



CRITERI GENERALI DI VALUTAZIONE DEL CREDITO PER LE PMI

Si riportano i caratteri generali con i quali la maggior parte delle banche valutano la capacità di credito delle piccole e medie imprese.

L'IIMPRESA ED IL SUO BUSINESS

La banca vuole comprendere la capacità competitiva dell'impresa acquisendo, in collaborazione con il cliente, le informazioni sulla situazione attuale e le previsioni di sviluppo del mercato in cui opera, sui prodotti/servizi realizzati e/o commercializzati e sul suo posizionamento nel mercato, tenuto conto delle caratteristiche del settore e della dinamica della concorrenza. Ad esempio, la natura giuridica dell'impresa, la struttura proprietaria, il settore di attività, i prodotti o servizi, i principali concorrenti, i canali di vendita, la fase di sviluppo dell'impresa e l'esperienza nel settore.

L'assetto giuridico e societario viene considerato con riferimento alla forma giuridica, alla articolazione e al funzionamento degli organi sociali. Se l'impresa fa parte di un gruppo, la valutazione tiene conto anche delle connessioni organizzative, gestionali, commerciali e giuridiche con le altre aziende del gruppo di appartenenza. Nelle ditte individuali e nelle società di persone si tiene conto della solidità e redditività dell'impresa e di quella personale dell'imprenditore o dei soci.

Qualunque sia la forma giuridica della società è comunque di fondamentale importanza la figura dei soci, degli amministratori e dei sindaci che, con la loro reputazione e la loro esperienza, garantiscono serietà all'iniziativa.

La valutazione degli aspetti qualitativi dell'impresa viene effettuata tenendo conto anche della fase del suo ciclo di vita e del grado di consolidamento raggiunto. L'approccio di fondo tende ad essere diverso a seconda che l'impresa si trovi nella fase:

- progettuale o di avvio (limitata esperienza operativa, fatturato minimo o assente)

- di sviluppo (crescita dei livelli di produzione e vendita prossimi al punto di pareggio economico, aumento dell'esperienza operativa)
- della piena attività (completa espressione del potenziale produttivo e commerciale, maturazione di una consolidata esperienza di business)
- della maturità e del declino (staticità o riduzione delle opportunità di sviluppo, possibili difficoltà di mantenimento della posizione competitiva acquisita).

Sono inoltre informazioni rilevanti quelle relative:

- all'esperienza del titolare o dei soci (in particolare se maturata nello stesso settore in cui l'impresa opera)
- alla buona reputazione degli stessi soci, degli amministratori e dei sindaci (che attribuisce serietà all'iniziativa)
- alle caratteristiche del processo produttivo (ad esempio la presenza di una certificazione di qualità o di brevetti tecnologici)
- all'eventuale adozione di specifiche procedure gestionali (ad es. redazione del budget, gestione del magazzino).

L'esperienza del titolare e/o dei soci nel settore rappresenta un importante fattore positivo per la qualità dell'impresa oggetto di valutazione e si lega ad un'altra questione molto rilevante per le banche che è il passaggio generazionale

L'impresa non viene valutata in modo isolato, bensì nel contesto del suo mercato avendo presente il suo posizionamento competitivo.

I principali fattori che permettono di valutare il posizionamento competitivo sono:

- la presenza sul mercato con uno o più prodotti
- la presenza sul mercato con o senza marchio proprio
- la distribuzione del prodotto direttamente o attraverso soggetti terzi.

Il principale segnale per la comprensione della vitalità dell'impresa e delle sue prospettive è l'andamento del fatturato che deve essere valutato tenendo conto dei valori storici e della previsione di quelli futuri.

L'espansione del fatturato denota generalmente una positiva vitalità dell'impresa. Occorre, però, porre attenzione alla capacità finanziaria a sostegno di quella espansione.

La stabilità del fatturato può essere sintomo di una corretta conduzione.

La contrazione delle vendite per le aziende che operano in mercati stabili, o addirittura in espansione, rappresenta invece un chiaro segnale di allarme soprattutto quando si manifesta per più esercizi continuativi.

LE FINALITÀ DEL FINANZIAMENTO

Una precisa ed esaustiva informativa consente alla banca di individuare la natura e l'origine dei fabbisogni finanziari dell'impresa e quindi di studiare ed erogare finanziamenti, anche su misura, atti a soddisfare nella maniera più adeguata le sue esigenze.

Ad esempio:

- Il finanziamento del capitale circolante commerciale che trova origine nella differente tempistica che caratterizza gli incassi ed i pagamenti connessi alle operazioni di gestione corrente.

- Il finanziamento di investimenti destinati ad accrescere o a modificare la capacità produttiva dell'impresa e/o di investimenti sostitutivi di impianti o macchinari obsoleti.

- La sostituzione di finanziamenti in essere con altri più congeniali alla struttura patrimoniale e alla dinamica finanziaria dell'impresa (ad esempio, finanziamenti a breve con finanziamenti a medio/lungo termine in coerenza con la durata degli attivi).

- Le capacità di rimborso dell'impresa:

In particolare l'analisi della capacità di rimborso permette alla banca di verificare se esistono o meno le condizioni economico-finanziarie per il successo dell'iniziativa e il rimborso del capitale prestato e dunque che supportano la decisione di finanziamento. La verifica da parte della banca può essere condotta sulla base di molteplici approcci valutativi, a seconda delle caratteristiche del settore e dell'impresa, nonché la finalità, tipologia e dimensione del finanziamento.

Ad esempio:

- per i FINANZIAMENTI A BREVE TERMINE legati all'operatività corrente, quali l'anticipo o lo sconto di crediti, volti a coprire il fabbisogno finanziario del circolante commerciale, la banca si basa su metodologie consolidate, fondate sulla valutazione delle capacità dell'impresa di produrre flussi di cassa nel breve termine e dell'equilibrio della sua situazione finanziaria.

- per i FINANZIAMENTI A MEDIO/LUNGO TERMINE la banca conduce un'analisi che punta a valutare la capacità prospettica dell'impresa di rimborsare negli anni futuri il prestito, facendo prevalere lo studio e l'interpretazione dei flussi economici, e dunque di cassa e monetari, che l'impresa sarà in grado di generare.

IL CAPITALE INVESTITO DAGLIAZIONISTI

Il capitale investito dall'imprenditore o dai soci, rappresenta l'insieme delle risorse finanziarie che l'imprenditore o i soci hanno destinato al finanziamento dell'impresa. In corrispondenza di nuove iniziative, il capitale di rischio costituisce per la banca un importante indicatore della fiducia dell'imprenditore o dei soci e, quindi, la misura di rischio, che gli stessi assumono a proprio carico. Definire tuttavia a priori un congruo livello di capitale investito da utilizzare per la generalità delle imprese risulta di scarso significato, perchè tale valore può variare in funzione delle caratteristiche sia del settore che della specifica impresa, che può dunque presentare a seconda dei casi una capacità di indebitamento e quindi un contributo da parte dell'imprenditore o dei soci differente.

LE GARANZIE RILASCIATE

Le garanzie rilasciate dal cliente sono gli strumenti che attenuano il rischio finanziario a cui si espone la banca erogando il credito, consentendo all'impresa di accedere ai finanziamenti anche quando, a seguito delle valutazioni effettuate, vi siano elementi di incertezza circa il suo merito di credito. Per la piccola e media impresa che, per sua natura, può a volte evidenziare scarsi livelli di capitalizzazione o una breve storia di presenza sul mercato, le garanzie possono costituire un incentivo alla erogazione di un finanziamento andando a ridurre, l'effettiva esposizione della banca.

Per le piccole imprese che, per loro natura, evidenziano scarsi livelli di capitalizzazione o una breve storia di presenza sul mercato, le garanzie possono essere considerate essenziali per la erogazione di un finanziamento.

Il sistema di garanzie assume, quindi, particolare rilievo ai fini della valutazione della capacità di credito delle imprese. Nel corso dell'istruttoria di concessione, per le banche è necessario acquisire le informazioni sulla composizione e sulla natura delle garanzie prestate.

Le garanzie si distinguono in:

- garanzie reali che prevedono la costituzione a garanzia dell'obbligazione di specifici beni o vincoli reali sui beni oggetto della garanzia. Fanno parte di tale fattispecie i pegni e le ipoteche sugli immobili;
- garanzie personali che prevedono che i soggetti "garanti" si impegnino in luogo e in concorso con il debitore principale all'adempimento dell'obbligazione oggetto di garanzia. Fanno parte di tale tipologia le fidejussioni e l'avallo.

Esistono, inoltre, delle forme di garanzie collettive concesse attraverso i Confidi che facilitano l'accesso al credito bancario delle piccole e medie imprese. Tali garanzie sono concesse a fronte di apposite convenzioni stipulate tra i Confidi e gli Istituti di credito. Tali forme di garanzia possono essere sia a breve che a medio termine e possono essere assistite da controgaranzie rilasciate dal Mediocredito Centrale.

IL RAPPORTO BANCA IMPRESA

L'esame delle relazioni tra la banca e l'impresa è importante in quanto la conoscenza del cliente da parte della banca fornisce indicazioni circa la sua solvibilità, capacità e volontà di far fronte ai propri impegni nei confronti del sistema bancario, e costituisce quindi un importante elemento di valutazione del rischio di credito dell'impresa.

In questo contesto la redazione di un Business Plan può quindi divenire un'attestazione molto importante in quanto si tratta del documento programmatico attraverso il quale un'impresa analizza le proprie strategie ed esigenze finanziarie.

In un'ottica di auto-valutazione della capacità di credito dell'impresa è importante formulare previsioni attendibili.

Le aziende di maggiori dimensioni raccolgono le informazioni prospettive in due documenti tra loro collegati:

- il piano (o budget) economico, nel quale sono indicati i *costi* e i *ricavi* e quindi il risultato previsto
- il piano (o budget) finanziario, che ha per oggetto, invece, *entrate* e *uscite*

Il piano economico e il piano finanziario, quindi, traducono in termini monetari i programmi futuri dell'azienda e gli interventi che essa intende attuare.

Particolarmente importante, a questo riguardo, è il cosiddetto piano degli investimenti previsti per l'acquisizione di nuove immobilizzazioni. Per il conseguimento degli obiettivi indicati nel piano possono rendersi necessari importanti investimenti con evidenti effetti sui redditi e sul fabbisogno degli esercizi futuri.