



Università  
Ca' Foscari  
Venezia

Corso di Laurea magistrale (*ordinamento  
ex D.M. 270/2004*)  
in Amministrazione, Finanza e Controllo

Tesi di Laurea

—  
Ca' Foscari  
Dorsoduro 3246  
30123 Venezia

# IL RATING NELLA VALUTAZIONE DEL RISCHIO DELLE PMI: un possibile aiuto nell'accesso al credito

**Relatore**

Ch.ma Prof.ssa Maria Silvia Avi

**Correlatore**

Ch.mo Prof. Andrea Pontiggia

**Laureanda**

Alice Michieletto  
Matricola 800076

**Anno Accademico**  
**2012 / 2013**

## RINGRAZIAMENTI

*"Dove c'è una grande volontà,  
non possono esserci grandi difficoltà".*

Niccolò Machiavelli

Un profondo grazie a tutte le persone speciali che ho incontrato nella mia vita,  
in particolare:

ai miei Genitori,  
alla Prof. ssa Maria Silvia Avi,  
a Te.

## INDICE - SOMMARIO

Ringraziamenti.....	III
Introduzione.....	VI

### CAPITOLO I

#### DA BASILEA I A BASILEA III, L'EVOLUZIONE DEL MERITO CREDITIZIO

1.1	Il rapporto banca - impresa nel tempo.....	1
1.2	L'introduzione di Basilea I.....	4
1.3	Basilea II, i tre Pilastri.....	8
	1.3.1 Il primo Pilastro.....	9
	1.3.2 Il secondo Pilastro.....	19
	1.3.2.1 La compliance normativa.....	20
	1.3.3 Il terzo Pilastro.....	21
1.4	Basilea III.....	22

### CAPITOLO II.

#### L'APPROCCIO AL RATING, IL RAPPORTO TRA BANCHE E PMI

2.1	Cos'è il rating e come funziona per le imprese.....	25
	2.1.1 L'analisi quantitativa.....	35
	2.1.2 L'analisi qualitativa.....	39
	2.1.3 L'analisi andamentale.....	41
2.2	L'analisi di bilancio nella determinazione del rating.....	43
2.3	La criticità nella valutazione delle Pmi e nel loro accesso al credito.....	65

2.4	Basilea II e gli IAS.....	71
2.5	Le Pmi e il rating in una nuova ottica per il futuro: il concordato preventivo.....	79

### CAPITOLO III.

#### IL RUOLO DEL PROFESSIONISTA NELLA CONCESSIONE DEL CREDITO ALLE PMI

3.1	Il contesto economico - industriale attuale.....	84
3.2	Il rating advisory.....	88
	3.2.1 L'ambito operativo, l'importanza di un'analisi ex-ante.....	94
	3.2.2 Il business plan e il rendiconto finanziario.....	102
3.3	La comunicazione in un nuovo approccio.....	114

### CAPITOLO IV

#### CONCLUSIONI

4.1	Considerazione finale.....	117
-----	----------------------------	-----

	BIBLIOGRAFIA.....	119
--	-------------------	-----

	SITOGRAFIA.....	123
--	-----------------	-----

## INTRODUZIONE

La curiosità, con cui è nata questa tesi, risale al 2012 attraverso la lettura di un articolo pubblicato dal Corriere del Veneto, quando le avvisaglie di una crisi economica non erano più tali, ma erano già una certezza.

In tale articolo, si descriveva la reale necessità di un ausilio finanziario per le Pmi, possibilmente svolto da una figura professionale capace di fare da intermediario nel complesso rapporto tra banca e piccola impresa, in riferimento alla crescente difficoltà nell'accesso al credito.

Ecco l'origine dell'idea che ha fatto da guida lungo la stesura di questo testo. Si sono affrontate le tematiche cruciali, per comprendere se vi è la possibilità di "svincolare" le Pmi dalla "morsa creditizia" di questi ultimi anni, degli Accordi di Basilea, della valutazione del rischio di credito e delle principali variabili economico-finanziarie aziendali determinanti ai fini del giudizio di rating.

Inoltre, si è individuato un possibile futuro ruolo del Dottore Commercialista come *Rating Advisor*, funzione esercitata al fine di: valutare economicamente e finanziariamente l'impresa, comprendere le esigenze finanziarie dell'imprenditore (per poter attuare le proprie scelte strategiche), spiegare al meglio il contesto economico, finanziario, produttivo aziendale all'intermediario finanziario, incaricato di esaminare la richiesta di affidamento creditizio.

## CAPITOLO I

### DA BASILEA I A BASILEA III, L'EVOLUZIONE DEL MERITO CREDITIZIO

SOMMARIO: 1.1 Il rapporto banca-impresa nel tempo. - 1.2 L'introduzione di Basilea I. - 1.3 Basilea II: i tre Pilastri. - 1.3.1 Il primo Pilastro. - 1.3.2 Il secondo Pilastro. – 1.3.2.1 La compliance normativa. – 1.3.3 Il terzo Pilastro. - 1.4 Basilea III.

#### 1.1 Il rapporto banca - impresa nel tempo

Negli anni il rapporto fra banche ed imprese si è fortemente evoluto, ed è importante capire il modo con cui i fatti si sono susseguiti fino ad'oggi, per comprendere il fenomeno finanziario del credit crunch<sup>1</sup> che caratterizza il contesto economico attuale, contro il quale le imprese si imbattono e combattono quotidianamente.

Il sistema bancario nazionale, negli ultimi quarant'anni, è cambiato radicalmente. Inizialmente si basava su un approccio che limitava la concorrenza fra banche, la nascita di nuovi istituti bancari, l'organizzazione era molto semplice e vi era una netta separazione tra “il credito alla produzione e il credito agli investimenti”<sup>2</sup>. In tale contesto, il controllo di gestione all'interno della banca e il rapporto tra banca-cliente erano quasi del tutto inesistenti. Ciò appena descritto, si è verificato a partire dagli anni Cinquanta fino alla fine degli anni Ottanta e tutto il sistema bancario ruotava attorno a quel regolamento denominato “cartello

---

<sup>1</sup> Termine anglosassone che indica una “stretta creditizia” da parte delle Banche Centrali verso le altre banche, in termini di erogazione dei prestiti agli utenti che ne necessitano, attraverso un innalzamento dei tassi d'interesse o per mezzo di un aumento del coefficiente di riserva obbligatoria.

<sup>2</sup> Corigliano Rocco, *Le relazioni banca - impresa, assetto: assetto creditizio ed efficienza allocativa*. Egea 1991, pag. 59.

bancario relativo alle condizioni e norme per le operazioni e servizi di banca”<sup>3</sup>, nel quale venivano decisi tutti gli aspetti del credito bancario o per meglio dire i prezzi della totalità dei servizi bancari offerti. Tale strumento verso gli anni Ottanta ha perso potere, in quanto prevedeva che gli interessi bancari fossero applicati in modo omogeneo sulla stessa piazza bancaria, ma a seguito di controlli degli organi di vigilanza, tutto ciò non si era verificato e gli istituti bancari decidevano in modo arbitrario quali erano le percentuali degli interessi da adottare nell'erogazione del credito<sup>4</sup>. In Italia finiva così, il periodo di forte “monopolio bancario” e prendeva posto la libera concorrenza tra banche.

La storia bancaria era ad un punto di svolta importante, si sviluppava “la cultura della concorrenza bancaria”<sup>5</sup>, dove i prezzi dei servizi offerti non erano interamente decisi a livello di Banca Centrale, ma stabiliti, sempre più, in autonomia dai singoli istituti di credito. A tal punto, si insidiava quella diffusa pratica aziendale del ricorso all'indebitamento, tutt'oggi diffusa grazie agli effetti positivi del debito derivanti dallo scudo fiscale.

Nel seguito degli anni, precisamente nel 1993, nasce il Testo Unico Bancario (T.U.B.), tutt'oggi regolamento attuale, fondato su un principio che disciplina ogni attività bancaria e pone l'accento sul concetto di vigilanza. Aspetto ancora più importante dell'epoca, era il riferimento a un unico modello bancario di riferimento in Europa, dove “le banche italiane ( ... ) possono svolgere oltre che l'attività di raccolta dei risparmi ed erogazione del credito (attività bancaria in senso stretto) ogni altra attività finanziaria ( ... ), adottando il modello organizzativo della banca multidivisionale”<sup>6</sup>.

---

<sup>3</sup> Giorgianni Francesco, Carlo-Maria Tardivo, *Diritto bancario: banche, contratti e titoli bancari*. Giuffrè Editore 2005, pag. 212.

<sup>4</sup> Ubertazzi Tommaso Maria, *Il procedimento di acquisizione di imprese*, CEDAM 2008, pagg. 73-74.

<sup>5</sup> Giorgianni Francesco, Carlo-Maria Tardivo, *Diritto bancario: banche, contratti e titoli bancari*. Giuffrè Editore 2005, pag. 226.

<sup>6</sup> Porzio Mario, Belli Franco, Losappio Giuseppe, Rispoli Farina Marilena, Santoro Vittorio, *Testo Unico Bancario*, Giuffrè Editore, pag. 546.

Le banche si moltiplicavano, come i prodotti finanziari da loro offerti ed inevitabilmente crescevano i rischi di esposizione delle banche. Si sentiva, quindi, la necessità di disciplinare i rapporti banche - imprese, come anche l'organizzazione interna degli stessi istituti.

## 1.2 L'introduzione di Basilea I

Basilea I è un accordo che risale al 1988, redatto dal Comitato di Basilea, in cui venivano emanate alcune precise istruzioni in materia di vigilanza bancaria, adeguata struttura patrimoniale, misurazione dei rischi assunti dalle banche<sup>7</sup>, ma l'obiettivo intrinseco era quello di limitare il fallimento delle banche.

Quindi, i principali postulati di questo Primo Accordo interessavano il concetto di mitigazione del rischio bancario e la copertura patrimoniale delle perdite potenziali derivanti da codesti rischi.<sup>8</sup>

Prima dell'introduzione dell'Accordo di Basilea I, come già accennato nel paragrafo precedente, i Paesi avevano ampia autonomia di scelta sul rapporto fonti-impieghi all'interno delle banche, perciò sopperire su tal punto, con un modello costituito da "regole precise sui requisiti di capitale"<sup>9</sup> è risultato, alquanto, necessario.

Data la tendenza degli istituti bancari a essere sottocapitalizzati, si è visto nascere un ruolo sempre più importante della Banca d'Italia in termini di vigilanza nei confronti delle banche. Essa sostiene che il "principale parametro di riferimento della regolamentazione prudenziale per la stabilità degli intermediari è il patrimonio: la disponibilità di mezzi propri adeguati rispetto ai rischi assunti accresce la capacità dell'impresa di assorbire perdite impreviste"<sup>10</sup>.

Ripercorrendo la nascita dell'Accordo Basilea I, nel 1988 è stata introdotta una regolamentazione, recepita dalle banche del G-10 (poi estesa a livello internazionale), che prevede il rispetto di due principali indicatori, "il rapporto tra attività e capitale al massimo pari a 20 e il rapporto tra attività ponderate per il rischio e capitale idoneo al massimo pari a

---

<sup>7</sup> Giorgianni Francesco, Carlo-Maria Tardivo, *Diritto bancario: banche, contratti e titoli bancari*, Giuffrè Editore 2005, pag. 54.

<sup>8</sup> Unioncamere del Veneto, *Il nuovo accordo di Basilea sul capitale delle banche: inquadramento metodologico e potenziali impatti sulle PMI in termini di assorbimento patrimoniale*, 2005, pag. 20.

<sup>9</sup> Ibidem.

<sup>10</sup> Vd. <<http://www.bancaditalia.it/bancaditalia/funzgov/funzioni/Vigilanza>>.

12,5”<sup>11</sup>. Quest’ultimo, anche denominato Rapporto di Cooke, è stato il più difficile da ottenere in termini operativi ed è così rappresentato:

$$\text{Rapporto di Cooke}^{12} = \text{Patrimonio di Vigilanza} / \text{Attivo ponderato} \geq 8\%$$

Il numeratore di tale indicatore è differente dal patrimonio netto contabile presente nei bilanci civilistici, perché sintetizza il patrimonio, in termini di pronta liquidità, da utilizzare in caso di copertura dei rischi (Risk Asset Ratio, RAR). E’ composto dalla somma algebrica, tenuto conto dell’eventuale applicazione di alcuni “filtri prudenziali”<sup>13</sup>, di due elementi: il Patrimonio di Base (o Tier 1) e il Patrimonio Supplementare (o Tier 2). Questa seconda componente non dev’essere quantitativamente superiore alla prima e comunque minore rispetto al 50% del patrimonio totale<sup>14</sup>.

Il Patrimonio di Base include il capitale sociale versato, le riserve (legali, statutarie, di utili), i fondi per rischi bancari e altri strumenti di capitale ibridi; questi ultimi delimitati, attraverso un comunicato del Comitato di Basilea del 1998, da “specifiche caratteristiche tecniche (tra le quali non cumulabilità degli interessi/dividendi, la capacità di assorbire le perdite on a going concern basis<sup>15</sup> e la natura permanente, ( ... ) incluse nel patrimonio di base entro il 15% dello stesso; l’eventuale eccedenza a tale limite può essere computata nel Tier 2”<sup>16</sup>.

---

<sup>11</sup> Masera Francesco, Mazzoni Giancarlo, *Basilea III: il nuovo sistema di regole bancarie dopo la grande crisi*, Franco Angeli 2012, pag. 17.

<sup>12</sup> Ivi., pag. 18.

<sup>13</sup> La Banca d’Italia, nel documento *Patrimonio di vigilanza - filtri prudenziali* del maggio 2010, ha stabilito che: “Alcune componenti patrimoniali rilevate nei bilanci degli intermediari bancari e finanziari in base ai principi contabili internazionali siano prese in considerazione ai fini del calcolo del patrimonio di vigilanza entro determinati limiti, secondo regole concordate a livello internazionale (c.d. filtri prudenziali): in ambito europeo il CESB ha elaborato specifiche linee guida in materia”.

<sup>14</sup> Ivi., pag. 21.

<sup>15</sup> Il termine di derivazione inglese riguarda la mancata necessità di ricorrere a procedure concorsuali.

<sup>16</sup> Cannata Francesco, *Il metodo dei rating interni: Basilea 2 e il rischio di credito, le nuove regole e la loro attuazione in Italia*, Bancaria Editrice 2009, pag. 43.

Per quanto riguarda il Patrimonio Supplementare, le sue componenti sono: le riserve di rivalutazione, le passività subordinate, i fondi rischi su crediti e gli strumenti ibridi di patrimonializzazione.

Al denominatore del rapporto di Cooke, qui oggetto d'analisi, troviamo le attività ponderate per il rischio (Risk-Weighted Assets) come risultato del prodotto tra il valore nominale delle stesse attività e il parametro rappresentativo del rischio (applicato in modo standardizzato). La ragione di questa differenziazione all'interno delle poste di bilancio sta nei diversi profili di rischio ai quali esse corrispondono.

Di seguito viene riportata la tabella<sup>17</sup> con le ponderazioni per i rischi di credito in base alle classi di attività:

<i>Ponderazione 0%</i>	<i>Ponderazione 20%</i>	<i>Ponderazione 50%</i>	<i>Ponderazione 100%</i>
Cassa e valori assimilati	Crediti verso banche multilaterali di sviluppo	Mutui garantiti da ipoteche su proprietà immobiliari di tipo residenziale	Crediti verso imprese del settore privato
Crediti verso banche centrali e governi dei paesi OCSE	Crediti verso banche dei paesi OCSE		Partecipazioni in imprese private
Titoli di stato emessi da governi dei paesi OCSE	Crediti verso enti del settore pubblico di paesi OCSE		Crediti verso banche e governi centrali di paesi non OCSE
	Crediti, di durata inferiore a 1 anno, nei confronti di banche di paesi OCSE		Impianti e altri investimenti fissi

Dalla tabella si evince che le esposizioni bancarie a rischio sono suddivise in base alla natura e alla zona geografica di pertinenza della controparte e che le quattro classi di

<sup>17</sup> Masera Francesco, Mazzoni Giancarlo, *Basilea III: il nuovo sistema di regole bancarie dopo la grande crisi*, Franco Angeli 2012, pag. 19.

ponderazione vanno applicate alle diverse attività, al fine di “derivare per ciascun prestito, il valore ponderato da utilizzare nel calcolo prudenziale”<sup>18</sup>.

Infatti, l’applicazione di Basilea I nel corso degli anni ha riscontrato alcuni limiti, anche a causa di fattori esogeni come lo sviluppo tecnologico e la globalizzazione dei mercati<sup>19</sup>.

Uno dei principali limiti è un’insufficiente valutazione del rischio, poiché l’accordo prevede uno stesso livello di rischio (100% di ponderazione) per tutte le imprese private, venendo così a mancare quel concetto fondamentale denominato merito creditizio.

La durata dell’esposizione creditizia è il secondo aspetto contrastante, nel Primo Accordo non si tiene conto dell’importante differenziazione che va fatta tra prestiti a breve termine e prestiti a medio-lungo termine.

Due ulteriori limiti riguardano il grado di rischio dei portafogli, a seconda che quest’ultimi siano concentrati o diversificati, e il fatto di considerare solo il rischio di credito<sup>20</sup> (è soltanto uno dei molteplici rischi che le banche sono tenute ad affrontare) per definire il patrimonio di vigilanza adeguato<sup>21</sup>.

---

<sup>18</sup> Cannata Francesco, *Il metodo dei rating interni: Basilea 2 e il rischio di credito, le nuove regole e la loro attuazione in Italia*, Bancaria Editrice 2009, pag. 46.

<sup>19</sup> Ivi., pag. 48.

<sup>20</sup> Nel mercato sono riscontrabili quattro profili di rischio: il rischio di credito consiste in una variazione del rischio, in caso di insolvenza della parte debitrice, delle posizioni creditizie; il rischio di mercato concerne la variazione dei prezzi di mercato; il rischio di business è di natura strategica ed è legato alla variazione dei margini-volumi ed il rischio operativo come rischio legato all’attività aziendale.

<sup>21</sup> Piatti Domenico, *I Confidi: Gestione delle garanzie, redditività e pricing*, Bancaria Editrice 2008, pag. 94.

### 1.3 Basilea II: i tre Pilastri.

Dopo diverse e complesse formulazioni susseguitesi negli anni, il Comitato di Basilea nel 2006 ha pubblicato il Nuovo Accordo (Basilea II), entrato, poi, in vigore a partire dal 2007. Tra i molti aspetti spicca subito una definizione più precisa dei requisiti patrimoniali, una migliore misurazione-gestione dei rischi e il raggiungimento di adeguati livelli di concorrenzialità bancaria.<sup>22</sup>

“Al fine di conseguire tali obiettivi, il Comitato ha stabilito come obiettivi intermedi il mantenimento nel sistema bancario internazionale di una dotazione minima di capitale regolamentare non significativamente diversa da quella richiesta in base alle regole di Basilea I e l’offerta alle banche di adeguati incentivi patrimoniali ad adottare le metodologie più sofisticate”<sup>23</sup>.

In tale documento, perciò, si è mantenuto il concetto di patrimonio a garanzia di eventuali rischi, ma rispetto al precedente Accordo, si è introdotto il “controllo prudenziale”, nel quale la banca è l’attore principale “nello sviluppare processi interni di valutazione e nel fissare obiettivi patrimoniali”<sup>24</sup>.

Con l’inserimento del controllo prudenziale si è, altresì, sviluppata un’analisi di tipo qualitativo (oltre a quella quantitativa già esistente in Basilea I), permettendo agli organi di vigilanza di valutare profili di rischio non facilmente misurabili.

Inoltre, allo scopo di ottenere un livello di vigilanza standard comune tra le banche dell’Unione Europea, nel 2007 è stato istituito il Committee of European Banking Supervisors (CESB), organo di coordinamento con sede a Londra<sup>25</sup>.

---

<sup>22</sup> Unioncamere del Veneto, *Il nuovo accordo di Basilea sul capitale delle banche: inquadramento metodologico e potenziali impatti sulle PMI in termini di assorbimento patrimoniale*, 2005, pag. 25.

<sup>23</sup> Cannata Francesco, *Il metodo dei rating interni: Basilea 2 e il rischio di credito, le nuove regole e la loro attuazione in Italia*, Bancaria Editrice 2009, pag. 54.

<sup>24</sup> Piatti Domenico, *I Confidi: Gestione delle garanzie, redditività e pricing*, Bancaria Editrice 2008, pag. 94.

<sup>25</sup> Gai Lorenzo, *Lineamenti di gestione bancaria*, Franco Angeli Editore 2011, pag. 254.

Fin qui, si sono descritte alcune caratteristiche generali di Basilea II, mentre non si sono ancora accennati i tre postulati, denominati i “tre Pilastri”, che tracciano le basi del Nuovo Accordo.

Il primo Pilastro è il più rilevante in termini di quantità d’informazioni rispetto agli altri due e affronta i diversi metodi di calcolo del patrimonio regolamentare basati sui rischi da fronteggiare.

Il secondo Pilastro concerne il ruolo degli istituti bancari e delle Autorità di Vigilanza nel controllo prudenziale, mentre il terzo Pilastro prevede un continuo rapporto di scambio d’informazioni tra banche e mercato, basato sulla trasparenza e sulla chiarezza delle condizioni applicate.

### *1.3.1. Il primo Pilastro*

Il Nuovo Accordo rispetto al precedente ha introdotto numerose novità, tra le quali il fatto di considerare altri tipi di rischio. Assieme al rischio di credito, si valuta il rischio di mercato e il rischio operativo, attraverso approcci sempre più evoluti in base alla complessità della situazione.

Approfondiremo, in questa sede, i due nuovi approcci di misurazione interna del rischio di credito, rispetto a quello *standard* (già previsto in Basilea I).

L’approccio *standard* rivisto da Basilea II, si costruisce attorno alla valutazione del merito creditizio per mezzo di un procedimento semplice, determinato da agenzie esterne specializzate come *Moody’s*, *Standard & Poors*, *Cerved Group*, *Fisch Ratings* (*External Credit Assesment Institutions*), le quali attribuiscono un voto (*rating*) alla posizione creditizia. Tale approccio è lo stesso previsto dal precedente Accordo, ma di nuovo presenta l’attribuzione del rating, al fine di ottenere quella copertura patrimoniale minima obbligatoria che “risulta dall’applicazione ai singoli prestiti dei pesi ( ... ) e delle tecniche di mitigazione

del rischio: queste sono sostanzialmente dei metodi per calcolare la riduzione del rischio di credito, ottenuto grazie alla prestazione di garanzie da parte dei creditori”<sup>26</sup>.

Con la nuova normativa, il patrimonio di vigilanza al numeratore del rapporto di *Cooke* è rimasto inalterato, mentre è stata variata la modalità di ottenimento del denominatore, attraverso la somma delle attività ponderate per il rischio di credito, per il rischio di mercato e per il rischio operativo:

$$\text{Rapporto di Cooke}^{27} = \frac{\text{Patrimonio di Vigilanza}}{\text{Attivo ponderato per il rischio di mercato} + \text{Attivo ponderato per il rischio di credito} + \text{Attivo ponderato per il rischio operativo}} \geq 8\%$$

Si nota, perciò, che il coefficiente patrimoniale minimo e il patrimonio di vigilanza, rispetto all’accordo di Basilea I sono rimasti invariati.

La novità, invece, riguarda il fatto che i pesi di ponderazione adottati derivano solamente dal giudizio di rating delle agenzie esterne abilitate dalle Autorità italiane. Quindi, di fronte a rating migliori i pesi di ponderazione applicati saranno minori e, viceversa, a rating peggiori si associano pesi di ponderazione maggiori<sup>28</sup>.

Al fine di ottenere il prodotto tra le esposizioni creditizie e le ponderazioni di rischio, si sono riassunte le principali attività in classi<sup>29</sup>:

- “crediti agli Stati sovrani”: nel caso il prestatore fosse uno Stato con rating uguale ad A, la sua posizione verrebbe ponderata al 20%, invece ad un altro Stato con rating pari a B, gli si applicherebbe una ponderazione per il rischio pari al 100%;

<sup>26</sup> Unioncamere del Veneto, *Il nuovo accordo di Basilea sul capitale delle banche: inquadramento metodologico e potenziali impatti sulle PMI in termini di assorbimento patrimoniale*, 2005, pagg. 29-31.

<sup>27</sup> Masera Francesco, Mazzoni Giancarlo, *Basilea III: il nuovo sistema di regole bancarie dopo la grande crisi*, Franco Angeli 2012, pag. 18.

<sup>28</sup> Malinconico Antonella, *Il credit risk management del portafoglio prestati: da Basilea 1 a Basilea 3*, Franco Angeli 2012, pagg. 126-127.

<sup>29</sup> Cannata Francesco, *Il metodo dei rating interni, Basilea 2 e il rischio di credito: le nuove regole e la loro attuazione in Italia*, Bancaria Editrice 2009, pagg. 75-77.

- “crediti alle banche”: su tale concetto il Comitato di Basilea ha permesso alle autorità nazionali di scegliere fra due possibilità. La prima si concentra sull’adozione di ponderazioni basate sul rating assegnato allo Stato sovrano in cui la banca ha sede, dunque il peso non è legato alla rischiosità della banca, ma all’ente sovrano collegato. La seconda possibilità, invece, riguarda direttamente il rating della banca. Sulla questione la Banca d’Italia ha optato per la prima opzione, visto il limitato sviluppo dei rating esterni;

- “crediti alle imprese (*corporate*)”: rispetto alla ponderazione fissa del 100% prevista in Basilea I, il Nuovo Accordo l’ha sostituita con quella legata al rating esterno attribuito alle imprese. Va, però, specificato che ai prenditori senza rating va attribuita una ponderazione sempre più pesante pari al 100%;

- “crediti al dettaglio (*retail*)”: questa classe di crediti sconosciuta in Basilea I, ma introdotta dalla Nuova disciplina per le persone fisiche e per i prenditori di piccole-medie dimensioni, prevede l’attribuzione di un peso in misura fissa (seppur agevolato rispetto a quello attribuito alla categoria *corporate* priva di rating) pari al 75%;

- “mutui ipotecari residenziali”: a tali tipologie di crediti viene assegnata una ponderazione del 35% indipendentemente dalla classe di merito creditizio;

- “crediti scaduti”: concerne l’applicazione di una ponderazione del 150% per ritardati pagamenti di 90–180 giorni (il limite di tempo è a discrezione dell’organo di vigilanza) su prestiti non garantiti;

- “crediti ad alto rischio”: ai soggetti prenditori, quali imprese, banche, *private equity*, *venture capital* con livelli di rating bassi, si attribuisce un peso del 150%.

Si riassume quanto appena descritto nella seguente tabella.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Masera Francesco, Mazzoni Giancarlo, *Basilea III: il nuovo sistema di regole bancarie dopo la grande crisi*, Franco Angeli 2012, pag. 47.

	AAA/AA-	A+/A-	BBB+/BBB-	BB+/B-	<B-	NR
Stati e Banche centrali	0	20	50	100	150	100
Banche alternativa 1	20	50	100	100	150	100
Banche alternativa 2	20	50	50	100	150	50
Corporate	20	50	100	100	150	100
Retail	75	75	75	75	75	75
Mutui ipotecari residenziali	35	35	35	35	35	35
Crediti scaduti	150	150	150	150	150	150
Crediti ad alto rischio	150	150	150	150	150	150

L'approccio standard<sup>31</sup> è, così, un metodo utilizzato frequentemente dagli istituti di credito di piccole dimensioni, che non dispongono di modelli interni per la misurazione del rischio. In sintesi, si considera la classe di attività, il merito creditizio sulla base del giudizio di rating ed eventuali garanzie in caso di *default*.

L'introduzione della possibilità, per gli istituti creditizi, di adottare rating interni è una delle principali innovazioni introdotte da Basilea II, allo scopo di ottenere un più preciso livello di affidabilità del cliente. L'utilizzo del rating interno è volto a perfezionare il calcolo dei requisiti patrimoniali in caso di rischio di credito, poiché gli istituti di una certa dimensione, detengono quotidianamente un numero sufficientemente ampio di informazioni sulla clientela con cui svolgono le operazioni finanziarie. In tal modo, le banche superano il ricorso alle agenzie esterne mediante il metodo standardizzato e ottengono un risultato più preciso in termini di affidabilità creditizia. Inoltre, l'utilizzo del rating interno può avviare il

---

problema che si verifica alla banca adottando l'approccio standard, quando i soggetti prenditori di capitale sono sprovvisti di rating; caso molto frequente è quello delle piccole-medie imprese (PMI)<sup>32</sup>.

“Nel metodo IRB trovano applicazione i principi-cardine dell'intera normativa. Da un lato, la definizione di requisiti di capitale basati sui rating elaborati dalle stesse banche assicura una stretta correlazione con il rischio delle controparti (che, come appare evidente, non si realizza nel metodo standardizzato). Dall'altro, non si impone agli intermediari uno specifico modello di rating, bensì, si definiscono gli elementi essenziali e i criteri che tali sistemi devono rispettare, lasciando alle banche la scelta e alle Autorità di Vigilanza la valutazione circa il riconoscimento di tali sistemi per fini prudenziali”<sup>33</sup>.

Tale approccio, appunto denominato IRB (*internal rating based*), è presente in due versioni, quella di base o *foundation* (F-IRB) e quella avanzata o *advanced* (A-IRB), utilizzate dalle banche a seconda della loro capacità di quantificare i parametri necessari per la stima delle perdite.

Gli istituti bancari nell'impiegare tali strumenti dovranno eseguire delle fasi o meglio<sup>34</sup>:

- creare un sistema di differenziazione della clientela in base al grado di rischio;
- inserire all'interno delle diverse categorie di rischio le esposizioni creditizie;
- attribuire un giudizio di rating prima di concedere il prestito ed eseguire un continuo controllo sul rating emesso.

“Per ottenere l'autorizzazione delle Autorità di vigilanza è ammesso tuttavia che la capacità gestionale della banca sia testata in modo graduale attraverso due *steps* successivi:

- nella fase antecedente la richiesta di autorizzazione è necessario dimostrare il cosiddetto *experience requirement*, ovvero la capacità di utilizzare un sistema di rating in linea con i

---

<sup>32</sup> Gai Lorenzo, *Lineamenti di gestione bancaria*, Franco Angeli Editore 2011, pag. 258.

<sup>33</sup> Cannata Francesco, *Il metodo dei rating interni, Basilea 2 e il rischio di credito: le nuove regole e la loro attuazione in Italia*, Bancaria Editrice 2009, pag. 81.

<sup>34</sup> Gai Lorenzo, *Lineamenti di gestione bancaria*, Franco Angeli Editore 2011, pagg. 265-267.

requisiti previsti dalla normativa per le funzioni di misurazione dei rischi e nei diversi processi creditizi;

- al momento della richiesta dell'autorizzazione la banca deve dimostrare di utilizzare effettivamente un metodo IRB in linea con i requisiti minimi richiesti (*use test*)”<sup>35</sup>.

Quindi, l'approccio IRB è una configurazione che permette alla banca di attuare un eventuale processo di migrazione da un metodo standard a un metodo di rating interno (di base o avanzato).

Tale passaggio determina una misurazione più dettagliata del rischio legato all'esposizione creditizia, perciò l'istituto bancario assume un impegno più importante, anche in termini di maggiore disponibilità di informazioni (sia quantitative che qualitative) del cliente. Inoltre, l'accordo di Basilea II prevede, per le banche che optino per l'approccio A-IRB, un minore assorbimento patrimoniale a parità di condizioni.<sup>36</sup>

Nel calcolo del rating interno, si prevede l'analisi di 6 specifiche variabili di rischio: PD (*probability of default*), LGD (*loss given default*), EAD (*exposure at default*), M (*maturity*), *granularità e correlazione*.

L'approccio F-IRB presume la stima, da parte dell'istituto creditizio, di solo una delle variabili appena elencate, la PD, al contrario, nell'approccio A-IRB la banca è in grado di esaminare autonomamente tutte e quattro le variabili.

La probabilità di *default* (PD) si manifesta con l'insolvenza del debitore nell'arco di un anno, è una stima statistica calcolata dalla banca, per entrambe le versioni dell'approccio IRB, allo scopo di ottenere una previsione dell'incapacità del debitore ad avere fede al proprio impegno con la banca<sup>37</sup>.

---

<sup>35</sup> Gai Lorenzo, *Lineamenti di gestione bancaria*, Franco Angeli Editore 2011, pag. 266.

<sup>36</sup> Malinconico Antonella, *Il credit risk management del portafoglio prestiti: da Basilea 1 a Basilea 3*, Franco Angeli 2012, pagg. 128-129

<sup>37</sup> Cannata Francesco, *Il metodo dei rating interni, Basilea 2 e il rischio di credito: le nuove regole e la loro attuazione in Italia*, Bancaria Editrice 2009, pag. 83.

“Essa rappresenta la media di lungo periodo della probabilità di insolvenza a un anno, determinata sulla base dei dati storici relativi a un periodo di almeno cinque anni, associata alla categoria di rischio del prestatore ( ... ). Il miglior debitore viene classificato in una categoria dove la relativa PD definisce il rischio di avvenimento negativo ( ... )”<sup>38</sup>.

In sintesi, la PD si utilizza principalmente per ottenere i requisiti patrimoniali che la banca è obbligata a dotarsi in forza del Nuovo Accordo, raggruppando i prestatori di capitale “in singole classi ( ... ) in base al profilo di rischio (classi di rating)”<sup>39</sup>. Innanzitutto, è una valutazione basata su dati storici riferiti a un periodo di almeno cinque anni, ma allo stesso tempo dev’essere previsionale e prudenziale, poiché la probabilità di *default* ha la funzione di determinare l’entità degli accantonamenti e delle riserve delle quali la banca deve dotarsi<sup>40</sup>.

Il Comitato di Basilea, al fine di perseguire i principi di uniformità e di equità tra banche, ha fornito una descrizione precisa del concetto di *default*, per svuotare qualsiasi dubbio creatosi a fronte della diversità normativa tra Paesi. L’omogeneità di concetto trova utilità anche nella definizione delle altre variabili di rischio.

Ci s’imbatte in una situazione di *default*, secondo il Nuovo Accordo, quando si verifica almeno uno dei seguenti presupposti:

- di “tipo soggettivo: la banca ritiene improbabile che il debitore adempia del tutto alle sue obbligazioni (in questa categoria rientrano eventi quali il passaggio a perdita, la creazione di accantonamenti specifici, la ristrutturazione per crisi che comporti la remissione o il differimento del pagamento degli interessi o del rimborso del capitale o, ancora il fatto che la controparte abbia presentato istanza di fallimento o procedura analoga di protezione dei creditori)”;

---

<sup>38</sup> Gai Lorenzo, *Lineamenti di gestione bancaria*, Franco Angeli Editore 2011, pag. 268.

<sup>39</sup> Cannata Francesco, *Il metodo dei rating interni, Basilea 2 e il rischio di credito: le nuove regole e la loro attuazione in Italia*, Bancaria Editrice 2009, pag. 83.

<sup>40</sup> Unioncamere del Veneto, *Il nuovo accordo di Basilea sul capitale delle banche: inquadramento metodologico e potenziali impatti sulle PMI in termini di assorbimento patrimoniale*, 2005, pag. 33

- di “tipo oggettivo: la controparte è in ritardo di più di novanta giorni su almeno una delle sue obbligazioni”<sup>41</sup>.

Pertanto, una precisa definizione di *default* permette alla banca di comprendere meglio l’andamento patologico del credito e di decidere in anticipo, in caso di situazioni anomale, sui dovuti provvedimenti, senza aspettare le conseguenze del *default* vero e proprio.

Un secondo aspetto è dato dalla percentuale di perdita in caso di *default* (LGD), la quale rappresenta il rischio della banca nel concedere prestiti, o meglio, l’incertezza nel non recuperare le somme prestate in caso di *default*. A differenza della PD (legata esclusivamente al merito creditizio), la LGD dipende dalla tipologia tecnica di finanziamento e dall’approccio adottato dalla banca (F-IRB o A-IRB).

Se l’approccio adottato è il *Foundation*, l’istituto bancario deve attenersi ai parametri prefissati da Basilea II, perciò con erogazioni *senior* non garantite il valore di riferimento della LGD è il 45%, ovvero, il 75% se i prestiti sono subordinati. A titolo esemplificativo, in caso d’insolvenza del debitore che ha ricevuto un prestito pari a 100 euro, la LGD è di 45 euro se si tratta di un prestito *junior*, altrimenti la LGD è di 75 euro se il prestito è subordinato<sup>42</sup>. In altre parole, 45 euro o 75 euro secondo il caso, sono le somme che la banca, in caso di *default*, non riuscirà più a recuperare.

Mentre, se la banca opta per l’approccio *Advanced* (sempre su concessione delle Autorità di Vigilanza), sarà lei stessa a determinare le stime della LGD in ampia autonomia, tuttavia rispettando i limiti quantitativi e qualitativi previsti dal Nuovo Accordo.

Inoltre, se l’economia del tempo si trova in stato di recessione, l’istituto bancario dovrà considerare, nel calcolo della LGD, una possibile variabilità nel recupero dei prestiti erogati<sup>43</sup>.

Il terzo aspetto, che una banca considera nella misurazione del rischio, è l’esposizione creditizia al momento del default (EAD), ossia l’ammontare massimo che essa rischia di

---

<sup>41</sup> Gai Lorenzo, *Lineamenti di gestione bancaria*, Franco Angeli Editore 2011, pag. 268.

<sup>42</sup> Ibidem.

<sup>43</sup> In approfondimento, Banca d’Italia Circolare n. 263, Nuove disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche.

perdere. Vi è una differente stima dell'EAD in base al tipo di credito erogato. “Per i crediti per cassa l'EAD corrisponde al loro valore nominale, per quelli fuori bilancio (ad esempio, le garanzie e gli impegni, la quota di accordato non ancora utilizzata) essa viene calcolata convertendo l'importo in un equivalente creditizio ( ... ). Tale equivalenza viene effettuata moltiplicando l'importo delle attività fuori bilancio per un apposito fattore di conversione (*Credit Conversion Factor, CCF*)”<sup>44</sup>. I CCF, a sua volta, differiscono in base all'approccio utilizzato (metodo di base o metodo avanzato).

Un'ulteriore variabile che incide sul rischio di credito è la scadenza, ovvero, la durata del prestito (M). Si associa un maggiore rischio a orizzonti temporali più lunghi, dato che nel tempo potrebbero instaurarsi numerose variabili in grado di compromettere l'onorabilità dell'impegno del debitore verso la banca.

Il Nuovo Accordo stabilisce una durata standard pari a 2,5 anni per gli istituti di credito che applicano l'approccio F-IRB, mentre la durata per le banche che adottano l'approccio A-IRB varia in funzione di ogni posizione creditizia.

Nonostante quanto appena detto, il calcolo della *maturity* non è di facile soluzione, data l'implicazione delle molte opzioni che caratterizzano i crediti erogati; un esempio può essere la possibilità del cliente nell'estinguere anticipatamente il mutuo. La durata di un'operazione si può misurare attraverso la “durata media finanziaria (*duration*)” oppure per mezzo della “vita residua”<sup>45</sup> (anni mancanti al rimborso del prestito erogato).

Per quanto riguarda la granularità (grado di concentrazione dei crediti nel portafoglio clienti di una banca) e la correlazione (grado di correlazione tra le posizioni del portafoglio clienti di una banca) sono parametri non suscettibili di valutazione da parte dell'istituto di

---

<sup>44</sup> Cannata Francesco, *Il metodo dei rating interni, Basilea 2 e il rischio di credito: le nuove regole e la loro attuazione in Italia*, Bancaria Editrice 2009, pag. 84.

<sup>45</sup> Gai Lorenzo, *Lineamenti di gestione bancaria*, Franco Angeli Editore 2011, pag. 274.

credito, bensì decisi e applicati (secondo regole omogenee a tutte le banche) dalle Autorità di Vigilanza<sup>46</sup>.

Nella tabella sotto riportata si sintetizzano le principali differenze tra gli approcci IRB:

	<b>F-IRB</b>	<b>A-IRB</b>
Probability of default (PD)	Stima propria della banca	Stima propria della banca
Loss given default (LGD)	45% - 75%	Stima propria della banca
Exposure at default (EAD)	100%	Stima propria della banca
Maturity (M)	2,5 anni	Stima propria della banca

All'interno del portafoglio crediti di una banca si scorgono diverse classi (portafogli) di attività, simili a quelle previste dal metodo standard, ma molto più laboriose in relazione alle dimensioni delle banche che adottano gli approcci IRB.

“Tra i principali portafogli previsti, vi sono i crediti verso le imprese (comprensivi dei finanziamenti specializzati), le banche e gli Stati sovrani; le esposizioni in strumenti di capitale (*equity*); i prestiti al dettaglio (*retail*), a loro volta suddivisi in tre sotto-portafogli (mutui, carte di credito, altro *retail*)”<sup>47</sup>.

Utilizzando gli approcci IRB, gli istituti nel determinare i requisiti patrimoniali utilizzano, come base di calcolo, i parametri di rischio qui analizzati. Tuttavia, “nella pratica gestionale, all'interno del processo di quantificazione del rating interno viene valorizzata un'ampia serie di informazioni (andamentali, qualitative ecc.) sintetizzate nel rating d'impresa<sup>48</sup>”.

Nel prossimo capitolo, si svilupperà una più approfondita analisi degli elementi che compongono il rating.

<sup>46</sup> Masera Francesco, Mazzoni Giancarlo, *Basilea III: il nuovo sistema di regole bancarie dopo la grande crisi*, Franco Angeli 2012, pag. 49.

<sup>47</sup> Gai Lorenzo, *Lineamenti di gestione bancaria*, Franco Angeli Editore 2011, pagg. 277-278.

<sup>48</sup> Ivi., pag. 279.

### 1.3.2. Il secondo Pilastro

Come già accennato, il secondo Pilastro si è ispirato al controllo prudenziale e al ruolo della “direzione bancaria nello sviluppare processi interni di valutazione e nel fissare obiettivi patrimoniali, commisurati al profilo di rischio della banca e al suo sistema di controlli interni”<sup>49</sup>.

Su questo punto, il Comitato di Basilea ha costruito quattro principi fondamentali<sup>50</sup>:

- le banche devono avere un’adeguata situazione patrimoniale, mantenuta nel tempo attraverso opportune strategie bancarie, che permettano in qualsiasi momento di affrontare situazioni di rischio;

- le Autorità di Vigilanza devono svolgere un ruolo centrale di monitoraggio, attraverso costanti verifiche in merito ai requisiti patrimoniali richiesti, alle strategie adottate dalle banche e, nel caso, adottare misure d’intervento;

- è preferibile che le banche detengano un patrimonio di vigilanza superiore alla misura minima prevista, in modo da avere riserve aggiuntive per affrontare inaspettate modifiche dei profili di rischio<sup>51</sup>;

- in caso di eventuali strutture patrimoniali insufficienti a fronte dei requisiti minimi richiesti, le autorità di vigilanza devono subito intervenire attraverso politiche di aumento del capitale, piani di rientro, riduzione dei dividendi pagati.

---

<sup>49</sup> Piatti Domenico, *I Confidi: Gestione delle garanzie, redditività e pricing*, Bancaria Editrice 2008, pag. 94.

<sup>50</sup> Gai Lorenzo, *Lineamenti di gestione bancaria*, Franco Angeli Editore 2011, pag. 258.

<sup>51</sup> Vd. <<http://www.bis.org/publ/bcbs107c.pdf>> per ulteriori approfondimenti in merito.

### 1.3.2.1. La *compliance* normativa

E' una funzione nata con Basilea II nell'intento di aiutare gli intermediari finanziari a seguire i requisiti, le regole stabilite dal Nuovo Accordo e di intervenire in caso di sanzioni legali e di vigilanza.

“La *compliance* è un processo che coinvolge interamente la banca, partendo da ogni tipologia di attività svolta risalendo fino a coinvolgere tutte le unità organizzative (dall'Alta Direzione fino alle singole unità produttive di *business*), muovendo dai valori e dalle strategie aziendali sino a indirizzare le politiche, le procedure, le prassi operative e i comportamenti individuali, ( ... ) gli intermediari sono chiamati a ( ... ) diffondere al tempo stesso la cultura della *compliance* in azienda, ma anche far rispettare in concreto le indicazioni previste dalle norme, dalle disposizioni e dai regolamenti vigenti e dalle prassi di riferimento”<sup>52</sup>.

Le principali attività prodotte dall'area *compliance* permettono la verifica delle condotte aziendali, dei codici etici, delle procedure operative, la valutazione della conformità delle attività svolte e, per ultima, la stima del grado di *compliance* raggiunto all'interno della banca<sup>53</sup>.

Le banche possono, inoltre, decidere in libertà come organizzare la funzione *compliance*, l'importante è, però, che essa venga sviluppata attentamente all'interno di ogni gruppo bancario, fino ad arrivare alle piccole filiali locali. Tutto ciò rimanda alla necessità che esista un certo livello di professionalità fra tutti gli operatori economici, poiché anche leggere asimmetrie informative nel rapporto banca-cliente possono portare a situazioni anomale.

---

<sup>52</sup> Pogliaghi Paolo, Vandali Walter, Meglio Corrado, *Basilea 2, IAS e nuovo diritto societario: l'impatto sulle banche e sul rapporto banca-impresa*, Bancaria Editrice 2007, pagg. 40-41.

<sup>53</sup> Cfr. *Compliance and the compliance function in banks, final document*, Aprile 2005 <<http://www.bis.org/publ/bcbs113.htm>>.

### 1.3.3. Il terzo Pilastro

Il terzo postulato del Nuovo Accordo è stato costruito per rispondere alla necessità di trasparenza informativa e disciplina nei mercati finanziari; determinante in questo processo sono state le prime avvisaglie della crisi economica europea sviluppatasi soprattutto in questi ultimi anni.

Da qui, si è reso indispensabile il ruolo dell'informazione e il suo sviluppo all'interno delle strutture organizzative delle banche. Una buona valutazione dei rischi nasce, appunto, da un certo quantitativo d'informazioni a disposizione degli intermediari finanziari. “Esiste, al riguardo, una condizione di strutturale asimmetria informativa tra debitore e intermediario creditizio, a cui quest'ultimo cerca di porre rimedio ( ... )”<sup>54</sup> curando le relazioni con la clientela e ispirandosi ai numerosi rapporti con le varie imprese.

Inoltre, non è da sottovalutare il disallineamento informativo nel rapporto banca-mercato, dove lo stesso mercato è in grado di comprendere, dall'esterno, le operazioni finanziarie emesse dalla banca e la loro rischiosità. Per tale motivo, Basilea II ha ritenuto opportuno disciplinare la qualità di questi rapporti, chiedendo alle banche la “pubblicazione di informazioni efficaci” come “segnale per il mercato, in quanto tende a dimostrare la volontà della banca di controllare e gestire i vari rischi”<sup>55</sup>.

La trasparenza informativa, in tema di posizioni creditizie e di affidamenti accordati, non è sempre di facile realizzazione, ma una soluzione si può rinvenire approfondendo il rapporto banca-cliente.

Con questi presupposti, l'obiettivo del terzo Pilastro è stato quello di creare una stretta connessione tra i requisiti minimi patrimoniali (primo Pilastro) e il controllo

---

<sup>54</sup> Piatti Domenico, *I Confidi: Gestione delle garanzie, redditività e pricing*, Bancaria Editrice 2008, pag. 105.

<sup>55</sup> *Ibidem*.

prudenziale (secondo Pilastro), senza perdere di vista gli “obblighi previsti dalla normativa contabile, che hanno finalità più ampie”<sup>56</sup>.

#### 1.4 Basilea III

La nascita di Basilea III è dovuta ad alcuni punti deboli del precedente Accordo. Per una migliore comprensione, è necessario descrivere due concetti che caratterizzano il contesto in cui operano questi accordi.

Il primo concetto riguarda la ciclicità delle operazioni bancarie, ossia quel fenomeno legato all’andamento del rischio di credito. In fasi di espansione economica, le banche tendono a sottovalutare i profili di rischio, riducendo gli accantonamenti per eventuali perdite future; al contrario, in fasi di recessione economica “il ciclo si inverte, la redditività della clientela peggiora, il merito di credito dei debitori si deteriora e cominciano a emergere perdite inesigibili, ciò causa perdite nei bilanci bancari. ( ... ) Spesso questo processo è accompagnato dal ridimensionamento del valore di mercato delle attività, che a sua volta riduce la ricchezza finanziaria della sua clientela e deprime il valore delle garanzie detenute dalle banche”<sup>57</sup>. La conseguenza sarà, quindi, una riduzione dei requisiti patrimoniali minimi in presenza di una fase economica espansiva e un aumento in fase di recessione.

Il secondo concetto, evidenzia la prociclicità delle operazioni bancarie: i requisiti minimi patrimoniali richiesti alle banche subiscono delle variazioni, in aumento o in diminuzione, legate all’andamento della fase economica. Tutto ciò, determina la variabilità dei finanziamenti offerti alla clientela<sup>58</sup>.

---

<sup>56</sup> Vd. < <http://www.bis.org/publ/bcbs128ita.pdf>>.

<sup>57</sup> Cannata Francesco, *Il metodo dei rating interni, Basilea 2 e il rischio di credito: le nuove regole e la loro attuazione in Italia*, Bancaria Editrice 2009, pag. 103

<sup>58</sup> Ivi., pag. 111-112.

Stabilita questa forte relazione tra l'andamento economico di un Paese e il rischio di portafoglio di una banca, Basilea III ha cercato di rimediare al limite della prociclicità dei requisiti, inserendo nuove direttive in tema di vigilanza bancaria.

Nel 2009 il Comitato di Basilea ha pubblicato i primi documenti, stabilendo l'entrata in vigore di Basilea III per i Paesi membri a partire dal 2013, lasciando, però, fino al 2019 un arco di tempo per permettere a tutti gli istituti bancari di adeguarsi alle nuove disposizioni.

I principi guida, ai quali la riforma si è ispirata, interessano il miglioramento del sistema di valutazione dei rischi bancari e della struttura patrimoniale.

Seppur le basi della nuova disciplina prudenziale restino quelle di Basilea II, sono state inserite nuove prerogative in merito alla “definizione di capitale, al rischio di mercato, alla leva finanziaria e ai requisiti di liquidità”<sup>59</sup>.

Come per Basilea II, il capitale regolamentare mantiene la sua funzione di “scudo” dai possibili rischi finanziari, ma con nuovi adeguamenti per migliorare la consistenza patrimoniale, sia in termini quantitativi che qualitativi.

Con riferimento alla crisi economica di questi ultimi anni, “è stato definito un concetto armonizzato di capitale bancario di primaria qualità, il *Common Equity Tier 1*, corrispondente, di fatto, alle azioni ordinarie e alle riserve di utili”<sup>60</sup>.

Il coefficiente patrimoniale minimo del rapporto di *Cooke* (Basilea II) è rimasto invariato all'8%, ma gran parte di esso (4,5%) dev'essere composto dal *Common Equity Tier 1*.

Per quanto riguarda i rischi di mercato e di controparte<sup>61</sup>, Basilea III ha introdotto nuovi stringenti requisiti che “richiedono di detenere capitale aggiuntivo a fronte del cosiddetto rischio di migrazione tra una classe di rating e l'altra”<sup>62</sup>. Tale capitale aggiuntivo va, inoltre,

---

<sup>59</sup> Masera Francesco, Mazzoni Giancarlo, *Basilea III: il nuovo sistema di regole bancarie dopo la grande crisi*, Franco Angeli 2012, pag. 83.

<sup>60</sup> Ivi., pag. 84.

<sup>61</sup> Il rischio di controparte è legato al procedimento bancario complesso di trasformazione dei crediti in strumenti derivati.

<sup>62</sup> Masera Francesco, Mazzoni Giancarlo, *Basilea III: il nuovo sistema di regole bancarie dopo la grande crisi*, Franco Angeli 2012, pag. 86.

calcolato in “condizioni di stress acuto, ( ... ) ipotizzando un periodo ininterrotto di 12 mesi di tensioni finanziarie significative”<sup>63</sup>.

Con l’evolversi della crisi finanziaria, le banche hanno riscontrato un elevato grado di leva finanziaria ottenendo come risultato l’instabilità dei patrimoni bancari e la riduzione dell’offerta di credito. Per ovviare a tali problemi, il Comitato di Basilea ha inserito un “indice di leva finanziaria (*leverage ratio*), ( ... ) con l’obiettivo di trasformarlo in requisito minimo”<sup>64</sup>.

Infatti, gli istituti bancari dovranno iniziare un procedimento di adeguamento alle nuove regole e, nel punto, dotarsi di un patrimonio minimo aggiuntivo (Tier 1) del 3%, rispetto all’ammontare dell’attivo non ponderato per il rischio.

Basilea III ha definito, inoltre, due nuove regole in merito al rischio di liquidità delle banche, data la difficoltà di questi tempi nell’accesso al credito.

La prima regola introduce un indicatore di breve termine (*liquidity coverage ratio*), il quale stabilisce l’ammontare di risorse liquide di elevata qualità, che la banca è tenuta a possedere per far fronte ad un eventuale periodo di stress del mercato di 30 giorni.

Mentre, la seconda regola prevede un indicatore (*net stable funding ratio*) in grado di determinare l’equilibrio finanziario della banca tra fonti di finanziamento a breve e a lungo termine<sup>65</sup>.

La previsione di risorse patrimoniali, aggiuntive e superiori ai limiti minimi stabiliti, pone rimedio anche alla prociclicità delle operazioni finanziarie, quale punto debole di Basilea II.

Infine, il Comitato di Basilea è attualmente impegnato nell’elaborazione del documento “Basilea III”, al fine di rafforzare tale sistema prudenziale in un contesto economico europeo di forte recessione economica.

---

<sup>63</sup> Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria, *Basilea 3 – Schema di regolamentazione internazionale per il rafforzamento delle banche e dei sistemi bancari*, Banca dei Regolamenti Internazionali 2011, pag. 3.

<sup>64</sup> Ivi., pag. 5.

<sup>65</sup> Masera Francesco, Mazzoni Giancarlo, *Basilea III: il nuovo sistema di regole bancarie dopo la grande crisi*, Franco Angeli 2012, pag. 87.

## CAPITOLO II

### L'APPROCCIO AL RATING, IL RAPPORTO TRA BANCHE E PMI

SOMMARIO: 2.1 Cos'è il rating e come funziona per le imprese – 2.1.1 L'analisi quantitativa – 2.1.2 L'analisi qualitativa – 2.1.3 L'analisi andamentale — 2.2 L'analisi di bilancio nella determinazione del rating – 2.3 La criticità nella valutazione delle Pmi e nel loro accesso al credito - 2.4 Basilea II e gli IAS – 2.5 Le Pmi e il rating in una nuova ottica per il futuro: il concordato preventivo.

#### **2.1 Cos'è il rating e come funziona per le imprese**

La situazione economica europea di grave crisi appesantisce, ancora di più, la flebile attività delle piccole-medie imprese (Pmi) italiane. La maggior parte di queste non sono dotate di una struttura organizzativa adeguata e sono contraddistinte da livelli di indebitamento elevati e da bassi livelli di redditività aziendale rispetto al rapporto fonti-impieghi.

In un tale scenario, l'accesso al credito è vitale per le imprese. Purtroppo, con l'introduzione delle regole di Basilea, le banche sono obbligate a possedere un patrimonio minimo di vigilanza come funzione di copertura in caso di default della controparte e a misurare, con un approccio continuativo nel tempo, i rischi delle controparti. Così negli ultimi anni, il ricorso al finanziamento è diventato sempre più difficile. Al fine di trovare una via d'uscita da questo "circolo vizioso" per tornare a "vivere" la realtà aziendale (e non solo a sopravvivere), gli imprenditori dovrebbero pianificare una struttura organizzativa manageriale, allo scopo di migliorare la struttura finanziaria e la redditività d'impresa. Tutto ciò è difficile da ottenere in termini operativi, soprattutto per le imprese italiane più

piccole, magari a conduzione familiare, poiché al loro interno esiste da anni un retaggio culturale<sup>66</sup> basato sul concetto d'impresa "improvvisata".

Un forte impegno delle imprese nello sviluppare il rapporto con le banche (basato su un continuo scambio d'informazioni) potrebbe alleviare le situazioni già compromesse. Tutto ciò, visto da un altro lato, potrebbe essere un modo per migliorare il rating d'impresa, dati i benefici annessi.

Infatti, sono due i rapporti importanti da tenere sotto osservazione. Il primo è tra il capitale di vigilanza della banca e il rischio di credito delle imprese (a fronte di una riduzione del rischio di credito grazie ad una migliore posizione finanziaria delle imprese, l'ammontare di patrimonio di vigilanza che la banca dovrà detenere sarà minore). Il secondo, invece, intercorre tra il rating della controparte e la concessione di crediti (la riduzione del rischio di credito influisce sul miglioramento del rating del debitore e sulla possibilità, più favorevole, di accedere al credito).

I sistemi di rating interni sono "complessi meccanismi in grado di attribuire alle posizioni già finanziate e da finanziare una misura di sintesi del rischio (rating) incorso dalla banca erogante, espresso secondo una scala di giudizio numerica o alfanumerica. Più precisamente il rating rappresenta la valutazione – riferita a un dato orizzonte temporale, effettuata sulla base di tutte le informazioni esistenti (di natura sia quantitativa sia qualitativa) ed espressa mediante una classificazione su scala ordinale – della capacità di un soggetto affidato o da affidare di onorare le obbligazioni contrattuali"<sup>67</sup>.

Quindi, le fasi cruciali a cui la banca provvede sono:

---

<sup>66</sup> Cfr. Calcagnini Giorgio, Demartini Paola, *Banche e PMI: "le regole dell'attrazione". Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, FrancoAngeli 2009, pag. 109. Nel testo si riportano alcuni ostacoli al rapporto banca-impresa: "Il retaggio culturale dei due protagonisti del rapporto, da anni intrappolati nella prassi impersonale del frazionamento dei prestiti, finalizzata alla ricerca del mutuo vantaggio di breve termine e fondata sull'antagonismo e sul reciproco sospetto. Il prevalere della cultura competitiva e dell'opportunismo su quella collaborativa rende sfuocata per ambedue le parti la percezione dei potenziali vantaggi strategici e reddituali conseguibili".

<sup>67</sup> Gai Lorenzo, *Il rating delle Pmi: un approccio metodologico per banche, confidi e intermediari finanziari*, FrancoAngeli Editore 2008, pagg. 16-18.

- stabilire le classi di merito creditizio (rating di controparte), valutando la PD;
- attribuire ad ogni posizione creditizia una classe di rating (rating di operazione o rating *assignment*), andando a misurare la EAD e la LGD;
- collegare ad ognuna delle classi di rating, la probabilità di *default* della controparte (rating *quantification*).

Perciò, alla probabilità di *default* dell'impresa (probabilità che l'impresa nell'arco temporale di un anno non assolva i suoi obblighi verso la banca) si associa una delle classi di rating. Se, al contrario, l'impresa non si trova in nessuno stato d'insolvenza verrà definita in *bonis*.

Il concetto di *default* include al suo interno diverse tipologie di perdita, tra le quali troviamo<sup>68</sup>:

- la “sofferenza”: è lo stato d'insolvenza (di fatto o determinato dal giudice) di un soggetto che può, o meno, aver concesso garanzie personali o reali alla banca;
- l'incaglio: si riferisce ad una situazione di temporanea difficoltà del prestatore, il quale può aver concesso garanzie a tutela del credito ricevuto in caso di sua inadempienza. Rientrano, nel novero degli incagli, i mancati o ritardati pagamenti di:

- “almeno 3 rate semestrali per i finanziamenti di durata originaria superiore a 36 mesi, ovvero 2 rate semestrali, per quelli di durata pari o inferiore a 36 mesi; se il piano di ammortamento del prestito prevede rate trimestrali, il numero delle rate scadute e impagate deve essere pari a 5 per i finanziamenti di durata superiore a 36 mesi, ovvero a 3 per quelli di durata pari o inferiore a 36 mesi; se il piano di ammortamento del prestito prevede rate mensili, il numero delle rate scadute e impagate dev'essere pari a 7 per i

---

<sup>68</sup> Gai Lorenzo, *Il rating delle Pmi: un approccio metodologico per banche, confidi e intermediari finanziari*, FrancoAngeli Editore 2008, pagg. 42-43.

finanziamenti di durata superiore a 36 mesi; quando infine le rate siano annuali, occorre che siano trascorsi almeno 6 mesi dal termine di scadenza delle stesse”;

- “i finanziamenti insoluti, esclusi quelli per interessi di mora ma inclusi gli insoluti eventualmente registrati su rapporti diversi da quelli indicati al punto precedente appartenenti all’esposizione verso il medesimo debitore, che siano almeno pari al 20 per cento della esposizione stessa (esclusi gli interessi di mora)”<sup>69</sup>.

- il credito ristrutturato: consente alla controparte di ottenere dalla banca una ristrutturazione del debito a tassi inferiori concedendogli, nell’eventualità, una moratoria nel pagamento del debito residuo;

- lo sconfinamento (*past due*): è lo stato d’insolvenza verso la banca, che perdura da più di 6 mesi.

La stessa PD è “funzione inversa della capacità fisiologica del prenditore di produrre flussi di liquidità sufficienti a ripagare il prestito”<sup>70</sup> e discende da molti parametri che verranno valutati nella fase di affidamento.

Nella procedura decisionale di affidamento, l’intermediario creditizio considera 3 aspetti fondamentali:

1- la redditività del rapporto con la stessa banca e l’entità del rischio di credito legato alla stessa posizione creditizia;

2- il portafoglio crediti e la sua composizione;

3- l’eventuale concessione di garanzie (personali o reali) della controparte e, in caso di default, i costi per attivare il recupero dei crediti.

---

<sup>69</sup> Gai Lorenzo, *Il rating delle Pmi: un approccio metodologico per banche, confide e intermediari finanziari*, FrancoAngeli Editore 2008, pagg. 42-43.

<sup>70</sup> Malinconico Antonella, *Il credit risk management del portafoglio prestiti: da Basilea 1 a Basilea 3*, Franco Angeli 2012, pag. 135.

Inoltre, il calcolo del rischio di credito si differenzia in base all'orizzonte temporale del prestito. Per finanziamenti a breve termine, la banca eseguirà una valutazione globale sul prestatore di capitale, mentre per quelli a medio-lungo termine, servirà una procedura più complessa, basata sull'analisi del progetto d'investimento per il quale è stato richiesto il credito<sup>71</sup>.

Una delle varie forme di concessione del credito che la banca offre, è lo scoperto di conto corrente (o fido), strumento molto utilizzato dalle imprese italiane. A seguito della richiesta di credito da parte di un cliente, la banca apre "un'istruttoria di fido" con l'obiettivo finale di decidere, in base al rating attribuito all'impresa, la fattibilità dell'operazione.

L'istruttoria si compone, perciò, di più fasi:

- analisi e verifica dei documenti forniti dal prestatore di capitale;
- analisi quantitativa dei dati consuntivi e previsionali;
- analisi qualitativa dei dati;
- analisi finale della procedura di fido.

La banca si rivolge direttamente al richiedente per raccogliere quante più informazioni riesce ad ottenere dallo stesso. In seguito, verranno analizzati, non solo i dati economici del debitore attuali, ma anche i dati storici per comprendere il comportamento che il debitore ha tenuto negli anni nei confronti della stessa banca e di altri intermediari. Il rating influenza, inoltre, il prezzo applicato all'operazione finanziaria: un migliore rating determina un tasso d'interesse più basso. Quest'ultimo è il risultato della sommatoria di molteplici costi (di raccolta, operativi, per il calcolo della probabilità di default, del patrimonio di vigilanza) e del margine di contrattazione (ricarico aggiunto dalla banca)<sup>72</sup>.  
"Attraverso i proventi ottenuti dall'attività creditizia le banche devono, innanzitutto,

---

<sup>71</sup> Malinconico Antonella, *Il credit risk management del portafoglio prestiti: da Basilea 1 a Basilea 3*, Franco Angeli 2012, pag. 135.

<sup>72</sup> Commissione Europea, *Come interagire con la nuova cultura del rating: guida pratica al finanziamento bancario per le piccole e medie imprese*, 2007, pagg. 12-15.

coprire i costi delle risorse finanziarie raccolte dai depositanti, oppure sul mercato dei capitali o, infine, da altre banche. Inoltre, come in qualsiasi attività d'impresa, le banche devono anche coprire i propri costi operativi, quali le retribuzioni, l'affitto e così via<sup>73</sup>. Non è di meno importanza, l'ultimo tassello della procedura di affidamento, il monitoraggio costante del merito creditizio del cliente. Solitamente, ogni anno gli istituti di credito eseguono un controllo complessivo delle posizioni creditizie, ma in presenza di nuove informazioni rilevanti che possano compromettere il giudizio di rating, la banca ha l'obbligo di procedere con la revisione della posizione finanziaria del cliente<sup>74</sup>.

Infatti, "i sistemi di rating possono essere utilizzati in fase di accettazione/erogazione del credito o in fase di monitoraggio andamentale della relazione banca-impresa"<sup>75</sup>.

Nella fase di erogazione, la banca dopo aver verificato tutte le informazioni a sua disposizione, decide se concedere o meno il prestito alla controparte.

Viceversa, nella fase di monitoraggio si esegue un controllo continuo sulla posizione creditizia e sulle possibili avvisaglie di alterazione che essa potrebbe subire nel tempo<sup>76</sup>. L'istituto bancario sul lato operativo, poi, approfondisce i dati economico-finanziari, i dati derivanti dalla Centrale Rischi e i dati qualitativi come il settore di attività e la zona geografica.

La Commissione Europea nel 2007 ha proposto sei regole-guida per le Pmi, al fine di gestire una migliore relazione di credito con la banca<sup>77</sup>:

- "Prima regola":

---

<sup>73</sup> Commissione Europea, *Come interagire con la nuova cultura del rating: guida pratica al finanziamento bancario per le piccolo e medie imprese*, 2007, pag. 15.

<sup>74</sup> Ivi., pag. 17.

<sup>75</sup> Gai Lorenzo, *Il rating delle Pmi: un approccio metodologico per banche, confide e intermediari finanziari*, FrancoAngeli Editore 2008, pag. 30.

<sup>76</sup> Ibidem.

<sup>77</sup> Commissione Europea, *Come interagire con la nuova cultura del rating: guida pratica al finanziamento bancario per le piccolo e medie imprese*, 2007, pagg. 19-32.

Se le banche non hanno già provveduto, le imprese si dovrebbero attivare nel chiedere informazioni sulla procedura e sul rating conseguito dalla stessa azienda. L'impresa fornisce per tempo le informazioni necessarie alla banca per eseguire le opportune valutazioni e per chiedere alla stessa, la politica di comunicazione del rating. Capire come la banca assegna il giudizio di credito, aiuta le Pmi "a concentrarsi su quei fattori che incidono maggiormente sul proprio rating ( ... ). Può essere utile comprendere come la banca valuti il mercato in cui l'impresa opera";

- "Seconda regola":

E' necessario che l'impresa consegni alla banca, entro le scadenze, documenti veritieri, aggiornati, il più possibile precisi, "perché il referente della banca esplicita il ruolo più importante nell'istruttoria, e di norma il suo giudizio ha un certo peso nel procedimento del rating, occorre consegnargli la documentazione in un formato chiaro e di agevole lettura". Eventuali ritardi o omissioni nella consegna dei documenti, può far presagire alla banca possibili anomalie;

- "Terza regola":

Il rating è uno dei fattori che incide maggiormente sul prezzo del prestito finanziario richiesto, mentre, le garanzie svolgono un ruolo marginale sulle condizioni contrattuali. "Va sottolineato che nello stimare la consistenza delle garanzie, le banche sono molto prudenti, perché è difficile calcolarne l'effettivo valore di recupero in caso di inadempienza". Anche la durata del prestito influisce in maggior modo sui prestiti di lungo periodo, dati i tassi più elevati. Particolare attenzione è riservata all'inserimento di *covenants* nei contratti. Si tratta di clausole specifiche come "il livello massimo di indebitamento consentito ad una Pmi, la soglia minima di redditività, i requisiti minimi di liquidità, ( ... ) il diritto della banca a risolvere anticipatamente il contratto ( ... ) al di sotto di una certa soglia ...".

Un'attenta osservazione, di ogni clausola offerta in fase di contrattazione con la banca, è utile nel definire le migliori condizioni economiche per l'impresa e a intraprendere un rapporto con la banca basato sulla chiarezza;

- “Quarta regola”:

Il focus d'attenzione delle Pmi deve essere rivolto ai fattori quantitativi (indici di bilancio) e qualitativi (gestione d'impresa, mercato di appartenenza ...) vista la loro incidenza in fase di attribuzione del rating da parte degli intermediari;

- “Quinta regola”:

Le Pmi devono “assicurarsi di riuscire a mantenere il prestito, considerare il rating come un processo in corso, accertarsi delle condizioni di estinzione del prestito, controllare la puntualità dei propri pagamenti evitando inutili scoperti, accertarsi della puntuale comunicazione delle informazioni di bilancio, osservare l'andamento del settore di mercato”;

- “Sesta regola”:

Le piccole e medie imprese possono ricorrere ad altre forme di finanziamento, diverse dal credito bancario, oppure, attivare strumenti che riducano la necessità di credito. Tra le forme di finanziamento alternative troviamo il finanziamento “mezzanino” (forma mista di prestito composto da partecipazioni e prestito), l'investimento in capitale di rischio (scambio di capitale contro partecipazioni della società), prestiti pubblici agevolati. Mentre, il *leasing* e il *factoring* (cessione di crediti esigibili ad una società di factoring in cambio di pagamenti immediati, mediante presentazione di fatture di vendita) possono essere soluzioni alternative al prestito bancario.

“Il rating del cliente quindi può determinare non solo l’accettazione o il rifiuto della richiesta di credito, ma anche l’entità delle garanzie occorrenti e la durata massima del prestito”<sup>78</sup>.

Un ruolo importante all’interno dei sistemi di rating è svolto dalle garanzie accordate alla banca, poiché riducono, anche se relativamente, il rischio di credito. La riduzione del rischio avverrà in modo relativo, in quanto le garanzie reali o personali svolgono una funzione che mitiga il rischio di *default* della banca, dunque non lo elimina.

L’impresa assume le vesti di un buon creditore quando crede nella sua stessa attività caratteristica.

“Le garanzie reali consistono in beni (*res*, appunto) fungibili che la banca utilizza in caso di insolvenza per ridurre la perdita. Esse non influiscono, quindi, sulla PD (merito creditizio) assegnata a un soggetto debitore, ma sulla LGD del finanziamento, ovvero sul cosiddetto tasso di recupero”.

“Le garanzie personali sono rappresentate invece dall’impegno di un soggetto terzo a sostituire il debitore principale nel rimborso di un finanziamento a una banca. Diversamente dal caso delle garanzie reali, la garanzia personale consente di traslare il merito creditizio da un soggetto a un altro (per la parte garantita), influenzando sulla PD del credito e non invece sulla LGD che rimane inalterata”<sup>79</sup>.

In merito, la banca ha tutto l’interesse che le garanzie mantengano la loro forma e consistenza nel tempo, fino al cessare del debito. Al pari delle garanzie personali, vi sono gli strumenti derivati ossia quei “contratti con cui una parte vende a un’altra l’obbligazione a compensarla in caso di perdite relative a un credito verso un soggetto terzo”<sup>80</sup>.

Inoltre, per le garanzie personali vi è un “passaggio del testimone” dal garantito al garante attraverso l’applicazione del rating al garante e non al garantito (Basilea II). Altre

---

<sup>78</sup> Commissione Europea, *Come interagire con la nuova cultura del rating: guida pratica al finanziamento bancario per le piccole e medie imprese*, 2007, pag. 15.

<sup>79</sup> Gai Lorenzo, *Lineamenti di gestione bancaria*, Franco Angeli Editore 2011, pagg. 280-282.

<sup>80</sup> *Ibidem*.

forme di mitigazione del rischio, possono essere le cartolarizzazioni, che “consistono nella cessione di crediti pro soluto a una nuova società (*Special Purpose Vehicle* o SPV), che a sua volta si finanzia tramite emissione di *tranches* di obbligazioni dotate di diversa *seniority* (grado di priorità nel rimborso). La banca in questo modo può spostare alcuni *assets* fuori bilancio per poi eventualmente reinvestire nelle obbligazioni create in sede di cartolarizzazione”<sup>81</sup>.

In uno studio di *K Finance* sull’andamento del mercato immobiliare nel 2012, si illustra che “la situazione del mercato immobiliare deve fare i conti con la scarsa patrimonializzazione del sistema bancario italiano in ritardo rispetto ai requisiti di Basilea 3 (10,5% di Tier 1 *ratio*, vs 8% di Basilea 2). L’unica strada per le banche è ridurre il credito o migliorarne la qualità in termini di rating. Il “*flight to quality*” in termini di rating significa favorire nell’accesso al credito i soggetti con rating leggermente migliori. Non bisogna dimenticare che agli estremi il mercato non si muove: ai soggetti con rating molto bassi il credito non può essere tolto altrimenti vanno in fallimento e ai soggetti con rating molto alti il credito bancario non serve”<sup>82</sup>. Sempre per il 2012, sulla scia di quello immobiliare, vi sono stati altri settori in deficit come quello del legname, delle ceramiche e dei mobili, mentre si è registrato un miglioramento del rating delle imprese appartenenti al settore dell’elettronica, delle *utility* e della meccanica. Altro aspetto rilevato da *K Finance* di non poca rilevanza, è il rapporto inversamente proporzionale tra ricavi e indebitamento, al crescere dei ricavi il peso dell’indebitamento scende.<sup>83</sup>

Sulla base dei profili descritti e su come questi non possano prescindere dalla determinazione del rating, si considera “l’autovalutazione” una possibile soluzione per le

---

<sup>81</sup> Gai Lorenzo, *Lineamenti di gestione bancaria*, Franco Angeli Editore 2011, pag. 283.

<sup>82</sup> *K Finance, Eire 2012: K Finance analizza i nuovi scenari del credito*, comunicato stampa del 7 giugno 2012.

<sup>83</sup> Ninfolo Francesco, *In calo le imprese a rischio default*, Milano e Finanza, 15 marzo 2012, pag. 4.

Pmi, per conoscere i propri punti di forza e di debolezza e, quindi, per sapere come agire di conseguenza.

Un aiuto, su questo lato, per le piccole e medie imprese, nasce da un processo di valutazione strutturato su due blocchi di analisi:

- analisi aziendale;
- analisi comportamentale.

L'analisi aziendale si compone, a sua volta, di tre analisi:

- analisi quantitativa (o economico-finanziaria);
- analisi qualitativa;
- analisi andamentale (o settoriale).

Per quanto concerne il ramo dell'analisi comportamentale, questo si suddivide in:

- analisi comportamentale esterna (valutazione del sistema di affidamento bancario);
- analisi comportamentale interna (valutazione del rapporto interno con la banca).

Nel prossimo paragrafo, ci si sofferma sul concetto e sulle implicazioni dell'analisi aziendale, ai fini del procedimento di attribuzione del rating d'impresa.

Prima di intraprendere tale via di aiuto all'autovalutazione delle stesse Pmi, si evidenzia un'informativa emessa recentemente dall'ABI (Associazione Bancaria Italiana), denominata "Assistenza al credito-PattiChiari", la quale regola alcuni elementi principali che compongono un'analisi aziendale<sup>84</sup>.

---

<sup>84</sup> Cfr. *Informativa Assistenza al credito-PattiChiari*. All'interno della stessa vengono elencati "6 criteri generali di valutazione ( ... ), che costituiscono lo schema tipico di un business plan e ( ... ) aiuteranno ad effettuare un'analisi preventiva volta ad evidenziare i punti di forza e i punti di debolezza del progetto, e soprattutto ad instaurare un dialogo trasparente e costruttivo con ( ... ) la banca". I criteri generali sono: "l'impresa e il suo business", la "gestione operativa", la "gestione finanziaria", le "fonti di finanziamento esterne", le "forme di attenuazione del rischio", "l'impresa e il sistema bancario".

### 2.1.1 L'analisi quantitativa

L'analisi economico-finanziaria ricopre un ruolo importante nella definizione del grado di patrimonializzazione di una banca, con riferimento al rating assegnato all'impresa. Attraverso elaborazioni statistiche vengono analizzati i dati storici della clientela, (documenti di bilancio e dichiarazioni dei redditi). L'obiettivo dell'impresa è, perciò, di ottenere l'equilibrio patrimoniale (in termini di rapporto fonti-impieghi), l'equilibrio finanziario (rapporto di indebitamento) e l'equilibrio economico (redditività della gestione caratteristica). L'analisi, dopo aver opportunamente riclassificato il bilancio, si focalizza sulla valutazione degli aggregati e degli indici di bilancio, fino ad arrivare alla predisposizione del rendiconto finanziario e dei flussi di cassa futuri.<sup>85</sup>

“L'attendibilità del bilancio in forma abbreviata e del Modello Unico delle società/imprese individuali redatto a fini esclusivamente fiscali rappresenta il principale punto di criticità per l'utilizzo dei dati ivi contenuti ai fini dello sviluppo dei modelli per le controparti di minori dimensioni. L'assenza di alcune (o tutte le) voci di Stato Patrimoniale da un lato, e la contaminazione di valutazioni fiscali con valutazioni civilistiche dall'altro, limita il contenuto informativo e la significatività dei valori da utilizzare per la stima dei coefficienti dei modelli”<sup>86</sup>.

Nella seguente pagina è riportato un prospetto<sup>87</sup> rappresentativo dei vantaggi e svantaggi nell'utilizzo di un determinato dato storico rispetto ad un altro.

---

<sup>85</sup> Calcagnini Giorgio, Demartini Paola, *Banche e PMI: "le regole dell'attrazione". Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, FrancoAngeli 2009, pag. 74.

<sup>86</sup> Gai Lorenzo, *Il rating delle Pmi: un approccio metodologico per banche, confide e intermediari finanziari*, FrancoAngeli Editore 2008, pagg. 55-56.

<sup>87</sup> Tommaso Silvia, *La valutazione del rischio d'impresa mediante l'analisi di bilancio*, Amministrazione n. 1/2010 pagg. 75-76.

<b>FONTE</b>	<b>TIPO DI IMPRESA</b>	<b>CONTENUTO</b>	<b>PRO</b>	<b>CONTRO</b>
Bilancio (in forma standard)	Società di capitali	Le diverse voci dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico riguardanti l'area reddituale, patrimoniale, finanziaria, liquidità, cash flow, gestione del circolante, ecc. Si rinvia al codice civile per l'elenco delle singole voci	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Contenuto informativo ampio e dettagliato</li> <li>•Dati relativi a due anni consecutivi</li> <li>•Relativa facilità di reperimento delle informazioni in fase di monitoraggio</li> </ul>	•Dati distanti rispetto al momento del <i>default</i>
Bilancio (abbreviato)	Società di capitali	Come sopra, eccetto il minor livello di dettaglio delle voci dello Stato Patrimoniale (ad esempio assenza di voci quali crediti verso clienti, debiti verso fornitori e banche, ecc. ) che viene a ridurre il numero di indici di bilancio costruibili. Si rinvia al codice civile per l'elenco delle singole voci	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Discreto contenuto informativo</li> <li>•Dati relativi a due anni consecutivi</li> <li>•Relativa facilità di reperimento delle informazioni in fase di monitoraggio</li> </ul>	•Dati distanti rispetto al momento del <i>default</i>

UNICO	Società e imprese in contabilità ordinaria	I quadri relativi ai dati di bilancio sono comprensivi delle voci dello Stato Patrimoniale, mentre il quadro ai fini IRAP comprende le principali voci economiche	•Sufficiente contenuto informativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Dati distanti rispetto al momento del <i>default</i></li> <li>•"Ingerenza fiscale"</li> <li>•Difficoltà di reperimento delle informazioni in fase di monitoraggio</li> <li>•Schemi soggetti a variazioni nel corso degli anni</li> </ul>
UNICO	Società e imprese in contabilità semplificata	Non sono presenti dati di stato patrimoniale ma solo di conto economico		<ul style="list-style-type: none"> <li>•Scarso livello informativo</li> <li>•Dati distanti rispetto al momento del <i>default</i></li> <li>•"Ingerenza fiscale"</li> <li>•Difficoltà di reperimento delle informazioni in fase di monitoraggio</li> <li>•Schemi soggetti a variazioni nel corso degli anni</li> </ul>

Le piccole e medie imprese, allo scopo di migliorare la propria comunicazione economico-finanziaria verso i soggetti esterni, dovrebbero sviluppare “un processo di riqualificazione della propria comunicazione”, sulla base di due condizioni: “la prima è che l’imprenditore sia in grado di valutare concretamente i vantaggi economici che derivano dall’instaurare un flusso comunicativo più qualificato con alcuni interlocutori privilegiati” e la seconda “è che il processo di riqualificazione sia guidato da quello stesso interlocutore

aziendale, *venture capitalist*, socio estero o altro soggetto interessato che, in virtù della prossima posizione di forza, ha il potere di modellare il sistema informativo e che, nel contempo, apporta la propria cultura manageriale e le proprie competenze in materia di comunicazione economico-finanziaria”<sup>88</sup>.

### 2.1.2 L'analisi qualitativa

L'analisi si presta alla valutazione qualitativa dei singoli aspetti aziendali, non quantificabili, attraverso l'impiego di un “questionario qualitativo standardizzato”<sup>89</sup>.

L'analisi si focalizza su informazioni di natura extra-numerica che riguardano<sup>90</sup>:

- la struttura organizzativa manageriale, l'organizzazione interna (“compresi gli aspetti connessi alla composizione societaria, al ruolo-guida dell'imprenditore, all'eventualità di un prossimo passaggio generazionale ( ... )”);
- il settore, il mercato, i possibili *competitors* dell'impresa (“analisi del rischio di *default* per ramo di attività/area geografica/classe dimensionale, caratteristiche del mercato di sbocco, capacità di acquisire un vantaggio competitivo basato sulla *leadership* di prodotto, grado di stabilità/ciclicità del settore”);
- l'analisi comparata di *benchmarking* tra gli indici aziendali e quelli di settore in cui l'impresa opera;

---

<sup>88</sup> Calcagnini Giorgio, Demartini Paola, *Banche e PMI: “le regole dell'attrazione”. Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, FrancoAngeli 2009, pag. 64.

<sup>89</sup> Felisari Giovanni, *Valutazione strategica e previsione finanziaria nel rating interno delle imprese. Un sistema di supporto decisionale per l'istruttoria del credito secondo Basilea 2*, FrancoAngeli 2008, pag. 79.

<sup>90</sup> Calcagnini Giorgio, Demartini Paola, *Banche e PMI: “le regole dell'attrazione”. Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, FrancoAngeli 2009, pag. 74.

- valutazione qualitativa dei bilanci, con attenzione al rispetto dei principi contabili e, in caso di obbligo di revisione per la società, alla certificazione dei bilanci;
- analisi degli *stakeholder*, quali fornitori e clienti;
- valutazione di eventi di natura non ordinaria con effetti pregiudizievoli sul merito creditizio del cliente (“decreti ingiuntivi, azioni legali, furti e incendi”).

La vicinanza territoriale degli istituti bancari alle imprese permette ai primi di disporre di un maggiore numero di informazioni e di una migliore qualità di quest’ultimi<sup>91</sup>.

Inoltre, si rilevano alcune criticità nella trattazione, con metodo statistico, dei dati qualitativi; “per questa ragione si ricorre sempre più spesso all’utilizzo dell’informazione qualitativa non all’interno del modello statistico, ma a valle come correzione del rating quantitativo-andamentale prodotto dal modello”<sup>92</sup>.

Generalmente, gli intermediari in un simile processo di valutazione hanno impiegato “procedure automatizzate di valutazione, non essendo sopportabile l’elevato costo di un percorso di rating maggiormente strutturato in rapporto ai più bassi margini reddituali da esse generati”. Infatti, l’analisi considerata dagli istituti finanziari era quella di bilancio e, solo recentemente, le procedure automatizzate hanno incluso al loro interno la misurazione di dati qualitativi. Oggi, solo banche di dimensioni notevoli sono riuscite a creare procedure standardizzate, volte all’implementazione di informazioni qualitative<sup>93</sup>.

---

<sup>91</sup> Gai Lorenzo, *Il rating delle Pmi: un approccio metodologico per banche, confide e intermediari finanziari*, FrancoAngeli Editore 2008, pag. 61.

<sup>92</sup> Ivi., pagg. 55-56.

<sup>93</sup> Commissione di Studio U.N.G.D.C.E.C. “Gli accordi di Basilea 2”, *La valutazione del rischio di credito in Basilea 2: le linee guida per il commercialista*, 2008, pag. 46.

### 2.1.3 L'analisi andamentale

L'analisi si concentra sull'andamento dei comportamenti tenuti dalle piccole e medie imprese nei confronti delle banche (l'analisi storica degli indici, la dinamica pagamenti e degli incassi...) e verso l'intera struttura bancaria (dati segnalati nella Centrale dei Rischi). Pertanto, si pone sotto la lente d'ingrandimento il comportamento tenuto dal cliente. Gli intermediari, nel caso un cliente sia già affidato, potranno prevedere le sue possibili azioni economiche-finanziarie andando ad analizzare le condotte tenute nel passato.

Rilevando alcune anomalie, la banca presterà una maggiore attenzione ai comportamenti degli affidati, in quanto determinanti sul giudizio di rating.

Tra le possibili anomalie che potrebbero compromettere il rapporto con la banca, ritroviamo gli sconfinamenti di conto corrente, prelievi senza adeguata motivazione, poca movimentazione in entrata e tanta in uscita dal conto corrente, elevata percentuale d'insoluti, emissione di assegni scoperti ecc...

Le grandi imprese, a differenza di quelle medio-piccole, forniscono alle banche, sotto il lato informativo, un numero ben ampio di dati.

“Cresce l'importanza del dato andamentale interno e del flusso informativo proveniente dalla Centrale dei Rischi”<sup>94</sup>.

Ci si sofferma sul sistema informativo “Centrale dei Rischi” (CR), il quale funge da raccogliitore di dati sul livello di indebitamento della clientela di banche e società finanziarie. Ogni banca ha l'obbligo di comunicare mensilmente alla CR (servizio istituito dalla Banca d'Italia) “il totale dei crediti verso i propri clienti, i crediti pari o superiori a

---

<sup>94</sup> Commissione di Studio U.N.G.D.C.E.C. “Gli accordi di Basilea 2”, *La valutazione del rischio di credito in Basilea 2: le linee guida per il commercialista*, 2008, pag. 65.

30.000 euro, i crediti in sofferenza di qualunque importo, ( ... ) le informazioni sul debito totale verso il sistema creditizio di ciascun cliente segnalato”<sup>95</sup>.

Lo scopo principale della Centrale dei Rischi è di:

- ottimizzare la valutazione del merito creditizio;
- migliorare la qualità dei finanziamenti erogati;
- potenziare l’equilibrio finanziario dell’intero sistema creditizio.

Si rilevano sul sito della Banca d’Italia, alcuni aspetti caratteristici della CR:

- “la Centrale dei Rischi favorisce l'accesso al credito per la clientela meritevole”;
- “i dati della CR sono riservati”;
- “chi vuole conoscere la propria posizione presso la Centrale dei Rischi può rivolgersi alle Filiali della Banca d'Italia”;
- “per la correzione di eventuali errori nelle segnalazioni, l'interessato deve rivolgersi direttamente all'intermediario”.

In seguito alle comunicazioni delle posizioni individuali, la CR attiva una classificazione dei crediti in funzione della loro rischiosità, suddividendoli in<sup>96</sup>:

- crediti per cassa: rischi autoliquidanti (segnalazione di operazioni basate su fonti di rimborso prestabilite), rischi a scadenza (prestiti con scadenza stabilita contrattualmente), rischi a revoca (concessione di affidamenti con o senza termine), finanziamenti a procedure concorsuali (finanziamenti caratterizzati da particolari clausole di prelazione), sofferenze (concerne la totale posizione creditizia di un cliente in stato d’insolvenza);
- crediti di firma (concessione di garanzie da parte dei clienti agli intermediari, si suddividono a loro volta, in garanzie di natura commerciale e garanzie di natura finanziaria);
- garanzie ricevute (garanzie personali e reali del cliente alla banca);

---

<sup>95</sup> Vd. Documento Banca d’Italia *La centrale dei Rischi*,  
<[http://www.bancaditalia.it/statistiche/racc\\_datser/intermediari/centrarisk](http://www.bancaditalia.it/statistiche/racc_datser/intermediari/centrarisk)>.

<sup>96</sup> Ibidem.

- derivati finanziari (tipologia di strumento finanziario negoziato in mercati *over the counter*);
- sezione informativa (rientrano ulteriori operazioni come quelle di *factoring*, di cessione dei crediti, operazioni per conto terzi).

L'analisi della Centrale dei Rischi consta, anche, nel misurare quel *gap* che si instaura tra "l'accordato" (limite di fido concesso) e "l'utilizzato" (importo di fido effettivamente utilizzato), portando l'equilibrio del sistema bancario in stallo<sup>97</sup>.

## 2.2 L'analisi di bilancio nella determinazione del rating

"La valutazione dell'impresa è un processo organico attraverso cui si arriva a formulare un giudizio sulle caratteristiche dell'azienda, e più in generale, sulla qualità dell'attività svolta e sul modo di essere azienda. Come si può immaginare, le modalità con cui tale giudizio viene formulato dalla banca e codificato nel giudizio di rating possono assumere una quantità elevata di gradazioni ( ... )"<sup>98</sup>.

Con ciò, si vuole evidenziare che la valutazione di un'azienda, sotto l'aspetto economico-finanziario e ai fini del giudizio di rating, può assumere diverse ottiche, ma al termine dell'analisi si dovrebbe giungere al medesimo obiettivo ossia quello di pervenire ad un'analisi aziendale il più oggettiva possibile<sup>99</sup>.

Vedendo dall'alto, si possono individuare due punti di vista, il primo riguarda la valutazione dell'impresa svolta dalla banca, mentre, il secondo vede coinvolta la stessa impresa nella sua autovalutazione.

---

<sup>97</sup> Calcagnini Giorgio, Demartini Paola, *Banche e PMI: "le regole dell'attrazione". Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, FrancoAngeli 2009, pag. 88.

<sup>98</sup> De Laurentis Giacomo, Caselli Stefano, *Miti e verità di Basilea 2: guida alle decisioni*, Egea 2004, pag. 164.

<sup>99</sup> L'analisi di bilancio si compone di tre fasi: la prima mira a raccogliere e valutare la documentazione contabile; la seconda si occupa della riclassificazione dello stato patrimoniale e conto economico; la terza consiste nell'ottenere gli indicatori oggetto di stima.

### *L'analisi economico-finanziaria vista dalla banca*

Nelle procedure di affidamento, al fine di ottenere il grado di merito creditizio dei clienti, gli intermediari procedono con un'analisi di bilancio abbastanza simile a quella di stampo ordinario (riclassificazione dei bilanci, natura degli indici, analisi per indici).

“L'elemento di reale differenziazione rispetto alle tradizionali procedure di analisi di bilancio è costituito dal forte cambiamento di prospettiva nell'utilizzo delle informazioni e nella formulazione di giudizi di sintesi da parte della banca<sup>100</sup>”. In una simile prospettiva si possono configurare due punti rilevanti:

- l'arco temporale di riferimento delle valutazioni;
- la relazione che intercorre tra le diverse aree analizzate attraverso il bilancio.

In riferimento all'arco temporale, in genere la banca prende in considerazione tempi medio lunghi, ai quali applicare l'analisi di bilancio dell'impresa, allo scopo di ottenere grandezze economiche abbastanza puntuali, il trend storico di tali grandezze e il loro sviluppo in chiave prospettica.

Per quanto riguarda il secondo punto, “la modalità di diagnosi seguita dalla banca, tende ad essere fondata sull'apprezzamento sia di aree gestionali specifiche sia della loro connessione interna. I temi della valutazione reddituale, della valutazione finanziaria e della valutazione patrimoniale diventano, quindi, il focus del processo di analisi e di comprensione del merito creditizio dell'impresa”<sup>101</sup>.

In seguito ci si sofferma sulle possibili interazioni tra i tre equilibri, patrimoniale reddituale, finanziario, e l'attribuzione del rating in base ai dati di bilancio.

Nell'equilibrio economico, l'attenzione va posta:

1. sul Conto Economico e su alcuni risultati importanti (fatturato dell'impresa, margine operativo lordo, margine operativo netto, utile lordo, utile netto). Nella pratica, gli

---

<sup>100</sup> De Laurentis Giacomo, Caselli Stefano, *Miti e verità di Basilea 2: guida alle decisioni*, Egea 2004, pag. 172.

<sup>101</sup> Ivi., pag. 174.

intermediari adottano gli schemi di bilancio previsti dalla normativa vigente, ma poi gli stessi dati risultanti subiranno delle riclassificazioni diverse<sup>102</sup>;

2. sugli indici economici (ROI, ROE, ROS) e sugli indici derivanti di secondo livello. Ai fini del rating, è utile comparare gli stessi indici con quelli dei *competitors* rispetto al “*benchmark* di settore”;

3. sull’analisi di sensitività di alcuni indici al cambiamento di determinate variabili critiche aziendali (prezzo dei prodotti di vendita, prezzo d’acquisto dei fattori produttivi ...).

Per quanto riguarda l’equilibrio finanziario, vanno analizzati principalmente:

- il livello di indebitamento e due aspetti ad esso collegati, ossia gli affidamenti bancari e la leva finanziaria. Per quest’ultima “la valutazione finanziaria dev’essere coordinata con quella reddituale e con quella patrimoniale, secondo la logica di scomposizione del ROE, per verificare l’impatto della leva finanziaria in termini di confronto con la redditività del capitale investito e il costo del capitale di debito”<sup>103</sup>.

- l’andamento dei flussi finanziari, in quanto rappresentativi della capacità di far fronte agli impieghi assunti dall’impresa (nel breve e a medio-lungo termine). In corrispondenza del breve termine, si dovranno considerare i flussi di cassa in entrata e in uscita, mentre nel medio-lungo termine l’attenzione sarà rivolta alla predisposizione del rendiconto finanziario.

---

<sup>102</sup> Cfr. Calcagnini Giorgio, Demartini Paola, *Banche e PMI: “Le regole dell’attrazione”. Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, FrancoAngeli 2009, pagg. 49-50. Nel libro si sottolinea: “ Un aspetto sicuramente positivo è dato dal fatto che la prassi bancaria di valutazione del merito creditizio si è fortemente innovata. L’analisi tradizionale adottata in sede di concessione e rinnovo degli affidamenti bancari si basava sull’impianto tecnico della riclassificazione del bilancio d’esercizio, realizzata suddividendo l’attivo del bilancio in funzione del grado di crescente liquidità delle voci e il passivo in base al diverso grado di esigibilità. Tale analisi, che poggia su un approccio di liquidazione, più che di funzionamento, è sostituita da principi, modelli e tecniche capaci di accrescere la validità interpretativa degli strumenti analitici tradizionali, di favorire la comprensione della dinamica finanziaria d’impresa ( ... )”.

<sup>103</sup> De Laurentis Giacomo, Caselli Stefano, *Miti e verità di Basilea 2: guida alle decisioni*, Egea 2004, pag. 176.

Strumento d'importanza per la rappresentazione globale della solvibilità d'impresa, il rendiconto finanziario viene trasmesso alle banche solamente da imprese di grandi dimensioni;

- la composizione del capitale circolante “riveste un ruolo critico nel processo di analisi aziendale ai fini dell'assegnazione del rating per due motivi sostanziali: in primo luogo, è uno strumento fondamentale di apprezzamento del collegamento fra diagnosi competitiva e diagnosi economica e finanziaria, in quanto le tre poste<sup>104</sup> caratterizzanti del circolante permettono di verificare sia la portata di alcune forze competitive sia le specifiche del tipo di strategia adottato dall'impresa. In secondo luogo, il ciclo del capitale circolante impatta direttamente sulle condizioni di capacità di rimborso delle fonti di finanziamento sull'arco dei 180 giorni, rilevanti per il calcolo della PD”<sup>105</sup>.

Infine, valutando l'equilibrio patrimoniale osserviamo:

- il rapporto tra fonti e impieghi, ossia la capacità dell'azienda di far fronte agli investimenti attraverso i finanziamenti ottenuti (aspetto determinante per il calcolo della PD);

- la solidità strutturale, ovverosia il giusto equilibrio raggiunto dall'impresa tra attivo e passivo in termini di elasticità (l'attenzione va rivolta, a differenza dell'equilibrio finanziario, all'intero attivo e passivo).

Spesso le banche, nel calcolare il rating sulle proiezioni economiche-finanziarie (a tre anni), utilizzano come approccio metodologico l'EVA (*Economic Value Added* –

---

<sup>104</sup> Il capitale circolante netto (CCN) è un indice della solidità finanziaria aziendale a breve termine e risulta dalla differenza tra le attività correnti e le passività a breve termine.

<sup>105</sup> De Laurentis Giacomo, Caselli Stefano, *Miti e verità di Basilea 2: guida alle decisioni*, Egea 2004, pagg. 177-179.

indicatore di misura del valore aziendale, ottenuto scorporando dal reddito di gestione, il capitale di rischio e i debiti)<sup>106</sup>.

Riassumendo, i possibili elementi aziendali determinanti sul giudizio di rating emesso dalla banca sono:

- la redditività della gestione caratteristica dell'impresa e il rapporto fonti-impieghi all'interno della stessa;
- la posizione finanziaria netta dell'impresa;
- la qualità della relazione tra banca-impresa;
- l'efficienza dell'organizzazione manageriale;
- la struttura dei costi di struttura, operativi e finanziari;
- il tipo di mercato in cui l'impresa opera e la posizione competitiva;
- qualità e tempestività delle informazioni.

#### *L'analisi economico-finanziaria come autovalutazione dell'impresa*

In riferimento agli aspetti appena citati e in forza dell'utilizzo che la banca ne fa, le imprese potrebbero intraprendere un percorso di autovalutazione sulla base di quanto detto.

Ma prima di iniziare su tale via, ci si sofferma su alcune affermazioni, tratte dall'introduzione di Basilea II, sulla rappresentazione dei bilanci d'esercizio delle piccole e medie imprese.

Posto che uno degli obiettivi principali del documento di bilancio è dare dello stesso un'informazione corretta e trasparente ai terzi, la competitività tra imprese non può essere sottovalutata. "La competitività risulta esaltata allorché fonda su regole di bilancio di adozione condivisa, la cui corretta applicazione nella redazione dei bilanci rende efficace la compatibilità dello stato di salute delle imprese. Bilanci chiari, veritieri e corretti, dotati di

---

<sup>106</sup> Felisari Giovanni, *Valutazione strategica e previsione finanziaria nel rating interno delle imprese. Un sistema di supporto decisionale per l'istruttoria del credito secondo Basilea 2*, FrancoAngeli 2008, pag. 79.

piena comparabilità sono basilari per l'omogenea applicazione delle metodiche di rating per l'accesso al credito dopo il primo Basilea 2<sup>107</sup>. Utilizzando basi omogenee di calcolo economico tra le imprese, il grado di rischiosità e di solvibilità potrà risultare differente.

Come già evidenziato nei paragrafi precedenti, la trasparenza informativa sui dati di bilancio, soprattutto per le piccole e medie imprese<sup>108</sup>, consente una migliore valutazione quantitativa da parte degli istituti di credito e una migliore allocazione delle fonti finanziarie.

L'uniformità nei dati economico-finanziari tra imprese è supportata, inoltre, dal fenomeno della globalizzazione dei mercati, sulla quale si è basata la nascita dei principi contabili internazionali (IAS/IFRS), in virtù di un processo di armonizzazione contabile tra i diversi Stati<sup>109</sup>.

Lo schema sotto riportato dà un rapido aiuto nella comprensione delle interrelazioni tra i mercati e l'impresa attraverso il bilancio d'esercizio<sup>110</sup>:

---

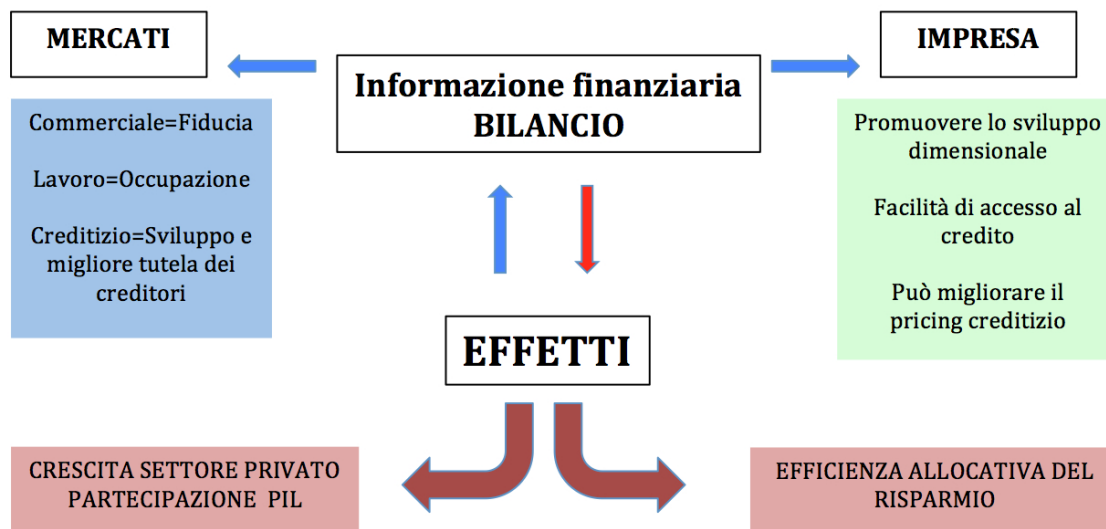
<sup>107</sup> Mariniello Lina Ferdinanda, *Controlli interni ed esterni nelle pmi nella prospettiva di Basilea 2 e degli IFRS*, Francoangeli 2009, pag. 27.

<sup>108</sup> Cfr. Direttiva 2013/34/UE del Parlamento Europeo e del Consiglio dell'Unione Europea del 26 giugno 2013, Capo 9 "Disposizioni Relative alle esenzioni e alle restrizioni sulle esenzioni".

<sup>109</sup> Ivi., pag 30.

<sup>110</sup> Mariniello Lina Ferdinanda, *Controlli interni ed esterni nelle pmi nella prospettiva di Basilea 2 e degli IFRS*, Francoangeli 2009, pag. 29.

## Stabilità sistema economico



Uno speciale sostegno nella concessione del credito, quindi, deriva dall'analisi di bilancio eseguita dalle stesse Pmi, che se correttamente applicata, sarà efficace al fine di ottenere un merito creditizio il più oggettivo possibile.

Il bilancio è un documento d'informazione economico-finanziaria verso i terzi (fisco, banche, fornitori, clienti, potenziali acquirenti ...), i quali sulla base dei dati acquisiti giudicano la performance, la redditività e la solidità aziendale.

Per procedere, quindi, con l'analisi di bilancio per indici, è propedeutica la riclassificazione dello stato patrimoniale (secondo il criterio finanziario<sup>111</sup>) e del conto economico (secondo il criterio funzionale). In merito si faranno brevi cenni, per lasciare spazio all'analisi degli indici economico-finanziari più importanti.

<sup>111</sup> Cfr. Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 29; per ulteriori approfondimenti sul concetto di "criterio finanziario".

La riclassificazione delle voci di bilancio dello Stato Patrimoniale in base al loro grado di liquidità, ha come obiettivo, quello di dare una rappresentazione dell'equilibrio finanziario dell'impresa, "ed è anche utilizzato dalle banche nell'applicazione dei modelli di *credit scoring* per apprezzarne il merito credito"<sup>112</sup>.

"La riclassificazione più utile a questo scopo è, senza dubbio, quella che si fonda sulla suddivisione delle poste presenti in bilancio in base alla scadenza delle stesse. La riclassificazione effettuata secondo il criterio "finanziario" interpreta gli aggregati attivo, passivo e patrimonio netto dello stato patrimoniale in maniera differenziata da come, in genere, tali aggregati vengono intesi nell'ambito del bilancio non riclassificato"<sup>113</sup>.

---

<sup>112</sup> Tommaso Silvia, *Riclassificazione e interpretazione: le analisi di bilancio per indici*, Amministrazione n. 6/2010 pag. 19.

<sup>113</sup> Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 25.

Attivo circolante	Liquidità immediate	Impieghi già liquidi: denaro in cassa, depositi bancari e postali
	Liquidità differite	Impieghi non liquidi in attesa di realizzo entro i 12 mesi: crediti verso clienti, cambiali commerciali, prestiti di prossima riscossione, titoli acquistati per temporaneo investimento di mezzi monetari
	Disponibilità	Rimanenze di materie prime, semilavorati e prodotti finiti in attesa di realizzo
Attivo immobilizzato	Immobilizzazioni tecniche -Materiali -Immateriali	Impieghi in fattori produttivi che costituiscono la struttura operativa dell'impresa: fabbricati, impianti, macchinari, diritti di brevetto, marchi, avviamento, ecc.
	Immobilizzazioni finanziarie	Impieghi durevoli a carattere finanziario: crediti di finanziamento a medio-lungo termine, partecipazioni
Capitale di credito	Passivo corrente	Impieghi in fattori produttivi che costituiscono la struttura operativa dell'impresa: fabbricati, impianti, macchinari, diritti di brevetto, marchi, avviamento, ecc.
	Passivo consolidato	Impieghi durevoli a carattere finanziario: crediti di finanziamento a medio-lungo termine, partecipazioni
Capitale proprio	Patrimonio netto -Capitale sociale -Riserve di utili	<p>Il patrimonio netto è costituito :</p> <p>1. dai conferimenti , in denaro o in natura, eseguiti dal proprietario e/o dai soci al momento della costituzione dell'azienda (capitale sociale) e/o in epoche successive (aumento del Capitale sociale) oppure da terzi titoli di finanziamento a fondo perduto;</p> <p>2: dall'accantonamento a riserva degli utili conseguiti e non distribuiti ai soci sottoforma di dividendi.</p>

<b>Stato patrimoniale</b>	
<b>Attivo</b>	<b>Fondi di finanziamento</b>
<u>Attivo circolante</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Liquidità immediate               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Cassa</li> <li>-Assegni</li> <li>-Conti correnti bancari e postali</li> </ul> </li> <li>• Liquidità differite               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Crediti con scadenza entro 12 mesi</li> <li>-Cambiali attive</li> <li>-Titoli di stato</li> </ul> </li> <li>• Disponibilità               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Scorte di materie prime</li> <li>-Scorte di semilavorati</li> <li>-Scorte di prodotti finiti</li> </ul> </li> </ul>	<u>Passivo corrente</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Debiti verso fornitori</li> <li>• Debiti verso banche a breve</li> <li>• Quota in scadenza di mutui</li> <li>• Quota in scadenza di prestiti obbligazionari</li> <li>• Quota Fondo TFr da liquidare entro l'esercizio</li> </ul>
<u>Attivo immobilizzato</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Immobilizzazioni tecniche materiali               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Fabbricati</li> <li>-Impianti e macchinari</li> <li>-Mobili e arredo</li> <li>-Automezzi</li> <li>-altre immobilizzazioni materiali</li> </ul> </li> <li>• Immobilizzazioni tecniche immateriali               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Marchi</li> <li>-Brevetti</li> <li>-Licenze</li> <li>-Costi di ricerca e sviluppo</li> <li>-Avviamento</li> <li>-Altre immobilizzazioni immateriali</li> </ul> </li> <li>• Immobilizzazioni finanziarie               <ul style="list-style-type: none"> <li>-Crediti con scadenza oltre i 12 mesi</li> <li>-Partecipazioni in controllate, collegate, altre imprese</li> <li>-altre immobilizzazioni finanziarie</li> </ul> </li> </ul>	<u>Passivo consolidato</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mutui</li> <li>• Prestiti obbligazionari</li> <li>• Fondo Tfr</li> <li>• Altri Debiti di finanziamento a media e lunga scadenza</li> </ul>

Come per lo stato patrimoniale, anche il conto economico, redatto secondo la normativa civilistica<sup>114</sup> a “valore e costo della produzione”, non è all’altezza di dare una giusta rappresentazione ai fini dell’analisi reddituale e dei relativi indici. “La riaggregazione delle voci viene effettuata secondo una logica che trova il proprio fondamento sulla linea di demarcazione fra attività caratteristica e attività non caratteristica”<sup>115</sup>, anche denominata riclassificazione secondo il criterio funzionale.

<b>Conto economico</b>
+ Valore della produzione Ricavi di vendita Variazione delle rimanenze di prodotti finiti e in lavorazione Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni - Costi della produzione Per materie prime Per servizi Per il personale (salari e stipendi, oneri sociali, trattamento di fine rapporto ) Ammortamenti, Svalutazioni e Accantonamenti rischi Variazione rimanenze di materie prime Utenze Altri oneri di gestione
<b>= Risultato della gestione caratteristica o tipica (Reddito operativo)</b>
+ Ricavi dalla gestione extra-caratteristica (fitti attivi da immobili civili, ricavi di vendita da produzioni accessorie) - Costi della gestione extra caratteristica (ammortamenti e spese di manutenzione di immobili civili, costi delle produzioni accessorie)
<b>= Risultato dopo la gestione extra-caratteristica</b>
+ Ricavi dalla gestione finanziaria Interessi attivi verso banche Interessi attivi su titoli Dividendi su partecipazioni Plusvalenze su titoli - Costi della gestione finanziaria Interessi passivi su debiti Minusvalenze su titoli
<b>= Risultato dopo la gestione finanziaria</b>
+ Ricavi dalla gestione straordinaria (plusvalenze di natura eccezionale e non ripetitiva, sopravvenienze attive) - Costi della gestione straordinaria (minusvalenze di natura eccezionale e non ripetitiva, sopravvenienze passive derivanti da furti, calamità, incendi, ecc.)
<b>= Risultato dopo la gestione straordinaria (utile lordo)</b>
- Imposte
<b>= Risultato dell' esercizio (utile netto)</b>

<sup>114</sup> Cfr. Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 117, per ulteriori approfondimenti in merito alla “riaggregazione civilistica”.

<sup>115</sup> Ivi., pag. 101.

Gli indici di bilancio si possono paragonare a dei “valori segnaletici”, da non interpretare singolarmente, ma sempre in relazione ad altri indici<sup>116</sup>, infatti, il termine “indice” stabilisce un rapporto fra valori.

“L’interpretazione dei dati di bilancio poggia sulla convinzione che la gestione del passato offra un valido retroterra di conoscenze che inducono effetti anche sul futuro. Il problema, casomai, è quello di depurare le conoscenze vere dalle sovrastrutture che si sono sedimentate su di esse a causa di manipolazioni spesso difficili da individuare ( ... )<sup>117</sup>. Oltre a questa peculiarità, se ne può citare un’altra operativa: “le tecniche di analisi di bilancio sono di uso generalizzato presso le grandi imprese e non si capisce perché mai non possano essere attivate con successo anche dagli imprenditori che hanno responsabilità di aziende di dimensioni minori”<sup>118</sup>.

Solitamente, si suddivide l’analisi di bilancio per indici in tre categorie, gli indici economici (in grado di esprimere la redditività dell’attività aziendale), gli indici patrimoniali (in grado di rappresentare la solidità patrimoniale dell’impresa) e gli indici finanziari (interessano il livello di liquidità/struttura finanziaria dell’impresa).

Benché, vi siano queste suddivisioni, è importante sottolineare che “( ... ) distinguere, nettamente, l’analisi finanziaria da quella reddituale non ha senso in quanto, ogni dato di bilancio è inter-relato con ogni altro valore presente in tale documento”<sup>119</sup>.

Procederemo, quindi, con l’analisi degli indici economici e finanziari al fine di valutare l’impresa e il suo grado di rischio.

---

<sup>116</sup> Savioli Giuseppe, *Principi contabili internazionali e Basilea 2: l’impatto sulle PMI*, FrancoAngeli 2008, pag. 116.

<sup>117</sup> Lo Martire D., Lo Martire G., Buzzo C., *Basilea 2 e indici di bilancio: cosa cambia per le banche e le imprese*, Buffetti Editore 2007, pag. 88.

<sup>118</sup> Ivi., pag. 89.

<sup>119</sup> Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 193.

*Analisi finanziaria / patrimoniale d'impresa*

**Indice di liquidità corrente (*Current Ratio*)= Attivo circolante / Passivo corrente**

Con tale indicatore si riesce a cogliere la capacità dell'impresa, nel far fronte agli impieghi di breve termine attraverso la liquidità ottenuta dal realizzo delle attività correnti (tenendo conto anche delle scorte).

**Indice di liquidità immediata (*Acid Test*)= Liquidità totali (Liq. immediate + Liq. differite) / Passivo corrente**

Rispetto al precedente *ratio*, l'indice di liquidità immediata non si considera il magazzino, in quanto posta meno liquida; il differenziale che nasce tra le liquidità totali e il passivo corrente viene, anche, denominato "margine di tesoreria".

Quindi, si analizza sinteticamente l'andamento dei flussi di cassa generati dall'attività caratteristica in rapporto ai debiti correnti dell'impresa<sup>120</sup>.

Gli *stakeholder* dell'impresa sono particolarmente interessati all'indice di liquidità immediata, perché funge da campanello d'allarme in caso di tensione finanziaria<sup>121</sup>.

L'intervallo, entro il quale i valori risultano corretti, va dallo 0,7 allo 0,8; per valori che superano l'estremo destro, si verificherà un eccesso di liquidità a breve termine<sup>122</sup>, mentre per

<sup>120</sup> Tommaso Silvia, *L'analisi di bilancio per indici: esame di due casi*, Amministrazione n. 7/2010, pag. 5.

<sup>121</sup> Lo Martire D., Lo Martire G., Buzzo C., *Basilea 2 e indici di bilancio: cosa cambia per le banche e le imprese*, Buffetti Editore 2007, pag. 125.

valori più bassi dell'estremo sinistro si avrà un'incapacità delle fonti finanziarie (a breve) nel ricoprire gli impieghi assunti dalla stessa impresa.

$$\text{Indice di struttura} = \frac{\text{Passivo consolidato} + \text{Patrimonio netto}}{\text{Attivo Immobilizzato}}$$

Spesso ci si riferisce a questo indice con l'indicazione "indice di copertura delle immobilizzazioni", giacché rappresenta l'equilibrio tra le fonti finanziarie di lungo periodo e i fabbisogni di lungo.

Facendo la differenza tra il numeratore e il denominatore (a valori assoluti) il risultato che si ottiene è chiamato "margine di struttura"<sup>123</sup>.

Il valore di riferimento, dell'indice di struttura, corretto dev'essere superiore (e non uguale) a 1. In corrispondenza di valori inferiori a 1, l'impresa avrà la necessità di reperire ulteriori fonti di finanziamento, però, a breve termine, visto che l'ammontare dato dal capitale proprio (patrimonio netto) e dal capitale di credito (passivo consolidato) non è sufficiente a ricoprire gli investimenti (attivo immobilizzato); si delinea, così, un chiaro scompenso finanziario. Viceversa, se l'indice presenta un valore superiore a 1, l'impresa sarà in grado di coprire finanziariamente l'investimento in immobilizzazioni<sup>124</sup>.

---

<sup>122</sup> Cfr. Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pagg. 200-201, per ulteriori approfondimenti in materia.

<sup>123</sup> Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 204.

<sup>124</sup> Cfr. Beltrame Federico, Cappelletto Roberto, *Valutazione finanziaria e rischio nelle Piccole e Medie Imprese*, Giappichelli Editore 2013, pag. 22. Nel testo si riporta: "E' importante ricordare che, qualora esistessero investimenti estranei alla gestione caratteristica (cosiddetti "extragestione") questi dovrebbero essere ricoperti interamente con mezzi propri. Ciò significa che a copertura del capitale fisso rimane solo quella parte di Capitale Proprio che residua dopo la copertura dell'extragestione".

**Indice di copertura dell'attivo immobilizzato= Patrimonio netto / Attivo immobilizzato**

E' un indicatore dalle potenzialità comunicative aziendali limitate, in quanto fornisce informazioni circa la copertura dell'attivo (di lungo periodo) da parte di un'unica fonte, ossia da parte del patrimonio netto. Difatti, investimenti finanziari di una certa importanza non possono essere supportati esclusivamente da fonti come il capitale di rischio aziendale<sup>125</sup>.

**Coefficiente di copertura patrimoniale= Posizione finanziaria netta / Patrimonio Netto**

Tale indice è utilizzato frequentemente dalla prassi bancaria nella concessione dei crediti; è una misura indiretta del rischio d'insolvenza dell'impresa.

Per posizione finanziaria netta si intende la differenza tra il totale dei debiti di finanziamento e la liquidità immediata. Anch'esso è un indicatore utilizzato dalle banche, poiché, rappresenta in modo istantaneo il grado di copertura finanziaria del capitale proprio.

Il valore di riferimento dev'essere inferiore a 2; per valori vicini e superiori a 3, gli istituti di credito iniziano a "preoccuparsi" della sostenibilità futura del debito da parte dell'impresa.

---

<sup>125</sup> Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 208.

**Coefficiente di copertura reddituale lorda**= Posizione finanziaria netta / EBITDA

L'indicatore in questione determina se l'EBITDA (margine operativo al lordo degli interessi, imposte ed ammortamenti), quale componente reddituale, fornisce una copertura della posizione finanziaria netta, ovvero il totale delle passività al netto della liquidità impiegata per appianare i debiti estinguibili<sup>126</sup>.

Il valore esatto oscilla tra il 2,5 e 4, come limite massimo si ha 5.

**Ind. di durata media crediti**= Crediti commerciali / [(ricavi caratteristici + IVA sulle vendite)/360]

L'impresa, basandosi sui giorni di dilazione concessi ai clienti e sui giorni di dilazione ottenuti dai fornitori per i pagamenti, ha la possibilità di stimare l'equilibrio finanziario che intercorre tra incassi e pagamenti. Quindi, gli indicatori sui quali l'impresa deve soffermare (principalmente) la propria analisi sono due: quello di durata media dei crediti commerciali e quello di durata media dei debiti commerciali.

Nel *ratio* in questione, l'importo dei crediti commerciali dev'essere comprensivo del fondo svalutazione crediti, al fine di ottenere la durata media dei crediti corretta (inclusi i giorni dei crediti scaduti).

Un'ulteriore precisazione va fatta sul calcolo delle grandezze, o meglio, sugli importi dei ricavi e dei crediti che vanno considerati in modo omogeneo ai fini dell'IVA, perciò entrambe le grandezze dovranno comprendere od escludere l'Imposta sul Valore Aggiunto.

---

<sup>126</sup> Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 226.

Per giunta, non si può considerare un valore esatto di riferimento dell'indice, ma in corrispondenza di un aumento della durata media dei crediti, il segnale per l'impresa sarà negativo (allungamento dei giorni di dilazione concessi ai creditori) e, viceversa, una riduzione della durata media dei crediti sarà un segnale positivo (riduzione dei giorni di dilazione concessi ai creditori)<sup>127</sup>.

$$\text{Indice di durata media dei debiti} = \text{Debiti commerciali} / [(\text{acquisti} + \text{IVA})/360]$$

Questo secondo indicatore, indispensabile nella valutazione dell'equilibrio finanziario tra le entrate dei crediti e le uscite dei debiti commerciali, consiste, appunto, nel calcolare la durata media dei giorni ottenuti dai fornitori nella dilazione dei pagamenti.

Come per il precedente indice, è necessario valutare l'ammontare degli acquisti e dei debiti in modo omogeneo, comprendendo od escludendo in entrambi i valori l'IVA<sup>128</sup>.

#### *Analisi reddituale d'impresa*

$$\text{ROE} = \text{Reddito netto} / \text{Patrimonio netto}$$

Il risultato della redditività del capitale proprio (ROE) è la percentuale (allo stesso modo di tutti gli altri indici reddituali) di remunerazione del capitale di rischio apportato dalla proprietà in termini di reddito netto realizzato. E' un rapporto che nasce, allo stesso modo

<sup>127</sup> Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 236.

<sup>128</sup> Ivi., 238.

degli indici finanziari/patrimoniali, dopo una corretta riclassificazione del bilancio<sup>129</sup>, mentre la diversità rispetto alla categoria precedente di indici, sta nei valori di riferimento. Infatti, per comprendere l'andamento di un *ratio* reddituale è necessario il confronto dello stesso con altri indici<sup>130</sup>.

Il ROE esprime la redditività globale dell'azienda nel suo complesso<sup>131</sup>, o più precisamente, fornisce la valutazione economica dell'investimento di capitale proprio nell'attività operativa d'impresa; subisce, però, l'influenza esterna derivante dalle aree gestionali non caratteristiche<sup>132</sup>.

Sarà, quindi, obiettivo dell'analista soffermarsi sulle tematiche che influenzano maggiormente l'andamento del ROE; le aree critiche che interessano su questo punto sono la gestione caratteristica (da cui il ROE dipende "in modo esponenziale"), il livello di indebitamento (l'incidenza degli oneri finanziari sia sul reddito netto che sul patrimonio netto) e la gestione extra-caratteristica (l'andamento di questa gestione incide sulla redditività globale aziendale)<sup>133</sup>.

Oltre a ciò, "occorre sottolineare che per apprezzare la capacità del ROE di remunerare il capitale di rischio occorre confrontare lo stesso valore con quello dato dalla somma tra il

---

<sup>129</sup> Cfr. Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 331. Nel testo l'autore sottolinea e riporta: "Il reddito netto, quindi, non è detto coincida con il reddito d'esercizio (per la presenza *overhead cost*), così come il patrimonio netto gestionale può presentare divergenze con il corrispettivo valore civilistico (a causa della presenza di azioni proprie e crediti verso soci per versamenti ancora dovuti)".

<sup>130</sup> Tommaso Silvia, *L'analisi di bilancio per indici: esame di due casi*, Amministrazione n. 7/2010, pag. 10.

<sup>131</sup> Savioli Giuseppe, *Principi contabili internazionali e Basilea 2: l'impatto sulle PMI*, FrancoAngeli 2008, pag. 118.

<sup>132</sup> Avi Maria Silvia, *Ancora sul Roi come strumento di concessione del credito bancario*, Banche e Banchieri – Rivista della Associazione Nazionale Banche Private, n. 6/2003, pag. 482.

<sup>133</sup> Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 332.

rendimento dei titoli di Stato (rendimento ottenibile mediante investimenti privi di rischio) e la remunerazione per il rischio sopportato”<sup>134</sup>.

$$\mathbf{ROE} = (\mathbf{RO/CI}) + (\mathbf{CI/PN}) + (\mathbf{RN/RO})$$

Un altro metodo per il calcolo del ROE, proprio per la sua particolarità di *ratio* della redditività globale aziendale e per l’influenza che ulteriori fattori hanno sullo stesso, è di procedere alla sua scomposizione per mezzo di tre indici:

- ROI: rapporto fra reddito operativo (RO) e capitale investito (CI);
- Indice di indebitamento: quoziente fra capitale investito (CI) e patrimonio netto (PN);
- Indice incidenza della gestione extra-caratteristica: rapporto fra reddito netto (RN) e reddito operativo (RO).

$$\mathbf{Indice\ di\ indebitamento} = \mathbf{Capitale\ investito / Patrimonio\ netto}$$

Con questo rapporto l’impresa coglie l’entità del proprio indebitamento, infatti, se il valore del denominatore supera quello del numeratore, l’impresa non ha fatto ricorso a fonti di finanziamento esterne. Al contrario, una struttura finanziaria particolarmente indebitata sarà caratterizzata da un’inferiorità del denominatore sul numeratore. Il valore dell’indicatore, il più corretto possibile, non deve superare 4<sup>135</sup>.

<sup>134</sup> Ricciardi Antonio, *L’impatto di Basilea 2 sulla gestione finanziaria delle imprese: rischi e opportunità*, Amministrazione&Finanza, n. 4/2009, pag. 79.

<sup>135</sup> Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 217.

**Ind. incidenza della gestione extra-caratteristica=**  $\text{Reddito netto} / \text{Reddito operativo}$

L'andamento della gestione non caratteristica, allo stesso modo di quella caratteristica, si ripercuote sulla redditività del ROE. Infatti, questo *ratio* mette a rapporto il reddito netto con il reddito operativo, ottenendo un risultato non ricollegabile alla sola gestione operativa, ma anche a quella extra-caratteristica.

**ROI=**  $\text{Reddito operativo} / \text{Capitale investito}$

Con la redditività del capitale investito (ROI) si ricava, in termini percentuali, il rendimento del capitale impiegato nella gestione operativa, senza considerare alcuna forma di finanziamento utilizzata.

Il ROI è uno degli indicatori, assieme al ROE, più importanti al fine di valutare il merito creditizio e, prima ancora, il grado di rischio di un'impresa<sup>136</sup>.

Prima di procedere all'analisi del ROI, l'azienda dev'essere a conoscenza delle componenti e delle peculiarità che contraddistinguono la propria gestione operativa<sup>137</sup>. Inoltre, non vanno considerati i valori assoluti, in forza dell'obiettivo ultimo di stimare la redditività della gestione operativa. Sull'andamento di quest'ultima, incide sia la struttura costi-ricavi caratteristici, che la tipologia di investimenti impiegati nella stessa gestione.

Una criticità del ROI sta nel non individuare le cause che hanno determinato il risultato ottenuto con tale indice.

<sup>136</sup> Avi Maria Silvia, *Ancora sul Roi come strumento di concessione del credito bancario*, Banche e Banchieri – Rivista della Associazione Nazionale Banche Private, n. 6/2003, pag. 482.

<sup>137</sup> Cfr. Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pagg. 339-352. Si prega il lettore di rimandare l'approfondimento sul concetto di "gestione operativa" al manuale.

Perciò, “la massimizzazione della redditività caratteristica d’impresa ROI richiede:

- massimizzazione del margine reddituale sulle vendite;
- utilizzazione efficiente del capitale investito nell’attività caratteristica d’impresa”<sup>138</sup>.

$$\text{ROI} = \text{ROS} \times \text{Turnover}$$

Con un’altra metodica, si può procedere al calcolo del ROI come prodotto tra due indicatori, ovverosia, la redditività delle vendite (ROS) e l’indice di rotazione del capitale investito nella gestione caratteristica (*Turnover*).

$$\text{ROS} = \text{Reddito operativo gest. caratt.} / \text{Ricavi gest. caratt.}$$

Attraverso il ROS, l’impresa ottiene informazioni circa il rendimento operativo derivante dalla gestione caratteristica in termini di ricavi di vendita caratteristici<sup>139</sup>.

Puntualizzando il fatto, che l’obiettivo delle imprese dev’essere quello di ottimizzare la gestione dell’attività caratteristica, attraverso la “minimizzazione dei costi a parità dei ricavi” o la “massimizzazione dei ricavi a parità di costi”, l’indice ROS è in grado di sviluppare il versante “reddituale” (sopra menzionato) del ROI<sup>140</sup>.

<sup>138</sup> Avi Maria Silvia, *Ancora sul Roi come strumento di concessione del credito bancario*, Banche e Banchieri – Rivista della Associazione Nazionale Banche Private, n. 6/2003, pag. 485.

<sup>139</sup> Cfr. Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pagg. 353-362. Si rimanda il lettore, per l’approfondimento della tematica “costi caratteristici”, al manuale .

<sup>140</sup> Avi Maria Silvia, *Ancora sul Roi come strumento di concessione del credito bancario*, Banche e Banchieri – Rivista della Associazione Nazionale Banche Private, n. 6/2003, pag. 485.

Si presuppone un andamento positivo del ROS, quando i valori percentuali dello stesso crescono (equilibrio economico tra costi e ricavi caratteristici). Viceversa, la diminuzione delle percentuali date dal ROS determina una possibile incapacità dei ricavi a coprire i costi caratteristici<sup>141</sup>.

$$\text{Turnover} = \text{Ricavi gest. caratt.} / \text{Capitale investito gest. carat.}$$

L'indice di rotazione del capitale investito spiega l'efficienza degli investimenti nella gestione caratteristica. Quindi, le due grandezze da analizzare per arrivare a tal fine, sono il fatturato prodotto dall'azienda e il capitale investito nella stessa<sup>142</sup>.

In termini pratici, con il *turnover* si specifica il numero di volte, non il valore percentuale, con il quale il capitale investito "ruota" (produce redditività) attraverso le vendite<sup>143</sup>.

Un miglioramento del Turnover sarà dettato dall'incremento dell'indice (maggiore redditività con l'aumento della rotazione del capitale investito); al contrario, si verificherà un peggioramento dell'indicatore.

<sup>141</sup> Beltrame Federico, Cappelletto Roberto, *Valutazione finanziaria e rischio nelle Piccole e Medie Imprese*, Giappichelli Editore 2013, pag. 26.

<sup>142</sup> Avi Maria Silvia, *Ancora sul Roi come strumento di concessione del credito bancario*, Banche e Banchieri – Rivista della Associazione Nazionale Banche Private, n. 6/2003, pag. 489.

<sup>143</sup> Beltrame Federico, Cappelletto Roberto, *Valutazione finanziaria e rischio nelle Piccole e Medie Imprese*, Giappichelli Editore 2013, pag. 27.

### 2.3 La criticità nella valutazione delle Pmi e nel loro accesso al credito

Lo scenario economico attuale di profonda crisi aggrava di molto quella che, già, è una criticità delle Pmi, ovverosia, la loro flebile gestione finanziaria. Prima, di elencare i punti critici, è essenziale definire il termine di “piccole e medie imprese”.

“In genere, la definizione di Pmi si fonda su parametri, quali il numero di dipendenti, il fatturato annuo, il totale degli attivi, e l’indipendenza (condizione in cui l’influenza di un singolo azionista, in termini di diritto di voto, è limitata). Su tali metri, in particolare, si fonda la definizione di Pmi elaborata dalla Commissione Europea a partire dal 1990”<sup>144</sup>.

Nella tabella<sup>145</sup> sotto riportata sono elencate tre definizioni di impresa, che rientrano nel novero delle Pmi<sup>146</sup>:

	N° DIPENDENTI	FATTURATO (mln € )	TOTALE ATTIVI (mln € )
<b>Micro-imprese</b>	< 10	Fino a 2	Fino a 2
<b>Piccole imprese</b>	< 50	Fino a 10	Fino a 10
<b>Medie imprese</b>	< 250	Fino a 50	Fino a 43

Di diverso parere è il Comitato di Basilea, il quale definisce le piccole e medie imprese basandosi unicamente sul fatturato annuo.

Il Comitato nell’approccio IRB distingue le Pmi in tre categorie principali:

- Pmi segmento *corporate* (fatturato superiore a 50 milioni di euro);
- Pmi segmento *middle market* (fatturato compreso tra i 5 e i 50 milioni di euro);
- Pmi segmento *small business – retail* (fatturato inferiore ai 5 milioni di euro).

<sup>144</sup> Unioncamere del Veneto, *Il nuovo accordo di Basilea sul capitale delle banche: inquadramento metodologico e potenziali impatti sulle PMI in termini di assorbimento patrimoniale*, 2005, pag. 45.

<sup>145</sup> Ibidem.

<sup>146</sup> Cfr. European Commission, *Observatory of European SMEs*.

All'interno dell'ultimo segmento, rientrano le imprese che soddisfano quattro regole:

- destinazione (posizione creditizia indirizzata a persone fisiche o piccole imprese);
- tipologia (crediti, contratti di *leasing*, prestiti personali, aperture di credito);
- diversificazione del rischio;
- esposizione massima (limite massimo di esposizione 1 milione di € per singola posizione creditizia).

Per il Comitato, tutte le posizioni che non sono contraddistinte dai requisiti suelencati, appartengono alla categoria *corporate*.

Rispetto alle imprese del segmento *corporate*, le singole Pmi sono più rischiose, mentre a livello aggregato sono meno rischiose grazie “all’implicita possibilità di diversificare e frammentare le esposizioni, alla ridotta incidenza del rischio sistematico e soprattutto al minor grado di prociclicità”<sup>147</sup>. In questo senso, Basilea II ha aiutato le imprese appartenenti alla categoria *retail* (Pmi) facendo adottare alla banca una ponderazione del 75% (rispetto al 100% di Basilea I)<sup>148</sup>.

Secondo Unioncamere del Veneto nel quaderno di ricerca del 2005, sono molteplici le caratteristiche che contraddistinguono le Pmi. In questa sede elencheremo quelle principali, dal lato della difficoltà nell’accesso al credito<sup>149</sup>:

- limitate dimensioni strutturali;

---

<sup>147</sup> Unioncamere del Veneto, *Il nuovo accordo di Basilea sul capitale delle banche: inquadramento metodologico e potenziali impatti sulle PMI in termini di assorbimento patrimoniale*, 2005, pag. 56.

<sup>148</sup> Cfr. Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria, *Convergenza internazionale della misurazione del capitale e dei coefficienti patrimoniali*, 2004, pag. 53: “Nel quadro del metodo IRB per i crediti verso imprese, le banche potranno trattare le esposizioni verso le PMI (definite come esposizioni verso società facenti parte di un gruppo consolidato il cui fatturato dichiarato è inferiore a €50 milioni) separatamente da quelle verso le grandi imprese. Per queste esposizioni è previsto un aggiustamento specifico ( ... ) nella formula per il calcolo dei coefficienti di ponderazione ( ... ). Un ammontare inferiore a €5 milioni è trattato come equivalente a €5 milioni ai fini dell’aggiustamento. A discrezione delle autorità nazionali di vigilanza, alle banche può essere consentito di utilizzare, in alternativa, il totale delle attività consolidate del gruppo in luogo del totale del fatturato per determinare la soglia e l’aggiustamento dimensionale. Tuttavia, il totale delle attività dovrebbe essere impiegato solo nel caso in cui il totale del fatturato non sia un indicatore significativo della dimensione aziendale.

<sup>149</sup> Unioncamere del Veneto, *Il nuovo accordo di Basilea sul capitale delle banche: inquadramento metodologico e potenziali impatti sulle PMI in termini di assorbimento patrimoniale*, 2005, pagg. 51-52.

- mancanza di capacità manageriali sviluppate e adeguate al contesto economico attuale;
- “forte propensione all’autarchia proprietaria”;
- sottocapitalizzazione patrimoniale;
- struttura finanziaria fortemente indebitata;
- ricorso al credito nel breve termine;
- “forte sensibilità al contesto macroeconomico e al ciclo congiunturale”;
- asimmetria informativa verso gli stakeholder.

Lo snodo dell’ultimo punto elencato, può essere una delle soluzioni per attraversare la crisi<sup>150</sup> economica, che ha colpito le Pmi in questi ultimi anni. Un dislivello di conoscenza tra l’impresa e i soggetti con cui essa opera (banche, fornitori, clienti ...), non fa altro che abbassare il numero di sinergie create attraverso le collaborazioni. Questo concetto si rafforza per quelle imprese che non soggette all’obbligo di redazione del bilancio d’esercizio<sup>151</sup>.

Diversamente da quanto disposto dalla Commissione Europea nel 1990, nella recente Direttiva del Parlamento Europeo e del Consiglio dell’Unione Europea del 26 giugno 2013, all’articolo 3 “Categorie di imprese e di gruppi”, le imprese che non superano due dei tre limiti (ridotti rispetto alla precedente direttiva) sotto riportati, entro la chiusura dell’esercizio, vengono definite:

- a) microimprese: totale Stato Patrimoniale 350.000 di euro, totale Ricavi di vendita 700.000 di euro, numero medio di dipendenti nell’esercizio 10;
- b) piccole imprese: totale Stato Patrimoniale 4.000.000 di euro, totale Ricavi di vendita 8.000.000 di euro, numero medio di dipendenti nell’esercizio 50;

---

<sup>150</sup> Cfr. Mariniello Lina Ferdinanda, *Controlli interni ed esterni nelle pmi nella prospettiva di Basilea 2 e degli IFRS*, Francoangeli 2009, pag. 31: “In seguito al processo di globalizzazione, si sono verificati rallentamenti nei tassi di crescita dovuti a modelli organizzativi superati e a scarsità di risorse da destinare alla ricerca e all’innovazione. ( ... ) Le più comuni condizioni di operatività, e cioè, l’insufficiente capacità di autofinanziamento e la sottocapitalizzazione hanno creato rapporti duraturi tra le piccole e medie imprese e le banche, rapporti che, al giorno d’oggi, si sono ancor più rinsaldati”.

<sup>151</sup> De Vincentiis Paola, *I Confidi e il credito alle Pmi: casi di successo in Italia e in giro per il mondo*, Edibank 2007, pagg. 20-21.

- c) medie imprese: totale Stato Patrimoniale 20.000.000 di euro, totale Ricavi di vendita 40.000.000 di euro, numero medio di dipendenti nell'esercizio 250;
- d) grandi imprese<sup>152</sup>: totale Stato Patrimoniale 20.000.000 di euro, totale Ricavi di vendita 40.000.000 di euro, numero medio di dipendenti nell'esercizio 250;

“E’ emerso che il governo familiare delle piccole e medie imprese presenta aree censurabili dovute alla sovrapposizione tra proprietà e governo dell’impresa, generante controlli non adeguati, confini incerti tra patrimonio societario e patrimonio personale dei soci, bilanci più o meno opachi, sottocapitalizzazione ecc. ( ... ). Sorge il dubbio su come le Pmi abbiano “sopravvissuto” di fronte a questi limiti. La risposta sta nelle percentuali di redditività e di produttività (ben superiori a quelle delle grandi imprese), che a partire dagli anni Ottanta, hanno contraddistinto le Pmi”<sup>153</sup>.

La sottocapitalizzazione e l’eccessivo indebitamento (a breve) sono alcuni degli aspetti più preoccupanti della gestione finanziaria delle Pmi; a supporto di questa affermazione arrivano le segnalazioni della Centrale dei rischi<sup>154</sup>. “Per finanziare gli investimenti, le imprese di minori dimensioni preferiscono indebitarsi piuttosto che ricorrere al capitale proprio, ( ... ) l’eccessivo indebitamento rappresenta un rischio per le nostre Pmi in quanto aumenta la probabilità della leva finanziaria negativa (Roi<oneri finanziari) e, quindi, di un ulteriore ridimensionamento del Roe (utile netto/capitale proprio)”<sup>155</sup>.

Nonostante questa “pratica frequente” del ricorso a fonti di finanziamento a breve termine, le piccole e medie imprese accusano la forte incidenza degli oneri finanziari e del costo del credito, delegando le uniche responsabilità agli istituti di credito.

---

<sup>152</sup> Un aspetto a sfavore delle Pmi nella concessione del credito, riguarda il rendimento che gli azionisti si attendono dai grandi gruppi bancari. Infatti, le banche nel concedere prestiti alle Pmi si imbattono in maggiori rischi e la possibilità di ottenere profitti diventa più labile.

<sup>153</sup> Mariniello Lina Ferdinanda, *Controlli interni ed esterni nelle pmi nella prospettiva di Basilea 2 e degli IFRS*, Francoangeli 2009, pag.

<sup>154</sup> Ricciardi Antonio, *La gestione finanziaria delle Pmi: criticità e possibili soluzioni*, Amministrazione&Finanza n. 1/2009, pag. 44.

<sup>155</sup> Ivi., pag. 46.

Tralasciando il dibattito che si creerebbe con tale affermazione, sarebbe opportuno che le Pmi prendessero coscienza della loro compromessa posizione finanziaria, in forza dei criteri che Basilea II applica nell'attribuzione del giudizio di rating.

La criticità nella comunicazione con la banca nasce da “una serie di fattori legati all'evoluzione del sistema finanziario che tendono a complicare il rapporto fra banche e piccole imprese. Innanzitutto, il processo di concentrazione nel settore bancario, che ha preso avvio a partire dai primi anni Novanta, ha creato una serie di colossi bancari e ha diminuito la densità dei piccoli istituti di credito, attivi a livello locale. Questi ultimi ( ... ) banche popolari, casse di risparmio, ( ... ) casse di credito cooperativo, sono stati tradizionalmente i principali partner delle piccole e medie imprese ( ... ). Le realtà imprenditoriali minori stanno ( ... ) perdendo il loro interlocutore storico e quello più capace di rispondere alle loro esigenze”<sup>156</sup>.

La concentrazione delle banche sui dati quantitativi, in fase di attribuzione del rating, è probabilmente una delle problematiche più temute dalle Pmi, assieme all'adozione di sistemi automatizzati. Si può dire che siano aspetti di notevole importanza sull'economia italiana, in quanto caratterizzata principalmente da piccole e medie imprese. “Diversamente da quanto accade, ad esempio, negli Stati Uniti dove è prioritaria e più importante la raccolta di mezzi attraverso il mercato dei capitali, nel nostro Paese numerose Pmi si finanziano esclusivamente facendo ricorso ai crediti bancari ( ... )”<sup>157</sup>.

Si evidenzia, inoltre, la difficoltà nell'assegnazione dei rating “poiché i sistemi sono spesso riferiti a soggetti profondamenti diversi ( ... ). In secondo luogo, emerge chiaramente il problema di ogni banca di applicare all'interno dei segmenti, sistemi di valutazione

---

<sup>156</sup> De Vincentiis Paola, *I Confidi e il credito alle Pmi: casi di successo in Italia e in giro per il mondo*, Edibank 2007, pag. 20.

<sup>157</sup> Pogliaghi Paolo, Vandali Walter, Meglio Corrado, *Basilea 2, IAS e nuovo diritto societario: l'impatto sulle banche e sul rapporto banca-impresa*, Bancaria Editrice 2007 pag. 298.

tendenzialmente omogenei ma riferiti a controparti di dimensione e complessità molto diverse”<sup>158</sup>.

A riguardo della segmentazione della clientela, intesa come tante piccole e medie imprese, l’intermediario trova non poche difficoltà nel valutare il loro rating, soprattutto quando la comunicazione dei dati economici non è ben sviluppata dalle imprese. “ Le banche potranno effettuare una segmentazione delle PMI clienti, utilizzando i sistemi *Data Mining*<sup>159</sup> e le tecniche statistiche del *clustering*<sup>160,161</sup>.

Un’ulteriore problematica riguarda i sistemi informativi con i quali vengono raccolti e analizzati i dati quantitativi e qualitativi della clientela sui *database*; sugli stessi grava inoltre:

- la quantità di dati richiesti da Basilea II, nonché da Basilea III;
- il recupero di informazioni non archiviate;
- l’utilizzo di metodi statistici su archivi storici;
- l’eterogeneità dei dati.

Quindi, oltre a migliorare i rapporti e la comunicazione con le banche, “gli obiettivi condivisi dalle aziende e dalle banche, ( ... ) sono quelli di ripensare alla struttura del passivo dei bilanci delle imprese, migliorando la capitalizzazione e promuovendo il ricorso a forme di finanziamento alternative al credito bancario”<sup>162</sup>, come il debito mezzanino, *private equity*, prestiti partecipativi.

---

<sup>158</sup> De Laurentis G., Saita F., Sironi A., *Rating interni e controllo del rischio di credito: esperienze, problemi, soluzioni*, Bancaria Editrice 2004, pag. 25.

<sup>159</sup> Il *Data Mining* è una tecnica che consiste nell’utilizzare dei motori di ricerca sui database bancari per trarre ulteriori informazioni sulla posizione creditizia oggetto di osservazione.

<sup>160</sup> Il *clustering*, sulla base di quanto emerso dall’analisi del *Data Mining*, è una tecnica che effettua dei raggruppamenti di oggetti in *cluster*.

<sup>161</sup> Calcagnini Giorgio, Demartini Paola, *Banche e PMI: “Le regole dell’attrazione”. Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, FrancoAngeli 2009, pag. 135.

<sup>162</sup> Ricciardi Antonio, *La gestione finanziaria delle Pmi: criticità e possibili soluzioni*, Amministrazione&Finanza n. 1/2009, pag. 48.

## 2.4 Basilea II e gli IAS

Alla base dell'Accordo di Basilea II si è instaurato lo sviluppo della cosiddetta “trasparenza informativa” in ambito economico-finanziario nei rapporti tra banche-imprese (già citata nei paragrafi precedenti).

Uno dei principi su cui si è basato il lavoro dello IASB (*International Accounting Standards Board*) è la valutazione, in sede di redazione del bilancio, di alcune poste di bilancio al loro *fair value* (valore corrente). “Tendenzialmente, ( ... ) il *fair value* è spesso indicato solo come criterio alternativo consentito (è il caso, ad esempio, delle immobilizzazioni materiale ed immateriali)”<sup>163</sup>.

La disciplina di riferimento è il regolamento comunitario n. 1606/2002 del 19 luglio 2002, nel quale si dispone che le società, appartenenti ad uno Stato membro dell'Unione Europea e quotate in un mercato regolamentato, sono tenute a redigere, secondo i principi internazionali contabili, il bilancio consolidato a partire da gennaio 2005. A livello nazionale, il legislatore, con la Legge Comunitaria del 2003, ha recepito i nuovi dettati del regolamento comunitario, andando a cambiare le disposizioni fiscali in materia di redditi d'impresa<sup>164</sup>.

Una delle principali novità, sul tema, interessa quali sono le “entità” obbligate alla redazione del bilancio applicando gli IAS/IFRS.

---

<sup>163</sup> Savioli Giuseppe, *Principi contabili internazionali e Basilea 2: l'impatto sulle PMI*, FrancoAngeli 2008, pag. 15.

<sup>164</sup> Ivi., pag. 20.

		Società quotate e società aventi strumenti finanziari diffusi tra il pubblico	Banche ed intermediari finanziari soggetti a vigilanza della Banca Italia	Imprese di assicurazione	Imprese industriali e commerciale escluse dalla redazione del bilancio in forma abbreviata	Imprese industriali e commerciali soggette alla redazione del bilancio in forma abbreviata
Bilancio Consolidato	Obbligo	X	X	X		
	Facoltà				X	
	Esclusione					X
Bilancio di esercizio	Obbligo	X	X	X (1)		
	Facoltà				X	
	Esclusione					X

(1) salvo il caso di società quotate che non redigono il bilancio consolidato

Dal prospetto<sup>165</sup>, qui sopra, si evince per quali imprese sussiste l'obbligo e la facoltà<sup>166</sup> di redazione del bilancio consolidato secondo gli IAS/IFRS; mentre, sono obbligate:

- le società quotate e le società che fanno ricorso a strumenti finanziari in mercati regolamentati;
- le banche e le società di intermediazione finanziaria sottoposti alla vigilanza della Banca d'Italia;
- le imprese assicuratrici.

A questo punto, è apprezzabile fare un richiamo alla normativa italiana (D. Lgs. n. 127/91 artt. 25 e 27), la quale dispone (indirettamente) sui limiti previsti per l'obbligo di redazione del bilancio consolidato da parte delle imprese italiane. E' determinante, in tale contesto, il concetto di "controllo" esercitato da un'entità su di un'altra.

<sup>165</sup> Cfr. Savioli Giuseppe, *Principi contabili internazionali e Basilea 2: l'impatto sulle PMI*, FrancoAngeli 2008, pag. 21.

<sup>166</sup> Tutte le società, escluse dall'obbligatorietà di assumere gli IAS/IFRS, possono aderirvi, eccetto le imprese che redigono il bilancio d'esercizio in forma abbreviata. L'articolo 2435-bis del Codice Civile (modificato dal D. Lgs. n. 173/2008) recita: "Le società che non abbiano emesso titoli negoziati in mercati regolamentati, possono redigere il bilancio in forma abbreviata quando, nel primo esercizio o, successivamente, per due esercizi consecutivi, non abbiano superato due dei seguenti limiti:

- 1) totale dell'attivo dello stato patrimoniale: 4.400.000 euro;
- 2) ricavi delle vendite e delle prestazioni: 8.800.000 euro;
- 3) dipendenti occupati in media durante l'esercizio: 50 unità".

Perciò, le imprese tenute alla redazione del bilancio consolidato sono le seguenti:

- le società di capitali (S.p.a, S.r.l, S.a.p.a) in veste di controllanti di un'impresa;
- gli Enti pubblici economici, le società cooperative e le mutue assicuratrici in veste di controllanti di una società di capitali.

“I cambiamenti adottati da Basilea renderanno progressivamente meno evidenti e sensibili le differenze tra i bilanci delle imprese quotate e quelli delle imprese che non operano sui mercati finanziari. Le imprese non quotate ( ... ) abbandoneranno gradualmente la prassi di fornire informazioni ispirate in larga parte a motivazioni fiscali o di formale tutela dei creditori”<sup>167</sup>.

Inoltre, le imprese nel conoscere le disposizioni sulla concessione del credito dettate da Basilea II e in prossimità di Basilea III, saranno in grado di produrre informazioni e documenti precisi al fine di ottenere un giudizio di rating il più obiettivo possibile<sup>168</sup>.

Secondo i principi internazionali il bilancio va redatto “privilegiando le esigenze degli investitori ( ... ), poiché ( ... ) sono i fornitori del capitale di rischio all’entità, un bilancio che soddisfi le loro esigenze informative soddisferà anche la maggior parte delle esigenze degli altri utilizzatori del bilancio”<sup>169</sup>.

Nel “*Framework for the preparation of financial statements*” sono contenute, secondo un quadro generale di approfondimento, le regole e le metodologie di adozione dei principi contabili internazionali; in caso di contrasto normativo tra quest’ultimi e le affermazioni previste nel *Framework*, prevarranno i primi. Per di più, nel *Framework* si distinguono i principi, secondo cui redigere il bilancio, in “assunti fondamentali o di base (*basic assumptions*)” e nelle “caratteristiche qualitative (*qualitative characteristics*)”<sup>170</sup>.

---

<sup>167</sup> Pogliaghi Paolo, Vandali Walter, Meglio Corrado, *Basilea 2, IAS e nuovo diritto societario: l'impatto sulle banche e sul rapporto banca-impresa*, Bancaria Editrice 2007, pag. 346.

<sup>168</sup> Ibidem.

<sup>169</sup> Savioli Giuseppe, *Principi contabili internazionali e Basilea 2: l'impatto sulle PMI*, FrancoAngeli 2008, pag. 23.

<sup>170</sup> Balducci Daniele, *Il bilancio d'esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali IAS/IFRS*, Edizioni FAG Srl 2007, pag. 111.

Ad integrazione dei principi descritti nel *Framework*, lo IAS 1 prevede<sup>171</sup>:

- una “certa” costanza del redigere il bilancio e riclassificare le voci;
- il divieto di compensare le partite di bilancio;
- obbliga l’indicazione di tutte le voci rilevanti e l’aggregazione di quelle non rilevanti;
- preclude le informazioni comparative.

### *Gli assunti fondamentali*

L’impresa nel redigere il bilancio consolidato, secondo gli IAS/IFRS, deve attenersi ai seguenti assunti fondamentali<sup>172</sup>:

- il “principio di continuità nella gestione” (*going concern*) è simile al contenuto previsto dal principio civilistico di continuità aziendale (art. 2423-bis Cod. Civ., 1° comma), ovvero sia l’esistenza di un’attività d’impresa in funzionamento. Nel caso in cui vi siano delle prime avvisaglie di crisi aziendale, i principi contabili internazionali (IAS 1) prevedono una “segnalazione in bilancio” che comprenda i 12 mesi futuri alla data di chiusura dello stesso;
- il “principio di competenza economica” presume l’attribuzione delle conseguenze economiche derivanti dalle operazioni d’impresa, non nella fase della loro manifestazione economica, ma al momento della loro realizzazione (principio simile a quello civilistico)<sup>173</sup>.

---

<sup>171</sup> Savioli Giuseppe, *Principi contabili internazionali e Basilea 2: l’impatto sulle PMI*, FrancoAngeli 2008, pag.

<sup>172</sup> Balducci Daniele, *Il bilancio d’esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali IAS/IFRS*, Edizioni FAG Srl 2007, pag.112.

<sup>173</sup> Cfr. Savioli Giuseppe, *Principi contabili internazionali e Basilea 2: l’impatto sulle PMI*, FrancoAngeli 2008, pag. 26. Nel testo l’autore riporta: “Anche per il *framework* (paragrafo 95), come per l’OIC 11, sono i ricavi a determinare l’esercizio di competenza dei costi, i quali sono rilevati secondo il criterio della diretta associazione tra il loro sostenimento e il conseguimento di specifiche voci di ricavo (correlazione). I costi che non soddisfano il requisito della “correlazione” non possono essere rinviati al futuro, e devono perciò concorrere a formare il reddito dell’esercizio, se non soddisfano la definizione di “attività”.

### *Le caratteristiche qualitative*

Nel far conoscere l'impresa agli *stakeholder*, chi redige il bilancio dovrebbe seguire alcune peculiarità informative previste dal *Framework*<sup>174</sup>:

- “comprensibilità”: gli utilizzatori del bilancio, nell'immediato, riescono a comprendere le dinamiche aziendali, economiche, finanziarie e patrimoniali dell'impresa. “La comprensibilità non deve mai recare pregiudizio all'attendibilità delle informazioni attraverso la mancata rappresentazione in bilancio di operazioni, solo perché afferenti materie ritenute complesse e di non facile discernimento da parte degli utilizzatori”, in tal caso si recherebbe danno al diritto d'informazione degli *stakeholder*. Da questo presupposto nasce “l'*offsetting*”, ovvero il divieto di compensare le partite;
- “significatività”: le informazioni utilizzate all'interno dell'elaborazione dei bilanci, secondo i principi internazionali, devono essere significative. Quindi, un'informazione è “significativa” quando essa influenza le scelte economiche degli attori in chiave prospettica. Il concetto di significatività, perciò, si lega inesorabilmente a quello di “rilevanza” economica dell'informazione oggetto di analisi.
- “attendibilità”: un'informazione è attendibile quando non presenta errori e/o manipolazioni, bensì agli occhi degli utilizzatori rappresenta la realtà economica. Si rileva che un'informazione seppur significativa, potrebbe rilevarsi inattendibile;
- “rappresentazione fedele”: il bilancio è attendibile quando i dati economico-finanziari inseriti al suo interno corrispondono alla realtà, le informazioni sono significative e attendibili, vi è il rispetto dei principi contabili internazionali;
- “prevalenza della sostanza sulla forma”: il redattore del bilancio descrive la realtà economica aziendale nella sua sostanza, tralasciando quelle che possono essere le configurazioni normative in materia;

---

<sup>174</sup> Balducci Daniele, *Il bilancio d'esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali IAS/IFRS*, Edizioni FAG Srl 2007, pag. 113.

- “neutralità”: l’analisi del termine letterale “neutrale” indica il principio secondo il quale il bilancio va costruito, va da sé che non siano contemplate rielaborazioni delle voci al fine di influenzare i soggetti nei loro giudizi o decisioni economiche;
- “prudenza”: è richiesta una notevole attenzione da parte dei redattori del bilancio nell’eseguire valutazioni discrezionali delle voci, “in modo che le attività e/o ricavi non siano sovrastimati, né le passività e/o i costi siano sottostimati”;
- “completezza”: l’informazione dettata dal bilancio verso i terzi dev’essere completa senza, appunto, tralasciare aspetti non rilevanti;
- “comparabilità”: tra i vantaggi dell’adozione dei principi contabili internazionali troviamo la comparazione dei bilanci, della stessa azienda (“comparabilità nel tempo”) o di società diverse (“comparabilità nello spazio”), al fine di ottenere una valutazione sull’andamento economico-aziendale della società rispetto agli anni passati o della società rispetto ai concorrenti.

L’adozione dei principi contabili internazionali (IAS, *International Accounting Standards*) in un’ottica primaria, di regolamentazione delle società quotate nei mercati finanziari e complementare, di uniformità informativa tra quest’ultime e le società che non fanno ricorso al mercato dei capitali, ha condotto, inevitabilmente, a differenze valutative tra i modelli di bilancio adottate dalle stesse<sup>175</sup>.

Tali differenze valutative, chiaramente, si riscontreranno anche nei bilanci delle PMI in seguito all’adozione dei principi contabili internazionali.

Anche se sul tema si sono sviluppate numerose indagini, qui faremo un breve cenno ai risultati ottenuti mediante una ricerca condotta dal Mercato Expandi, per evidenziare le principali differenze intercorse a seguito dell’implementazione degli IAS dai bilanci di un campione limitato di PMI italiane<sup>176</sup>.

---

<sup>175</sup> Pogliaghi Paolo, Vandali Walter, Meglio Corrado, *Basilea 2, IAS e nuovo diritto societario: l’impatto sulle banche e sul rapporto banca-impresa*, Bancaria Editrice 2007, pag. 345.

<sup>176</sup> Savioli Giuseppe, *Principi contabili internazionali e Basilea 2: l’impatto sulle PMI*, FrancoAngeli 2008, pag. 26. Nel manuale si descrivono le basi della ricerca empirica condotta dal Mercato Expandi:

Ancor prima di proseguire con i risultati conseguiti dallo studio sopra proposto, è importante sottolineare nell'ambito più generale della tematica, che “un eventuale passaggio agli IAS/IFRS da parte delle PMI, ( ... ) non avrà effetti solo di carattere formale, ma inciderà fortemente sull'economia di tali imprese, con particolare riferimento a:

- la dimensione del loro patrimonio e la configurazione di reddito ( ... );
- le diverse possibilità di apprezzamento delle performance gestionali;
- le diverse possibili modalità di ripartizione della ricchezza prodotta fra gli *stakeholder* di riferimento”<sup>177</sup>.

Dunque, le implicazioni, derivanti dall'applicazione dei principi contabili internazionali ai bilanci delle piccole-medie imprese, potrebbero condizionare il merito creditizio attribuito dalle banche alle stesse PMI.

Procedendo con i risultati ottenuti a seguito della “ricerca Expandi”, si possono elencare due principali categorie di risultati:

- 1) l'analisi dei bilanci “*post* passaggio IAS/IFRS” del campione di piccole e medie imprese, non ha rilevato significative diversità all'interno degli indici finanziari e patrimoniali, tranne che per quelli economici. Sebbene, non si siano individuate particolarità tali da determinare ipotesi in accordo o in contrasto con l'armonizzazione dei principi contabili, va segnalata la variabilità dei valori ottenuti. Variabilità che, a quanto afferma lo studio, si potrebbe ricondurre al metodo di applicazione (“più o meno estensivo”) degli IAS/IFRS;
- 2) lo studio al fine di conseguire una valutazione del giudizio di rating delle PMI, “*pre e post* IAS/IFRS”, ha applicato per prima una “versione semplificata del modello reale adottato da un istituto di credito nazionale” e successivamente un “modello integrale vero e proprio”.

---

“L'impostazione che ha guidato quindi la realizzazione del passaggio simulato agli IAS/IFRS è stata quella di considerare i principi in grado di modificare nella sostanza la presentazione dei valori di bilancio, tralasciando quelli la cui applicazione sarebbe stata inutile ai fini di questa ricerca, soprattutto in considerazione del rapporto costi/benefici. I principi che sono stati applicati ai fini della simulazione del passaggio agli IAS/IFRS sono ( ... ): IAS 16 Immobili impianti e macchinari, IAS 40 Investimenti immobiliari, IAS 38 Attività immateriali, IAS 39 Iscrizione e valutazione degli strumenti finanziari, IAS 17 Leasing, IAS 2 Rimanenze, IAS 11 Commesse a lungo termine”.

<sup>177</sup> Ibidem.

Nonostante la laboriosità della simulazione, le variazioni non sono state indicative ai fini dell'analisi del merito creditizio.

“In sintesi, non è possibile rinvenire evidenze univoche circa gli impatti dell'adozione degli IAS/IFRS sulla qualità dell'informativa di bilancio. Pur proseguendo l'analisi della letteratura, non è stato delineato un quadro comune prevalente”<sup>178</sup>. Tale affermazione, che ha origini recenti (2012) rispetto a quelle della “ricerca Expandi” (2007), si ispira ad una serie di analisi effettuate dalla letteratura<sup>179</sup> sulle implicazioni susseguitesì all'adozione dei principi contabili internazionali, sia da parte di società quotate, sia da aziende di limitate dimensioni.

---

<sup>178</sup> Marchi Luciano, Polito Lucio, *L'impatto dell'adozione degli IAS/IFRS sui bilanci delle imprese italiane quotate*, FrancoAngeli 2012, pag. 92.

<sup>179</sup> Cfr. Marchi Luciano, Polito Lucio, *L'impatto dell'adozione degli IAS/IFRS sui bilanci delle imprese italiane quotate*, FrancoAngeli 2012, pagg. 90-92.

## 2.5 Le Pmi e il rating in una nuova ottica per il futuro: il concordato preventivo

Nell'approfondire i contenuti di questa tesi, si è richiamata più volte la crisi finanziaria in cui versano le imprese in questi ultimi anni, con particolare riferimento alla "stretta creditizia" che colpisce, soprattutto, quelle medio-piccole.

Inevitabilmente, in ambito fallimentare le imprese sono ricorse a due istituti giuridici, già esistenti, ma recentemente modificati dalla Legge Fallimentare: il concordato preventivo e il fallimento.

Stiamo parlando di due istituti profondamente diversi tra di loro, ma dei quali le imprese non possono non essere a conoscenza, in virtù della recente riforma e dell'importanza del secondo istituto per la continuazione dell'attività d'impresa.

Attraverso la nuova legge fallimentare, l'articolo 161 L.F. permette al debitore (imprenditore) di presentare al Giudice la cosiddetta "domanda di concordato in bianco", allegando gli ultimi tre bilanci d'esercizio e, entro un tempo prefissato dal Giudice a sua discrezione (fra sessanta e centoventi giorni), un piano di risanamento dei debiti o di soddisfazione dei creditori o di ristrutturazione del debito (art. 182-*bis* L.F.).

Assieme al piano di risanamento, entro i termini stabiliti, va presentata una relazione redatta da un professionista in cui si attestino sia i bilanci che il piano.

L'articolo 186-*bis* L.F. disciplina l'istituto del "concordato in continuità aziendale", mediante il quale l'imprenditore che si trova in uno stato di grave crisi economica può fare ricorso ad un piano che preveda una di tre opzioni, tra cui proseguire l'attività, cedere l'azienda o attuare un conferimento d'azienda. Chiaramente l'esistenza di un "buon" piano di risanamento-finanziario, credibile e fattibile al fine di ottenere dal Giudice il decreto di omologazione, permetterebbe a molte imprese di evitare il fallimento<sup>180</sup>.

---

<sup>180</sup> Commissione di Studio U.N.G.D.C.E.C. "Gli accordi di Basilea 2", *La valutazione del rischio di credito in Basilea 2: le linee guida per il commercialista*, 2008, pag. 113.

Anche quest'ultimo istituto è stato riformato, con particolare riferimento all'articolo 1 L.F. nel quale si prevede che “sono soggetti a fallimento (e al concordato preventivo) gli imprenditori commerciali, i quali dimostrino il possesso congiunto dei seguenti requisiti:

- attivo di stato patrimoniale non superiore ad euro 300.000 nei tre esercizi precedenti la data di deposito dell'istanza di fallimento;
- ricavi lordi annui, nei tre esercizi anteriori all'istanza di fallimento, non superiori ad euro 200.000 annui ;
- totale debiti, anche non scaduti, non superiore ad euro 500.000”<sup>181</sup>.

Si evince che il contesto economico-giuridico appena descritto potrebbe influire sul merito creditizio delle imprese coinvolte da parte degli istituti di credito.

Infatti, è stato pubblicato recentemente un documento di consultazione della Banca d'Italia in cui si riporta che “( ... ) le modifiche legislative hanno riflessi sulla classificazione per qualità del credito delle esposizioni verso soggetti che accedono all'istituto del concordato preventivo, ai fini delle segnalazioni di vigilanza, del bilancio e della Centrale dei Rischi. Al riguardo, sono stati chiesti chiarimenti sui criteri di classificazione per qualità del credito da adottare ( ... )”<sup>182</sup>.

In merito, è intervenuta l'EBA<sup>183</sup> fornendo “nuove definizioni di *non-performing exposures* e di *forbearance*”<sup>184</sup>.

In conformità a quanto dettato dal documento per la consultazione della Banca d'Italia, si elencano alcune precisazioni sulla classificazione dei debitori mediante le loro esposizioni, i

---

<sup>181</sup> Mariniello Lina Ferdinanda, *Controlli interni ed esterni nelle pmi nella prospettiva di Basilea 2 e degli IFRS*, Francoangeli 2009, pag. 197.

<sup>182</sup> Banca d'Italia, Documento per la consultazione: *Le novità in tema di concordato preventivo. Riflessi sulla classificazione per qualità del credito dei debitori*, novembre 2013, pagg. 2-3.

<sup>183</sup> Cfr. *European Banking Authority* (EBA) <<http://www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/supervisory-reporting/draft-implementing-technical-standard-on-supervisory-reporting-forbearance-and-non-performing-exposures>>.

<sup>184</sup> Banca d'Italia, Documento per la consultazione: *Le novità in tema di concordato preventivo. Riflessi sulla classificazione per qualità del credito dei debitori*, novembre 2013, pag. 3.

quali abbiano presentato domanda di concordato preventivo “in bianco” o con continuità aziendale<sup>185</sup>.

“L’applicazione dei rigidi criteri di Basilea 2 potrebbe porre evidenti conflitti di merito e di metodo per fabbisogni siffatti sia per le aziende di credito già coinvolte nei destini dell’impresa, in quanto espostesi precedentemente per l’ammissione al concordato, sia per le aziende di credito che, invece, volessero intervenire successivamente a finanziare il progetto di risanamento”<sup>186</sup>.

Il debitore che abbia presentato domanda di concordato, agli occhi della banca, si presenta come un soggetto che già versa in stato oggettivo di crisi e con un profilo debitorio caratterizzato da una forte incertezza circa le vie di risoluzione.

In proposito, la Banca d’Italia puntualizza sul concordato “in bianco” che:

- rientrano tra gli “incagli” le esposizioni riguardanti il periodo compreso dalla data di presentazione del concordato a quella di definizione dello stesso, salvo il caso di esposizioni già classificate tra le “sofferenze” o di nuove informazioni tali da trasformare gli incagli in sofferenze;
- analogamente a quanto appena detto sopra, avvengono le segnalazioni alla Centrale dei Rischi. “Ove la domanda di concordato si trasformi in Accordo di ristrutturazione dei debiti ai sensi dell’art. 182-*bis* della L.F., l’esposizione va classificata tra i crediti ristrutturati, valorizzando opportunamente la variabile “stato rapporto”. Resta ferma, anche in tal caso, la

---

<sup>185</sup> Banca d’Italia, Documento per la consultazione: *Le novità in tema di concordato preventivo. Riflessi sulla classificazione per qualità del credito dei debitori*, novembre 2013, pag. 3. Nel documento si precisa: “In base alle vigenti disposizioni segnaletiche devono essere ricondotte tra le “sofferenze” le esposizioni nei confronti di un soggetto in stato di insolvenza (anche non accertato giudizialmente) o in situazioni sostanzialmente equiparabili; devono invece essere classificate fra le “partite incagliate” le esposizioni nei confronti di soggetti in temporanea situazione di obiettiva difficoltà, che sia prevedibile, possa essere rimossa in un congruo periodo di tempo”.

<sup>186</sup> Commissione di Studio U.N.G.D.C.E.C. “Gli accordi di Basilea 2”, *La valutazione del rischio di credito in Basilea 2: le linee guida per il commercialista*, 2008, pag. 113.

classificazione a sofferenza dell'esposizione già precedentemente segnalata in tale categoria di censimento”<sup>187</sup>;

- l'EBA definisce come *non-performing exposures* gli incagli e le sofferenze (già esistenti) che intercorrono tra il debitore e la banca fino all'esito della domanda di concordato. Dopodiché, se avverrà una trasformazione del concordato in un accordo di ristrutturazione dei debiti (art. 182-bis L.F.), le esposizioni saranno spostate all'interno della classe *forbearance non-performing*.

Dell'istituto del concordato con continuità aziendale, già leggendo la stessa locuzione, si comprende l'intento legislativo di far superare lo stato debitorio dell'imprenditore attraverso la prosecuzione della sua attività.

La classificazione delle esposizioni, le segnalazioni alla Centrale dei rischi e le nuove definizioni dell'EBA sono conformi a quelle descritte per il concordato “in bianco”, tuttavia, alcune diversità si osservano in merito<sup>188</sup>:

- all'esito della domanda di concordato in continuità: mancata approvazione oppure giudizio di omologazione;
- alla possibilità di cessione o conferimento d'azienda: la relativa esposizione rientra nelle “attività in *bonis*”, se l'azienda è stata ceduta/conferita ad un gruppo diverso da quello del debitore e nelle “esposizioni ristrutturate”, se l'attività viene acquisita dalla propria “capogruppo/controllante”;
- alla segnalazione nella Centrale dei Rischi: l'esposizione debitoria della cessionaria/conferitaria rientra nei “crediti ristrutturati”;
- alle definizioni dell'EBA: le esposizioni confermate come incagli e sofferenze sono comprese, sino alla data dell'esito della domanda di concordato preventivo, tra le *non-*

---

<sup>187</sup> Banca d'Italia, Documento per la consultazione: *Le novità in tema di concordato preventivo. Riflessi sulla classificazione per qualità del credito dei debitori*, novembre 2013, pag. 4.

<sup>188</sup>Ivi., pag. 4.

*performing exposures*. Al giudizio di omologa, seguirà la trasformazione in *forbearance non-performing*.

## CAPITOLO III

### IL RUOLO DEL PROFESSIONISTA NELLA CONCESSIONE DEL CREDITO ALLE PMI

SOMMARIO: 3.1 Il contesto economico-industriale attuale - 3.2 Il rating advisory - 3.2.1 L'ambito operativo, l'importanza di un'analisi ex-ante - 3.2.2 Il business plan e il rendiconto finanziario - 3.3 La comunicazione in un nuovo approccio.

#### **3.1 Il contesto economico-industriale attuale**

Nel corso di questa tesi si è fatto riferimento più volte alla crisi economico-finanziaria che opprime l'andamento delle piccole e medie imprese. Tralasciando le problematiche interne aziendali (già accennate) legate alla mancanza di strutture manageriali efficienti, ci si sofferma sulla crisi di liquidità e sulla figura professionale che potrebbe essere d'aiuto nel rapporto Pmi-banche.

Con riferimento alla liquidità, spesso le imprese non riescono a raggiungere l'equilibrio finanziario di breve periodo, ossia, i flussi in entrata, derivanti dalla gestione tipica, non sono in grado di coprire quelli in uscita (senza considerare quelli legati alla gestione straordinaria). Così, le aziende sono "costrette" a chiedere ulteriori finanziamenti, non ricollegabili alla necessità di intraprendere nuovi investimenti produttivi, ma per recuperare la liquidità mancante.

Dall'altro lato, nella maggior parte delle volte le banche, in rispetto delle normative di vigilanza, sono tenute a dare risposta negativa ad altre richieste di credito, in quanto le posizioni sono già compromesse da *past due* e/o sconfinamenti persistenti.

Il fenomeno del *credit crunch* non interessa solamente i prestiti a breve termine, ma anche quelli con archi temporali medio-lunghi; si riportano, successivamente, alcuni dati numerici

fino al terzo trimestre 2013<sup>189</sup>: “il giro di vite più evidente riguarda le imprese ( ... ), e in particolare i prestiti di durata superiore ai cinque anni. Il -4,7% relativo ai prestiti verso il mondo produttivo è pari a circa 40 miliardi di euro. Di questa somma quasi la metà (18,9 miliardi) è rappresentata da un taglio dei prestiti di durata superiore ai cinque anni”<sup>190</sup>.

Si segnalano, inoltre, gli ultimi dati disponibili sulla tendenza delle erogazioni creditizie, rispetto all’anno appena concluso: “in Italia la caduta dei prestiti bancari alle imprese è stata finora del 10,5 % dal picco del settembre 2011, pari a -96 miliardi. Lo segnala il Centro studi di Confindustria che stima che proseguirà quest’anno: -1% (-8 miliardi). Nel 2015, invece, si registrerà un aumento del 2,8% (+22 miliardi)”<sup>191</sup>.

Inevitabilmente, il ragionare su questi numeri, di ambito economico-industriale generale, sposta l’attenzione sulla sfera finanziaria delle piccole imprese. Se già esiste un sistema finanziario fortemente compromesso, la gestione finanziaria delle Pmi non può essere tralasciata al caso. Fatto che, per le imprese di medie-grandi dimensioni, non accade quasi mai, ragione per cui all’interno dell’organigramma aziendale i direttori finanziari ricoprono un ruolo volto a “sorvegliare” l’area finanziaria e le attività che essa svolge con le altre aree d’impresa. Purtroppo, per ragioni economiche tali figure non possono essere inserite nell’organizzazione delle piccole imprese, ma questo non esula dal fatto che esista una gestione finanziaria efficiente<sup>192</sup>.

Oltre all’impegno degli imprenditori nel rinnovare il proprio *management* in ambito finanziario, una particolare collaborazione con i commercialisti, specializzati e competenti in

<sup>189</sup> I dati sono rivolti alle piccole e medie imprese.

<sup>190</sup> Vd. <<http://www.pmi.it/economia/finanziamenti/articolo/71033/accesso-al-credito-i-numeri-della-stretta-sulle-pmi.html>>.

<sup>191</sup> Vd. <<http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2014-01-11/csc-confindustria-credit-crunch-prosegue-2014-8-miliardi-meno-prestiti-imprese-113301.shtml?uuid=ABzQq2o>>.

<sup>192</sup> Cfr. Felisari Giovanni, *Valutazione strategica e previsione finanziaria nel rating interno delle imprese. Un sistema di supporto decisionale per l’istruttoria del credito secondo Basilea 2*, FrancoAngeli 2008, pag. 302. Nel testo si sottolinea: “La determinazione della struttura finanziaria obiettivo si avvale delle analisi propedeutiche riconducibili alla tematica del CAMP ( ... ) per la determinazione analitica del costo medio ponderato del capitale (WACC) e delle sue componenti: costo del capitale proprio (Ke), coefficiente Beta e costo del capitale di debito (Kd)”.

materia, potrebbe aiutare le Pmi in quelle scelte strategiche-finanziarie prese solitamente in completa autonomia<sup>193</sup>.

Potrebbe rivelarsi un aiuto nel superare “quel gap culturale che dimostra che le imprese non sanno perché hanno bisogno di credito. C’è un fabbisogno ma non conoscono l’origine. Spesso capita che le banche, soprattutto se poco attrezzate e preparate, si trovino nella stessa situazione. Qui c’è un grosso lavoro da fare in tema di comunicazione, anche tramite il supporto di professionisti che sono chiamati a fare molto più che reperire finanziamenti per i propri clienti, sono chiamati a supportare le scelte in maniera consapevole”<sup>194</sup>.

Prendendo spunto e riassumendo in tre principali punti, quanto descritto sull’analisi aziendale del secondo capitolo, l’azienda con l’aiuto del proprio professionista dovrebbe<sup>195</sup>:

1) procedere ad un’autovalutazione<sup>196</sup> del proprio equilibrio finanziario, del potere di mercato sui concorrenti, delle scelte strategiche future, dei rischi d’impresa ecc... “L’auto-diagnosi non risulta direttamente spendibile nei confronti delle banche interlocutrici”, ma si possono trarre alcuni aspetti su cui lavorare, come ad esempio:

- identificare le gestioni che presentano maggiori debolezze, per poi progettare una riorganizzazione aziendale efficiente;

---

<sup>193</sup> Cfr. Calcagnini Giorgio, Demartini Paola, *Banche e PMI: “le regole dell’attrazione”. Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, FrancoAngeli 2009, pag. 88. Nel manuale uno degli autori pone l’accento sulla seguente questione: “Mi rivolgo ai professionisti che spesso vedono nella banca una specie di fornitore a cui rivolgersi in maniera più o meno commerciale per ottenere credito e non come ad un partner per lo sviluppo. Esistono ancora professionisti che accompagnano i propri clienti in banca e dicono <<questo è quello che ti posso portare, che condizione gli offri?>>, come se la questione fosse esclusivamente relativa alle condizioni. Credo che vi sia la necessità, da un lato, di concepire l’istituto non più semplicemente come colui che finanzia le tue scelte, ma come colui che partecipa alle tue decisioni e, dall’altro, di insegnare alla banca la non piena applicazione dei modelli”.

<sup>194</sup> Ivi., pag. 90.

<sup>195</sup> Lanzavecchia Alberto, Tavaglini Giulio, *La gestione finanziaria di impresa. Problemi e soluzioni*, EIF-e.Book 2008, pag. 39.

<sup>196</sup> Cfr. Lanzavecchia Alberto, Tavaglini Giulio, *La gestione finanziaria di impresa. Problemi e soluzioni*, EIF-e.Book 2008, pag. 39. Nel testo tale primo approccio viene denominato dagli autori “*gnothi sauton*” (“conosci te stesso”). “L’iscrizione *gnothi sauton* posta sul tempio di Apollo nell’antica Delfi invitava gli uomini a riconoscere i propri limiti, si ritiene che sia proprio la presa di coscienza di eventuali aree di vulnerabilità aziendali che possa originare la possibilità dell’imprenditore di rimediare efficacemente. Le risposte per migliorare il rating si trovano in azienda ed è lì che vanno ricercate”.

- migliorare la comunicazione con i propri intermediari finanziari;
  - sviluppare un'ottica di "ottimizzazione del rating";
- 2) valutare le banche con cui si vogliono intraprendere dei rapporti lavorativi e le condizioni offerte dalle stesse, tenendo presente che il merito creditizio influisce fortemente sul *pricing*;
- 3) approntare il rapporto con la banca sulla "trasparenza informativa".

Perciò, il "ruolo del professionista" potrebbe configurarsi nell'intraprendere, assieme all'impresa, un percorso di analisi del "profilo di rischio", delle garanzie e del *pricing* ottenibile<sup>197</sup>.

In queste righe, è doveroso parlare al condizionale, in quanto si tratta di una pratica che non rientra nella prassi operativa svolta dal commercialista, ma su tale via esiste un percorso di sperimentazione avviato da alcuni Ordini Professionali italiani.

Le basi del progetto sono state poste a partire dal 2010: "secondo la proposta della categoria, delineata di concerto con Abi e Unioncamere, il commercialista entra a pieno nella filiera del rating, facendosi certificatore dell'affidabilità della piccola azienda di fronte ai finanziatori.

( ... ) Il professionista rilascerà un'attestazione all'impresa, che quest'ultima utilizzerà nei rapporti con il sistema bancario al momento della richiesta di finanziamento"<sup>198</sup>. Sul punto ad oggi, anche se il Consiglio Nazionale dei Commercialisti supportava una proposta di legge<sup>199</sup> di sviluppo della questione, non vi è stata alcuna approvazione.

Inoltre, a confermare questo approccio metodologico, nel 2012 l'Ordine dei Commercialisti del Triveneto e Confindustria per le Piccole Imprese "hanno deciso in accordo con le piccole

---

<sup>197</sup> Commissione di Studio U.N.G.D.C.E.C. "Gli accordi di Basilea 2", *La valutazione del rischio di credito in Basilea 2: le linee guida per il commercialista*, 2008, pag. 9.

<sup>198</sup> Vd. <<http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2010/10/25/pmi-il-rating-arriva-dal-consulente-la.html>>.

<sup>199</sup> Vd. <<http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2010/10/25/pmi-il-rating-arriva-dal-consulente-la.html>>.

imprese di Confindustria di creare un sistema di rating tutto veneto (anzi triveneto) che permetterà alle singole aziende di avere una maggiore facilità di accesso al credito”<sup>200</sup>.

L’obiettivo di tale accordo è di far “trasparire” tutti gli aspetti aziendali agli occhi delle banche e di ridurre “il rischio di default”<sup>201</sup>.

“Basilea 2 porta alla luce l’importanza della consulenza finanziaria, che fino ad oggi, soprattutto per le PMI, è confluita nella molteplicità dei servizi offerti dal dottore commercialista. ( ... ) I nuovi metodi di valutazione del merito creditizio impongono, in conclusione, al consulente d’azienda un confronto con i nuovi scenari introdotti da Basilea 2, così da evitare di trovarsi impreparati dinanzi alle nuove richieste del proprio mercato di riferimento”<sup>202</sup>.

Un ulteriore passo in avanti è stato fatto negli ultimi anni grazie alla proliferazione di numerosi corsi di specializzazione e master in tutta Italia per l’approfondimento in materia.

Si sottolinea, però, che nell’ottica delle banche può esserci una richiesta di eventuali garanzie dell’impresa al professionista, nel momento in cui venga emesso un giudizio di rating, senza togliere l’importanza dell’attività consulenziale svolta in assoluta obiettività.

### 3.2 Il rating advisory

Il *rating Advisor* è una figura professionale nata negli ultimi vent’anni all’interno delle organizzazioni bancarie con l’intento, da parte di un “gestore di relazione”, di affiancare e seguire i clienti (imprese) durante il procedimento di affidamento. Seguire da vicino l’attività d’impresa, è fonte di numerosi vantaggi per le banche, tra i quali una misurazione più precisa

---

<sup>200</sup> Antonini Alessio, Il Corriere del Veneto, *Piccole imprese, arriva il rating <<Garanzia per i prestiti in banca>>*, 6 dicembre 2012.

<sup>201</sup> Ibidem.

<sup>202</sup> Commissione di Studio U.N.G.D.C.E.C. “Gli accordi di Basilea 2”, *La valutazione del rischio di credito in Basilea 2: le linee guida per il commercialista*, 2008, pagg. 55-56.

del rischio e della valutazione del merito creditizio. In riferimento a quest'ultimo argomento, si vuole fare un breve cenno al “*potere di override*”<sup>203</sup>: potere della banca di variare le condizioni nel caso in cui essa si accorga o venga a conoscenza di nuove informazioni (quantitative/qualitative) pregiudizievoli verso il rating assegnato all'impresa<sup>204</sup>.

“Il servizio bancario di *Rating Advisory*, si configura come una funzione avente natura prettamente consulenziale e formativa, mirante a spiegare all'azienda affidata o potenzialmente affidabile, come origina l'attribuzione del rating e quali possono essere le strategie operative e le azioni pratiche da implementare al fine di tendere verso un miglioramento del proprio merito di credito”<sup>205</sup>.

D'altro canto, sotto il punto di vista dell'imprenditore può sembrare un'attività di consulenza, seppur svolta nella più ampia professionalità, rilegata a quelle che sono le necessità remunerative dell'istituto di credito per il quale il *Rating Advisor* opera.

Le piccole imprese italiane (soprattutto le ditte individuali) fin dalla loro nascita si sono affidate alla funzione del commercialista (“c.d. commercialista di fiducia”) per molteplici aspetti rilevanti nell'attività d'impresa (fiscali, amministrativi, finanziari), diventando così il principale punto di riferimento per coloro che stanno a capo dell'azienda.

“Sebbene la banca come il commercialista, sia anch'essa un *first mover* come interlocutore dell'impresa, a differenza di esso si propone ed è percepita dall'azienda come un fornitore e

---

<sup>203</sup> Cfr. Banca d'Italia, Circolare n. 263 – Nuove disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche, Titolo II, Parte Seconda, Capitolo 1, Sezione III, par. 3.5, *Collocazione organizzativa della funzione di “rating advisory”*. Nella circolare si sottolinea la seguente questione: “E' stato chiesto di conoscere se sia in linea con le vigenti disposizioni di vigilanza lo svolgimento di attività di *rating advisory* da parte di una struttura organizzativa della banca presso la quale siano già incardinate la funzione di sviluppo di modelli di rating e l'attività di attribuzione definitiva del rating alla clientela *corporate* attraverso *override*. ( ... ) Si ritiene che lo svolgimento dell'attività di *rating advisory* effettuata attraverso colloqui con le imprese sia di fatto assimilabile ad un'attività di natura commerciale, essendo la stessa volta a “sviluppare” la relazione col cliente”.

<sup>204</sup> Iacopozzi Cristiano, *L'applicazione di Basilea II in Italia. Aspetti tecnici ed elementi di riflessione*, Wolters Kluwer Italia, 2009, pag. 178.

<sup>205</sup> Ivi., pag. 180.

non come un professionista, anche perché non sviluppa un rapporto personale di tipo fiduciario. Sembrerebbe, quindi, delinearsi un quadro con sostanziale assenza di spazi di inserimento per la banca come *financial advisor* perché ( ... ) questo ruolo è già ricoperto dal commercialista che è il vero *insider* della proprietà dell'impresa ( ... )”<sup>206</sup>. Chiaramente il riferimento va ad un professionista con un'elevata specializzazione in materia finanziaria.

“Le banche regionali/locali, pur essendo limitate tecnicamente, sfruttano il rapporto approfondito che hanno con le imprese di piccole e medie dimensioni (PMI), sviluppato facendo leva sulla contiguità geografica e culturale, per valutare meglio i progetti di investimento a esse proposti (vantaggio competitivo relazionale). La naturale prosecuzione del rapporto sfocia nell'*advisoring* finanziario e, anche in Italia, alcuni di essi stanno già cercando di acquisire le competenze per colmare il *gap* tecnico, sebbene tali strutture rimangano spesso a metà strada tra la funzione crediti e la funzione finanza e manchino di una precisa connotazione all'interno delle banche stesse che ne limita fortemente la capacità operativa”<sup>207</sup>.

Infatti, esiste l'esigenza di un consulente finanziario che possa colmare quelle asimmetrie informative tra banca e impresa, in grado di gestire le informazioni aziendali determinanti nell'attribuzione del merito creditizio: il ruolo del *Rating Advisor* svolto dal professionista. Ad esempio nel Regno Unito, non vigendo l'obbligo per le società di capitali di ricorrere ad un collegio sindacale, la maggior parte delle imprese si affida ad un consulente esterno (“*auditor esterno*”).<sup>208</sup>

---

<sup>206</sup> Zara Claudio, *Le banche e l'advisoring nella finanza straordinaria, Business e fattori critici di successo nelle operazioni di quotazioni in borsa, merger & acquisitions, capitale per lo sviluppo e project finance*, Bancaria Editrice 2001, pagg. 43-45.

<sup>207</sup> Ivi, pagg. 26-27.

<sup>208</sup> Ibidem.

“La decisione da parte di un’impresa di rivolgersi alle prestazioni di un consulente esterno viene assunta quando essa deve affrontare un problema complesso verso il quale nutre incertezza e indisponibilità con riferimento a:

- la conoscenza del risultato *ex ante*;
- il tipo di operatività necessaria;
- le condizioni esogene e i tempi del problema;
- la conoscenza del risultato *ex post*”<sup>209</sup>.

Quindi, si tratta di un lavoro svolto, in un contesto di forte incertezza aziendale, dal professionista o in *team* con la stretta collaborazione dell’impresa, che ha conferito il mandato.

Ora, l’attenzione non è più rivolta al rapporto banca-impresa, ma si sposta su quello impresa-professionista: “la natura della relazione impresa-consulente verrà indagata tenuto conto di questo rovesciamento dei ruoli e focalizzando l’attenzione sul peso che la considerazione del *team* consulenziale e la fiducia che l’impresa ripone sulla sua struttura rivestono nell’ambito della scelta del consulente e dell’attribuzione dell’incarico”<sup>210</sup>.

Requisito essenziale “dell’*advisoring* finanziario” è la consapevolezza che, i confini della programmazione dell’attività di consulenza per le Pmi sono molto labili. In forza di quanto appena detto, anche i risultati programmati saranno caratterizzati da una certa indeterminatezza.

---

<sup>209</sup> Zara Claudio, *Le banche e l’advisoring nella finanza straordinaria, Business e fattori critici di successo nelle operazioni di quotazioni in borsa, merger & acquisitions, capitale per lo sviluppo e project finance*, Bancaria Editrice 2001, pag. 37.

<sup>210</sup> *Ibidem*.

Il punto di snodo di questa problematica, perciò, sta nell'instaurare un buon livello di fiducia e di trasparenza tra impresa e professionista. "La concessione della fiducia da parte dell'impresa si basa sull'assunto che il consulente abbia una certa regola di comportamento (c.d. "deontologia professionale") che non può essere definita:

- all'interno di dettagliate clausole contrattuali collegate a specifiche prestazioni;
- attraverso impegni a produrre risultati ( ... )",<sup>211</sup>.

Prima di elencare le principali attività che interessano la funzione del *Rating Advisor*, si vuole fare un breve cenno ad una problematica diffusa tra le piccole imprese familiari italiane con riferimento al cambio generazionale. Spesso è una difficoltà che sta alla base della "piramide dei problemi" economico-finanziari di tali imprese.

Qui, l'obiettivo del professionista dev'essere la "ricomposizione" della struttura proprietaria<sup>212</sup> delle "imprese familiari soggette alla deriva generazionale ( ... ), in questo ambito il consulente interviene, sia dal punto di vista finanziario sia da quello del diritto societario, al fine di razionalizzare la struttura dei soci:

- a) definendo gli ambiti dei soci finanziari da quelli dei soci anche gestori;
- b) liquidando i soci non più interessati a rimanere in azienda;
- c) risolvendo problemi successori e di continuità dell'impresa;

---

<sup>211</sup> Zara Claudio, *Le banche e l'advisoring nella finanza straordinaria, Business e fattori critici di successo nelle operazioni di quotazioni in borsa, merger & acquisitions, capitale per lo sviluppo e project finance*, Bancaria Editrice 2001, pagg. 37-39.

<sup>212</sup> Cfr. Lanzavecchia Alberto, Tavaglini Giulio, *La gestione finanziaria di impresa. Problemi e soluzioni*, EIF-e.Book 2008, pag. 39. Nel testo si delinea una delle principali problematiche che riguardano il controllo familiare di un'impresa: "La sovrapposizione tra impresa e famiglia dell'imprenditore si sviluppa spesso sia con riferimento al controllo proprietario, sia con riferimento alla gestione strategica e operativa, determinando in entrambi i casi potenziali vincoli allo sviluppo. Spesso la famiglia dell'imprenditore ha il pieno controllo proprietario dell'impresa (e questo indipendentemente dalla dimensione) e spesso ricorre a strumenti che le consentono di stabilizzare e mantenere nel tempo il suddetto controllo (es. consultazioni, accordi di voto, ecc.). Vi è, in altre parole, una forte chiusura verso l'esterno e verso l'ingresso in impresa di soggetti "estranei" alla famiglia dell'imprenditore.

d) ottimizzando il carico fiscale che è insito in questo tipo di operazioni, anche attraverso la razionalizzazione e la definizione di nuove strutture societarie”<sup>213</sup>.

Il consulente aziendale in questo processo, quindi, dovrà possedere alcuni elementi fondamentali come fiducia e rispetto da parte dell’azienda e un forte bagaglio di competenze professionali in ambito “finanziario” e “giuridico-fiscale”<sup>214</sup>.

Non esistendo ancora un protocollo accertato a livello legislativo, l’attività di *Rating Advisory* svolta dal professionista si dovrebbe focalizzare principalmente sulle seguenti fasi d’analisi<sup>215</sup>:

- 1) raccolta di informazioni contabili ed extra-contabili e di tutti i documenti necessari al fine di migliorare la *disclosure* aziendale<sup>216</sup>;
- 2) la valutazione degli elementi che influiscono maggiormente sul rischio d’impresa, tenendo presente quanto disposto da Basilea II e in prospettiva di Basilea III;
- 3) l’analisi del merito creditizio: "per merito creditizio si intende il massimo credito (accordato) per cassa, autoliquidante e per firma, che il sistema creditizio ritiene sostenibile nel tempo da una controparte (la definizione di merito creditizio non coincide con quella di rischio di credito, ma definisce solo uno dei fattori di rischio, la probabilità di *default*)".

In merito a quest’ultima fase, il compito svolto dal professionista è indirizzato all’analisi quantitativa, qualitativa e andamentale dell’impresa svolta solitamente dalla banca.

---

<sup>213</sup> Zara Claudio, *Le banche e l’advisoring nella finanza straordinaria, Business e fattori critici di successo nelle operazioni di quotazioni in borsa, merger & acquisitions, capitale per lo sviluppo e project finance*, Bancaria Editrice 2001, pag. 54.

<sup>214</sup> Ibidem.

<sup>215</sup> Vd. <[http://www.odcec.mi.it/Libraries/Materiale\\_Convegni/Massimo\\_Talone.pdf](http://www.odcec.mi.it/Libraries/Materiale_Convegni/Massimo_Talone.pdf)>.

<sup>216</sup> Cfr. Calcagnini Giorgio, Demartini Paola, *Banche e PMI: “le regole dell’attrazione”. Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, FrancoAngeli 2009, pag. 98. Nel testo si sottolinea in merito alla *disclosure*: “Per le imprese, ( ... ) contribuirà ad incentivare una più attenta gestione degli aspetti finanziari del loro operare e, al contempo, creare le condizioni per lo sviluppo di una cultura della *disclosure*, che porti ad offrire alla banche informazioni trasparenti sulla propria situazione finanziaria, per poter ottenere una valutazione quanto più possibile oggettiva del proprio merito creditizio”.

Ulteriormente, va sottolineata l'importanza dei piani economico-finanziari e di un'analisi preventiva di "tutte le variabili finanziarie chiavi (*key value*) che condizionano il giudizio finale delle banche al fine di:

- migliorare la performance e la distribuzione temporale delle *key value*;
- giungere alla definizione di una struttura finanziaria ottimale;
- garantire sempre e comunque una crescita economica finanziariamente sostenibile;
- contenere il rischio d'impresa entro limiti accettabili per le banche"<sup>217</sup>.

Infine, si vuole menzionare una possibile soluzione futura sostenuta dal Consiglio dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Milano in collaborazione con la Scuola di Alta Formazione Luigi Martino: "il problema delle asimmetrie informative tra banche e imprese potrebbe essere fortemente ridimensionato riconoscendo alla Categoria la firma di legale di asseverazione del merito creditizio per le imprese (Rating Advisory) similmente a quanto accade nella revisione contabile (D. Lgs. 39/2010) e nella ristrutturazione dei debiti (nuova L.F.)".

### **3.2.1 L'ambito operativo, l'importanza di un'analisi ex-ante**

La pianificazione finanziaria (assieme a quella economica) è uno strumento di reale necessità all'interno delle organizzazioni aziendali, dovrebbe rappresentare il punto di partenza di un'attività imprenditoriale (rispettando i dettati di un piano aziendale), in quanto il risultato ottenuto, ossia il raggiungimento dell'equilibrio finanziario, si basa essenzialmente sul *core business* dell'impresa. "E' indubbio che un piano di sviluppo, di qualsivoglia genere, debba prevedere, a monte, un'attenta attività di pianificazione finanziaria. In estrema sintesi, attraverso la pianificazione, l'esperto non fa altro che verificare se la traiettoria di sviluppo aziendale è coerente con un requisito di equilibrio finanziario. Egli deve appurare, in altri

---

<sup>217</sup> Vd. <[http://www.odcec.mi.it/Libraries/Materiale\\_Convegni/Massimo\\_Talone.pdf](http://www.odcec.mi.it/Libraries/Materiale_Convegni/Massimo_Talone.pdf)>.

termini, che le scelte relative al percorso di sviluppo dell'impresa non causino squilibri e criticità all'equilibrio finanziario stesso"<sup>218</sup>.

Anche in ambito bancario, lo studio della "proiezione economico-finanziaria" d'impresa potrebbe assumere un ruolo centrale durante il processo di analisi dei fidi. E' un'analisi preventiva che solitamente non viene adottata dalle banche, se non per il segmento *corporate*, data la necessità di elevate competenze tecniche di coloro che la redigono. Un'ulteriore difficoltà sta nel fatto che, per la prassi bancaria una previsione così complessità, non è economicamente conveniente in ragione della richiesta da parte delle aziende di numerosi finanziamenti a breve termine, a discapito dell'utilità di quelli a medio-lungo termine<sup>219</sup>.

"L'analisi prospettica spinta fino alla redazione di un documento di bilancio proforma, pur se fondata su un'analisi storica finalizzata a derivare dal passato l'andamento prevedibile della gestione, richiede la conoscenza di tecniche specifiche e, soprattutto, di concetti propri dell'analisi strategica per non ridursi ad un semplice esercizio numerico disancorato dalle informazioni sulle strategie dell'impresa e sul settore. In sostanza si tratta, per le banche in passato definite di credito ordinario, di avvalersi di una strumentazione tecnica più sofisticata e di far propria una logica di valutazione che attualmente è utilizzata da istituzioni creditizie operanti nel campo del *merchant banking* e dell'*investment banking* ( ... )" <sup>220</sup>.

Ritornando all'ottica aziendale, per far sì che la proiezione (di medio-lungo periodo) sia il più efficace possibile, è necessario individuare i punti critici ricollegabili sia ad aspetti relativi al bilancio, che ad aspetti dell'area finanziaria<sup>221</sup>:

- la posizione finanziaria netta;

---

<sup>218</sup> Lanzavecchia Alberto, Tavaglini Giulio, *La gestione finanziaria di impresa. Problemi e soluzioni*, EIF-e.Book 2008, pag. 495.

<sup>219</sup> Felisari Giovanni, *Valutazione strategica e previsione finanziaria nel rating interno delle imprese. Un sistema di supporto decisionale per l'istruttoria del credito secondo Basilea 2*, FrancoAngeli 2008, pag. 209.

<sup>220</sup> Ivi., pagg. 209-210.

<sup>221</sup> Lanzavecchia Alberto, Tavaglini Giulio, *La gestione finanziaria di impresa. Problemi e soluzioni*, EIF-e.Book 2008, pag. 503.

- l'espansione del capitale circolante netto;
- i flussi di liquidità;
- il valore economico creato.

Le metodologie di analisi delle prime criticità verranno affrontate successivamente, mentre con riferimento all'ultimo punto citato, la padronanza del valore economico dell'impresa assume un'importanza fondamentale, poiché permette di comprendere, "coerentemente con l'obiettivo strategico di fondo", la variazione di valore economico ottenuto, posto che l'obiettivo d'impresa sia sempre quello di massimizzare tale valore<sup>222</sup>.

"Sarà compito dell'analista isolare le variabili economiche aventi natura inusuale e non ripetibile nella fase di analisi interpretativa dei risultati aziendali, al fine di costruire una base significativa per l'elaborazione delle previsioni sulla gestione caratteristica e organica d'impresa, la sola a rappresentare la fonte di redditività operativa e in grado di generare nuovo valore aziendale. ( ... ) Un'impresa cresce in valore se migliora la propria redditività operativa e la propria capacità di generare nel tempo flussi di cassa a disposizione di azionisti e finanziatori"<sup>223</sup>.

Sintetizzando, l'analisi dei dati storici favorisce la programmazione futura della redditività e dei flussi di cassa, ma l'attenzione dell'azienda dev'essere riposta anche sulle "variabili esogene" (fusioni, scissioni, acquisizioni, andamento instabile delle vendite...), che potrebbero influenzare le decisioni future derivanti dall'andamento storico dell'impresa<sup>224</sup>.

Si scorrono brevemente, in seguito, i metodi di calcolo utilizzati nella determinazione del valore economico d'azienda:<sup>225</sup>:

---

<sup>222</sup> Lanzavecchia Alberto, Tavaglini Giulio, *La gestione finanziaria di impresa. Problemi e soluzioni*, EIF-e.Book 2008, pag. 503.

<sup>223</sup> Pedriali Franco, *Analisi finanziaria e valutazione aziendale. La logica applicativa con i nuovi principi contabili internazionali*, Hoepli Editore 2006, pag. 36

<sup>224</sup> Ivi., pag.41-42.

<sup>225</sup> Beltrame Federico, Cappelletto Roberto, *Valutazione finanziaria e rischio nelle Piccole e Medie Imprese*, Giappichelli Editore 2013, pag. 33-44.

- *metodo patrimoniale*: la stima riguarda unicamente le poste patrimoniali e la grandezza del patrimonio netto, senza considerare la politica finanziaria dell'azienda. E' un criterio che limita il valore dell'azienda ad una visione statica di quest'ultima;

- *metodo reddituale*: si procede con la stima della capacità, da parte dell'impresa, di generare reddito in futuro. Il calcolo consiste nell'attualizzazione del "reddito medio" per un numero di anni indeterminato (ipotesi di crescita aziendale costante, anche se poco verosimile) o per un numero di anni definito sulla base dei piani strategici aziendali. I principali limiti di questo metodo sono sostanzialmente due e riguardano la definizione del tasso di attualizzazione e del reddito medio. Perciò, il risultato di tale metodo potrebbe rivelarsi in contrasto con la reale logica d'impresa "sempre in continuo movimento";

- *metodo finanziario*: criterio che sintetizza il valore dell'impresa attraverso la stima analitica dei flussi di cassa prospettici prodotti dalla stessa (*Discounted Cash Flow Method*). E' ritenuto uno dei metodi più utilizzati. Inoltre, il valore previsionale dell'azienda può essere quantificato secondo due approcci, il primo (approccio *Asset side*) determina il risultato (flusso di cassa operativo) a mezzo della differenza tra il valore dell'attivo e il valore dei debiti, mentre il secondo (approccio *Equity side*) stima il valore del patrimonio netto (flusso di cassa netto). Si rappresentano tali approcci nelle seguenti tabelle;

+	Ricavi caratteristici monetari
(-)	Costi caratteristici monetari
=	MOL ( Flusso di circolante della gestione corrente )
(-)	Ammortamenti e altri accantonamenti
=	Reddito operativo (RO o EDBIT)
(-)	Imposte
=	RO al netto delle imposte
+	Ammortamenti e altri accantonamenti
=	MOL (al netto di imposte su RO)
±	Δ Capitale circolante
=	Flusso di cassa della gestione corrente
±	Δ Investimenti operativi
=	Flusso di cassa gestione operativa

+	Ricavi caratteristici monetari
(-)	Costi caratteristici monetari
=	MOL ( Flusso di circolante della gestione corrente )
±	Δ Capitale circolante
=	Flusso di cassa della gestione corrente
±	Δ Investimenti operativi
=	Flusso di cassa gestione operativa
(-)	Oneri finanziari netti
(-)	Imposte
±	rimborsi /versamenti di capitale proprio
±	Indebitamento (accensioni/rimborsi)
=	<b>Flusso di cassa netto per gli azionisti</b>

- *metodo misto*: approccio che assimila caratteristiche del metodo patrimoniale e del metodo reddituale. Si può pervenire alla valutazione dell'azienda attraverso due metodologie di stima diverse, l'EVA (*Economic Value Added*)<sup>226</sup> e il metodo con stima autonoma dell'avviamento<sup>227</sup>;

- *multipli di mercato*: approccio che valuta il valore dell'azienda sulla base del confronto tra valori di mercato di imprese simili per rischiosità e capacità di crescita in futuro.

Per ritornare al tema della pianificazione strategica, esponiamo le principali fasi di costruzione di un piano economico-finanziario<sup>228</sup>:

<sup>226</sup> Cfr. Pedriali Franco, *Analisi finanziaria e valutazione aziendale. La logica applicativa con i nuovi principi contabili internazionali*, Hoepli Editore 2006, pag. 145. Nel manuale si descrive il concetto di EVA: "L'*Economic Value Added* misura in termini assoluti il *surplus* di valore creato da un'impresa in rapporto agli investimenti in essere. Viene calcolato moltiplicando la differenza fra rendimento e il costo del capitale di un investimento per il capitale in esso impiegato".

<sup>227</sup> Cfr. Balducci Daniele, *Cessione e conferimento d'azienda*, Edizioni FAG Srl 2007, pag. 39. Nel testo si cita: "Il metodo della stima autonoma dell'avviamento è dato dalla somma del valore patrimoniale corrente e del valore dell'avviamento che è, singolarmente, valutato attualizzando il "sovrareddito". E' un metodo che presenta ( ... ) un discreto fondamento logico e un accettabile rigore formale. E' il metodo che, nella prassi professionale, trova la più ampia applicazione".

<sup>228</sup> D'Onofrio Marcello, *Come realizzare un business plan. Guida pratica per imprenditori e dirigenti*, FrancoAngeli 2002, pag. 19.

- 1) valutazione complessiva della situazione aziendale attuale<sup>229</sup> e futura;
- 2) analisi aziendale interna ed esterna;
- 3) determinazione degli obiettivi strategici;
- 4) programmazione e redazione del piano;
- 5) convalida ed esecuzione del piano.

Nei primi passaggi, per raggiungere l'obiettivo, ci si concentra<sup>230</sup>:

- sulla "descrizione dell'impresa": la conoscenza dei punti di forza e di debolezza aziendali, con riguardo ai prodotti, clienti, fornitori, *management*, dipendenti, possibili investimenti, costi di struttura, sono essenziali in un contesto di programmazione (analisi interna), come per l'analisi esterna, la quale si focalizza sulle variabili esogene, sulle minacce e sulle opportunità, sull'analisi di mercato e dei *competitors*. Inoltre, lo studio va rivolto ai punti strategici di successo e al posizionamento dell'azienda su quest'ultimi, al fine di conseguire le strategie stabilite;

- sulla "definizione dei parametri di previsione": dopo aver analizzato i punti di forza-debolezza interni all'impresa e i possibili fattori di successo o insuccesso provenienti dal mercato esterno, si procede con la traduzione di tali variabili in "parametri" attraverso la redazione di un "bilancio pro/forma"<sup>231</sup> (composto da stato patrimoniale previsionale, conto economico previsionale e stima previsionale dei flussi di cassa).

"I metodi per pervenire al bilancio e ai flussi previsionali utilizzati in genere sono i seguenti:

---

<sup>229</sup> Cfr. Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 3. Nel testo l'autore sottolinea e riporta: "Dopo aver compreso qual'è la situazione aziendale di partenza, è necessario, in primis, comprendere la "obbligatorietà" di formalizzare un sistema di controllo di gestione. In genere, si sente spesso affermare che, nella mente dell'imprenditore, vi è sempre una sorta di programmazione anche in assenza di un sistema formale strutturato. La complessità dell'attuale economia richiede però, anche una formalizzazione degli obiettivi che l'azienda vuole conseguire".

<sup>230</sup> Beltrame Federico, Cappelletto Roberto, *Valutazione finanziaria e rischio nelle Piccole e Medie Imprese*, Giappichelli Editore 2013, pag. 59.

<sup>231</sup> Pavan Aldo, *L'amministrazione economica delle aziende*, Giuffrè Editore 2008, pag. 680.

- un metodo sintetico che prevede la previsione dell'indebitamento finanziario a breve come sbilancio tra le attività previsionali e le passività previsionali comprese nel margine operativo netto ( ... );
- un metodo sintetico che prevede la previsione dell'indebitamento finanziario a breve mediante l'utilizzo dei flussi finanziari previsionali;
- un metodo complesso, tipico delle attività di programmazione e controllo che stima l'indebitamento finanziario netto previsionale simulandone l'andamento lungo dei sotto periodi che compongono l'anno (solitamente mesi o trimestri), mediante la costruzione del budget di cassa. E' la metodologia più corretta e puntuale in quanto fa dipendere il carico finanziario dall'indebitamento che progressivamente si viene a determinare"<sup>232</sup>.

Con riferimento al prospetto del fabbisogno finanziario corrente (CCN Capitale Circolante Netto) le metodologie utilizzate sono due:

- "la quantificazione sintetica delle componenti del CCN: il sistema prevedrà la quantificazione degli elementi del circolante utilizzando il fatturato, i tempi di rotazione del magazzino, i tempi di incasso di tutti i crediti di gestione, i tempi di pagamento di tutti i debiti di gestione tranne i debiti per imposte"<sup>233</sup>;
- la quantificazione degli elementi del CCC (Capitale Circolante Commerciale: magazzino più crediti verso clienti meno debiti verso fornitori): il sistema prevedrà la quantificazione del magazzino, dei crediti verso clienti e dei debiti verso fornitori

---

<sup>232</sup> Beltrame Federico, Cappelletto Roberto, *Valutazione finanziaria e rischio nelle Piccole e Medie Imprese*, Giappichelli Editore 2013, pag. 60-61.

<sup>233</sup> I tempi di rotazione delle scorte, di incasso dei crediti e di pagamento dei fornitori descrivono quello che è il ciclo monetario aziendale; l'aspettativa che si dovrebbe avere su quest'ultimo è di una sua potenziale diminuzione. Perciò, per comprendere l'andamento del ciclo monetario è necessario stimare alcuni indici (ivi visti nel capitolo precedente). L'indice di durata delle scorte si ottiene rapportando il valore del magazzino al fatturato, moltiplicato per 360 giorni. L'indice di durata dei crediti risulta dal rapporto tra il valore dei crediti di gestione e il fatturato, moltiplicato per 360 giorni. Infine, l'indice di durata dei debiti si misura rapportando il valore dei debiti di gestione al fatturato, moltiplicato per 360 giorni.

utilizzando i rispettivi tempi di vendita di incasso e pagamento. Gli altri crediti e debiti di gestione saranno ottenuti in base all'incidenza rispetto al fatturato"<sup>234</sup>.

Il consulente nel predisporre una pianificazione economico-finanziaria efficace ed efficiente deve basarsi, innanzitutto, su dati consuntivi di bilancio (costi variabili, costi fissi, andamento del ciclo monetario), ma sentirà, anche, l'esigenza di interloquire con il *management* nell'obiettivo di raccogliere informazioni sulle scelte strategiche future, al fine di sintetizzarle in dati previsionali<sup>235</sup>. Quindi, l'interesse sarà rivolto:

- all'andamento delle vendite (fatturato previsionale);
- agli investimenti futuri in capitale fisso;
- al fabbisogno finanziario futuro (finanziamenti a breve e/o medio lungo termine);
- ai probabili nuovi conferimenti di capitale proprio.

Nel prospetto sotto riportato, si evidenziano i principali "parametri di previsione" suddivisi per area di appartenenza<sup>236</sup>:

<p><b>Area economica</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Variazione % Fatturato</li> <li>■ Inc. % costo del materiale venduto</li> <li>■ Inc. % costo servizi variabili</li> <li>■ Inc. % MOD</li> <li>■ Variazione Costi servizi fissi</li> <li>■ Inc. % imposte</li> </ul>	<p><b>Area commerciale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Giorni di Magazzino</li> <li>■ Giorni Crediti di Gestione</li> <li>■ Giorni Debiti di Gestione</li> <li><input type="checkbox"/></li> <li><input type="checkbox"/></li> <li><input type="checkbox"/></li> </ul>
<p><b>Area investimenti</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Nuovi investimenti fissi</li> <li>■ % Ammortamento nuovi Investimenti</li> <li>■ Disinvestimenti</li> <li>■ Ammortamento disinvestimenti</li> </ul>	<p><b>Area finanziamenti</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Apporti di Capitale Proprio</li> <li>■ Riduzione di Capitale Proprio</li> <li>■ Distribuzione dividendi</li> <li>■ Accensione debiti finanziari a m/l</li> <li>■ Rimborso debiti finanziari a m/l</li> <li>■ Costo finanziamenti</li> </ul>

<sup>234</sup> Beltrame Federico, Cappelletto Roberto, *Valutazione finanziaria e rischio nelle Piccole e Medie Imprese*, Giappichelli Editore 2013, pag. 61.

<sup>235</sup> Ivi., pag. 63.

<sup>236</sup> Beltrame Federico, Cappelletto Roberto, *Valutazione finanziaria e rischio nelle Piccole e Medie Imprese*, Giappichelli Editore 2013, pag 62.

### 3.2.2 Il business plan e il rendiconto finanziario

Il tema di questa tesi si è sviluppato attorno al concetto di "credito" delle Pmi e a tutti i suoi aspetti, con particolare attenzione all'accesso e al miglioramento del credito.

Inutile, ribadire l'importanza di un orientamento alla crescita del rapporto tra banca e impresa, magari con l'ausilio di professionisti esperti in materia; tuttavia, il ruolo centrale lo svolge la piccola impresa, adeguando la propria operatività ad una programmazione *ex-ante*, (mettendo da parte "l'impulsività" nell'intraprendere azioni finanziarie) fatta sulla base dell'analisi consuntiva dei dati.

"Compito dei vertici aziendali è, sicuramente, far comprendere a tutti i dipendenti come, allo stato attuale, anche nelle piccole e medie imprese, l'analisi, la programmazione e l'approfondimento delle zone di forza e di debolezza aziendale rappresentano una condizione necessaria ma non sufficiente per far sì che l'azienda possa continuare a vivere. Necessaria perché, in sua mancanza, tutto viene lasciato all'improvvisazione, circostanza molto pericolosa in tempi di forte turbolenza dei mercati. Non sufficiente in quanto, come è ovvio, l'impresa non produce flussi finanziari e reddito solo perché esiste un sistema di programmazione e di analisi consuntive"<sup>237</sup>.

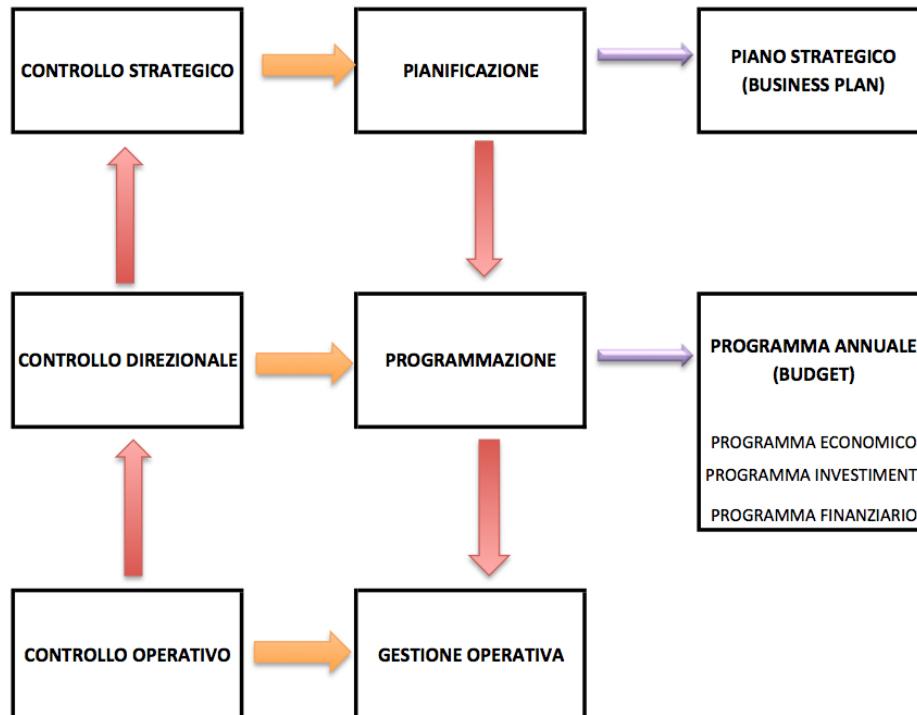
Si è pensato, proprio per aiutare le piccole-medie imprese nel raggiungimento di una gestione migliore e, perciò, nella creazione di valore economico (aspetto fondamentale "agli occhi" delle banche), di approfondire due strumenti direzionali diversi per forma, ma legati tra loro da un'obiettivo comune, quello di una gestione efficace ed efficiente: il *business plan* e il rendiconto finanziario (in chiave "previsiva").

"( ... ) Una efficace azione di governo (che vede un momento di sintesi nei piani di medio-lungo periodo e nei programmi a breve) consente di attivare un processo di apprendimento

---

<sup>237</sup> Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 3.

organizzativo, all'interno del quale ogni attore aziendale è guidato dagli obiettivi cui tendere le proprie *performance* ( ... )<sup>238</sup>.



Come si evince dalla rappresentazione<sup>239</sup>, sopra riprodotta, tutta la gestione d'impresa nasce dal business plan, in quanto incorpora "l'idea imprenditoriale" di fondo.

Quindi, alla base della redazione del business plan troviamo la pianificazione e la programmazione economica, finanziaria e d'investimento<sup>240</sup>.

<sup>238</sup> Bartoli Furio, *Tecniche e strumenti per l'analisi economico-finanziaria. Piani, programmi, modelli e indicatori economico-finanziari alla luce di Basilea 2*, FrancoAngeli 2006, pag. 149.

<sup>239</sup> Ibidem.

"Già da qualche anno ( ... ) gli istituti bancari richiedono alla propria clientela la redazione del business plan dal quale desumere, le principali informazioni qualitative, le prospettive di *business* e quindi il rischio atteso. Alla luce di Basilea 2, ciò si traduce, per l'azienda in una maggiore attenzione nell'analisi delle scelte di sviluppo, ed in una più chiara comunicazione delle stesse all'istituto bancario, in vista del giudizio basato sul sistema di rating (rating prospettico)"<sup>241</sup>.

Chiaramente, per la banca ricevere un piano d'impresa basato su strategie future abbastanza concrete e allo stesso tempo traducibile attraverso numeri realizzabili, può darle un *input* positivo nell'assegnazione del rating. "Nel medio-lungo periodo, l'assenza di una concreta programmazione, comporterebbe un evidente contrasto tra quanto sostenuto nel documento di previsione e la realtà aziendale, conducendo ad un significativo peggioramento del rating"<sup>242</sup>.

Come prerogativa essenziale alla base della costruzione del business plan, vi dev'essere un "approccio olistico" degli attori coinvolti in questo progetto, al fine di riuscire a collegare molteplici aspetti aziendali. Il documento può assumere una "struttura standard" che faccia da "guida per l'analista nella raccolta dei dati, nel commento, nell'organizzazione del documento"<sup>243</sup>.

La struttura del business plan può essere, così, composta<sup>244</sup>:

- "sommario": in questa parte iniziale vengono elencate le principali caratteristiche dell'azienda, come la denominazione, l'obiettivo del piano, i destinatari del piano (nuovi soci, nuovi finanziatori, *partnership*, agevolazioni economiche...), gli obiettivi prospettici generali circa le vendite, il margine lordo e il margine netto;

<sup>240</sup> D'Onofrio Marcello, *Come realizzare un business plan. Guida pratica per imprenditori e dirigenti*, FrancoAngeli 2002, pag. 17.

<sup>241</sup> Commissione di Studio U.N.G.D.C.E.C. "Gli accordi di Basilea 2", *La valutazione del rischio di credito in Basilea 2: le linee guida per il commercialista*, 2008, pag. 51.

<sup>242</sup> *Ibidem*.

<sup>243</sup> Ferradina Antonio, Carriero Fabrizio, *Il business plan. Guida strategico-operativa. Con CD-ROM*, Ipsoa 2012, pag. 89.

<sup>244</sup> *Ibidem*.

- “descrizione azienda/progetto”: si procede con la descrizione della natura dell’azienda (impresa *start-up* o *on going*, la forma giuridica...), la *mission* dell’attività imprenditoriale (nuova iniziativa, sviluppo di idee già esistenti, piani di risanamento, ristrutturazione dei debiti, concordato preventivo...), la struttura proprietaria (quali sono i soggetti economici che compongono l’azienda come soci, azionisti, obbligazionisti), la struttura del *management*;
- “fattibilità di *marketing*”: lo scopo è uno studio approfondito del mercato sul quale si vuole intraprendere la strategia insita nel piano, delle politiche di mercato (segmentazione geografica, demografica, comportamentale, del mercato attuale e del mercato *target*), delle politiche di marketing (prezzo, prodotto, di *mix*) e, infine, sull’analisi della concorrenza (quote di mercato dei *competitors*, strategie adottate, punti di forza e di debolezza...);
- “fattibilità tecnica”: questa parte si concentra sull’attuazione delle strategie prescelte, ovvero, sulle scelte produttive (*make or buy*), di approvvigionamento, di commercializzazione, d’investimento<sup>245</sup> e sulla composizione del capitale fisso (descrizione dettagliata dei fabbricati, degli impianti)<sup>246</sup>;
- “fattibilità economico-finanziaria”: concetto fortemente legato a quello del punto precedente, in quanto si determinano le risorse finanziarie, necessarie alla realizzazione del progetto, e le risorse economiche generate dall’investimento. E’ consigliata la costruzione del piano finanziario per un periodo di tempo compreso tra i tre e i cinque anni (un periodo di tempo più ristretto consente un’analisi più accurata, data la variabilità dei mercati in questi

---

<sup>245</sup> Cfr. Ferradina Antonio, Carriero Fabrizio, *Il business plan. Guida strategico-operativa. Con CD-ROM*, Ipsoa 2012, pag.110. Nel manuale si evidenzia: “E’ essenziale anche una descrizione analitica degli investimenti, riportando una sintesi degli investimenti disaggregati per tipologia e localizzazione e indicando l’impiego cui sono destinati e i relativi importi al netto dell’IVA. Indicare i macchinari previsti nel piano degli investimenti, la capacità produttiva media, la vita utile e gli addetti impegnati per il funzionamento. ( ... ) Indicare se gravano garanzie reali o se si prevede di dare cespiti in garanzia”.

<sup>246</sup> Cfr. Mariani Giovanna, *Conoscenza e creazione di valore. Il ruolo del business plan*, FrancoAngeli 2012, pag. 71. Nel testo, in merito alla fattibilità tecnica, si sottolinea: “Si produrranno quindi il Piano tecnico-produttivo, il Piano organizzativo e il Piano Marketing. Il tutto necessita anche della definizione dei tempi, delle *milestones* nonché dei relativi costi. Le previsioni devono essere realistiche e fattibili con le risorse indicate nel progetto; in esso devono, inoltre, essere indicati i rischi che si potrebbero presentare all’azienda ( ... )”.

ultimi anni). Si definisce, inoltre, il fabbisogno strutturale (necessario all'acquisizione degli *asset*) e il fabbisogno corrente (dato dal capitale circolante netto<sup>247</sup>), ai quali dovrebbe corrispondere “la definizione del mix delle fonti di finanziamento più idonee a minimizzare il rischio finanziario dell'iniziativa, scegliendo quelle relative agli apporti di capitale proprio e quelle acquisite a titolo di indebitamento, in base anche alla scadenza ritenuta più adeguata in relazione alle caratteristiche temporali dei flussi. La scelta assunta in termini di struttura finanziaria consentirà, inoltre, di delineare un'ipotesi di oneri finanziari da imputare alla gestione ( ... )”<sup>248</sup>;

- “fattibilità organizzativa”: in quest'ultima parte del business plan viene approfondita la fase di sviluppo dei prodotti, le tecnologie impiegate, l'aspetto tecnico-operativo della produzione e dell'assistenza tecnica, la distribuzione e commercializzazione dei prodotti.

L'altro strumento direzionale, poco utilizzato dalle piccole imprese (sia a dati consuntivi che a dati preventivi)<sup>249</sup>, ma in grado di aiutarle sul fronte delle decisioni finanziarie future e su quello bancario (migliore valutazione del merito creditizio), è il rendiconto finanziario.

“( ... ) La programmazione non è una previsione del futuro andamento economico e finanziario d'impresa, ma è l'insieme dei programmi operativi che, nel rispetto degli

---

<sup>247</sup> Cfr. Mariani Giovanna, *Conoscenza e creazione di valore. Il ruolo del business plan*, FrancoAngeli 2012, pag. 84. L'autore nel manuale suggerisce alle imprese che redigano un business plan, di procedere con la distinzione del capitale circolante in capitale circolante permanente, includendo “una parte dei crediti commerciali, la cui dimensione è influenzata dai rapporti di forza contrattuale con la clientela e dalle politiche intraprese dai concorrenti, una parte del magazzino, derivante dai vincoli produttivi e di mercato, che impongono all'impresa, nei processi con lunghe catene del valore, di prevedere maggiori scorte di *work in process*, così come i tempi lunghi di consegna da parte dei fornitori che necessitano di elevate scorte di sicurezza per prevenire rotture di stock” e in capitale circolante variabile”.

<sup>248</sup> Mariani Giovanna, *Conoscenza e creazione di valore. Il ruolo del business plan*, FrancoAngeli 2012, pag. 82.

<sup>249</sup> Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume II Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 175. Si riporta in seguito quanto descritto dall'autore sul suo testo: “Il budget finanziario invece identifica un documento (il rendiconto) che, attualmente non fa parte del bilancio civilistico”.

orientamenti strategici di medio-lungo periodo, orientano i processi aziendali per il raggiungimento degli obiettivi prefissati<sup>250</sup>.

Infatti, il rendiconto finanziario è l'ultima operazione "tecnica" della programmazione aziendale, o meglio, è il prodotto che si ottiene solamente in seguito alla predisposizione e al conseguimento degli equilibri del budget economico e del budget patrimoniale<sup>251</sup>.

“Qualora, dalla redazione dei flussi monetari e dalla elaborazione conseguente del rendiconto, venisse evidenziata una situazione di sostanziale squilibrio dinamico, sarebbe infatti necessario rielaborare, ex novo, tutti i dati oggetto di programmazione. ( ... ) La redazione del rendiconto rappresenta, pertanto, la fase di chiusura della programmazione finanziaria solo qualora i dati evidenziano una situazione equilibrata”<sup>252</sup>.

Perciò, tralasciando le diverse tipologie di budget, le quali richiedono un approfondimento che non sarebbe esaustivo in questa sede, vista anche la tematica principale affrontata, si esamineranno le principali peculiarità del rendiconto finanziario preventivo<sup>253</sup>.

Inoltre, “sono due gli strumenti che permettono di valutare l'impatto sulla dinamica finanziaria dei budget operativi:

- il rendiconto finanziario preventivo o budget delle fonti e degli impieghi;
- il budget di cassa o di tesoreria”<sup>254</sup>.

Anche se a volte vengono utilizzati come sinonimi, vi è una diversità tra i due strumenti finanziari appena citati: il budget di tesoreria rileva le entrate e le uscite di cassa mensili, viceversa, il rendiconto finanziario evidenzia l'assorbimento e la generazione di liquidità di ogni area gestionale nell'arco di un esercizio<sup>255</sup>.

---

<sup>250</sup> Bartoli Furio, *Tecniche e strumenti per l'analisi economico-finanziaria. Piani, programmi, modelli e indicatori economico-finanziari alla luce di Basilea 2*, FrancoAngeli 2006, pag. 149.

<sup>251</sup> Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume II Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 216.

<sup>252</sup> Ivi., pag. 195.

<sup>253</sup> Cfr. Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume II Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pagg. 175-214. Si rimanda il lettore ad un approfondimento in materia nel testo.

<sup>254</sup> Tullio Alessandro, *Dall'analisi del bilancio al budget*, Wolters Kluwer Italia 2004, pag. 188.

<sup>255</sup> Cfr. <<http://www.eurotask.it/rassegnastampa/Budget%20di%20tesoreria.pdf>>.

“Il budget di cassa ed il rendiconto finanziario sono generalmente definiti quali budget finanziari in quanto hanno l’obiettivo di formalizzare la gestione finanziaria dell’impresa, determinandone il fabbisogno finanziario e l’eventuale disponibilità di mezzi monetari per la sua copertura”<sup>256</sup>.

“Gli impieghi finanziari possono dipendere da diversi fattori, quali:

- l’incremento del capitale circolante (per effetto, ad esempio, dell’aumento dei crediti verso clienti o del valore delle scorte);
- l’incremento del capitale fisso (per effetto, ad esempio, dell’acquisto di nuovi impianti e macchinari);
- la diminuzione dei debiti a breve (per effetto, ad esempio, della diminuzione dei debiti verso fornitori o verso i dipendenti);
- la diminuzione di debiti a medio/lungo termine (ad esempio, l’estinzione di un prestito o il versamento del trattamento di fine rapporto);
- il rimborso di capitale proprio”<sup>257</sup>.

Diversamente, possono influire sull’entità delle fonti:

- “la capacità di autofinanziamento dell’impresa (*cash flow*);
- l’incremento dei debiti a breve (ad esempio l’aumento dei debiti verso fornitori);
- l’incremento dei debiti a medio/lungo termine (ad esempio l’erogazione di un mutuo);
- l’aumento del capitale proprio;
- la riduzione del capitale circolante;
- la riduzione del capitale fisso”<sup>258</sup>.

Quindi come già anticipato, il rendiconto analizza i flussi di cassa “creati ed assorbiti” con riferimento ad un determinato periodo di tempo. La definizione di quest’ultimo è molto

---

<sup>256</sup> Tullio Alessandro, *Dall’analisi del bilancio al budget*, Wolters Kluwer Italia 2004, pag. 188.

<sup>257</sup> Ivi., pagg. 188-189.

<sup>258</sup> Tullio Alessandro, *Dall’analisi del bilancio al budget*, Wolters Kluwer Italia 2004, pag. 188.

importante ai fini della predisposizione del rendiconto, in quanto “la redazione completa ed esaustiva di simili documenti richiederebbe una adeguata chiusura dei conti, reddituali e patrimoniali”<sup>259</sup>.

Per oltrepassare al meglio questa problematica, una soluzione si consegue nell’adottare un rendiconto “focalizzato solo sul flusso di cassa della gestione caratteristica (*cash flow* caratteristico) e sulle macro-poste connesse ad acquisti e dismissioni di elementi patrimoniali a lungo termine ( ... )”, oppure, nell’utilizzare “dati aggregati per periodi inferiori. Nulla impedisce ad esempio, che il budget economico sia chiuso con cadenza bimestrale ma che i dati ivi rilevati, siano evidenziati anche con riferimento a periodi inferiori”<sup>260</sup>.

---

<sup>259</sup> Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume II Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 217.

<sup>260</sup> *Ibidem*.





Dal prospetto<sup>261</sup> di rendiconto mensile (riferibile anche ad altri archi temporali) sopra riportato, si intuisce che i risultati ottenibili richiedono una chiusura dei saldi di budget patrimoniale ed economico relativi allo stesso periodo di tempo indicato nel rendiconto; nell'impossibilità di chiudere i predetti saldi, sarà obbligata la scelta di omettere la compilazione in alcuni riquadri.

L'informazione con maggiore significato è rappresentata dal flusso di cassa della gestione corrente, come espressione della capacità dell'azienda di sostenere "autonomamente" gli impegni assunti. Tra i primi a dover essere soddisfatti, in linea generale, troviamo gli oneri finanziari, le imposte e il rimborso dei finanziamenti.

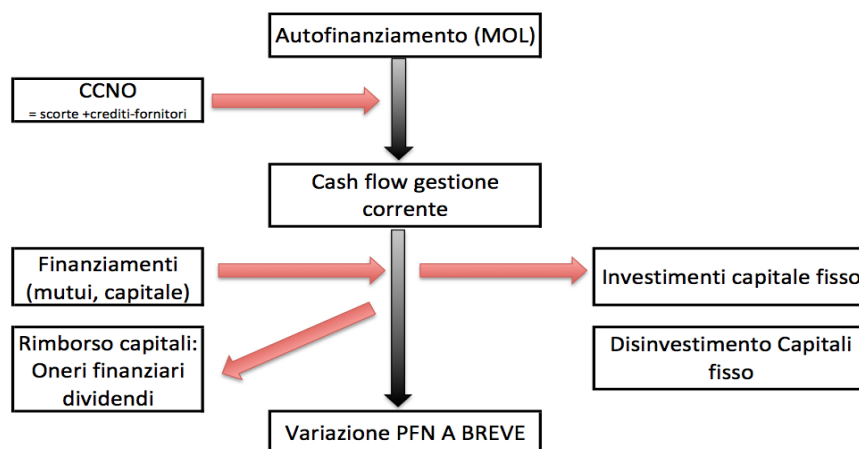
Inoltre, la differenza tra l'entità del *cash flow* e quella degli impegni finanziari "indeclinabili" consente di ottenere il *free cash flow* (nuovi possibili investimenti strategici nel caso di un avanzo o ricorso a nuove forme di finanziamento in caso di un disavanzo).

Anche in presenza di informazioni non complete si perviene, comunque, ad una migliore gestione finanziaria, rispetto ad un contesto caratterizzato da una totale assenza di "indicazioni" economico-finanziarie<sup>262</sup>.

---

<sup>261</sup> Cfr. Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume II Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 219.

<sup>262</sup> *Ibidem*.



Come precedentemente accennato, il budget di tesoreria e il rendiconto finanziario preventivo sono due strumenti apparentemente diversi, ma se si opta per un'analisi infra-annuale che coincida per entrambi, ci accorgiamo che stiamo utilizzando lo stesso prospetto.

Si segnala un'ulteriore metodologia tra i budget di tesoreria il “*rolling cash flow*” ovvero un rendiconto di cassa “a scorrimento”. “Tale documento di programmazione finanziaria ( ... ), indipendentemente dal periodo infra-annuale considerato (mese, trimestre, quadrimestre, ecc.), evidenzia le entrate e uscite programmate dei successivi 12 mesi. Ciò significa che, al termine di ogni periodo ( es. alla fine di ogni mese), nel budget di tesoreria viene inserito nella programmazione un uguale periodo in modo che il manager abbia sempre a disposizione i dati “previsionali” di cassa riguardanti i 12 mesi<sup>263</sup>”. Si rivela, perciò, uno strumento particolarmente utile al management al fine di conseguire un'ottica finanziaria sempre in continuo aggiornamento, tuttavia, il procedimento richiede un forte impegno improntato ad una logica di “*rolling*”<sup>264</sup>.

<sup>263</sup> Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume II Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012, pag. 220.

<sup>264</sup> Ibidem.

### 3.3 La comunicazione in un nuovo approccio

“Si è dibattuto ampiamente se è la piccola impresa a subire una scarsità di offerta di capitale a vario titolo oppure se non siano, piuttosto, le sue scelte e le sue caratteristiche intrinseche a limitare la domanda. Varie ricerche hanno attribuito la responsabilità di questo *gap* tanto alle istituzioni finanziarie (avverse o poco disposte verso il rischio e, quindi, poco propense a concedere il credito a scadenza protratta), che ai piccoli imprenditori”<sup>265</sup>.

In questo paragrafo, ci soffermiamo sull’argomento che concerne l’ultima parte dell’affermazione appena citata, ossia, quali accorgimenti possono intraprendere le piccole e medie imprese per migliorare la comunicazione con gli istituti di credito.

Si possono elencare alcuni punti strategici, sui quali le imprese potrebbero lavorare allo scopo di ottimizzare il rapporto banche-Pmi<sup>266</sup>:

- la “*relationship lending* (credito di relazione)”: stretta relazione, basata sullo scambio di “*soft information*” (informazioni “non codificate”), tra le imprese e le banche locali. Attraverso un rapporto, così, strutturato, gli istituti riescono a cogliere anche l’esistenza del valore di “*asset intangibili*” (IAS/IFRS), aspetto rilevante nel giudicare il merito creditizio di un’impresa<sup>267</sup>. A riguardo, si apre una piccola “parentesi” in riferimento ai possibili indicatori, in grado di esprimere i valori qualitativi degli *asset* intangibili, secondo i principi contabili internazionali:

---

<sup>265</sup> Calcagnini Giorgio, Demartini Paola, *Banche e PMI: “le regole dell’attrazione”. Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, FrancoAngeli 2009, pag. 77.

<sup>266</sup> Cfr. Calcagnini Giorgio, Demartini Paola, *Banche e PMI: “le regole dell’attrazione”. Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, FrancoAngeli 2009, pagg. 78

<sup>267</sup> Ibidem.

- “indicatori per la fase della scoperta e dell’apprendimento, al fine di capire se si sono poste le premesse per un rinnovamento dall’interno, o per migliorare le capacità di *networking*, o per l’acquisizione di *knowledge*, ecc...;
- indicatori per la fase di implementazione, al fine di evidenziare gli investimenti fatti o programmati per migliorare la flessibilità tecnologica, le proprietà intellettuali acquisite con brevetti, con accordi di *licensing* o altri accordi vari, ecc.;
- indicatori per la fase di commercializzazione, al fine di apprezzare la qualità dei rapporti con la clientela, le determinanti della performance commerciale (impatto dell’innovazione/nuovi prodotti), le prospettive future legate al lancio di nuovi prodotti o all’impatto delle innovazioni di processo”<sup>268</sup>;
- l’impresa, per aumentare il proprio grado di autovalutazione e per risolvere il proprio “*shadow rating*”, dovrebbe assumere un “sistema di controllo direzionale e strategico” (sviluppo di idee strategiche, concretizzazione delle strategie attraverso piani aziendali, monitoraggio e confronto delle attività strategiche attuate...);
- approfondire un “sistema di *reporting*” incentrato sullo scambio e presentazione di schemi, prospetti, rendiconti al fine di “evidenziare il confronto tra i risultati effettivamente conseguiti e gli obiettivi preventivati”. Va rilevata, inoltre, la difficoltà per le piccole e medie imprese nel configurare la propria struttura organizzativa ad un sistema di *reporting*, ma “è anche vero che ad esse è richiesto un adeguato sforzo per integrare e supportare la comunicazione finanziaria di tipo obbligatorio (*mandatory disclosure*) con un’informativa volontaria basata su un sistema di monitoraggio in grado di misurare almeno i valori *financial*, riferiti ai segmenti di analisi individuati (*voluntary disclosure*). In sostanza, proprio per le sue caratteristiche, la piccola impresa

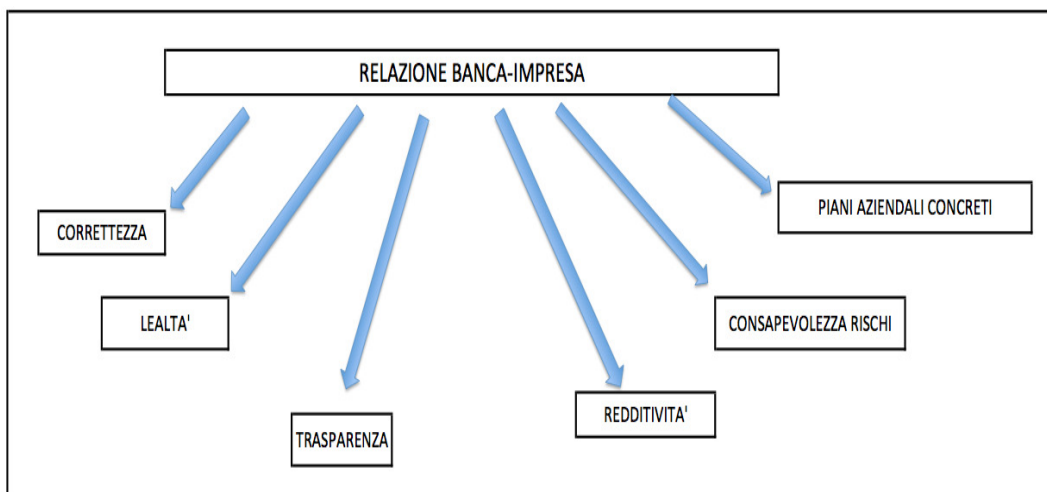
---

<sup>268</sup> Calcagnini Giorgio, Demartini Paola, *Banche e PMI: “le regole dell’attrazione”. Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, FrancoAngeli 2009, pagg. 79-80.

dovrebbe ricercare quella coerenza tra comunicazione finanziaria esterna e sistema di reporting interno”.

Si è evidenziata, quindi, l'importanza della pianificazione aziendale all'interno delle aziende, tenendo presente che tali documenti saranno ritenuti attendibili dalle banche, solo in presenza di obiettivi strategici concreti.

Molte volte si creano delle incomprensioni dovute ad errori di comunicazione tra il cliente (impresa) e l'operatore “*front-office*” (banca), ecco perché, è fondamentale un impegno orientato ad una relazione finanziaria con la banca, strutturata non solo in forza della domanda di credito.



## CAPITOLO IV

### CONCLUSIONI

SOMMARIO: 4.1 Considerazione finale.

#### **4.1 Considerazione finale**

L'introduzione delle regole di Basilea II, seppur con qualche agevolazione rispetto alla normativa precedente, ha portato le Pmi ad affrontare i limiti imposti dalle banche nella concessione del credito, per il rispetto dell'obbligo di detenere i requisiti patrimoniali minimi. Perciò, le piccole imprese, soprattutto quelle a conduzione familiare, sono state costrette ad uniformare i propri comportamenti finanziari a quelli che erano i dettati della normativa. Non si può, però, accennare la parola "migliorare" (anche se dovuta) allo stato attuale dei fatti, in quanto il contesto economico di mercato è già fortemente compromesso, per di più costituito da imprese caratterizzate spesso dalla mancanza di una struttura manageriale efficiente al loro interno. E' su questo punto, che le Pmi (quelle che ancora non hanno proceduto in tal senso) devono lavorare, allo scopo di conoscere il proprio livello di rischio e la propria situazione economica, finanziaria, patrimoniale (autovalutazione aziendale). Soprattutto, capire quali sono i comportamenti aziendali pregiudizievoli, nella valutazione del merito creditizio da parte delle banche, può fare la differenza rispetto alle condizioni economiche applicate nell'affidamento (*pricing*). Tutto questo anche in vista delle nuove regole prudenziali previste da Basilea III.

Un altro aspetto importante è il rapporto banche-imprese. Trasparenza, scambio tempestivo d'informazioni, costruzione di piani strategici, di documenti di previsione economico-

finanziaria e di stime del fabbisogno finanziario sono i tratti distintivi dell'azienda, sui quali la banca crea le proprie aspettative future di redditività.

Riuscire a ridurre le asimmetrie informative che intercorrono tra banche ed imprese darebbe un contributo globale alla riduzione della rischiosità del credito, che tanto affligge il sistema bancario.

## BIBLIOGRAFIA

Antonini Alessio, *Il Corriere del Veneto, Piccole imprese, arriva il rating <<Garanzia per i prestiti in banca>>*, 6 dicembre 2012.

Avi Maria Silvia, *Ancora sul Roi come strumento di concessione del credito bancario*, Banche e Banchieri – Rivista della Associazione Nazionale Banche Private, n. 6/2003

Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume I Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012.

Avi Maria Silvia, *Management Accounting, Volume II Financial Analysis*, EIF –e.Book Editore 2012.

Balducci Daniele, *Cessione e conferimento d'azienda*, Edizioni FAG S.r.l. 2007.

Balducci Daniele, *Il bilancio d'esercizio. Principi contabili nazionali e internazionali IAS/IFRS*, Edizioni FAG S.r.l. 2007.

Banca d'Italia, *Accordo Internazionale sulla valutazione del patrimonio sui coefficienti patrimoniali minimi*, Bollettino Economico n. 11, ottobre 1988.

Banca d'Italia, Circolare n. 263 – Nuove disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche, Titolo II, Parte Seconda, Capitolo 1, Sezione III, par. 3.5, *Collocazione organizzativa della funzione di "rating advisory"*.

Banca d'Italia, *Documento per la consultazione: Le novità in tema di concordato preventivo. Riflessi sulla classificazione per qualità del credito dei debitori*, novembre 2013.

Bartoli Furio, *Tecniche e strumenti per l'analisi economico-finanziaria. Piani, programmi, modelli e indicatori economico-finanziari alla luce di Basilea 2*, FrancoAngeli 2006.

Beltrame Federico, Cappelletto Roberto, *Valutazione finanziaria e rischio nelle Piccole e Medie Imprese*, Giappichelli Editore 2013.

Cannata Francesco, *Il metodo dei rating interni, Basilea 2 e il rischio di credito: le nuove regole e la loro attuazione in Italia*, Bancaria Editrice 2009.

Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria, *Basilea 3 – Schema di regolamentazione internazionale per il rafforzamento delle banche e dei sistemi bancari*, Banca dei Regolamenti Internazionali 2011.

Commissione di Studio U.N.G.D.C.E.C. Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, “Gli accordi di Basilea 2”, *La valutazione del rischio di credito in Basilea 2: le linee guida per il commercialista*, 2008.

Commissione Europea, *Come interagire con la nuova cultura del rating: guida pratica al finanziamento bancario per le piccole e medie imprese*, 2007.

Corigliano Rocco, *Le relazioni banca - impresa, assetto: assetto creditizio ed efficienza allocativa*. Egea, 1991.

De Laurentis G., Saita F., Sironi A., *Rating interni e controllo del rischio di credito: esperienze, problemi, soluzioni*, Bancaria Editrice 2004.

De Vincentiis Paola, *I Confidi e il credito alle Pmi: casi di successo in Italia e in giro per il mondo*, Edibank 2007.

D'Onofrio Marcello, *Come realizzare un business plan. Guida pratica per imprenditori e dirigenti*, FrancoAngeli 2002.

Ferradina Antonio, Carriero Fabrizio, *Il business plan. Guida strategico-operativa. Con CD-ROM*, Ipsosa 2012.

Gai Lorenzo, *Il rating delle Pmi: un approccio metodologico per banche, confidi e intermediari finanziari*, FrancoAngeli Editore 2008.

Gai Lorenzo, *Lineamenti di gestione bancaria*, Franco Angeli Editore 2011.

Giorgianni Francesco, Carlo-Maria Tardivo, *Diritto bancario: banche, contratti e titoli bancari*, Giuffrè Editore, 2005.

Iacopozzi Cristiano, *L'applicazione di Basilea II in Italia. Aspetti tecnici ed elementi di riflessione*, Wolters Kluwer Italia, 2009.

K Finance, Eire 2012: *K Finance analizza i nuovi scenari del credito*, comunicato stampa del 7 giugno 2012.

Lo Martire D., Lo Martire G., Buzzo C., *Basilea 2 e indici di bilancio: cosa cambia per le banche e le imprese*, Buffetti Editore 2007.

Malinconico Antonella, *Il credit risk management del portafoglio prestiti: da Basilea 1 a Basilea 3*, Franco Angeli 2012.

Mariani Giovanna, *Conoscenza e creazione di valore. Il ruolo del business plan*, FrancoAngeli 2012.

Marchi Luciano, Polito Lucio, *L'impatto dell'adozione degli IAS/IFRS sui bilanci delle imprese italiane quotate*, FrancoAngeli 2012.

Mariniello Lina Ferdinanda, *Controlli interni ed esterni nelle pmi nella prospettiva di Basilea 2 e degli IFRS*, Francoangeli 2009.

Masera Francesco, Mazzoni Giancarlo, *Basilea III: il nuovo sistema di regole bancarie dopo la grande crisi*, Franco Angeli 2012.

Ninfolo Francesco, *In calo le imprese a rischio default*, Milano e Finanza, 15 marzo 2012.

Pavan Aldo, *L'amministrazione economica delle aziende*, Giuffrè Editore 2008.

Pedriali Franco, *Analisi finanziaria e valutazione aziendale. La logica applicativa con i nuovi principi contabili internazionali*, Hoepli Editore 2006.

Piatti Domenico, *I Confidi: Gestione delle garanzie, redditività e pricing*, Bancaria Editrice 2008.

Pogliaghi Paolo, Vandali Walter, Meglio Corrado, *Basilea 2, IAS e nuovo diritto societario: l'impatto sulle banche e sul rapporto banca-impresa*, Bancaria Editrice 2007.

Porzio Mario, Belli Franco, Losappio Giuseppe, Rispoli Farina Marilena, Santoro Vittorio, *Testo Unico Bancario*, Giuffrè Editore.

Ricciardi Antonio, *L'impatto di Basilea 2 sulla gestione finanziaria delle imprese: rischi e opportunità*, Amministrazione&Finanza, n. 4/2009.

Ricciardi Antonio, *La gestione finanziaria delle Pmi: criticità e possibili soluzioni*, Amministrazione&Finanza n. 1/2009.

Savioli Giuseppe, *Principi contabili internazionali e Basilea 2: l'impatto sulle PMI*, FrancoAngeli 2008.

Tommaso Silvia, *L'analisi di bilancio per indici: esame di due casi*, Amministrazione n. 7/2010.

Tommaso Silvia, *La valutazione del rischio d'impresa mediante l'analisi di bilancio*, Amministrazione n. 1/2010.

Tommaso Silvia, *Riclassificazione e interpretazione: le analisi di bilancio per indici*, Amministrazione n. 6/2010.

Tullio Alessandro, *Dall'analisi del bilancio al budget*, Wolters Kluwer Italia 2004.

Ubertazzi Tommaso Maria, *Il procedimento di acquisizione di imprese*, CEDAM 2008.

Zara Claudio, *Le banche e l'advisoring nella finanza straordinaria, Business e fattori critici di successo nelle operazioni di quotazioni in borsa, merger & acquisitions, capitale per lo sviluppo e project finance*, Bancaria Editrice 2001.

## SITOGRAFIA

Associazione Bancaria Italiana (Abi), informativa Assistenza al credito-PattiChiari, <[www.pattichiari.it](http://www.pattichiari.it)>, (10.11.2013).

Banca d'Italia, la Centrale dei rischi, <[http://www.bancaditalia.it/statistiche/racc\\_datser/intermediari/centrarisk](http://www.bancaditalia.it/statistiche/racc_datser/intermediari/centrarisk)>, (10.12.2013).

Basel Committee on Banking Supervision, *Working Paper No 23: The Proposed Revised 2013*, <[http://www.bis.org/publ/bcbs\\_wp23.pdf](http://www.bis.org/publ/bcbs_wp23.pdf)>, (07.12.2013).

Banca d'Italia, <<http://www.bancaditalia.it/bancaditalia/funzgov/funzioni/Vigilanza>>, (23.08.2013).

Comitato di Basilea per la Vigilanza Bancaria, The compliance function in banks: Consultative document, <<http://www.bis.org/publ/bcbs103.pdf>>, (23.08.2013).

Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria, *Convergenza internazionale della misurazione del capitale e dei coefficienti patrimoniali*, <<http://www.bis.org/publ/bcbs128ita.pdf>>, (12.09.2013).

European Banking Authority (EBA) <<http://www.eba.europa.eu/regulation-and-policy/supervisory-reporting/draft-implementing-technical-standard-on-supervisory-reporting-forbearance-and-non-performing-exposures>>, (07.12.2013).

Grasselli Alfredo, Il budget di tesoreria. La pianificazione finanziaria: un modello operativo, Contabilità finanza e controllo n. 3/2007, pag. 248, <<http://www.eurotask.it/rassegnastampa/Budget%20di%20tesoreria.pdf>>, (10.01.2014).

Il Sole 24 Ore, *Csc Confindustria, il credit crunch prosegue nel 2014 con 8 miliardi in meno di prestiti alle imprese*, 11.01.2014, <<http://www.ilsole24ore.com/art/notizie/2014-01-11/csc-confindustria-credit-crunch-prosegue-2014-8-miliardi-meno-prestiti-impres-113301.shtml?uuid=ABzQq2o>>, (15.01.2014).

Pmi.it, *Accesso al credito: i numeri della stretta sulle PMI*, 12.11.2013, <<http://www.pmi.it/economia/finanziamenti/articolo/71033/accesso-al-credito-i-numeri-della-stretta-sulle-pmi.html>>, (15.01.2014).

Affari & Finanza – La Repubblica, *Pmi, il rating arriva dal consulente. La proposta dei commercialisti*, 25.10.2010, <<http://ricerca.repubblica.it>>, (10.07.2013).

S.a.f. Scuola di Alta Formazione Luigi Martino, Massimo Talone, *Il ruolo del Dottore Commercialista - consulente d'impresa*, 27.01.2012 - Sala Falk Fondazione Ambrosianeum Milano, <[http://www.odcec.mi.it/Libraries/Materiale\\_Convegni/Massimo\\_Talone.pdf](http://www.odcec.mi.it/Libraries/Materiale_Convegni/Massimo_Talone.pdf)>, (01.06.2013).

## ABSTRACT

Questa tesi è stata concepita come una semplice guida al fine di migliorare il rapporto creditizio tra le banche e le piccole e medie imprese, la cui attività si ritrova a dover "fare i conti" con un contesto economico-produttivo attuale di forte difficoltà, per di più sottolineato dal fenomeno del "*credit crunch*".

Si sono, così, delineati i possibili modelli di rating adottati dalle banche, sulla base di quanto è stato disposto da Basilea II, in tema di vigilanza bancaria. Si è proceduto, quindi, con la valutazione del rischio di credito, attraverso l'analisi delle criticità economico-finanziarie delle Pmi. In un momento economico come quello attuale, un possibile aiuto nel favorire le Pmi nell'accesso al credito, potrebbe derivare dalla competenza professionale, specializzata in ambito finanziario, del Dottore Commercialista.