

Le esigenze delle imprese, le risposte delle banche e dei professionisti

Alberto Balestreri

- I. Sulla base di quanto è emerso nel corso dei due precedenti incontri qui in Assolombarda è possibile affermare che:
- a. le **banche** dimostrano apertura all'ascolto delle esigenze finanziarie delle PMI, ma lo scambio di dati ed informazioni spesso non avviene in modo efficace e/o non produce i risultati auspicati da entrambe le parti. È evidente che la recente crisi finanziaria e l'introduzione degli IAS e di Basilea II hanno inciso in modo irreversibile nel rapporto tra banche e PMI. Lo scenario che le banche dovranno affrontare nel prossimo futuro sarà contraddistinto da una più accurata selezione delle imprese e/o dei progetti da finanziare. Inoltre la debole posizione di liquidità di alcune banche è destinata, data l'imminente introduzione di Basilea 3, a determinare un irrigidimento dei criteri per la concessione del credito¹;
 - b. per quanto concerne le **PMI** due sono i principali fattori in grado di influenzare un efficientamento della loro struttura finanziaria:
 - i. il primo concerne lo sviluppo del segmento dei **finanziamenti a medio termine**, utili per stabilizzare la struttura ed i flussi finanziari, ciò che richiede un più accurato lavoro di negoziazione con la banca, data la maggiore rigidità dei criteri di selezione da esse adottate in questo segmento di attività;
 - ii. il secondo concerne gli **affidamenti a breve termine diversi dalle tradizionali forme tecniche autoliquidanti o assistite da garanzie**, i quali richiedono una compiuta valutazione dalla capacità di creazione di valore della singola PMI, la quale dovrebbe fondarsi (analogamente a quanto richiesto per lo sviluppo del segmento dei finanziamenti a medio termine) su una accurata comprensione dell'impresa, dei suoi attori e delle sue concrete prospettive future;
 - c. il **ruolo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili** nell'ambito della gestione corrente (quindi non straordinaria) della finanza d'impresa non risulta ancora molto diffuso, data la prevalenza delle competenze fiscali e contabili che essi spendono nel rapporto con le PMI. Si tenga inoltre conto che, correttamente, le banche desiderano continuare a parlare direttamente con l'imprenditore e non vogliono essere disintermedate dal professionista che lo assiste.

¹ Cfr. "Prestiti e linee di credito alle imprese", BCE, Bollettino Economico n. 5 2011, pagg. 24 e segg.

- II. Quali fattori potrebbero influenzare il riequilibrio e lo sviluppo della costellazione PMI-banche- professionisti?
- a. **le PMI dovrebbero valutare se la gestione della finanza aziendale - che è un'attività che richiede competenze sempre più vaste, spesso non disponibili all'interno - è un'area di attività sulla quale richiedere assistenza professionale, focalizzando poi l'attenzione sul proprio *core business*.** Si consideri che fattori quali l'evoluzione della normativa di vigilanza, il complesso andamento dei mercati finanziari, la valutazione del portafoglio dei rischi connessi al debito della PMI e gli strumenti di copertura/mitigazione di essi disponibili, l'evoluzione della fiscalità delle singole forme tecniche e delle operazioni straordinarie, le novità di "sistema" (dal nuovo Accordo ABI-Confindustria alla strutturazione della finanza per le reti di impresa, ecc.), l'importanza crescente dei rapporti tra PMI e Confidi e la logica di valutazione del rischio di credito introdotto da Basilea II, che sarà rinforzata da Basilea III, rendono arduo affrontare il rapporto con una o più banche potendo contare principalmente sulla pur indubbia capacità di negoziare che molti imprenditori possiedono;
 - b. **le banche tenderanno a richiedere alle PMI più dati ed informazioni, soprattutto se esse desiderano un maggior accesso al credito a medio termine e/o una riduzione del costo medio del debito.** Questa è una importante opportunità da cogliere. Anche per la banca un'ampia dotazione di patrimonio netto e di finanziamenti soci iscritti nel passivo della PMI, magari assistiti da un cospicuo volume di garanzie (immobiliari e/o meglio cash), non assicurano la concessione di fidi di elevata qualità. Comprendere le ragioni sulle quali si fonda la capacità di creare valore di una PMI e quali sono gli elementi costitutivi della *value constellation* che essa ha promosso e/o che la sorregge sono, al contrario, elementi assai utili per un corretto sviluppo del *relationship banking* che, come noto, rappresenta il cuore delle attività di ogni banca commerciale;
 - c. **il professionista non dovrebbe essere chiamato a svolgere solamente il ruolo di soccorritore per le PMI in crisi di liquidità.** È infatti spesso assai difficile ed oneroso intervenire quando la PMI è giunta ormai sulla soglia dello stato di insolvenza, magari pressata da decreti ingiuntivi e da costi della finanza elevati dovuti non solo all'entità del debito ma, sempre più spesso, alla progressiva accettazione di forme tecniche di finanziamento via via più onerose proprio perché quelle tecnicamente più adatte o non erano state negoziate, oppure non risultavano già attivabili da tempo. Il professionista, a quel punto, può fare davvero poco per valorizzare le informazioni che possiede circa le PMI clienti.

- III. Non è certo compito dei commercialisti definire cosa dovrebbero fare le PMI e le banche per fare al meglio il loro mestiere. I commercialisti, però, possono fornire alcuni contributi che potrebbero risultare graditi sia alle PMI che alle banche.

Il commercialista che assiste una PMI potrebbe:

- a. **assumere il ruolo di *Advisor*, e quindi di “facilitatore” per lo sviluppo della finanza d’impresa, senza interferire in alcun modo con le scelte dell’imprenditore ma sapendolo consigliare su ogni aspetto rilevante della gestione finanziaria della PMI. Tale ruolo dovrebbe essere assunto dal commercialista mantenendo indipendenza dalle parti ed assicurando il rispetto dei principi di comportamento già statuiti dal nostro Consiglio Nazionale (quali ad esempio quelli di chiarezza, completezza, affidabilità, attendibilità, neutralità, trasparenza e prudenza sanciti per la redazione dei documenti contabili);**
 - b. **lavorare assieme all’imprenditore sul primo, tipico terreno sul quale si possono valutare compiutamente i fabbisogni finanziari della PMI, è cioè la pianificazione del business.** Si consideri, ad esempio, che il nostro Consiglio Nazionale ha recentemente emanato otto distinti documenti racchiusi nelle *“Linee guida alla redazione del business plan”*, la cui lettura evidenzia bene la vastità e l’utilità di un accurato lavoro di pianificazione aziendale. Tali attività sono utili non certo al professionista, ma alla PMI ed alla platea di investitori ai quali essa si rivolge, anche in primis. Senza pianificazione del business, infatti, non è possibile pervenire ad una corretta pianificazione finanziaria ed ad una riduzione del rischio di una PMI che un banchiere le attribuisce e/o percepisce;
 - c. **offrire supporti a geometria variabile**, potendo essi oscillare da un contenuto minimo, legato alla ricerca di finanziamenti ad hoc per specifiche operazioni di investimento della PMI, ad uno “massimo”, concernente la gestione in outsourcing dell’intera funzione finanziaria dell’impresa, gestione dei relativi rischi compresa.
- IV. Per concludere, se questa visione del rapporto tra PMI e professionisti non risulta troppo anglosassone, Assolombarda potrebbe forse incentivare le PMI e le banche a stilare un breve “decalogo” che indichi i principi di comportamento che entrambe le parti dovrebbero assumere nell’instaurazione e nello sviluppo di corrette relazioni commerciali tese ad ottimizzare la finanza delle PMI. Ovviamente assistite, anche in questo percorso, dai commercialisti!