

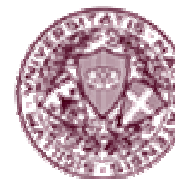


CONVEGNO

**“Il finanziamento delle piccole e medie imprese:
opinioni a confronto”**

Macerata, 19 maggio 2004

Università di Macerata



Prof. Carlo Arlotta

Indice



Lo scenario di riferimento: molti cambiamenti in corso

Le esigenze delle PMI

I servizi offerti dalle banche alle PMI

Conclusioni

Lo scenario: molti cambiamenti in corso



Lo scenario: molti cambiamenti in corso

- ❑ In particolare, gli scandali finanziari negli USA ed in Europa hanno attivato un'ampia discussione sui seguenti principali temi:
 - ✓ Problematica delle **regole** applicate nella redazione dei bilanci;
 - ✓ Discussione su eccessiva rilevanza degli **obiettivi** di breve periodo (problematica di valutazione delle **stock option** e pressioni per la produzione delle **informazioni periodiche**);
 - ✓ Professionalità, ruolo e destino di alcuni player mondiali nel mondo della **revisione contabile**;
 - ✓ **Conflitto di interessi** tra analisti e banche;



Lo scenario: molti cambiamenti in corso

- ✓ Problema **dell'eticità dell'economia**;
- ✓ Problemi legati **alle frodi ed ai rischi operativi**;
- ✓ Malfunzionamento della catena dei **controlli interni ed esterni** (Consigli di amministrazione, Internal Audit, Collegio Sindacale, Revisori esterni, Autorità di Vigilanza, Borse, Agenzie di Rating, Intermediari, Analisti);
- ✓ Agenzie di **Rating**
- ✓ Evoluzione nella **comunicazione finanziaria** (bilanci, situazioni periodiche, piani industriali, informazioni su operazioni straordinarie, bilancio sociale, ambientale, dell'intangibile, ecc.).



Lo scenario di riferimento



**Lo scenario appena illustrato crea di fatto
..... una maggiore complessità dei fenomeni
nonché una maggiore incertezza**

**... e c'è chi è convinto che a farne le spese
saranno soprattutto le più vulnerabili
PMI!!**

....io però non lo credo!

Si configura quindi un **nuovo scenario ...**

**I cambiamenti in corso caratterizzeranno
un nuovo scenario che**



**... ribalterà la visione anche delle PMI
ed il loro correlato modello gestionale,
trasformando l'incertezza percepita in
opportunità di sviluppo**

Domanda:

... ma per strutturare questo passaggio il concetto di **dimensione per le PMI è davvero così importante?**

... vediamo ...

Perché è importante ancora la dimensione?

- ❑ ... ed in particolare: quanto conta la dimensione e soprattutto a cosa serve?
 - ✓ Nel nostro sistema industriale la dimensione conta, in quanto il **70%** del nostro sistema è rappresentato da imprese che appartengono alla soglia dimensionale di aziende con meno di **100 dipendenti (media impresa nella definizione EU)**.
 - ✓ La dimensione serve ad effettuare economie di scala per **realizzare i necessari e significativi investimenti** in tecnologia, in ricerca e sviluppo.



I nuovi ed i vecchi parametri dimensionali delle PMI per la EU

Requisiti	IMPRESA		
	<i>Micro</i>	<i>Piccola</i>	<i>Media</i>
Dipendenti	< 10	< 50	< 250
Fatturato	< € 2 ML	<= € 10 ML	<= € 50 ML
Totale Attivo	< € 2 ML	<= € 10 ML	<= € 43 ML

Definizione di autonomia e di impresa associata e collegata

Impresa autonoma e cioè non associata (controllo < 25%) o collegata ad altre imprese (maggioranza diritti di voto, di nomina, influenza dominante o accordi)

Requisiti per aziende inc	IMPRESA	
	<i>Piccola</i>	<i>Media</i>
Dipendenti	< 50	< 250
Fatturato	<= € 7 ML	<= € 40 ML
Totale Attivo	<= € 5 ML	<= € 27 ML

Requisiti per aziende di	<i>Piccola</i>	<i>Media</i>
	Dipendenti	< 20
Fatturato	<= € 2,7 ML	<= € 15 ML
Totale Attivo	<= € 1,9 ML	<= € 10,1 ML

Controllo di un'impresa

Una quota pari o superiore al 25% del capitale (o dei diritti di voto) di una piccola o media impresa non può essere detenuta da una o più imprese di dimensioni superiori

Fonte: Raccomandazione della Commissione Europea del 06/05/2003

Fonte: G.U.C.E. n. C 123/96 - D.M. 18/9/97 - G.U. n. 229/97)



I limiti e le opportunità delle PMI

□ La **dimensione delle PMI** rappresenta

- ✓ Un' **opportunità** per la **flessibilità** con cui le dimensioni permettono di affrontare i cambiamenti di mercato (innovazione, modifica della domanda, ecc.);
- ✓ Un **limite** essenzialmente verso il sistema finanziario, in quanto non permette di accedere ai finanziamenti alle stesse condizioni (segmenti e costi) delle grandi imprese;
 - In realtà qualche opportunità viene offerta anche dal nuovo **diritto societario**;
 - Esperienza anche delle società medie sui **mercati delle emissioni** obbligazionarie, non è stata sempre priva di **rischi per gli investitori**;



Conseguenza

Da questi ragionamenti discende che:



In realtà è necessaria una **politica industriale** che consideri lo sviluppo dei livelli dimensionali delle PMI!

Due spunti di riflessione sui cambiamenti in corso nella dimensione delle PMI

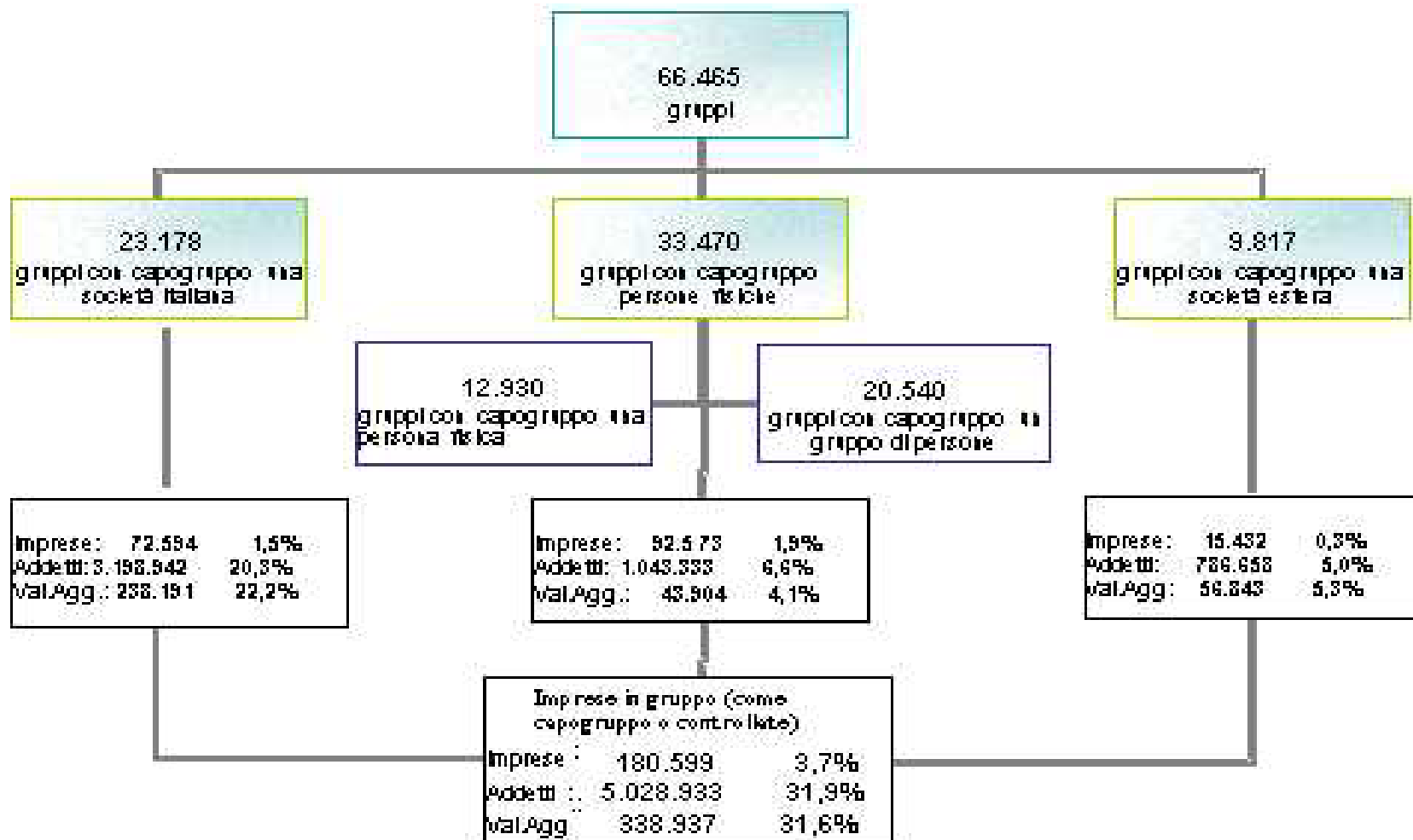
❑ **Unioncamere e PMI** (Rapporto Italia 2004)

- ✓ Dalla ricerca emerge che le PMI stanno cercando di sviluppare **non tanto la dimensione ma il legame con altre PMI**, in modo da creare “Gruppo” (Osservatorio Permanente sui Gruppi: controllo con il 51% di partecipazione – criterio restrittivo);
- ✓ Ai Gruppi si legano oggi circa il 32% degli occupati ed il 32% del valore aggiunto prodotto, con un numero di imprese pari a circa 66.000 che ne controllano circa 160.000
- ✓ La finalità di creazione dei **Gruppi o dei distretti industriali** è legata essenzialmente:
 - Alla **condivisione di specifiche competenze** (risorse e know how)
 - Alla **natura dei prodotti**
 - Ai **processi di distribuzione**

Fonte: Centro Studi Unioncamere, Osservatorio sui gruppi d'impresa, 2004



I dati sui Gruppi del Rapporto Unioncamere 2004



Fonte: Centro Studi Unioncamere, Osservatorio sui gruppi d'impresa, 2004



I dati sui Gruppi del Rapporto Unioncamere 2004

- ❑ Predominanza dei Gruppi nel **Nord**
- ❑ Maggioranza dei Gruppi sono **mono settoriali** (37%) e **mono provinciali** (77%)
- ❑ Il numero di imprese medio per gruppo è di **3**
- ❑ Lo sviluppo dei distretti industriali è condizionato dalla “**vicinanza di processi e di prodotto**”
- ❑ Le circa 180.000 PMI raggruppate possono essere considerate circa 65.000 società ramificate su più comparti produttivi



Le **politiche industriali** devono perciò tener conto delle caratteristiche dei Gruppi, dei distretti industriali o delle reti di relazioni tra imprese

Fonte: Centro Studi Unioncamere, Osservatorio sui gruppi d'impresa, 2004

Il programma del designato Presidente di Confindustria: alcuni stralci

- ❑ Nello stralcio di relazione programmatica si trovano spesso riferimenti alle dimensioni delle imprese,

“L’Italia è e resterà Paese di piccole imprese: ma le piccole imprese del futuro dovranno comunque essere più grandi e più strutturate di quelle che hanno fatto la ricchezza dell’Italia”.

Fonte: “Indirizzi generali e programma biennale 2004 – 2006” Roma aprile 2004:



Il programma del designato Presidente di Confindustria: alcuni stralci

❑ Sempre sulle **PMI**:

- ✓ “Molte nostre piccole imprese sono fornitrici di prodotti e di servizi d’altissima qualità: occorre fare in modo che questa **qualità si trasformi in valore** riconosciuto dal mercato, **attraverso marchi e certificazioni**, per evitare di competere solo sul prezzo”.

❑ Sulla **crescita** delle imprese:

- ✓ “Serve
 - un **ambiente favorevole** alla crescita.
 - una **cultura della crescita**, che deve coinvolgere tutti”.



Indice



Lo scenario di riferimento: molti cambiamenti in corso

Le esigenze delle PMI

I servizi offerti dalle banche alle PMI

Conclusioni

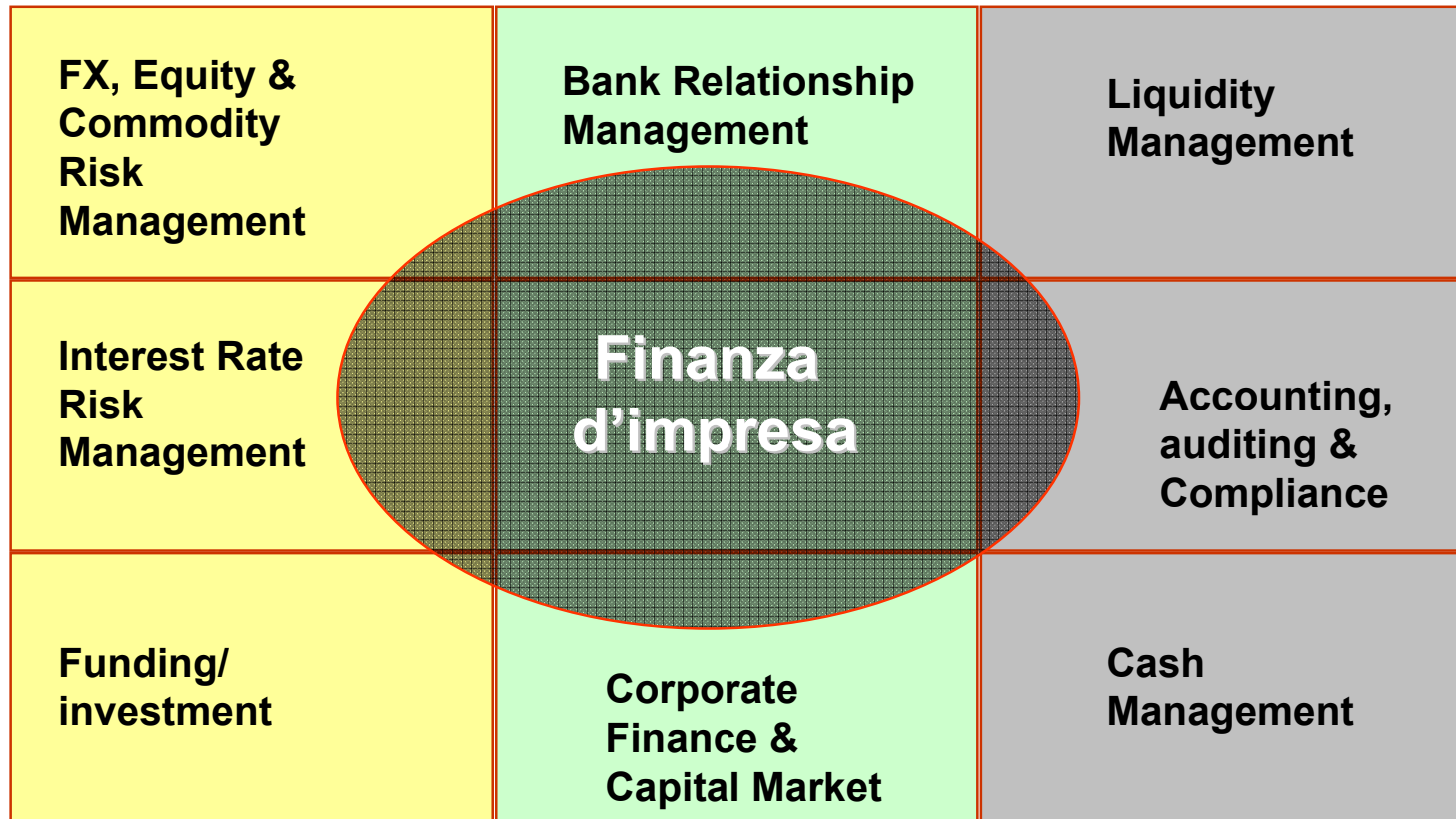
Le esigenze delle PMI

- ❑ Le esigenze finanziarie delle PMI provengono anzitutto dall'analisi delle **attività tipiche aziendali nell'area finanza**;

- ❑ Esse si combinano con la possibilità di **creare una relazione banca - impresa** duratura e stabile, anche se questo modello (**relazionale**), è stato recentemente messo in discussione
 - ✓ sia da alcune indagini (Forestieri) sui benefici per la clientela in termini di ottimizzazione nella gestione delle risorse finanziarie (la diminuzione dell'asimmetria informativa non evidenzia una riduzione dei costi – logica di diversificazione);
 - ✓ sia dalle attuali scelte gestionali ed operative delle banche più orientate alla segmentazione della relazione quindi all'avvicinamento verso un rapporto ancora di tipo transazionale;



Ma vediamo in dettaglio quali sono le esigenze che possono nascere dalle attività della finanza d'impresa ...



Le esigenze delle PMI

- Uno spunto di riflessione che emerge dall'analisi della relazione banca – impresa è che le imprese anche appartenenti alle PMI sono oggi più attente ai “servizi finanziari personalizzati”;

Attenzione!!

Questo non vuol dire solo prodotti con forte componente innovativa,

ma **soprattutto prodotti e servizi finanziari con una forte connotazione di servizio professionale e consulenziale**

NB: entrano quindi in gioco anche altri soggetti oltre alle banche: **dottori commercialisti, associazioni di categoria, consulenti**, ecc. che possono avere un ruolo molto importante nel supporto che effettivamente possono dare alla comprensione ed all'analisi delle **esigenze gestionali delle imprese**. Questo è ancora un grande **punto di debolezza** delle banche che si sono limitate ad intervenire con strutture specializzate e dedicate solo a favore dei *Top Tier Client* .



... quindi ci sono nuove opportunità di sviluppo di servizi: qualche esempio

□ Nuovi servizi ed assistenza che può essere fornita alle PMI:

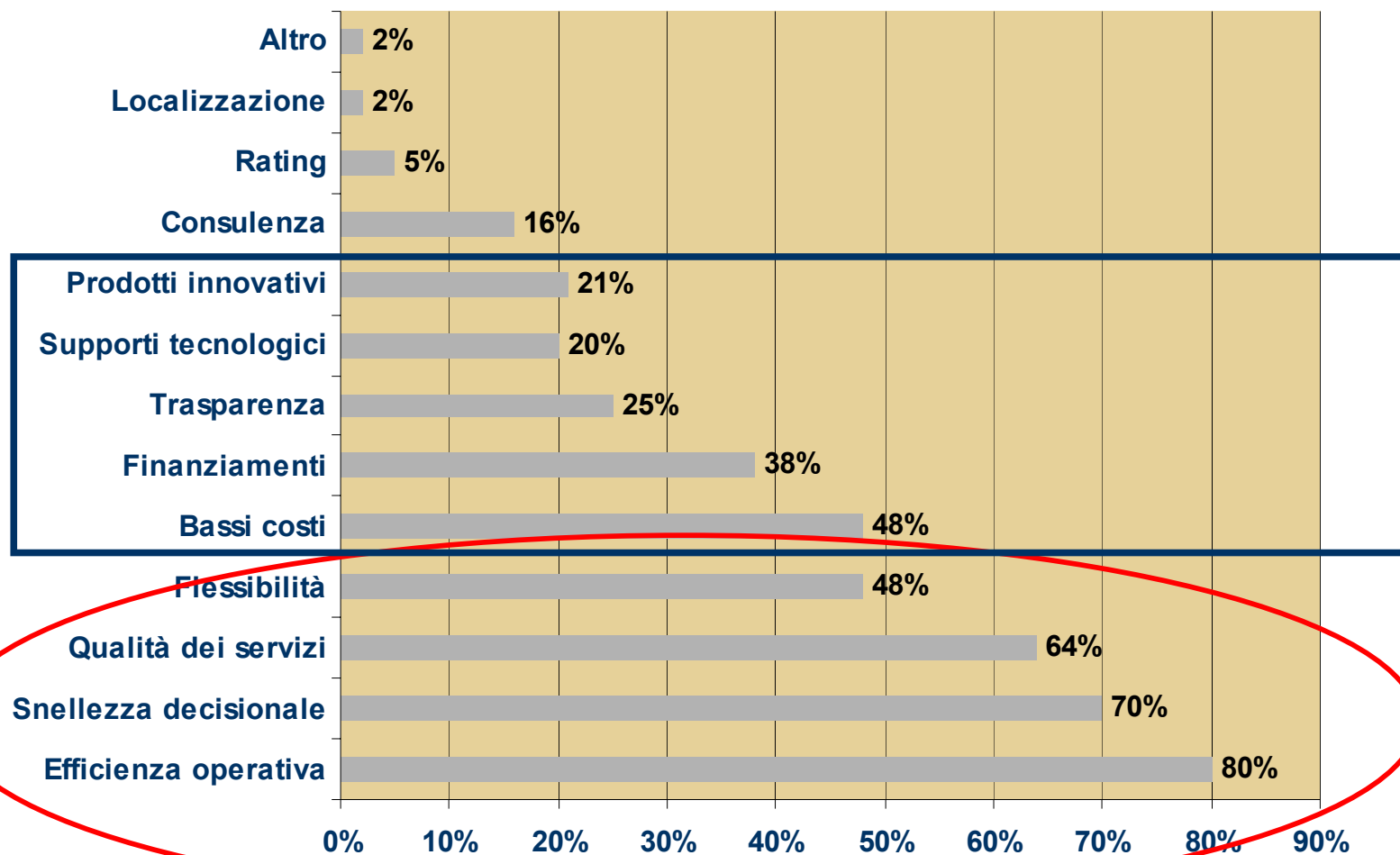
- ✓ **Ottimizzazione della gestione del circolante**, in relazione a quanto emergerà con Basilea II;
- ✓ Ricerca di **nuove fonti di finanziamento**;
- ✓ Supporto nelle attività di **gestione delle informazioni** e da fornire agli intermediari, in relazione alle nuove metodologie di valutazione del merito di credito adottate (**rating**);
- ✓ Assistenza nella predisposizione di **piani industriali** e business plan, necessari alla definizione di più adeguate strategie e logiche operative;

... quindi ci sono nuove opportunità di sviluppo di servizi: qualche esempio

- ✓ Consulenza nelle ipotesi di **operazioni straordinarie** (patrimonio informativo e parco di clientela a disposizione delle banche e dei professionisti è un plus notevolissimo);
- ✓ Assistenza nella **gestione del cambiamento** aziendale, ad esempio in fase di ricambio generazionale (separazione proprietà e gestione ovvero individuazione di nuovi partner o soci, ecc.
- ✓ Consulenza nella **politica di gestione dei rischi finanziari** attraverso processi di comprensione approfondita dei flussi finanziari aziendali.



Le esigenze delle imprese



Fonte: PricewaterhouseCoopers "Italian Corporate Treasury Benchmarking Survey" 2002



Le esigenze delle imprese

- ❑ Le imprese del campione sembrano essenzialmente interessate a migliorare **l'efficienza dei processi operativi** attivi nell'area Finanza; infatti le prime 4 aree di interesse sono tutte incentrate su aspetti inerenti **l'efficienza, l'operatività, la snellezza decisionale, nonché la qualità dei servizi**;
- ❑ I servizi di finanziamento offerti, i costi e la correlata trasparenza delle condizioni, la tecnologia ed i prodotti innovativi sono una seconda priorità per le grandi imprese, abituate a misurare le performance delle operazioni condotte attraverso il monitoraggio continuo delle correlate **variabili quantitative**;
- ❑ La **misurazione di aspetti qualitativi e quantitativi** della gestione dell'Area Finanza delle imprese di grandi dimensioni è quindi utilizzata correntemente per governare le attività di gestione finanziaria.



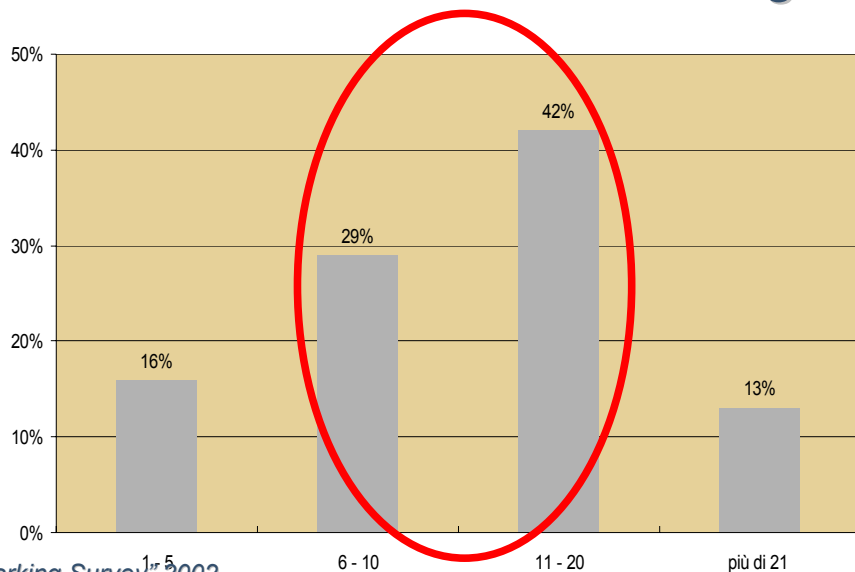
Il BRM delle imprese



Il rapporto di partnership che si intende instaurare con le banche evidenzia la necessità di relazioni di lungo periodo basate su aspetti strategici oltre che operativi o transazionali.

Fonte: PricewaterhouseCoopers "Italian Corporate Treasury Benchmarking Survey" 2002

Il numero di banche utilizzate (anche europee e statunitensi) è ancora elevato sebbene la tendenza sia di ridurre i rapporti intrattenuti, nonostante i timori che la loro riduzione possa generare difficoltà nell'attività di funding



Il finanziamento delle imprese marchigiane

Tab. 7.4 - Modalità di finanziamento degli investimenti effettuati nel 2003

FORMA DI FINANZIAMENTO	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Apporto di capitale di rischio	2,2	0,3	0,6	1,0	0,7	0,5
Autofinanziamento	50,3	51,1	46,7	52,2	43,8	43,5
Credito bancario a breve termine	16,3	13,3	21,6	16,5	16,6	20,4
Leasing	10,5	13,4	10,0	15,0	18,6	16,8
Finanziam. a m/l tasso di mercato	8,6	11,7	14,0	9,2	14,9	13,6
Finanziam. a m/l tasso agevolato	11,0	9,1	5,9	5,2	4,7	4,0
Contributi pubblici	1,0	1,1	1,2	0,8	0,7	1,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Richiesta di garanzie						
SI	25,9	25,3	22,4	19,1	21,5	22,1
NO	74,1	74,7	77,6	80,9	78,5	77,9

Fonte: Confindustria Marche

Indice



Lo scenario di riferimento: molti cambiamenti in corso

Le esigenze delle PMI

I servizi offerti dalle banche alle PMI

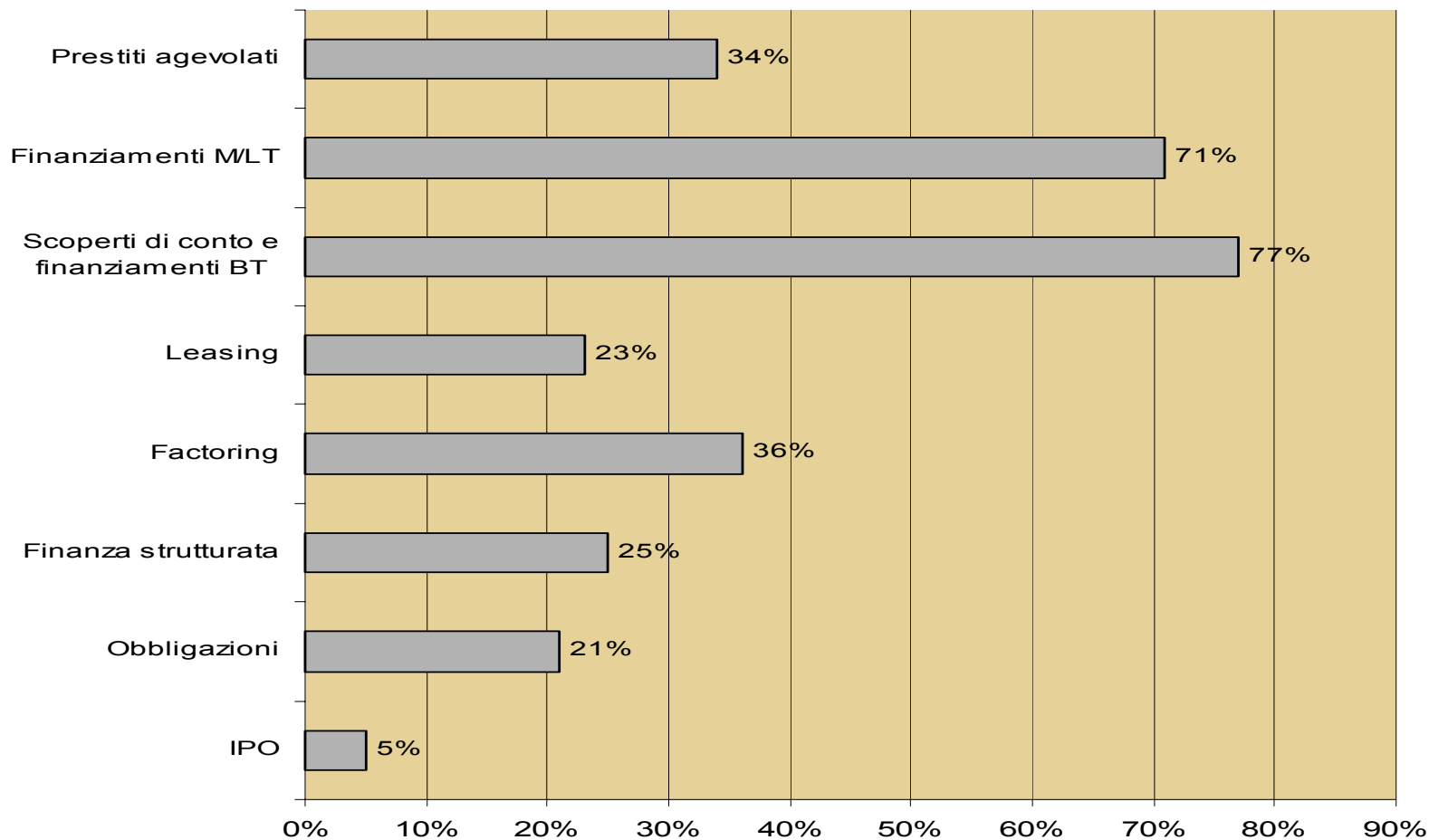
Conclusioni

I servizi offerti dalle banche

- Cash Management e finanziamenti BT
- Finanziamenti a LT
- Investment Management
- Interest rate Management
- FX transaction exp. Mgmt
- FX translation exp. Mgmt
- FX economic exp. Mgmt
- BRM a livello gruppo
- BRM a livello locale
- Incassi e pagamenti
- Commodity risk Management
- Credit risk Management
- Operational risk Management
- Leasing
- Corporate Finance
- Taxation
- Legal risk Management
- Pension fund Management
- Assicurazioni



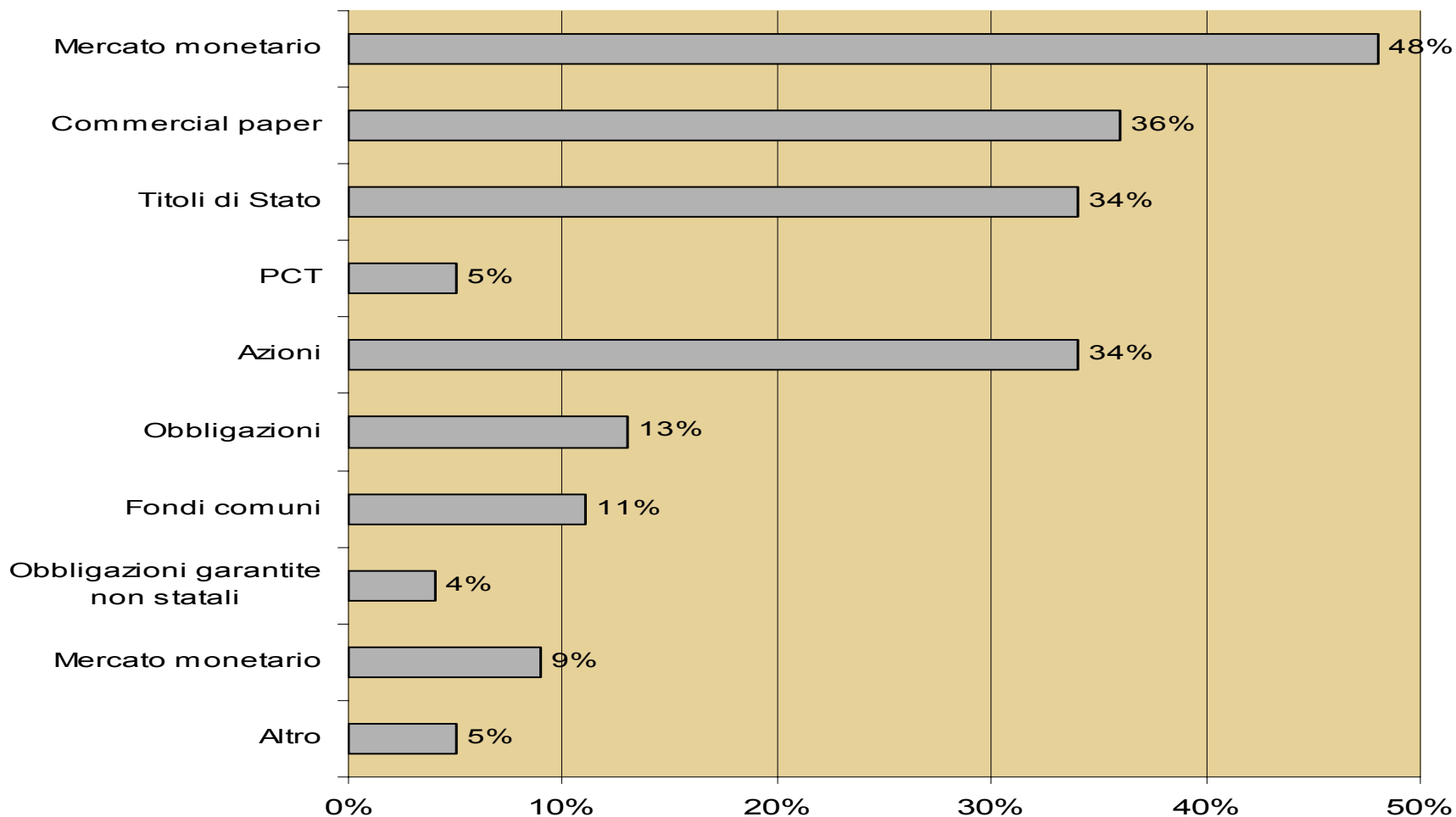
Gli strumenti di finanziamento utilizzati



Fonte: PricewaterhouseCoopers "Italian Corporate Treasury Benchmarking Survey" 2002



Gli strumenti di investimento utilizzati



Fonte: PricewaterhouseCoopers "Italian Corporate Treasury Benchmarking Survey" 2002



Cosa pensavano fino a ieri le banche delle PMI?

- ❑ La valutazione del merito di credito delle PMI ha sempre rappresentato un aspetto critico per gli intermediari, essenzialmente per i seguenti ordini di motivi:
 - ✓ **Elevata** mortalità e **rischiosità percepita delle PMI**;
 - ✓ Limitata propensione delle banche a raccogliere ed analizzare dettagliatamente le eventuali **potenzialità espresse dalle PMI**;
 - ✓ **Elevato costo delle istruttorie** di fido in relazione ai volumi erogati;
 - ✓ Bassa **patrimonializzazione**.

Come hanno reagito le banche alle mutate esigenze delle imprese?

□ Alcuni cambiamenti in corso:

- ✓ **Segmentazione** (delle attività, della clientela, dei prodotti, ecc.) e **riorganizzazione interna**
- ✓ Offerta di **servizi a maggiore valore aggiunto (attività di investment banking, gestione dei rischi e derivati, corporate finance, ecc.)**, anche se **inizialmente** concentrati a clientela di grande dimensione ;
- ✓ Individuazione di **politiche di sviluppo** anche in segmenti di clientela precedentemente non considerati (ad esempio **settore retail: carte di credito, mutui, credito al consumo**);
- ✓ Partecipazione al **Progetto Patti Chiari ABI** per il finanziamento delle PMI;



Come hanno reagito le banche alle mutate esigenze delle imprese?

- ✓ Sviluppo di un **mercato** specializzato:
 - emissioni di titoli mezzanino, emissioni dei distretti industriali, ecc. che avvicinano le imprese direttamente ai risparmiatori, che sono alla ricerca di rendimenti interessanti, ma che oggi sono anche più attenti alla singola propensione al rischio;
- ✓ **Sviluppo di ulteriori circuiti finanziari evoluti** come ad esempio:
 - le **merchant bank, i fondi chiusi mobiliari ed immobiliari, le società di venture capital ed i fondi di private equity**, ecc.



Come hanno reagito le banche alle mutate esigenze delle imprese?

□ Alcuni concetti che sono alla base di questi cambiamenti:

- ✓ La **valutazione del merito di credito segmentata** per livelli dimensionali e di rischio ormai presuppone comunque degli approfondimenti su una molteplicità di aspetti ed informazioni sia quantitative che qualitative: **equilibrio gestionale e finanziario dell'impresa, margini, posizionamento strategico e competitivo, ROI, ROE, Management, ecc.**
- ✓ La **diversificazione del rischio** considerando la situazione per portafogli di rischio.
- ✓ Una maggiore **correlazione tra il grado di rischio ed i tassi applicati** garantirà una **più efficiente generale allocazione delle risorse** da parte del sistema bancario.



Con riferimento specifico alle PMI

- ❑ Il **miglioramento nell'informazione** è atteso anche grazie all'applicazione di **regole di reporting** e di **trasparenza più sofisticate**; in particolare:
 - ✓ comunicazioni periodiche su dati contabili e gestionali;
 - ✓ Piani strategici e business plan;
 - ✓ informazioni sulle diverse unità di business;
 - ✓ bilanci sociali, ambientali, degli intangibili, ecc.

Un esempio: le novità introdotte dall'accordo ABI "Patti Chiari" sulle PMI

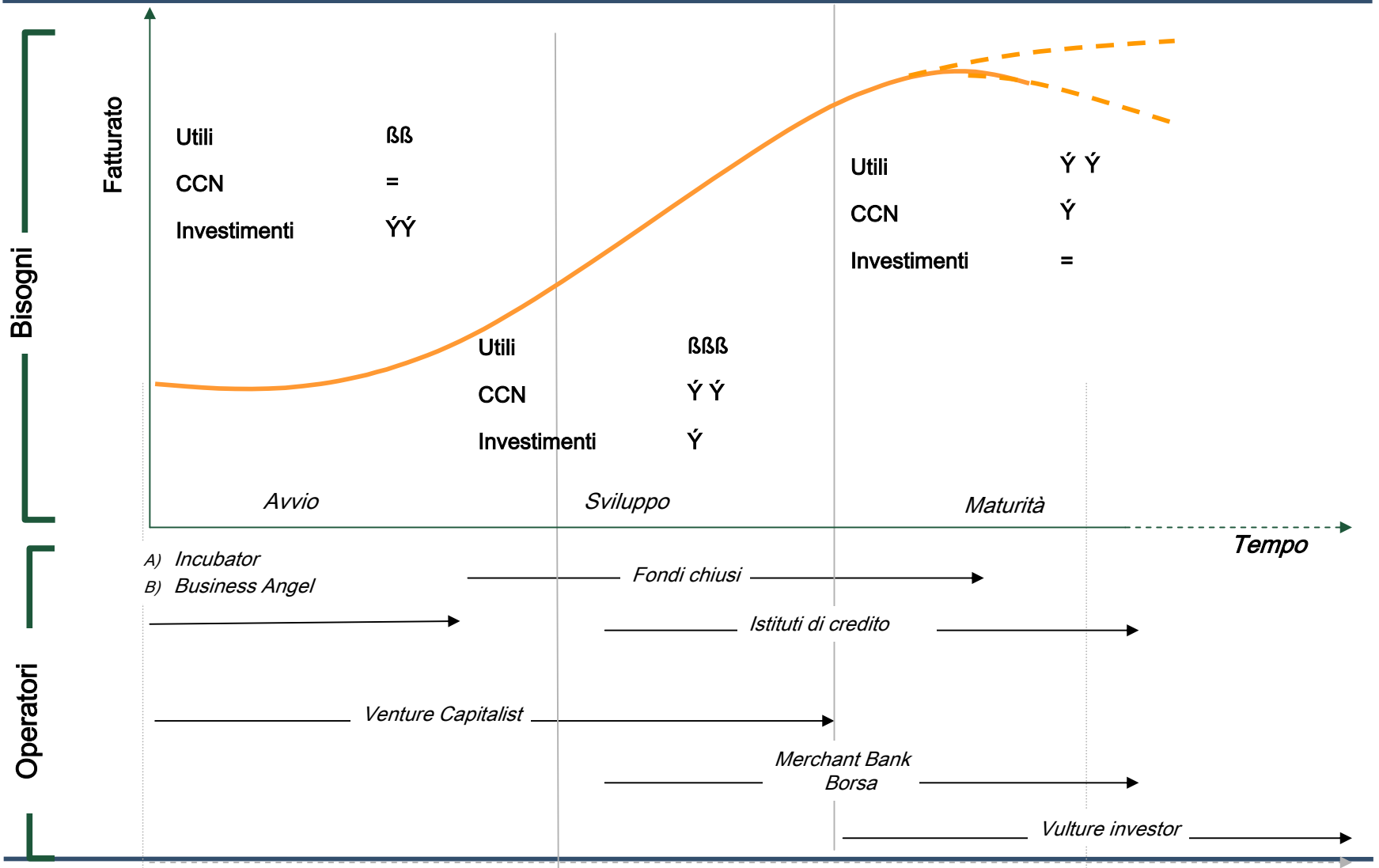
- ❑ L'accordo è stato promosso dall'**ABI** nel corso del 2003 per rendere più trasparente il rapporto banca – impresa ed è operativo dal marzo 2004. I temi di interesse nell'ambito delle tematiche di finanziamento per le PMI sono:
 - ✓ I **criteri di valutazione** della capacità di credito;
 - ✓ Tempi medi di risposta alla domanda di finanziamento
- ❑ L'adesione delle banche è volontaria e nel caso di partecipazione all'accordo gli intermediari sono tenuti alla diffusione ed alla pubblicità dei criteri generali utilizzati e dei tempi medi di risposta
- ❑ Il processo è soggetto alla certificazione esterna

I criteri di valutazione della capacità di credito

- ❑ L'impresa ed il suo **business**
- ❑ Le **finalità** del finanziamento
- ❑ La **capacità di rimborso** dell'impresa analizzati con particolare attenzione a: flussi di cassa, margini reddituali (margine operativo lordo e netto), margini patrimoniali (di struttura e CCN)
- ❑ **Capitale investito** dall'imprenditore e dai soci
- ❑ Le **garanzie** per la mitigazione del rischio
- ❑ Il sistema delle **relazioni** tra banca ed impresa



I servizi offerti da tutti gli intermediari alle imprese nelle diverse fasi del loro ciclo di vita



Altri intermediari o mercati

- Fondi di Venture Capital e Private Equity;
- Mercato attraverso la emissione di Bond (sui mercati nazionali o internazionali o di distretto) o di capitale di rischio;
- Merchant bank e banche di investimento;
- Società di leasing, factoring e credito al consumo;
- Società per il rilascio di garanzie;
- Finanziamenti agevolati;
- Confidi.



Indice



Lo scenario di riferimento: molti cambiamenti in corso

Le esigenze delle PMI

I servizi offerti dalle banche alle PMI

Conclusioni

Conclusioni: qualche suggerimento

□ Il rapporto **banca impresa**:

- ✓ Deve essere improntato ad una **maggiore collaborazione**, ma soprattutto ad una **maggiore comprensione delle esigenze reciproche delle banche e delle imprese**;
- ✓ Deve avere come **obiettivo lo sviluppo di entrambe**;
- ✓ Bisogna approfondire la **valutazione e condivisione dei progetti aziendali**, esplicitando e calcolando i rischi ad essi associati, per gestirli efficacemente;
- ✓ Promuovere la **cultura della collaborazione e della trasparenza**, quale migliore garanzia per i finanziamenti concessi;
- ✓ Promuovere la **condivisione della conoscenza e dei rischi** soprattutto quando si utilizzano prodotti finanziari innovativi



Conclusioni: qualche suggerimento

- ❑ Individuazione di **nuove strade per il finanziamento delle PMI** attraverso le indicazioni che derivano dall'analisi dei Gruppi e dei Distretti;
- ❑ Maggiore attenzione ai **documenti di bilancio**, anche se non è necessariamente vero che quelli di grandi imprese siano più affidabili di quelli delle medio piccole;
- ❑ Attenzione agli **equilibri economici e finanziari passati e prospettici**
- ❑ Approfondimento **delle metodologie di valutazione** delle banche (rating)
- ❑ Maggiore attenzione alla **comunicazione finanziaria**

Grazie per l'attenzione!

