



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in

ECONOMIA E COMMERCIO

IL RAPPORTO PMI-BANCA:

INQUADRAMENTO E PROSPETTIVE

**THE SME-BANK RELATIONSHIP:
FRAMEWORK AND PERSPECTIVES**

Relatore:

Prof.re: Guido Paolucci

Rapporto Finale di:

Tommaso Vivalda

Anno Accademico 2019/2020

INDICE

INTRODUZIONE

1. LA RILEVANZA DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

1.1 – LE PMI IN EUROPA E NEL TESSUTO ECONOMICO ITALIANO

1.1.1 – L’occupazione nelle PMI: una variabile importante

1.1.2 – Valore aggiunto ed occupazione: due parametri a confronto

1.1.3 – La prospettiva attuale: tra crescita e stagnazione

1.2 – PMI ED ACCESSO AL CREDITO

1.2.1 – La percezione del problema dell’accesso ai finanziamenti in Italia

1.2.2 – Gli interventi governativi per il sostegno finanziario delle PMI

1.2.3 – Gli strumenti più recenti per favorire l’accesso al credito

1.3. PMI ED ACCESSO AI FINANZIAMENTI BANCARI

2. IL RAPPORTO TRA PMI E BANCHE ED IL RUOLO DEL RATING

2.1. LE PMI COME ROCCAFORTE DELL’IMPRESA FAMILIARE

2.2. LE PMI E LA PERCEZIONE DI DIFFICOLTÀ DI ACCESSO AL CREDITO

2.3. IL RATING

3. IL RATING E GLI ACCORDI DI BASILEA

3.1. IL CONTESTO NORMATIVO PER IL CALCOLO DEL RATING

3.1.1. - Il quadro regolamentare di Basilea 1

3.1.2 - Basilea 2: la necessità di un nuovo accordo

3.2 - L’ACCORDO DI BASILEA 3

3.3. IL RAPPORTO BANCA-IMPRESA ED I RATING INTERNI

3.4. LE VARIABILI QUANTITATIVE CHE ALIMENTANO L’ATTRIBUZIONE DEL RATING

CONCLUSIONI

INTRODUZIONE

Il presente elaborato si prefigge lo scopo di illustrare l'importanza del calcolo del rating delle piccole e medie imprese (PMI) nell'accesso al credito, stante la rilevanza all'interno del panorama economico italiano delle PMI e il peso che le stesse hanno in termini di fatturato e occupazione.

In particolare, appare fondamentale evidenziare come il susseguirsi degli accordi di Basilea per l'attribuzione dei criteri utili a determinare il rating delle imprese e la loro conseguente solvibilità, abbiano certamente aperto la strada ad una razionalizzazione dell'accesso al credito, ma non siano stati risolutivi nel colmare il gap tra le PMI e le grandi imprese nella possibilità di accesso al mercato creditizio.

L'elaborato è stato strutturato in tre parti (capitoli), al termine dei quali verranno tratte delle conclusioni.

Nel primo capitolo vengono definite ed introdotte le piccole e medie imprese (PMI) e vengono forniti i dati necessari per comprendere l'importanza che le stesse rivestono nel panorama economico italiano ed europeo. Nonostante la struttura familiare spesso caratterizzante le PMI, esse rivestono un ruolo fondamentale sia in termini di valore aggiunto che di occupazione. Nonostante ciò, per molto tempo - e forse ancora oggi - le piccole e medie imprese hanno fatto fatica ad accedere al mercato creditizio e si sono viste costrette ad attingere

alle risorse finanziarie degli imprenditori per investire ed innovare struttura e prodotto.

Nel secondo capitolo, dopo aver riportato la difficoltà percepita dalle PMI nell'accesso al credito, verrà analizzato nel dettaglio il rating ed il valore che il contesto normativo ha via via acquisito al fine di formalizzare i criteri per il calcolo dello stesso e la conseguente accessibilità al credito delle imprese. Infine, nel terzo capitolo verrà presentata l'evoluzione degli Accordi di Basilea, che nel corso degli ultimi decenni hanno costituito l'intelaiatura di base per la stesura dei criteri di calcolo del rating. Si presenterà, infatti, l'influenza degli Accordi sul rapporto tra banca e PMI e si accennerà alle principali variabili quantitative che alimentano il processo di assegnazione del merito creditizio. Il lavoro si conclude con alcune riflessioni finali.

CAPITOLO 1

LA RILEVANZA DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

1.1 – LE PMI IN EUROPA E NEL TESSUTO ECONOMICO ITALIANO

Secondo un'analisi Cerved (2019)¹, in base agli ultimi bilanci disponibili e sulla base dei requisiti definiti dalla Commissione Europea in termini di dipendenti, fatturato ed attivo di bilancio, in Italia sono presenti 156.754 micro, piccole e medie imprese (PMI), di cui 130.300 sono piccole imprese e 26.454 sono aziende di medie dimensioni. Le PMI² rappresentano di fatto l'intelaiatura dell'economia europea: circa il 99% delle imprese dell'UE. Metà del valore aggiunto totale creato nell'Unione Europea e circa il 60% dell'occupazione nel settore privato dipendono, infatti, da questa tipologia di imprese.

¹ RAPPORTO CERVED PMI 2019, disponibile al seguente link: https://know.cerved.com/wp-content/uploads/2019/11/Rapporto-PMI_2019_web.pdf

² Secondo l'articolo 2 dell'allegato della raccomandazione 2003/361/CE, la categoria delle PMI è costituita da imprese con meno di 250 occupati, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di euro oppure il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di euro. Si distingue tra tre categorie di imprese: la micro, la piccola e la media impresa. La micro impresa è costituita da imprese che hanno meno di 10 occupati ed hanno un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 2 milioni di euro. La piccola impresa è costituita da imprese che hanno meno di 50 occupati ed un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 10 milioni di euro. Infine, la media impresa è costituita da imprese che hanno meno di 250 occupati ed hanno un fatturato annuo non superiore a 50 milioni di euro, oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 43 milioni di euro.

Anche la nostra penisola si caratterizza per una forte presenza di PMI, che costituiscono infatti oltre il 99% del tessuto produttivo italiano, generando occupazione per più di 4 milioni di addetti (2,2 e 1,9 milioni, rispettivamente per le piccole e medie aziende), per una percentuale pari al 78,1%, (rispetto ad una media europea del 66,6%). La produttività media del lavoro delle PMI, calcolata come valore aggiunto per persona occupata, è di circa 42.000 euro, leggermente inferiore alla media UE di 44.600 euro. Segmentando ulteriormente tali dati nazionali, si osserva come esse forniscano il 28,4% del valore aggiunto complessivo e il 44,9% dell'occupazione complessiva nell'*economia aziendale non finanziaria*.

1.1.1 – L'occupazione nelle PMI: una variabile importante

Che la diffusione delle PMI sia profondamente legata alla cultura europea lo dimostra un recente dato, ovvero che tra il 2014 e il 2018 il valore aggiunto complessivo delle PMI ha continuato a mostrare segni di ripresa, aumentando del 12,4%. Sebbene questo aumento non corrispondesse alla crescita del valore aggiunto generata dalle grandi imprese, ha superato del 3,3% il livello pre-crisi del 2008. Nello stesso periodo, le medie imprese sono state in grado di produrre l'aumento del valore aggiunto più elevato, con un incremento del 16,4%. Al contrario, l'occupazione delle PMI è aumentata solo del 4,7% tra il 2014 e il 2018, ancora del 9,3% al di sotto del livello pre-crisi del 2008 e in ritardo rispetto alla

crescita dell'occupazione del 10,7% delle grandi imprese. Più recentemente, nel 2017-2018, la crescita dell'occupazione nelle PMI è rallentata, con un aumento dell'1,1%, mentre anche il valore aggiunto delle PMI è aumentato in misura minima, solo dell'1,8%.

Nel 2014-2018, nel settore del commercio all'ingrosso e al dettaglio italiano, né l'aumento del 17,7% del valore aggiunto delle PMI, né l'aumento leggermente inferiore del 3,6% dell'occupazione delle PMI, sono stati in grado di reggere il confronto con la crescita delle grandi imprese, che ha generato aumenti rispettivamente del 31,7% e dell'11%. È stato solo nel periodo 2014 - 2018, nel sottosectore del commercio all'ingrosso e al dettaglio, comprese le automobili (che include le attività di riparazione di automobili), che il valore aggiunto delle PMI è cresciuto di un tasso simile a quello delle grandi imprese (26,9%)³. In sintesi, nonostante il confronto dei dati su valore aggiunto e occupazione delle PMI con le grandi imprese veda un maggiore contributo delle seconde rispetto alle prime, merita sottolineare come la presenza delle PMI si associ comunque a variazioni positive e rilevanti⁴.

³ Questa crescita è stata parte di una fase di ripresa generale dell'autoriparazione iniziata nel 2014, nel contesto di una forte crescita del mercato automobilistico complessivo. Un altro motore di crescita è stato l'aumento degli investimenti complessivi nei trasporti, aumentati del 21,9% nel 2015. Le PMI sono state le più colpite da questi sviluppi perché sono principalmente quelle che svolgono le attività di riparazione di automobili.

⁴ 2019 SBA Fact Sheet - Italy

1.1.2 – Valore aggiunto ed occupazione: due parametri a confronto

Il 30,4% del valore aggiunto complessivo delle PMI nell'economia imprenditoriale non finanziaria italiana è generato dalle PMI del settore manifatturiero. In questo settore, negli anni 2014-2018, il valore aggiunto delle PMI è aumentato del 9,7%, superando del 4,6% il livello pre-crisi del 2008. Al contrario, l'occupazione delle PMI è rimasta inferiore del 16,2% rispetto al livello del 2008, aumentando solo del 2% nello stesso intervallo temporale. Questa maggiore crescita del valore aggiunto rispetto a quella dell'occupazione è dovuta a una serie di fattori. Un fattore trainante notevole è stato il piano "Industria 4.0"⁵ del governo italiano, che ha agito da incentivo per le PMI ad aumentare l'innovazione, ad esempio investendo nella digitalizzazione⁶. Di conseguenza, la maggior parte delle PMI manifatturiere ha introdotto nuovi sistemi digitali, come la sicurezza IT, la connettività, il *cloud computing* e la robotica collaborativa⁷. Le PMI hanno fornito inoltre un contributo particolarmente forte al PIL attraverso le

⁵ Ministry of Economic Development, "INDUSTRIA 4.0" ITALY'S NATIONAL PLAN FOR INDUSTRY, disponibile al seguente link:

http://www.mise.gov.it/images/stories/documenti/INDUSTRIA-40-NATIONAL%20PLAN_EN-def.pdf.

⁶ Il Piano prevede un insieme di misure in grado di promuovere gli investimenti per l'innovazione e per la competitività. L'obiettivo principale dell'intervento è quello di sostenere e favorire le imprese che investono in beni materiali e immateriali (software e sistemi IT), funzionali alla digitalizzazione e alla trasformazione tecnologica dei processi produttivi.

⁷ MECSPE, Osservatorio PMI Italiane, Ottobre 2018, disponibile al seguente link: <https://www.mecspe.com/en/osservatori-en/mecspe-observatory-italian-smes/>

esportazioni dirette. Le PMI esportatrici generano un valore aggiunto significativamente maggiore rispetto a quelle non esportatrici, stimolando in particolare l'occupazione.

Nel 2018 il numero complessivo di imprese in Italia è aumentato leggermente (0,5%), con 348.492 nuove registrazioni e 316.877 cancellazioni. Tale crescita, trainata principalmente dal sud del Paese e dalle sue isole, che ha generato il 59,2% della crescita complessiva nel 2018, pari a 18.705 nuove imprese, è in parte il risultato di incentivi nazionali e regionali per le start-up, come l'iniziativa "Resto al Sud"^{8 9}. Di conseguenza, ci sono attualmente più di 10.000 start-up innovative elencate nel registro nazionale delle start-up¹⁰.

1.1.3 – La prospettiva attuale: tra crescita e stagnazione

Negli ultimi anni molte aziende italiane sono cresciute notevolmente. Gli ultimi dati disponibili indicano che nel 2016 il 9,2% di tutte le 15.185 imprese con almeno 10 dipendenti erano considerate imprese ad alta crescita. Sebbene sia inferiore alla media UE pari al 10,7%, è sostanzialmente superiore rispetto agli

⁸ Movimprese-InfoCamere, disponibile al link: <http://www.infocamere.it/movimprese>

⁹ Resto al Sud by Invitalia, disponibile al link: <http://www.restoalsud2018.it/>

¹⁰ Camere di Commercio d'Italia, Startup Registro imprese, disponibile al seguente link: <http://startup.registroimprese.it/isin/static/startup/index.html?slideJump=32>

anni precedenti, quando la percentuale era solo del 6,8% nel 2014 e del 7,6% nel 2015.

Le PMI, nella produzione ad alta tecnologia e nei servizi ad alta intensità di conoscenza, che di solito sono ad alta intensità di R&D, hanno generato nel 2018 il 28,6% del valore aggiunto delle PMI nell'*economia non finanziaria* (ovvero escludendo le aziende che operano nell'ambito delle attività finanziarie) italiana¹¹.

Tra il 2018 e il 2020, si prevede che la crescita del valore aggiunto delle PMI stagnerà allo 0,7%, sebbene le microimprese dovrebbero generare una crescita leggermente superiore dell'1,9%. Nello stesso periodo, l'occupazione delle PMI dovrebbe diminuire dello 0,9%. Di conseguenza, è probabile che entro il 2020 circa 109.100 posti di lavoro nelle PMI scompariranno.

1.2 – PMI ED ACCESSO AL CREDITO

1.2.1 – La percezione del problema dell'accesso ai finanziamenti in Italia

Per quanto riguarda l'accesso ai finanziamenti, l'Italia si colloca nettamente al di sotto della media europea; tuttavia, per alcuni indicatori iniziano a registrarsi alcuni progressi. Infatti, sebbene sia di gran lunga superiore alla media dell'UE, il costo dei prestiti di basso ammontare rispetto ai prestiti di ammontare superiore è migliorato dal 2016.

¹¹ Questo dato è comunque inferiore a quello della media UE, pari al 33,0%.

Si evidenzia come un problema importante per le PMI in Italia, che condiziona sicuramente anche l'accesso ai finanziamenti, sia il tempo medio totale necessario per essere pagati dai clienti, il terzo più lungo nell'Unione Europea. Anche in riferimento a questo dato si osserva un miglioramento della situazione, con la durata media in calo di 20 giorni tra il 2016 e il 2017.

Secondo gli intervistati, l'accesso al sostegno finanziario pubblico, comprese le garanzie, è migliorato dal 2014. La percentuale di intervistati che ha indicato un peggioramento è scesa dal 36% nel 2014 al 13% nel 2017 per poi risalire a poco meno del 17% nel 2018. Inoltre, gli esperti intervistati hanno indicato che i finanziamenti azionari sono ora più disponibili per le imprese nuove e in crescita rispetto al periodo di riferimento precedente. Dal 2008 le PMI italiane hanno subito gli effetti della stretta creditizia.

1.2.2 – Gli interventi governativi per il sostegno finanziario delle PMI

Nel 2017, nonostante anni di decrescita nell'accesso al credito, hanno iniziato a manifestarsi segnali di ripresa e le PMI hanno beneficiato di fonti di finanziamento alternative (ad esempio mini-bond, prestito peer-to-peer, invoice trading, etc.). Negli ultimi anni, i Governi italiani hanno adottato misure di sostegno per incoraggiare gli investimenti e promuovere fonti di finanziamento alternative, tra cui: (i) incentivi fiscali per il capitale di rischio (beneficio fiscale del 40% per gli investitori in start-up innovative), (ii) sostegno all'*equity*

crowdfunding per start-up e PMI innovative e (iii) lancio di "piani di risparmio individuali" per incanalare i risparmi delle famiglie nel capitale delle PMI. Gli sforzi significativi per migliorare l'accesso ai finanziamenti per le PMI hanno incluso il rifinanziamento del Fondo Centrale di Garanzia per le PMI, l'aumento dei benefici fiscali per l'ammortamento per le imprese che investono in beni strumentali (superammortamento e iperammortamento) e gli investimenti in "Impresa 4.0".

Tuttavia, mentre l'accesso ai finanziamenti basato sull'accesso al mercato finanziario è un fattore chiave per gli investimenti, il sostegno in termini di policy è sicuramente debole. La capitalizzazione delle attività non finanziarie rimane bassa e la recente abolizione della detrazione per il capitale sociale (ACE) potrebbe ridurre gli incentivi per le imprese a utilizzare il finanziamento tramite capitale proprio.

1.2.3 – Gli strumenti più recenti per favorire l'accesso al credito

Durante il 2018 e il primo trimestre del 2019, è stata lanciata o attuata una combinazione di diverse misure per migliorare ulteriormente l'accesso ai finanziamenti. In questo senso, è opportuno segnalare le seguenti misure:

- "Mini-IRES": riduce l'aliquota fiscale sul reddito d'impresa dal 24% al 15%.

- Il "Credito d'imposta su commissioni di consulenza per la quotazione in borsa delle PMI": è un credito d'imposta valutato al 50% delle spese di consulenza per la quotazione in borsa delle PMI.

- Il "Fondo per le PMI del Sud Italia" (Fondo Imprese Sud): istituisce un fondo pubblico con un budget di 150 milioni di euro per sostenere la crescita delle PMI nelle regioni meridionali e mobilitare ulteriori fondi privati.

- Il 'Programma Restart L'Aquila': attuato nel 2018 con un budget di 10 milioni di euro, mira a favorire gli investimenti in progetti nel settore turistico nelle zone del Centro Italia colpite dal terremoto del 2009.

- Il "Credito d'imposta per spese pubblicitarie" (Bonus Pubblicità): introdotto nel 2017 e ora implementato, crea un credito d'imposta del 90% per PMI e start-up per coprire i costi delle campagne pubblicitarie¹².

Questi interventi sono stati concepiti per facilitare l'accesso al credito delle PMI in Italia, che, come anticipato, rappresenta uno dei problemi che le stesse percepiscono tra i più pressanti.

1.3 - PMI ed accesso ai finanziamenti bancari.

La necessità di offrire una panoramica sui dati riferiti dalle PMI, oltre a trovare fondamento nella loro rilevanza nel tessuto italiano ed europeo, deriva dal fatto che in letteratura si evidenzia l'importanza di studiare la relazione tra

¹² 2019 SBA Fact Sheet - Italy

dimensione delle aziende e disponibilità degli intermediari a concedere risorse in prestito. Con il riferimento alle disponibilità non si indicano solo i volumi, ma anche i tassi d'interesse, quindi il costo per le aziende^{13 14}. I dati relativi alla crisi ed alle PMI sono rilevanti nel presente elaborato perché evidenze empiriche hanno notato come le PMI siano state tra le più colpite dalla riduzione dell'offerta di credito. Oltre ad essere le aziende che più dipendono dal canale bancario, come si vedrà nei capitoli che seguono, tali aziende sono anche le più colpite nel caso di una crisi finanziaria e quindi di una stretta creditizia^{15 16}, così come accaduto durante la crisi finanziaria del 2007-2008 e quella del debito sovrano del 2011-2012. In tali anni, inoltre, lo scenario di crisi ha peggiorato, come anticipato, le condizioni di redditività delle aziende, e quindi ridotto l'affidabilità delle stesse. Il concetto di affidabilità ed il legame tra questa e finanziamenti bancari sono approfonditi nel Capitolo che segue.

¹³ Ferri G., Bartoli F., Murro P., Rotondi Z. (2013). Reti d'impresa, performance e assetti banca-impresa. *Bancaria*, n. 1.

¹⁴ D'Apice V., Masala F., Morelli P., Puopolo G.W. (2018). Domanda e offerta di credito in Italia: un approccio di disequilibrio. *Bancaria*, n. 4.

¹⁵ Balduzzi P., Brancati E., Schiantarelli F. (2013). Financial markets, banks' cost of funding, and firms' decisions: Lessons from two crises. *Iza Discussion Paper*, No. 7872.

¹⁶ Iyer R., Peydró J.-L., da-Rocha-Lopes S., Schoa A. (2014). Interbank liquidity crunch and the firm credit crunch: Evidence from the 2007-2009 crisis. *Review of Financial Studies*, 27, 1, 347-372.

CAPITOLO 2

IL RAPPORTO TRA PMI E BANCHE ED IL RUOLO DEL RATING

2.1 – LE PMI COME ROCCAFORTE DELL’IMPRESA FAMILIARE

Le PMI sono formate da una struttura societaria orientata al modello del “family business”, la cui principale, o meglio, unica fonte di finanziamento è rappresentata dal capitale di debito di matrice bancaria; ne consegue che i mutamenti regolamentari del sistema creditizio relativi agli ultimi decenni hanno trasformato in maniera sostanziale il rapporto con il sistema imprenditoriale. In tale contesto, assumono un ruolo rilevante gli Accordi di Basilea, ossia un insieme di linee guida in materia di requisiti patrimoniali delle banche, redatte dall’omonimo Comitato¹⁷.

Nella prospettiva degli intermediari finanziari, l’aspetto cruciale dell’impresa è la sua affidabilità intesa come capacità di rispettare gli impegni contrattuali e le obbligazioni assunte¹⁸. Tuttavia, questo è un elemento necessario ma non sufficiente per ottenere un finanziamento.

Storicamente le PMI si caratterizzano per la preferenza all’indebitamento bancario tra le fonti di finanziamento. Diventa cruciale dunque comprendere come

¹⁷ Il Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria rappresenta il più importante organismo per la definizione, a livello mondiale, degli standard per la regolamentazione prudenziale delle banche. È costituito da 45 membri comprendono banche centrali e autorità di vigilanza bancaria di 28 giurisdizioni (<https://www.bis.org/bcbs/>).

¹⁸ Paolucci G. Analisi di bilancio. Logica, finalità e modalità applicative. Franco Angeli, 2016.

i modelli di scoring rappresentino uno strumento utile per valutare l'affidabilità economico-finanziaria di questa specifica categoria di imprese.

Che struttura del capitale e modello di governance delle PMI siano strettamente interconnesse risulta confermato dal contesto nazionale, caratterizzato da una struttura proprietaria delle imprese prevalentemente verticale e di tipo familiare. La forma giuridica prevalente delle PMI è quella della ditta individuale o della società di persone; tipica struttura delle imprese familiari in cui poche persone vicine all'imprenditore controllano l'impresa¹⁹. La proprietà delle PMI è riconducibile essenzialmente a persone fisiche, che coincidono con l'imprenditore manager, per cui la separazione fra proprietà e controllo è una caratteristica estranea al Sistema italiano, soprattutto nei settori tradizionali dell'artigianato e dell'agricoltura.

Il livello di apertura a soggetti esterni, diversi dai fondatori e dalla famiglia proprietaria, è sicuramente basso. La scarsa contendibilità e la limitata predisposizione all'apertura della compagine sociale sono ascrivibili a motivazioni culturali, piuttosto che a ragioni esogene. Le operazioni di mercato sono viste come una rinuncia al controllo. Inoltre, queste scelte presupporrebbero una *disclosure* troppo severa. Anche la politica fiscale ha spesso favorito il ricorso al capitale di debito piuttosto che all'*equity*. Ne deriva quindi un limitato

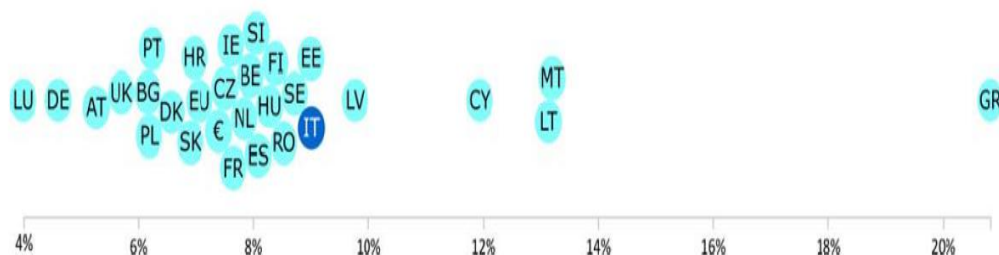
¹⁹ Si registra, tuttavia, un trend seppur lento, di superamento della forma giuridica legata alla società di persone a favore delle società di capitali.

orientamento delle PMI a forme di governo collettive. L'indebitamento bancario invece garantisce una certa stabilità dell'assetto proprietario, consentendo allo stesso tempo di condividere con il finanziatore il rischio d'impresa; ciò permette all'imprenditore di ritenere per sé gli utili che residuano dopo il pagamento degli oneri finanziari, anche se spesso risultano insufficienti per sostenere adeguate politiche di autofinanziamento.

2.2. – LE PMI E LA PERCEZIONE DI DIFFICOLTÀ DI ACCESSO AL CREDITO

Secondo il report Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE), del 2019, l'accesso ai finanziamenti è la preoccupazione più importante per il 9% delle PMI in Italia, mentre lo è del 7% a livello europeo. Di seguito viene presentato un confronto con altri Paesi, da cui si evince la posizione dell'Italia distante da Paesi quali Lussemburgo e Germania.

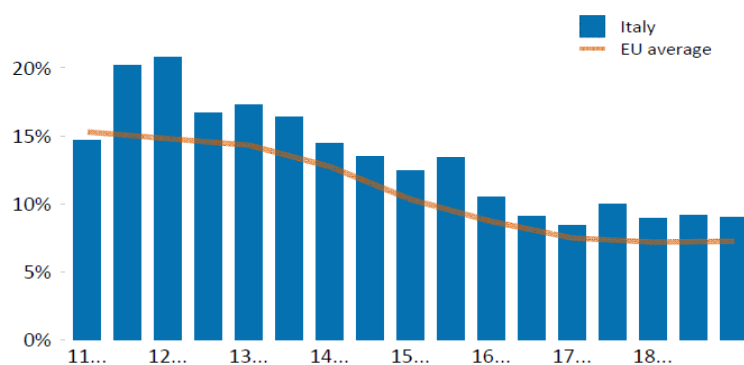
Figura 1. Un confronto europeo della percezione della difficoltà di accesso al credito



Fonte: SAFE, 2019

L'evoluzione dell'accesso ai finanziamenti mostra come la preoccupazione sia costantemente superiore negli anni, che vanno dal 2011 al 2019, per le PMI italiane rispetto a quelle europee, come evidenziato dalla seguente Figura.

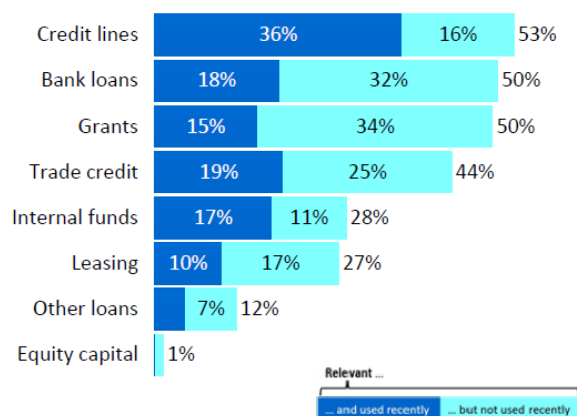
Figura 2. La percezione della difficoltà di accesso al credito in Italia ed il confronto con la media europea: l'evoluzione temporale



Fonte: SAFE, 2019

In Italia, i prestiti bancari sono stati rilevanti per il 50% delle PMI (e sono stati utilizzati dal 18% di loro), mentre le linee di credito per il 53% (utilizzate dal 36%). Il leasing si è rivelato uno strumento importante per il 27% delle PMI, mentre l'equity solo per l'1%. Questi dati, sintetizzati nella Figura che segue, sono in linea con quanto evidenziato nel paragrafo precedente.

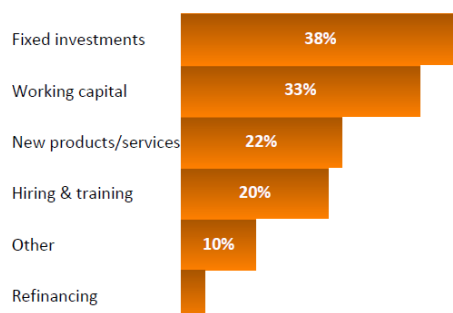
Figura 3. Le fonti di finanziamento (usate recentemente, in blu, e non, in celeste) per le PMI italiane.



Fonte: SAFE, 2019

Le risorse finanziarie ottenute con le modalità appena descritte sono state utilizzate dal 38% delle PMI per investimenti fissi e dal 33% per inventario e capitale circolante. Il 22% delle PMI le ha invece utilizzate per lo sviluppo di nuovi prodotti o servizi e il 20% per l'assunzione e la formazione dipendenti, mentre il 3% ha rifinanziato i propri obblighi.

Figura 4. Distribuzione degli impegni per le PMI italiane delle risorse finanziarie ottenute tramite finanziamenti.

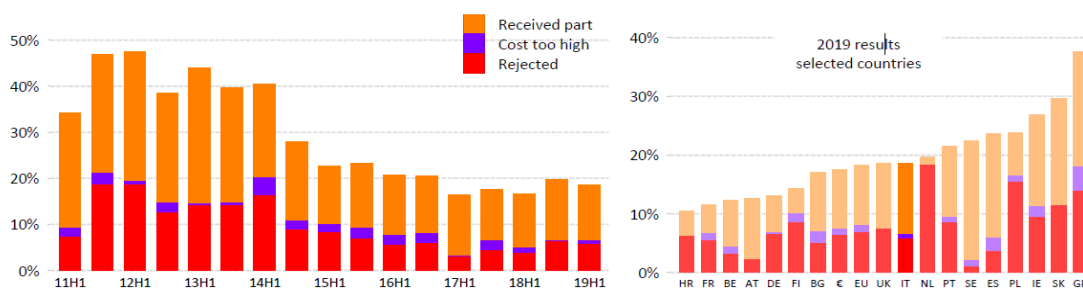


Fonte: SAFE, 2019

I prestiti bancari rimangono sicuramente la forma di finanziamento esterno rilevante per il 50% delle PMI in Italia (rispetto al 45% dell'UE). Tra aprile e settembre 2019, il 29% delle PMI in Italia ha effettivamente chiesto un prestito bancario (la media europea si attesta intorno al 24%). Il 5% di esse non si apprestava neppure a richiederlo a causa del timore di un rifiuto (contro il 4% UE).

In Italia, tra le PMI che hanno presentato domanda, il 6% delle domande di prestito bancario è stato respinto (rispetto al 7% a livello UE). Al problema del rigetto delle domande di prestito, si aggiunge anche il fatto che il 12% delle aziende che hanno presentato domanda con successo ha ricevuto meno di quanto richiesto (contro un 10% di casi in media in Europa). L'1% di esse ha riferito di aver rifiutato l'offerta di prestito dalla banca perché ha trovato il costo inaccettabile; tale dato è in linea con il dato europeo. Complessivamente, è possibile asserire che, in totale, il 19% delle PMI in Italia non è riuscita ad ottenere l'intero prestito bancario richiesto nel 2019. La Figura 5 sintetizza queste evidenze, mostrando a sinistra l'andamento in Italia, ed a destra il confronto con i paesi Europei.

Figura 5. Percentuali di domande di prestiti bancari rifiutate (rosso), il cui costo era troppo alto (viola) e accolte (arancione), in Italia, dal 2011 al 2019 (parte sinistra del grafico) e nel resto dei paesi EU nel 2019 (parte destra)



Fonte: SAFE, 2019

2.3 – IL RATING

Il Capitolo precedente ha evidenziato l'importanza del canale bancario per le PMI. Di fronte alle richieste di finanziamento, gli intermediari finanziari hanno l'esigenza di ottenere informazioni per valutare lo stato di salute delle imprese, ovvero il merito creditizio delle stesse. Infatti, l'offerta di credito da parte degli istituti finanziari si associa all'assunzione di rischi che rendono necessaria un'accurata valutazione degli stessi. Un ruolo fondamentale nell'analisi che svolgono gli intermediari finanziari per valutare l'affidabilità delle imprese è assunto dal *rating*. Con tale termine si intende un *“giudizio di sintesi in merito alla capacità di un dato soggetto (Stato, istituzione, impresa) di far fronte alle obbligazioni assunte nei confronti dei propri finanziatori, attuali e/o potenziali, formulato sulla base di una approfondita valutazione di fattori di rischio concernenti l'attività e le caratteristiche del predetto soggetto”*²⁰. Tale indicatore sintetizza quindi la capacità di un'impresa o di un singolo di far fronte ai propri impegni finanziari, ossia la sua capacità di ripagare un prestito in un determinato periodo di tempo. Valutare tale capacità vuol dire quantificare il livello di rischio dell'impresa, cioè prevedere se il rimborso delle risorse prese a prestito sarà regolare. Gli intermediari finanziari, in generale, realizzano un processo di valutazione, descritto nel paragrafo successivo, che porta all'assegnazione di una classe di merito, dove in una classe sono ricomprese tutte quelle imprese che hanno la stessa rischiosità, probabilità di inadempienza. I soggetti che appartengono ad una classe sono quindi associati tutti allo stesso livello di rischio. L'espressione del merito creditizio avviene in maniera sintetica, ossia attraverso un voto, sulla base dell'analisi di informazioni sia quantitative che qualitative. Tale voto può essere espresso tramite lettere e numeri, che formano una combinazione alfanumerica, poi ordinata all'interno di una scala, nella quale a

²⁰ Paolucci G. Analisi di bilancio. Logica, finalità e modalità applicative. Franco Angeli, 2016.

ciascun voto corrisponde una classe di soggetti con la stessa affidabilità. Un'altra modalità, del tutto equivalente in termini di sostanza, di espressione di tale voto è in termini percentuali, indicando la *probability of default* (probabilità di inadempienza) dell'impresa.

Per arrivare ad assegnare un rating ad un'impresa, l'intermediario finanziario considera informazioni di natura qualitativa e quantitativa, molte delle quali estratte dai bilanci d'esercizio. Sulla base di analisi condotte su tali informazioni, le banche arrivano poi a valutare il rischio dell'azienda e le sue prospettive di business. Le modalità con cui i soggetti che devono attribuire un giudizio di rating arrivano a reperire le informazioni utili a tal fine sono diverse. Infatti, oltre alle informazioni di cui le banche sono già in possesso grazie alla loro relazione continuativa nel tempo con le imprese (soprattutto nel caso di *relationship lending*), possono chiederne di nuove alle imprese²¹, così come possono reperire informazioni da fonti esterne quali la Centrale Rischi della Banca d'Italia.

Le informazioni di tipo quantitativo che si utilizzano ai fini dell'assegnazione del rating sono:

1. Il bilancio d'esercizio (consuntivo e previsionale) per determinare la capacità passata e futura di produrre reddito, di generare liquidità e la struttura finanziaria del debitore;
2. dati andamentali del rapporto con eventuali precedenti finanziatori per valutare la capacità di adempiere puntualmente ai propri debiti. In questa fase, le serie storiche dei pagamenti

²¹ Gai L., *Il rating delle Pmi: un approccio metodologico per banche, confidi e intermediari finanziari*. Franco Angeli Editore 2008.

pregressi sono osservate grazie al ricorso ad archivi (informatici) sia della banca stessa, che dalla già menzionata Centrale Rischi²².

È opportuno segnalare che prima di arrivare all'analisi quantitativa, le fasi del processo di assegnazione del merito creditizio dell'impresa includono l'analisi della situazione economico-politica del Paese in cui opera l'impresa (analisi macroeconomica), l'analisi del rischio del settore in cui opera l'impresa e di regolamentazione e l'analisi circa la posizione concorrenziale²³.

Le informazioni qualitative che entrano nel processo di assegnazione del rating derivano invece da tutte quelle informazioni che devono essere elaborate da un operatore bancario, spesso interagendo con l'impresa cliente per coglierne tutti quegli aspetti che non sono catturati dai dati²⁴. Le informazioni qualitative in genere riguardano tutti gli aspetti legati alla corporate governance, alle caratteristiche del management, la collaborazione con il territorio e le altre imprese, ecc.²⁵.

Sulla base di queste informazioni e analisi si arriva a formulare il giudizio di rating; tale giudizio deve poi essere monitorato nel tempo e periodicamente revisionato²⁶.

²² 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.

²³ Paolucci G. Analisi di bilancio. Logica, finalità e modalità applicative. Franco Angeli, 2016.

²⁴ Calcagnini G., Demartini P. 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, Franco Angeli 2009

²⁵ Felisari G. Valutazione strategica e previsione finanziaria nel rating interno delle imprese. Un sistema di supporto decisionale per l'istruttoria del credito secondo Basilea 2, Franco Angeli 2008.

²⁶ Commissione Europea, Come interagire con la nuova cultura del rating: guida pratica al finanziamento bancario per le piccole e medie imprese, 2007.

CAPITOLO 3

IL RATING E GLI ACCORDI DI BASILEA

3.1. – IL CONTESTO NORMATIVO PER IL CALCOLO DEL RATING

3.1.1 - Il quadro regolamentare di Basilea 1

Per capire il rapporto tra banche e PMI diventa importante comprendere il contesto di regolamentazione e vigilanza che caratterizza il settore finanziario, o più nello specifico quello bancario, considerato che influisce sull'atteggiamento e la propensione delle banche a concedere finanziamenti. In riferimento al contesto normativo bancario, diventa cruciale menzionare l'Accordo sul Capitale Minimo delle Banche, introdotto nel 1988, anche noto come Accordo di Basilea, ed elaborato dal Comitato di Basilea, un comitato che rappresenta le principali banche centrali ed al quale hanno aderito gli enti regolatori di oltre 100 Paesi.

Tale accordo introdusse i cosiddetti requisiti di capitalizzazione detti anche requisiti patrimoniali per il settore bancario che fanno obbligo alle banche di accantonare capitale sufficiente per coprire perdite inattese e rimanere solvibili in situazione di crisi. La ratio principale di tali accordi consiste nella volontà di migliorare la capacità del settore bancario dell'UE di resistere agli shock economici, migliorandone la gestione dei rischi e garantendo, durante i periodi di recessione economica, normali attività di prestito²⁷.

L'accordo imponeva quindi alle banche di detenere in forma liquida una disponibilità di risorse pari al valore percentuale del totale delle esposizioni creditizie ponderate con coefficienti di rischio (RWA: *risk weighted assets*). Si valutava dunque il rischio di credito per gli attivi di bilancio delle banche che erano esposte a tale rischio, e si quantificava l'ammontare di risorse necessarie a coprire le perdite inattese. La percentuale che si applicava a tali attività era pari

²⁷<https://www.consilium.europa.eu/it/policies/banking-union/single-rulebook/capital-requirements/>

all'8% ed obbligava dunque le banche ad accantonare l'8% del capitale che concedevano sotto forma di finanziamento²⁸.

Con l'espressione rischio di credito si intende il rischio che un soggetto, nei confronti della quale vi è un'esposizione creditizia, sia inadempiente o si deteriori, in maniera inattesa, il suo merito di credito (*migration risk* nel caso generico di cambiamento del merito creditizio, mentre nel caso del deterioramento si parla di *downgrading risk*). L'obiettivo dei requisiti patrimoniali imposti al settore bancario era quindi di permettere di coprire tramite il patrimonio la parte di rischio relativa alla perdita inattesa, mentre quella attesa è solitamente già coperta attraverso i normali accantonamenti a fondo rischi.

L'accordo di Basilea 1 prevedeva dei coefficienti di ponderazione per il rischio di credito standardizzati e fissati in base alla categoria di appartenenza degli attivi bancari, secondo uno schema che prevedeva il 100% come coefficiente di ponderazione per i crediti verso imprese del settore privato, dunque anche le PMI²⁹.

Questo tipo di impostazione aveva una serie di limiti, che sono stati poi ritenuti tra le cause che hanno portato all'inefficienza dello schema, rivisto poi nell'Accordo di Basilea 2.

I limiti principali di questo schema riguardavano un'eccessiva focalizzazione sul rischio di credito, senza tener conto del grado di diversificazione del portafoglio dell'intermediario, ed una scarsa differenziazione del rischio di credito. Tutte le imprese commerciali ed industriali erano ritenute uguali circa la

²⁹ Basilea 1 prevedeva quattro classi di rischio: rischio nullo (ponderazione 0), rischio basso (ponderazione 20%), rischio medio (ponderazione 50%), rischio alto (ponderazione 100%).

capacità di ripagare il debito, considerata la presenza di un'unica categoria di rischio pari 100%.

Altri limiti ravvisati nel 1° Accordo riguardano il fatto che non si tenesse conto della vita residua delle esposizioni, nonché di strumenti di copertura o mitigazione quali garanzie e *credit derivatives*.

L'introduzione di questo Accordo ha avuto una serie di effetti sulle politiche di Asset-Liability Management delle banche, che si sono viste costrette, per rispettare i nuovi vincoli regolamentari, a procedere con una ristrutturazione del bilancio attraverso strumenti come la vendita dei prestiti o la cartolarizzazione, piuttosto che la sostituzione in bilancio con attivi associati a coefficienti di ponderazione minore, come i titoli di stato emessi dai governi di Paesi OCSE, che prevedevano il semplice 0% come coefficiente. Preferendo ai crediti verso imprese in genere, e quindi anche PMI, mutui per le case, si realizzava il cosiddetto arbitraggio regolamentare, che permetteva una riduzione del capitale regolamentare da accantonare.

3.1.2 - Basilea 2: la necessità di un nuovo accordo

Come anticipato, l'unico rischio di cui si teneva conto nel primo accordo sul capitale era quello di credito³⁰, mentre si trascuravano completamente gli altri rischi tipici dell'attività degli intermediari finanziari, quale il rischio di mercato, ovvero il rischio "*relativo agli effetti imprevisti sul valore di mercato di attività e passività prodotti da variazioni dei tassi di interesse, dei tassi di cambio e da altri prezzi delle attività*" (Borsa Italiana).

Considerato l'aumento della volatilità dei valori di mercato che si è osservato negli ultimi decenni, nonché il fatto che le banche, anche quelle tradizionalmente

³⁰ Cannata F. Il metodo dei rating interni: Basilea 2 e il rischio di credito, le nuove regole e la loro attuazione in Italia, Bancaria Editrice, 2009.

orientate ad un modello di business focalizzato sull'attività creditizia, avevano aumentato la propria presenza sui mercati mobiliari internazionali, il trascurare il rischio di mercato poteva avere – ed infatti ha avuto – una serie di impatti negativi per la stabilità delle banche. Infine, emerge l'importanza di considerare il rischio operativo, definito come “*il rischio di perdite derivanti dalla inadeguatezza o dalla disfunzione di procedure, risorse umane e sistemi interni, oppure da eventi esogeni* (Banca d'Italia, 2006).”³¹. Per superare questi limiti, si è introdotto un nuovo Accordo denominato Basilea 2, che oltre a modificare i requisiti per il rischio di credito, introduce anche dei requisiti sui rischi di mercato³².

In questo nuovo scenario il rating assume un ruolo cruciale. Infatti, per individuare la ponderazione necessaria da associare alle varie attività si determina un giudizio di rating che tiene conto di quattro fattori:

1. La *Probability of Default* (PD), che esprime la probabilità di insolvenza del debitore;
2. La *Loss Given Default* (LGD), che esprime una misura del rischio di recupero del credito concesso;
3. L'*Exposure At Default* (EAD), che quantifica l'esposizione al rischio di insolvenza, ovvero il livello di utilizzo che il cliente avrà al momento dell'inadempienza e, quindi, il valore dell'esposizione per cassa della banca verso il cliente (impresa);
4. La *Maturity* (M): scadenza dell'investimento, ossia la durata residua del finanziamento.

³¹ Tale definizione ricomprende il rischio legale; non sono invece inclusi i rischi strategici e di reputazione.

³² Cannata F. Il metodo dei rating interni: Basilea 2 e il rischio di credito, le nuove regole e la loro attuazione in Italia, Bancaria Editrice, 2009.

Il nuovo Accordo sul Capitale si basa sulla previsione di “tre pilastri”³³. Oltre ad un nuovo sistema di requisiti patrimoniali, che tiene conto di rischio di credito, rischio di mercato e rischio operativo, si assegna un ruolo più importante alle Autorità di vigilanza nazionali nel validare i sistemi di controllo dei rischi adottati dalle banche. In questo senso, le varie Autorità hanno la discrezionalità di imporre degli accontamenti maggiori per via di requisiti patrimoniali più stringenti. Il terzo pilastro è rappresentato da quella che viene definita la cosiddetta “market discipline”, ovvero la disciplina che proviene dal mercato circa la possibilità di imporre alle banche un grado di patrimonializzazione coerente con il relativo profilo di rischio.

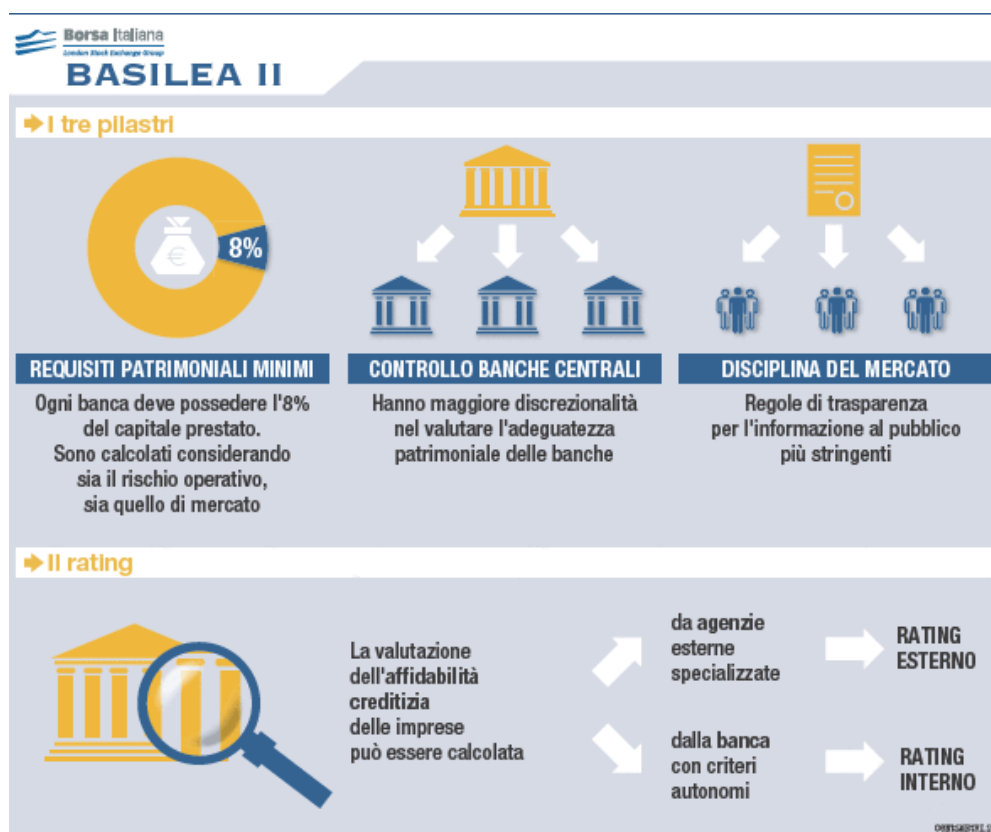
Ai fini della trattazione di questo lavoro merita sottolineare come il rating interno assuma una particolare importanza per via del fatto che gli intermediari finanziari possono elaborare dei propri giudizi di rating³⁴, alternativi a quelli emessi dalle agenzie specializzate. In questo modo, le banche hanno la facoltà – dopo averne valutato la convenienza economica in relazione al proprio modello di business – di dotarsi di strumenti che permettano loro di valutare in maniera più accurata il rating delle imprese. Potendo considerare come input all’interno dei processi di assegnazione del rating un numero più ampio di informazioni utili, possono formulare dei giudizi più reali e concreti³⁵. La Figura che segue, tratta da Borsa Italiana, sintetizza graficamente i tre pilastri di Basilea 2.

³³ 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.

³⁴ Gai L. Lineamenti di gestione bancaria, Franco Angeli Editore 2011.

³⁵ Paolucci G. Analisi di bilancio. Logica, finalità e modalità applicative. Franco Angeli, 2016.

Figura 6. I tre pilastri di Basilea 2 ed il rating



Fonte: Borsa Italiana (<https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/basileaii.htm>)

Nonostante i cambiamenti rispetto al primo accordo, anche il secondo non manca di criticità, che sono state evidenziate dalla crisi finanziaria. Infatti, esso non tiene conto della connessione tra gli intermediari finanziari e della propagazione del rischio nel sistema finanziario (rischio sistemico). Inoltre, si è assistito ad un notevole aumento da parte delle banche del *leverage*, per cui, per rientrare dai debiti, le banche hanno dismesso molti dei propri attivi in bilancio, aumentando l'instabilità dei mercati. Non si considera inoltre il problema della

liquidità e delle crisi della stessa che sicuramente minacciano la stabilità dei sistemi finanziari.

3.2 - L'ACCORDO DI BASILEA 3

L'accordo di Basilea 3³⁶, entrato in vigore il 1° gennaio 2014, è stato siglato per superare i limiti insiti in Basilea 2; agendo su vari aspetti quali l'inasprimento dei requisiti patrimoniali delle banche, l'inserimento di requisiti legati alla liquidità e alla copertura dei rischi, l'Accordo si propone di evitare il problema della pro-ciclicità, dell'eccessivo leverage e di attenuare i problemi relativi alla qualità del capitale³⁷.

I principali punti del nuovo accordo riguardano un miglioramento della qualità del capitale, ovvero della capacità dello stesso di assorbire le perdite. Questo non avviene alternando il requisito patrimoniale complessivo richiesto alle banche, che rimane dell'8%, bensì attraverso un innalzamento della quantità di *common equity tier 1* (CET 1), ossia la componente di massima qualità del patrimonio di una banca composto da azioni ordinarie e riserve, che passa ad un minimo del 4,5% delle attività ponderate per il rischio. Si prevede anche l'inserimento di un buffer di conservazione del capitale (*capital conservation buffer*), che impone di detenerne un ulteriore 2,5%, innalzando la soglia minima complessiva in termini percentuali al 7%. Questo cuscinetto aiuta ad assicurarsi che le banche abbiano una riserva di risorse liquide per fronteggiare le fasi di turbolenza finanziaria. Il terzo punto del nuovo accordo prevede l'inserimento di una riserva anticiclica (*counter-cyclical buffer*) che mira a legare i requisiti patrimoniali delle banche all'ambiente finanziario in cui operano, favorendo un accantonamento di risorse

³⁶ 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, Giugno 2011.

³⁷ Masera F., Mazzoni G. *Basilea III: il nuovo sistema di regole bancarie dopo la grande crisi*, Franco Angeli 2012.

maggiore durante le fasi espansive del ciclo economico, per poter poi bilanciare i periodi di contrazione delle recessioni³⁸. Si prevede, infine, un tetto massimo del leverage³⁹ e si introducono due nuovi standard di liquidità, uno a breve termine, il *Liquidity Coverage Ratio* (LCR), ed uno con un orizzonte temporale annuale, il *Net Stable Funding Ratio* (NSFR)⁴⁰.

Per quanto riguarda il rischio di credito, si prevedono due metodi di calcolo del requisito patrimoniale: il metodo Standardizzato e il metodo dei rating interni (Internal Rating Based, IRB). In quest'ultimo, le ponderazioni risultano dalle valutazioni che le banche effettuano internamente sui propri debitori. Esso prevede un metodo IRB di base (Foundation Internal Rating Based – FIRB) e un metodo IRB avanzato (Advanced Internal Rating Based – AIRB). La differenza principale tra i due metodi è che nel primo le banche utilizzano proprie stime di PD, mentre per gli altri parametri di rischio si rifanno ai valori regolamentari; nel metodo avanzato, invece, le banche stimano internamente anche gli altri parametri.

3.3 –RAPPORTO BANCA-IMPRESA ED I RATING INTERNI

Gli attori principali a cui è indirizzato l'Accordo di Basilea 3 sono le banche. Tuttavia, nella misura in cui queste interagiscono con una serie di clienti, tra cui le imprese, tale accordo non può che avere ripercussioni sulle stesse. Lo sviluppo di nuovi modelli di rating interni infatti, sia in Basilea 2 che in Basilea 3, promuove

³⁸ Cannata F. Il metodo dei rating interni: Basilea 2 e il rischio di credito, le nuove regole e la loro attuazione in Italia, Bancaria Editrice, 2009.

³⁹ 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.

⁴⁰ Masera F., Mazzoni G. Basilea III: il nuovo sistema di regole bancarie dopo la grande crisi, Franco Angeli 2012.

un orientamento meritocratico, e le imprese si vedono coinvolte in un processo di assegnazione del rating che dipenderà da un processo di valutazione molto rigoroso, da cui dipendono i calcoli relativi agli accantonamenti di patrimonio di vigilanza delle banche. Ne deriva un miglioramento dei sistemi di rating interni ed un forte incentivo delle banche nel migliorare la propria capacità di valutazione del merito creditizio delle imprese e della loro abilità di rimborsare i finanziamenti ottenuti, generando flussi di cassa positivi nel tempo. Questi sistemi di valutazione più sofisticati migliorano nella misura in cui la banca ha l'incentivo a valutare la capacità di produrre reddito dell'azienda in un'ottica prospettica, e si allontanerà quindi da tutte quelle logiche precedenti che si limitano a considerare come misura, come proxy dello stato di salute dell'azienda la dimensione della stessa o la semplice presenza di garanzie per coprire i rischi assunti⁴¹. Mentre con le agenzie di rating specializzate, per motivi di riservatezza delle procedure, non era possibile conoscerle, con questo cambiamento normativo per le banche è possibile implementare e conoscere le procedure tecniche che portano alla stima del rating. A questo primo vantaggio, si aggiunge il fatto che la procedura di ottenimento del giudizio di rating diventa sicuramente più accessibile per quelle controparti, come le PMI, che, in virtù della propria dimensione, sarebbero associate a dei costi troppo elevati per ottenere valutazioni esterne⁴². Le agenzie esterne farebbero, inoltre, fatica a reperire una serie di informazioni o dati riservati dalle PMI.

Tutti i segmenti di clientela delle banche sono soggetti all'assegnazione di un rating, sia nella fase iniziale, istruttoria, che in seguito, nella fase di monitoraggio. Tuttavia, a seconda del segmento di clientela esistono elementi di calcolo e pesi diversi, differenziando tra segmento "impresa" che include le Large/Mid-

⁴¹ Tutino F., Birindelli G., Ferretti P., Basilea 3. Gli impatti sulle banche, EGEA, Milano 2011.

⁴² Paolucci G. Analisi di bilancio. Logica, finalità e modalità applicative. Franco Angeli, 2016.

Corporate, Piccole Imprese, e quello dei “privati”, che si riferisce alle persone fisiche.

Con l'introduzione dei modelli interni, il calcolo del merito creditizio viene effettuato autonomamente da ogni banca per cui le scale di rating possono essere diverse e si perde la possibilità di confrontare i giudizi che banche diverse assegnano allo stesso cliente.

3.4 – LE VARIABILI QUANTITATIVE CHE ALIMENTANO L'ATTRIBUZIONE DEL RATING

L'assegnazione di un'impresa ad una classe di rating è il frutto della considerazione, integrazione ed interpretazione di una serie di informazioni all'interno di un modello predittivo statistico di stima del rating interno. Tra i vari input di questo modello, le informazioni quantitative assumono un ruolo importante⁴³. Esse, come accennato nel Capitolo 2, possono derivare dai dati di bilancio e da dati andamentali. I bilanci d'esercizio permettono di dedurre la gestione dell'impresa dal punto di vista economico-finanziario⁴⁴, attraverso l'osservazione di informazioni quali:

- il *leverage*, ossia il rapporto tra capitale proprio e capitale di debito, per cui ad un minor livello di leverage corrisponde una migliore valutazione da parte della banca;

- la redditività del proprietario e dei soci che hanno investito risorse finanziarie (maggiore la redditività aziendale, migliore il giudizio di rating);

- il livello di liquidità, inteso come la capacità di generare flussi di cassa positivi per sostenere il finanziamento e dunque di restituire i finanziamenti

⁴³ 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.

⁴⁴ De Laurentis G., Caselli S., Miti e verità di Basilea 2: guida alle decisioni, Egea 2004.

attraverso il risultato di gestione; anche per questa variabile la relazione è positiva per cui ad un maggior livello di liquidità corrisponde una migliore valutazione da parte della banca.

Le informazioni estratte dai bilanci di esercizio per valutare l'azienda e la sua rischiosità, in un'ottica prospettiva, vengono analizzate attraverso una serie di indici di riferimento, quale, ad esempio, il fatturato ed il suo andamento nel tempo. Altri indici importanti a questi fini sono (ABI, 2010)⁴⁵:

- il Margine Operativo Lordo (MOL), o EBITDA, che misura il reddito residuale dopo aver sottratto dai ricavi i costi operativi che abbiano generato un'uscita di cassa o banca e siano strettamente connessi alla gestione caratteristica;

- il Quoziente di indebitamento, che si calcola rapportando la quantità di debiti (ammontare) rispetto ai mezzi propri;

- il Tasso di copertura degli oneri finanziari, che misura la capacità dell'azienda di produrre risorse adeguate a coprire gli oneri finanziari connessi alle politiche gestionali e di finanziamento attuate. Si calcola rapportando gli oneri finanziari netti ed il MOL, in termini percentuali;

Altri indici importanti ai fini della terminazione del rating sono il quoziente di struttura ((mezzi propri + passività consolidate) / immobilizzazioni nette), il rapporto del fatturato sul capitale investito, il ROE (*return on equity*, pari al rapporto tra risultato netto e mezzi propri)^{46 47}.

⁴⁵ ABI, Conoscere il rating. Come viene valutata l'affidabilità delle imprese con l'Accordo di Basilea, Bancaria Editrice, Maggio, 2010

⁴⁶ Beltrame F., Cappelletto R. Valutazione finanziaria e rischio nelle Piccole e Medie Imprese, Giappichelli Editore 2013.

⁴⁷ Avi M. S., Management Accounting, Volume I Financial Analysis, EIF –e.Book Editore.

Mentre in passato era sufficiente che il richiedente fondi (l'impresa) fornisse al datore di fondi (la banca) solamente gli ultimi bilanci d'esercizio (solitamente tre anni), le nuove procedure richiedono uno schema più complesso, in cui gli indicatori sono confrontati da anno ad anno, ed eventuali differenze e/o incongruenze nel tempo vengono opportunamente motivate.

In questo scenario, emerge chiaramente come la micro-impresa possa avere una maggiore difficoltà a presentare questo tipo di informazioni quantitative, per via del fatto che, rispetto alle imprese di dimensioni maggiori, opera in regime di contabilità semplificata, per cui non tutti i dati relativi al bilancio sono fruibili^{48 49}. Ne deriva una diversa importanza, sicuramente maggiore, dei dati andamentali e delle informazioni di natura qualitativa, nel partecipare alla formazione del giudizio di rating.

⁴⁸ Paolucci G. *Analisi di bilancio. Logica, finalità e modalità applicative*. Franco Angeli, 2016.

⁴⁹ Altman E. I., Giannozzi A., Roggi O., Sabato G., *Il rating delle Pmi: è necessario per le banche utilizzare i dati di bilancio?*, Bancaria Editrice, Ottobre 2013.

CONCLUSIONI

Per poter investire risorse finanziarie in iniziative che favoriscano la crescita economica, le PMI, ossatura del sistema produttivo ed economico italiano ed europeo, hanno la necessità di accedere ai finanziamenti. È noto da tempo come nei Paesi non anglosassoni ci sia una predominanza del settore bancario rispetto ai mercati dei capitali e a forme alternative di finanziamento. La regolamentazione del sistema bancario, attraverso gli Accordi di Basilea, benchè indirizzata alle banche, ha assunto un ruolo cruciale anche per le PMI, considerato l'ambiente bancocentrico in cui operano. La revisione delle regole provoca conseguenze sia nel breve sia nel medio/lungo termine. I requisiti di patrimonializzazione più elevati possono infatti associarsi ad un aumento del costo medio del finanziamento per le PMI, soprattutto nel breve periodo, nonché un aumento della razionalizzazione del credito, il cui accesso preoccupa non poco gli imprenditori, così come evidenziato dal presente elaborato. Le PMI hanno dunque l'esigenza di impegnarsi per attivare tutte quelle azioni che permettono di migliorare il proprio livello di rischio nonché la propria situazione economica, finanziaria e patrimoniale. In tale contesto, il rating è diventato un elemento importante, utilizzato dagli operatori dei mercati finanziari, in generale, e dalle banche, in particolare, per prendere decisioni di investimento (ovvero concedere o meno il finanziamento all'impresa). Specularmente, il rating è importante anche per le imprese, interessate ad intrattenere rapporti con le banche. In riferimento alle PMI, benché storicamente limitato nella sua diffusione per motivi sia culturali che economici, con Basilea 2, prima, e Basilea 3, dopo, esso conosce un nuovo impulso. Di fatto, nonostante per le PMI, rispetto alle imprese di grandi dimensioni, sarà più difficile adeguarsi alle norme, perché hanno una minore disponibilità di risorse finanziarie e sono meno strutturate dal punto di vista

patrimoniale e finanziario, dovranno necessariamente impegnarsi, riducendo le asimmetrie informative che caratterizzano il mercato del credito, dove il prenditore di fondi ha più informazioni rispetto al datore degli stessi. Dovranno quindi sicuramente impegnarsi nell'evitare azioni pregiudizievoli del proprio merito creditizio, nel migliorare la propria comunicazione finanziaria, nel perfezionare la produzione e la trasparenza di informazioni contabili ed extra-contabili.

Bibliografia

2019 SBA Fact Sheet – Italy

ABI, Conoscere il rating. Come viene valutata l'affidabilità delle imprese con l'Accordo di Basilea, Bancaria Editrice, Maggio, 2010

Altman E. I., Giannozzi A., Roggi O., Sabato G., Il rating delle Pmi: è necessario per le banche utilizzare i dati di bilancio?, Bancaria Editrice, Ottobre 2013.

Avi M. S., Management Accounting, Volume I Financial Analysis, EIF –e.Book Editore.

Balduzzi P., Brancati E., Schiantarelli F. (2013). Financial markets, banks' cost of funding, and firms' decisions: Lessons from two crises. Iza Discussion Paper, No. 7872.

Beltrame F., Cappelletto R. Valutazione finanziaria e rischio nelle Piccole e Medie Imprese, Giappichelli Editore 2013.

Calcagnini G., Demartini P. 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, Franco Angeli 2009

Camere di Commercio d'Italia, Startup Registro imprese, disponibile al seguente link: <http://startup.registroimprese.it/isin/static/startup/index.html?slideJump=32>

Cannata F. 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, Giugno 2011.

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.

Commissione Europea, Come interagire con la nuova cultura del rating: guida pratica al finanziamento bancario per le piccole e medie imprese, 2007.

D'Apice V., Masala F., Morelli P., Puopolo G.W. (2018). Domanda e offerta di credito in Italia: un approccio di disequilibrio. *Bancaria*, n. 4.

De Laurentis G., Caselli S., Miti e verità di Basilea 2: guida alle decisioni, Egea 2004.

Felisari G. Valutazione strategica e previsione finanziaria nel rating interno delle imprese. Un sistema di supporto decisionale per l'istruttoria del credito secondo Basilea 2, Franco Angeli 2008.

Ferri G., Bartoli F., Murro P., Rotondi Z. (2013). Reti d'impresa, performance e assetti banca-impresa. *Bancaria*, n. 1.

Gai L. Lineamenti di gestione bancaria, Franco Angeli Editore 2011.

Gai L., Il rating delle Pmi: un approccio metodologico per banche, confidi e intermediari finanziari. Franco Angeli Editore 2008.

Iyer R., Peydró J.-L., da-Rocha-Lopes S., Schoa A. (2014). Interbank liquidity crunch and the firm credit crunch: Evidence from the 2007-2009 crisis. *Review of Financial Studies*, 27, 1, 347-372.

Masera F., Mazzoni G. Basilea III: il nuovo sistema di regole bancarie dopo la grande crisi, Franco Angeli 2012.

MECSPE, Osservatorio PMI Italiane, Ottobre 2018, disponibile al seguente link:
<https://www.mecspe.com/en/osservatori-en/mecspe-observatory-italian-smes/>

Ministry of Economic Development, "INDUSTRIA 4.0" ITALY'S NATIONAL PLAN FOR INDUSTRY, disponibile al seguente link:
http://www.mise.gov.it/images/stories/documenti/INDUSTRIA-40-NATIONAL%20PLAN_EN-def.pdf.

Movimprese - InfoCamere, disponibile al link:
<http://www.infocamere.it/movimprese>

Paolucci G. Analisi di bilancio. Logica, finalità e modalità applicative. Franco Angeli, 2016.

RAPPORTO CERVED PMI 2019, disponibile al seguente link:
https://know.cerved.com/wp-content/uploads/2019/11/Rapporto-PMI_2019_web.pdf

Resto al Sud by Invitalia, disponibile al link: <http://www.restoalsud2018.it/>

Tutino F., Birindelli G., Ferretti P., Basilea 3. Gli impatti sulle banche, EGEA, Milano 2011.

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.

Sitografia

<https://www.bis.org/bcbs/>

<https://www.cerved.com/it>

<https://www.borsaitaliana.it/homepage/homepage.htm>

https://ec.europa.eu/info/index_en

<https://www.consilium.europa.eu/it/policies/banking-union/single-rulebook/capital-requirements/>