



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea Magistrale
in Economia e Finanza

Tesi di Laurea

**L'ANALISI DI BILANCIO NELLA CONCESSIONE DEL CREDITO BANCARIO. DUE METODI A
CONFRONTO: IL RATING VS VALUTAZIONE DINAMICA GIA' ADOTTATA DALLA COMIT E
COMUNEMENTE DEFINITA "PROCEDURA 253".**

Relatore

Ch. Prof. Massimo Buongiorno

Laureando

Riccardo Benatelli

Matricola 866529

Anno Accademico

2023 / 2024

Sommario

PREMESSA.....	3
CAPITOLO 1: CENNI STORICI	6
1.1) INTRODUZIONE ALL'ANALISI DI BILANCIO IN ITALIA.....	6
1.2) LA NASCITA DEL MODULO 253.....	8
1.3) L'INTRODUZIONE DELLE LEGGI DI BASILEA	10
1.4) LA NASCITA DEI RATING.....	17
CAPITOLO 2: LA VALUTAZIONE DEL BILANCIO IN ITALIA NEL DOPO GUERRA FINO A BASILEA	19
2.1) IL SISTEMA INFORMATIVO IN ITALIA DOPO BASILEA 2.....	19
2.2) IL CASO DEL "PRESTITO SINDACATO"	22
2.3) IL SUPPORTO DELLE AGENZIE SPECIALIZZATE	25
CAPITOLO 3: L'ANALISI DI BILANCIO.....	30
3.1) IL SISTEMA IMPRESE.....	30
3.2) IL SISTEMA BANCARIO.....	39
CAPITOLO 4: LE VALUTAZIONI DI BILANCIO E LE LORO RELAZIONI FONDAMENTALI.....	44
4.1) ASPETTI FONDAMENTALI	44
4.2) TECNICHE DI RIESPOSIZIONE.....	53
4.3) DSCR	67
CAPITOLO 5: UNA PRIMA VALUTAZIONE PROSPETTICA FORNITACI DALL'ANALISI DI BILANCIO (Dlgs 83/2022)	71
5.1) ANALISI DINAMICA (I TREND).....	72
CAPITOLO 6: PREVISIONI DI SVILUPPO: GLI "ADEGUATI ASSETTI" ED I VALORI EXTRA CONTABILI (dlg 83/2022)	79
6.1) LA GOVERNANCE.....	82
6.2) LA CONTINUITA' AZIENDALE.....	84
6.3) RISK MANAGEMENT.....	86
CAPITOLO 7: UNO STRUMENTO DI LAVORO.....	90
7.1) IL CONCETTO DELL'ANALISI DI BILANCIO NELLA PROSPETTIVA DI SUPPORTO ALLE AZIENDE PER MIGLIORARE IL PROPRIO ASSETTO FINANZIARIO E CONSEGUENTEMENTE LA PROPRIA COMPETITIVITA' ED I PROPRI PIANI DI SVILUPPO	90
CAPITOLO 8: UNO SGUARDO PRATICO	101
8.1) INDIVIDUAZIONE DEL LIVELLO DI ELEGIBILITA' DELL'AZIENDA	101
8.2) CASI PRATICI	103
CONCLUSIONI	125
RINGRAZIAMENTI	126
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA	127

PREMESSA

La finalità di questo lavoro è volto a mettere in rilievo e dare il mio contributo al mondo delle Piccole-Medie-Imprese (PMI) e Microimprese (MPMI), nella loro attività della richiesta di credito al settore bancario il cui accesso incrocia inevitabilmente con la valutazione, da parte della Banca, del merito di credito sostanzialmente rappresentato dal “rating”.

Questa funzione (il rating) nella sua forma tradizionale presenta sempre più un quadro obsoleto, in particolare modo in un contesto economico complesso la cui evoluzione richiede un coordinamento sempre più articolato, dove una valutazione “statica” non è più sufficiente, a partire dalla normativa a tutela del risparmio “BASILEA”, alla prevenzione della crisi d’impresa (Dlgs 83/2022) e agli ESG.

Sono arrivato a questa conclusione a seguito delle mie prime esperienze di lavoro, avvicinando Imprenditori titolari sia di piccole e medie aziende, che esprimevano un forte disagio nelle loro relazioni con il sistema Bancario, nel momento in cui avanzavano richieste di fido a sostegno delle loro attività.

I termini più ricorrenti erano: “troppa burocrazia”, “vogliono troppe carte”, “parlano di rating”, e così via.

Era la chiara testimonianza che quel sistema “bancocentrico” sul quale, pur con i suoi limiti, si era sviluppata l’economia del nostro Paese negli anni 70/80, si stava rompendo.

Non certo per ultimo va anche citata la sempre più ampia distanza (anche logistica) tra l’azienda ed il proprio interlocutore bancario, il cui rapporto di fiducia creditizia richiede un approccio diretto e dinamico in grado di presentare le azioni messe in atto dall’operatore economico in modo chiaro, rapido ed efficace a sostegno delle sue iniziative imprenditoriali.

Capivo quindi, che tra Imprenditore e Banca si era creata una frattura dove uno degli elementi determinanti era rappresentato dal rating: cioè l’espressione valutativa definitiva da parte della Banca del merito di credito del richiedente.

Approfondendo questo fondamentale passaggio, essenziale per ottenere il fido bancario, ho potuto constatare che le problematiche si complicavano data la bassa “scolarizzazione finanziaria” delle aziende stesse, non sempre ad un livello sufficiente allineato ad esprimere correttamente le proprie potenzialità.

E, in un contesto economico costantemente in movimento, sapevo che dovevo passare da un'analisi del merito di credito statica ad una dinamica, studiando il suo puntuale e prospettico valore.

Per muovermi in questo progetto dovevo partire da una base che mi fornisse degli spunti di lavoro convincenti e fuori da ogni tentazione speculativa.

Mi sono pertanto dedicato ad approfondire queste tematiche prendendo spunto da un lavoro corrente, portato avanti dal Professionista Dr. R.G. DI GIACOMO che con il suo Team, hanno elaborato uno strumento di lavoro, pratico ed intuitivo, la cui impostazione, di analisi della richiesta di credito, è frutto della sua esperienza professionale maturata tutta alla BANCA COMMERCIALE ITALIANA, attraverso lo studio e l'utilizzo di tutte quelle procedure che convenzionalmente venivano definite il "Modulo 253".

Per "riannodare il filo" di queste procedure, sono risalito alla "fonte" attingendo la documentazione necessaria il cui materiale mi è stato fornito dall'Archivio Storico della banca INTESA SANPAOLO, che tengo a citare e ringraziare per la disponibilità dimostratami.

Nella sostanza il Dr. DI GIACOMO, supportato dal suo Team di giovani imprenditori, ha voluto trasferire il suo bagaglio professionale, attualizzato ed implementato, in procedure informatiche di facile utilizzo, coordinando la realizzazione di un software, da lui progettato, prodotto e rielaborato dalla Softhouse WEBINTEAM.

Con questo strumento di lavoro, seguendo un procedimento logico e guidato, l'Utilizzatore imposta i propri dati aziendali e l'algoritmo elabora in default la riesposizione del bilancio con la Situazione Patrimoniale e Conto Economico, attendendo a due funzioni fondamentali:

- 1) La procedura sposta il baricentro della richiesta di fido dalla Banca alla IMPRESA, ribaltando la tradizionale trafila, ponendo l'Azienda di fronte ad un percorso obbligato necessario per apprendere le tematiche di quanto serve per attingere alle risorse finanziarie;
- 2) l'elaborazione evidenzia il corretto ASSETTO FINANZIARIO (il *focus del lavoro*) sul quale l'azienda si deve confrontare per impostare i suoi ricorsi futuri.

L'inserimento dei dati aziendali (attinti dal bilancio analitico con tutte le voci splittate nei vari conti), ha un fine ben preciso: quello di avere una completa raffigurazione delle voci contabili nella loro duplice funzione: VALORE e TEMPO.

Questa attenta riesposizione, sempre elaborata dal software, porta a concentrare l'attenzione dell'Utilizzatore aziendale in un *focus* specifico estrapolato dall'insieme contabile e rappresentato dall'ASSETTO FINANZIARIO della propria azienda e, per un dato vicino alla propria liquidità aziendale, dal MARGINE DI TESORERIA.

Qualora da questa rielaborazione dovessero emergere parametri economici/finanziari/patrimoniali non in grado di soddisfare principi di sostenibilità dei progetti dell'azienda, la procedura informatica viene bloccata ed evidenzia nel contempo degli "alert" indicandone il motivo e nello stesso tempo offrendo un primo suggerimento di come adeguare i propri Assetti economici/finanziari.

Seguendo ed approfondendo questa estrapolazione/valorizzazione, ho avuto modo di rendermi conto con lo studio di alcuni casi aziendali, di quanta velocità e concretezza acquisti la consapevolezza della propria capacità di credito riassunta in un termine specifico: "ELEGGIBILITA".

La richiesta di credito, in questo "*momento di verità*", deve rispondere alle domande: "quanto", "in che forma" e "come verrà rimborsata". Di conseguenza l'azienda velocizza la propria domanda, allineandolo alle pretese del suo Partner Finanziario, e la supporta da una analisi dinamica in grado di verificare l'allineamento delle previsioni al dato puntuale e prospettico.

In sintesi, questo approccio mi ha coinvolto in quanto ho potuto assimilare tecniche dinamiche di analisi di bilancio fuori dagli schemi tradizionali e nel contempo aderenti alle evoluzioni economiche/finanziarie dell' Azienda.

CAPITOLO 1: CENNI STORICI

1.1) INTRODUZIONE ALL'ANALISI DI BILANCIO IN ITALIA

L'analisi di bilancio permette di dare una valutazione quantitativa e qualitativa sullo stato di salute generale di un'impresa e delle sue singole dinamiche aziendali.

L'importanza dell'analisi di bilancio è fondamentale perché permette di far emergere, attraverso solo studio dei numeri e delle voci che compongono il bilancio, delle problematiche che possono danneggiare l'impresa o potrebbero danneggiarla in futuro, perché l'analisi di bilancio non si limita unicamente a "fotografare" la situazione attuale ma permette proiettare l'impresa in avanti anticipando eventuali dissesti.

Anche le banche, essendo a tutti gli effetti delle società, devono redigere il bilancio secondo dei criteri stabiliti. Perché questa distinzione? Perché le banche hanno la cruciale funzione di prestare denaro a persone ed altre società dando la possibilità all'economia di crescere e svilupparsi, però per poter svolgere tale attività la banca in primis deve essere solida altrimenti rischierebbe di compromettere l'economia e non di aiutarla recando danno ai propri depositanti. La questione è come capire se la banca è solida e per capirlo l'unico strumento è il bilancio.

Per capire l'importanza della banca e del suo bilancio è necessario sapere quali sono le sue origini e come le sue funzioni sono cresciute nel tempo.

La legge bancaria del 10 agosto 1893, istituiva la Banca d'Italia (istituto di emissione ed organo di controllo su tutte le banche nel perimetro nazionale), fu fondamentale perché ridefinì il sistema della circolazione cartacea della moneta, pose le premesse per il risanamento degli istituti di emissione all'epoca esistenti ed avviò il processo verso la transizione ad una banca di emissione unica, introducendo norme che ponevano la tutela dell'interesse pubblico al di sopra delle esigenze di profitto degli azionisti.

Deve essere ricordato che la banca rimaneva una società privata che esercitava la facoltà di emissione monetaria in regime di concessione.

Un altro provvedimento importante fu il 1936 con l'introduzione della "legge bancaria" che istituì la Banca d'Italia "Istituto di diritto pubblico" affidandole la funzione di emissione (non più di concessione); gli azionisti vennero espropriati dalle loro quote a favore degli enti finanziari di

rilevanza pubblica. La seconda parte della legge definì l'attività bancaria come funzione d'interesse pubblico.

Tale legge fu caratterizzata dai principi di separazione netta tra banca ed impresa e la segmentazione del sistema, attraverso la distinzione tra credito a breve termine, affidato alle aziende di credito, e credito a medio-lungo termine, attribuito agli istituti speciali di credito.

La legge bancaria del 1936 si ricollegava alla legge statunitense Glass-Steagall del 1933, la quale aveva come obiettivo quello di introdurre, nel sistema creditizio statunitense, tutte le misure idonee allo scopo di contenere la speculazione da parte degli intermediari finanziari a spese dei risparmiatori. Con questo importantissimo atto legislativo il Congresso americano fece nascere due strumenti fondamentali che avrebbero, di lì in avanti, regolato e calmato il mercato finanziario americano prima e del mondo poi.

Il primo provvedimento fu quello di variare la nascita la Federal Deposit Insurance Corporation con lo scopo precipuo di garantire i depositi dei clienti e di prevenire, quindi, le furiose corse allo sportello delle banche ed eliminare, di conseguenza, il rischio da panico bancario come già accaduto nel 1929. Il secondo provvedimento prevedeva l'introduzione di una netta separazione tra l'attività bancaria dedizione all'attività bancaria di investimento. Le due attività non potevano essere esercitate dallo stesso intermediario finanziario come era lo stato fino ad allora, perché questo generava un enorme conflitto di interesse.

Questo vitale provvedimento realizzò finalmente la separazione tra le banche commerciali e quelle di investimento tale provvedimento evitava sul nascere qualsiasi forma di conflitto di interesse, separò le banche commerciali, che raccolgono il risparmio e prestano denaro, dalle banche di investimento, che, come *core business* hanno la speculazione di acquisire nel proprio attivo titoli azionari e obbligazionari di società quotate.

Le motivazioni sottostanti all'introduzione della norma prevedevano la "liberalizzazione" delle banche dall'influenza delle grandi imprese, garantendo un'allocatione del credito maggiormente efficace e specializzata.

In un'ottica di efficace allocatione del credito deve essere citato il "modello 253" creato da Giovanni Malagodi per delineare le logiche sottostanti ad una corretta valutazione del merito creditizio e la successiva concessione del denaro "e studiarne l'analisi del concetto stesso di liquidità"

1.2) LA NASCITA DEL MODULO 253

Il modulo 253 era un modulo, espresso in forma di questionario, che secondo le memorie dello stesso autore, Giovanni Malagodi, doveva rappresentare: **“un’esposizione sistematica di come si debba studiare il credito ordinario e determinarne la validità, la liquidità e la redditività per la banca che lo concede.”**

Uno dei capisaldi dell’esposizione sistematica per quanto riguarda la corretta valutazione della clientela e delle richieste da essa avanzate era l’estensione dell’analisi di bilancio da due a tre anni, in modo che fosse più facile determinare se miglioramenti o peggioramenti della liquidità abbiano carattere di eccezione o rappresentino una tendenza persistente.

Una domanda lecita è la seguente: “quando al giorno d’oggi sentiamo parlare di “valutazione del merito creditizio”, “rating”, metodi “IRB”,etc., cosa dicono di nuovo rispetto a quanto descritto in precedenza? Sostanzialmente nulla: si tratta di parole nuove per concetti vecchi.

Malagodi e Mattioli, due dei più importanti ed influenti banchieri italiani, focalizzavano la loro attenzione per la valutazione del merito creditizio anche su elementi non propriamente quantitativi, ovvero quella che oggi chiameremo analisi qualitativa ed andamentale.

Malagodi definisce lo studio di un’azienda come lo studio di **“un’entità viva, e quanto meno possibile una cosa morta ed immobile”**. Ma la domanda che sorge spontanea dopo questa affermazione è: “Cosa si vuole comprendere di un’entità viva analizzandola, se va bene, solo una volta l’anno?”

Possiamo citare un caso concreto: banca Etruria.

Gli ispettori della Banca D’Italia contestarono agli organi apicali della banca nella propria relazione numerose *“carenze nella funzionalità degli organi e nel sistema dei controlli con significative ricadute sulla qualità del portafoglio clienti, sulla redditività, e sul patrimonio di vigilanza(...)”* così come misero nero su bianco che in molte istruttorie per i vari affidamenti concessi non era stata minimamente *“(...) approfondita la convenienza della banca nel compiere operazioni, né effettuato un confronto tra le condizioni applicate e quelle di mercato.”*

In questo caso Mattioli e Malagodi avrebbero ribadito il vecchio mantra dei banchieri di una volta, che recitava: *“date i soldi ai clienti come se non fossero della banca, ma i vostri.”*

La logica stringente, a maglia stretta, le routine ideate da Malagodi per impostare e uniformare, nelle filiali, attività professionali quali lo sviluppo della clientela, media e piccola, e l'analisi del merito di credito ponevano al centro del sistema di affidamento bancario l'elemento più importante quando si parla di denaro, e non solo... **IL BUON SENSO**

1.3) L'INTRODUZIONE DELLE LEGGI DI BASILEA

Intorno alla fine degli anni '80 il settore bancario raggiunse un livello di competitività non compatibile con la normativa di riferimento, motivo per il quale furono introdotte le norme sull'adeguatezza patrimoniale che potevano garantire una crescita controllata dell'intermediazione creditizia e bancaria.

Nel 1988 ci fu la prima formulazione degli accordi di Basilea, noto anche come Basilea 1, che imponevano dei requisiti da rispettare per far fronte al rischio di credito ed al rischio di mercato.

I principi cardine di Basilea 1 furono:

- **Ogni attività intrapresa da una impresa finanziaria comporta un certo grado di rischio**
- **Tale rischio deve essere quantificato e supportato da un adeguato livello di capitale ("capitale di vigilanza")**

Il ruolo centrale viene ricoperto dal rischio, di credito se riguardante l'inadempienza della controparte nel rispettare un'obbligazione contrattuale, di mercato se deriva da perdite derivanti dalla variazione di prezzo delle attività finanziarie intermedie.

La logica sottostante all'introduzione di Basilea 1 è la seguente: se un'impresa finanziaria vuole aumentare il proprio attivo e di conseguenza aumentare il rischio, deve aumentare il proprio patrimonio. Il requisito patrimoniale minimo rappresenta la quota capitale destinata a proteggere i depositanti dal rischio che gli attivi bancari possano subire delle perdite, risultando insufficienti nel ripagare i debiti.

Basilea 1 prevedeva la distinzione dei livelli di capitale detenuti presso la banca introducendo i TIER 1, TIER 2 e TIER 3).

Il TIER 1, o patrimonio di base, è una grandezza definita dal comitato di Basilea che identifica le principali componenti del capitale proprio di una banca. Rappresenta la quantità di capitale che consente di assorbire le perdite senza dover intaccare gli interessi dei depositanti; determina quindi la capacità di operare in condizioni di solvibilità. Esso è dato dal capitale sociale, dalle riserve disponibili di bilancio e dagli utili non distribuiti agli azionisti e accumulati nel corso della vita della banca. La regolamentazione dettata dal comitato di Basilea identifica il capitale delle banche in tre livelli (appunto TIER 1, 2 e 3) classificati per grado crescente di liquidità e decrescente di priorità nel rimborso agli azionisti. Tali livelli di capitale sono atti a garantire la copertura delle eventuali perdite

finanziarie, il loro assorbimento e dunque la permanenza in vita dell'istituto. Il TIER 1 rispetto al TIER 2 e al TIER 3 e la componente di capitale di qualità più elevata perché garantisce i depositanti da eventuali perdite, siano essi occasionali o persistenti nel corso degli esercizi, nonché da eventuali situazioni di “bancarotta” e conseguente liquidazione del capitale dell'istituto. Il TIER 2 e il TIER 3 (rispettivamente patrimonio supplementare e le deduzioni patrimoniali) rappresentano, invece voci di bilancio di natura non strettamente patrimoniale. Vengono sottoposti al controllo da parte delle autorità competenti perché fanno parte della componente allargata del capitale.

Il TIR 1 cerca di superare la nozione strettamente contabile di patrimonio netto avvicinandosi invece a quella di valore attuale, in un dato istante, di tutti i flussi di cassa che la banca sarà in grado di generare nel corso della propria vita.

Flussi di cassa e non utili di esercizio tanto perché si tratta di una misura creata per monitorare la solvibilità e non la profittabilità del capitale. Rientrano nella nozione di Tier 1 anche gli strumenti ibridi patrimonio di patrimonializzazione, vale a dire tutte quelle passività irredimibili altamente illiquide ed assimilabili al capitale proprio per le quali l'emittente può sospendere il rimborso in caso di preventivo consenso della banca centrale. Ciò avviene quando si verificano particolari circostanze negative in grado di compromettere seriamente la solvibilità della banca e cioè:

- Quando le perdite di bilancio determinano una diminuzione del capitale versato e delle riserve tale da farlo scendere al di sotto del livello minimo di capitale previsto per l'autorizzazione all'attività bancaria; In questo caso, le somme rivenienti dalle suddette passività e dagli interessi maturati possono essere utilizzate per far fronte alle perdite al fine di consentire alla banca la continuazione l'attività
- Quando la gestione ha un andamento pesantemente negativo; in questo caso il diritto alla remunerazione dei creditori può essere sospeso nella misura necessaria a evitare o limitare il più possibile l'insorgere di perdite
- quando la banca viene posta in liquidazione; In questo caso, il debito può essere rimborsato solo dopo che siano stati soddisfatti tutti gli altri creditori non ugualmente subordinati

La misurazione del credito secondo Basilea uno prevedeva una dotazione di capitale pari all'8% dei crediti concessi alla clientela. L'accordo prevedeva dei coefficienti di ponderazione in funzione al tipo di prestatore di prestito (paese, imprese, banche ecc) e di garanzie prestate.

Il sistema di ponderazione dell'attivo si basava esclusivamente su 5 coefficienti:

- 0% per le attività/prestiti verso i governi centrali, banche centrali e Unione Europea (enti sovrani);
- 20% per le attività verso enti pubblici, banche e imprese di investimento;
- 50% per i crediti ipotecari e le operazioni di leasing su immobili;
- 100% per le attività del settore privato;
- 200% per le partecipazioni in imprese non finanziarie con risultati di bilancio negativi negli ultimi due esercizi (non più in vigore)

Gli accordi di Basilea 1 consideravano rischio di credito uguale per qualsiasi impresa privata applicando un coefficiente di ponderazione pari al 100%.

	STEP 1	STEP 2			
FINANZIAMENTO da EROGARE = € 100.000.000					
REQUISITO PATRIMONIALE DELLE BANCHE FINANZIATRICI = 8%					
SOGGETTI FINANZIATI	TUTTI I SOGGETTI INDISTINTAMENTE	STATO ITALIANO	BANCA ITALIANA	MUTUI IPOTECARI AD IMPRESE/PRIVATI	IMPRESE/PRIVATI
% DI PONDERAZIONE DEI CREDITI	100%	0%	20%	50%	100%
EQUITY NECESSARIO	€ 8.000.000	€ 0	€ 1.600.000	€ 4.000.000	€ 8.000.000

1

Non molto tempo dopo i limiti di Basilea 1 divennero presto evidenti. La misurazione del rischio di credito solamente attraverso l'introduzione di un range limitato di coefficienti, la classificazione di tutto un insieme di imprese e soprattutto la mancata attenzione sui rischi operativi e la diversificazione di portafoglio, rendevano il primo accordo molto limitato e poco efficace nella gestione dei rischi assunti dalle banche.

¹ <https://www.blueoceanfinance.it/accordi-di-basilea/>

Il primo gennaio 2007 entrò in vigore Basilea 2, anche se risultava già operativo dal gennaio 2004, per colmare le lacune lasciate dagli accordi precedenti (Basilea 1).

Basilea2 mirava a rafforzare la normativa concernente la stabilità delle banche attraverso la definizione dei loro requisiti patrimoniali e il miglioramento dei metodi di misurazione e gestione dei rischi. Il contenuto del nuovo accordo si articola su tre pilastri: requisiti di capitale minimi; processo di controllo prudenziale; Disciplina di mercato.

Il primo pilastro risulta un aggiornamento della normativa prevista da Basilea 1, dato che fissò il coefficiente di solvibilità all'8%. Tale coefficiente fissa l'ammontare minimo di capitale proprio che le banche devono possedere in rapporto al complesso delle attività ponderate in base al loro rischio creditizio.

Il passo in avanti di Basilea due fu il tener conto, oltre che del rischio di credito, del rischio operativo e del rischio di mercato.

Inoltre, per il rischio di credito, le banche potranno utilizzare metodologie diverse di calcolo dei requisiti. I metodi più avanzati permettevano di utilizzare sistemi di rating con l'obiettivo di garantire una maggiore sensibilità ai rischi senza innalzare, né abbassare il requisito complessivo. La differenziazione dei requisiti in funzione della probabilità di insolvenza è particolarmente ampia, soprattutto per le banche che adotteranno le metodologie più avanzate.

Il secondo pilastro comporta nuove norme più stringenti in materia di organizzazione di controlli interni, Avendo la possibilità di imporre una copertura superiore ai requisiti minimi stabiliti.

Il terzo pilastro concerne le regole più particolareggiate che in precedenza, per garantire la massima trasparenza dell'informativa al pubblico.



Come introdotto precedentemente Basilea due prevede l'utilizzo dei rating, emessi dalle agenzie specializzate (ECAI cenno) o prodotti al proprio interno. Questo permette alle banche di dotarsi di maggiori strumenti per valutare il rischio di impresa garantendo agli istituti un maggior numero di informazioni rilevanti e permettendo loro di formulare valutazioni più concrete e realistiche.

Tuttavia, ciò implicò vincoli più stringenti in termini di rapporto tra rischi e finanziamenti. Ecco perché una delle critiche a Basilea 2 è rappresentata dall'effetto di carattere restrittivo nella concessione del credito alle imprese. Il primo effetto fu che le imprese di basso rating (generalmente MPMI e PMI) videro peggiorate le loro condizioni di credito.

Le lacune che si possono ricondurre a Basilea due furono essenzialmente due:

la prima sarebbe stata **la scarsa qualità e quantità dei requisiti di capitale** richiesti alle banche: non riuscivano a segnalare per tempo criticità potenzialmente capaci di avviare dei contagi sistemici. Citiamo per esempio per esempio alcune passività che componevano il requisito regolamentare del capitale di rischio, come gli strumenti ibridi, assorbivano le perdite soltanto in caso di dissesto conclamato: la situazione estrema cui le banche, specialmente le più grandi, giungono eventualmente solo dopo avere lanciato da tempo onde destabilizzanti sui mercati.

Il mercato, dopo dolorose esperienze, in tal senso cominciò a guardare meglio al capitale delle banche, concentrandosi solo sul capitale ordinario, spingendo i regolatori a degli interventi.

² www.aziendabanca.it

Il secondo limite di Basilea 2 era **l'inefficiente trattamento prudenziale di rischi creditizi e finanziari assunti e la totale mancanza di requisiti della loro liquidità**. Si trattava di carenze pesanti, solo in qualche caso bilanciate da atteggiamenti più severi delle Autorità di vigilanza.

Fu però quel terremoto nato dalla Crisi dei mutui subprime e della banca "Leman Brothers" che generò nel 2010 la nuova versione di Basilea 3.³

Le novità che vennero introdotte da Basilea 3 furono sviluppate su cinque punti:

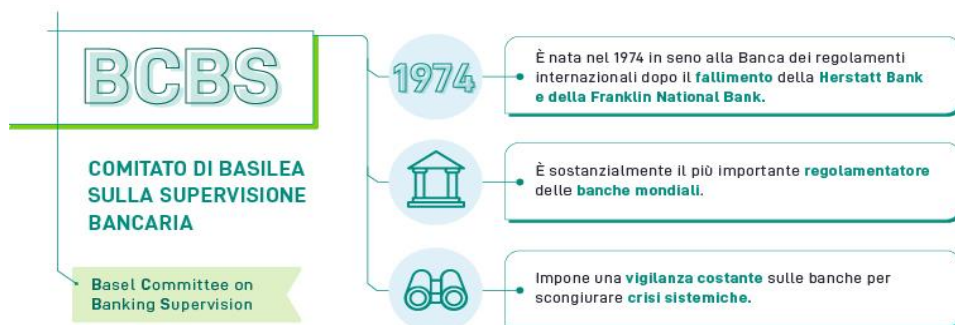
- 1) più capitale per le banche, con cuscinetti di capitale aggiuntivi per quelle più importanti;
- 2) un capitale migliore in termini qualitativi, ossia quel capitale che può assorbire le perdite anche in assenza di default conclamato della banca;
- 3) requisiti su rischi prima trascurati, per esempio il credit valuation adjustment sull'operatività in derivati
- 4) nuovi requisiti di liquidità
- 5) limiti alla leva finanziaria delle banche

Nacquero nuovi parametri regolamentari come l'**LCR** (liquidity coverage ratio) che misura la presenza di liquidità nel breve e l'**NSFR** (net stable funding ratio) che invece controlla la stabilità della provvista bancaria nel lungo periodo rapportandola all'attivo la banca e alle sue operazioni fuori bilancio. In poche parole, un nuovo controllo della liquidità di breve e lungo periodo.

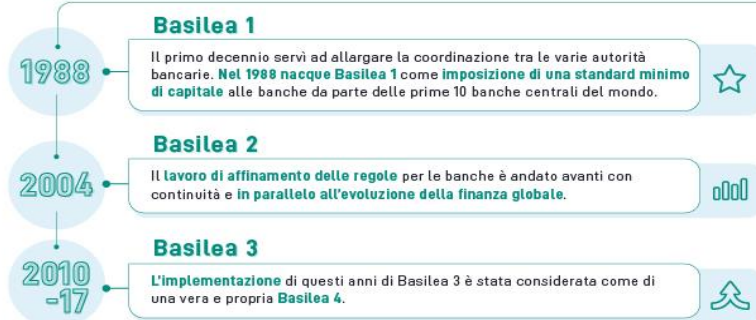
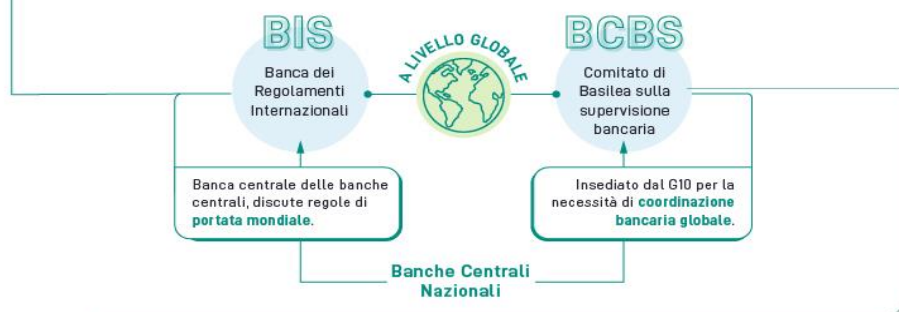
Oltre a coprire il rischio di credito le banche devono far fronte anche ai rischi di mercato e ai rischi operativi. Ne segue che il patrimonio di vigilanza della banca deve poter coprire anche questi e quindi sul fronte del mercato sono stati elaborati modelli complessi basati sul **VAR** (value at risk) e sull'**ES** (expected shortfall, ovvero la misura dell'ammontare delle eventuali perdite che potrebbero superare quelle previste dal VAR).

³ www.borsaitaliana.it

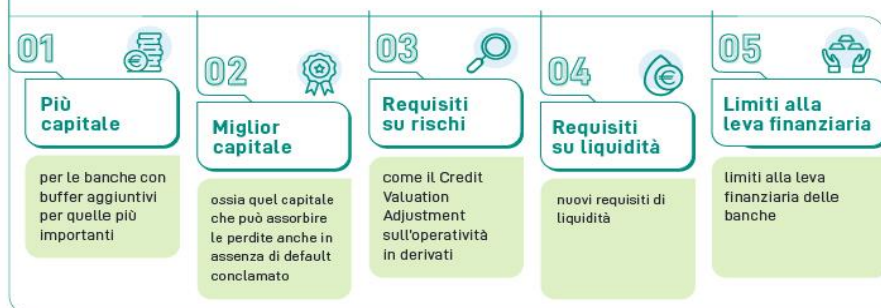
Basilea 3: cosa prevede



Basilea, chi decide le regole



Basilea 3, le novità



1.4) LA NASCITA DEI RATING

Concetto di rating risale al diciannovesimo secolo e viene attribuito a Henry Poor, fondatore dell'agenzia di rating Standard Poor's. "Rating" deriva dalla parola classificazione ed è un metodo utilizzato appunto per classificare le imprese in base al loro rischio finanziario e il loro rischio di credito.

La stabilità del sistema bancario poggia sulla capacità di individuazione e gestione dei rischi assunti dalle banche durante lo svolgimento della propria attività. L'articolo 10 del testo unico bancario definisce l'attività bancaria come "la raccolta di risparmio tra il pubblico e l'esercizio del credito". La raccolta del risparmio da un lato, l'esercizio del credito attraverso la concessione di prestiti a imprese e famiglie dall'altro, pone la banca in una funzione economica di intermediazione. Tale funzione di intermediazione è fondamentale per lo sviluppo dell'economia di mercato in quanto permette di veicolare fondi da soggetti che ne posseggono in eccesso (risparmiatori) a soggetti che necessitano (debitori).

L'esercizio del credito, come parte fondamentale dell'attività bancaria, implica l'assunzione del rischio del mancato rimborso del prestito concesso dalla clientela alla scadenza predefinita (tale rischio è appunto definito rischio di credito).

Il principale metodo di gestione del rischio di credito è quello di assegnare alla controparte un giudizio sulla sua capacità di far fronte agli impegni assunti nei confronti della banca (rating). Il rating viene espresso attraverso un voto in lettere numeri o combinazioni delle due ed esprime la probabilità di inadempienza (o di default) della controparte.

Il processo che ha portato gli istituti bancari a dotarsi di un sistema di rating ha richiesto molto tempo e venne introdotto con Basilea 2, in seguito ad eventi negativi in ambito finanziario che hanno avuto ripercussioni sul sistema finanziario globale.

Il rating può essere suddiviso in rating interno ed esterno. Il rating interno viene definito dalla banca attraverso delle procedure di elaborazione interne, autorizzate da Banca D'Italia, mentre il rating esterno viene stabilito da agenzie specializzate esterne.

Innanzitutto è utile capire la distinzione tra rating di breve e di lungo periodo l'ambito degli investimenti finanziari, il primo coprono l'orizzonte temporale inferiore all'anno, mentre quello di lungo periodo si riferisce un orizzonte temporale superiore ad un anno.

Nonostante il rating di breve e lungo periodo siano anche concettualmente diversi, esiste comunque un collegamento tra i due, che coniuga il fabbisogno intrinseco di liquidità di breve termine con la valutazione di profilo creditizio di lungo termine e che rende improbabile che le due scale si contraddicano per un determinato emittente.

Vale la pena evidenziare che, in caso di cattivo rating di breve periodo è praticamente impossibile avere un buon rating di lungo periodo, mentre non è necessariamente vero il viceversa, perché un ente con tanta liquidità disponibile potrebbe essere destinato ad andare incontro a problemi strutturali che generino rischi di default del lungo periodo.

CAPITOLO 2: LA VALUTAZIONE DEL BILANCIO IN ITALIA NEL DOPO GUERRA FINO A BASILEA

2.1) IL SISTEMA INFORMATIVO IN ITALIA DOPO BASILEA 2

Il quadro regolamentare introdotto attraverso Basilea 2 fissa un principio cardine: la determinazione del capitale di vigilanza delle banche dipende direttamente dalla rischiosità effettiva delle singole operazioni creditizie poste in essere, soprattutto negli approcci di misurazione del rischio più avanzati. Partendo da tale principio, Basilea ha ripercussioni non solo sulla gestione delle banche ma anche delle imprese che, in termini espliciti, sistematici e regolamentari, devono confrontarsi con un giudizio sul merito di credito che non viene più a dipendere da modelli relazionali consolidati ma dal rigore di un nuovo processo valutativo standardizzato che sta alla base del calcolo del capitale di vigilanza bancario.

Per le imprese, i problemi sono sostanzialmente due: da un lato le banche porranno nei loro confronti attenzioni crescenti allo scopo di valutare il grado di rischio correlato al loro finanziamento; dall'altro lato, le imprese dovranno confrontarsi con una varietà sempre più ampia di prezzi e condizioni contrattuali proposti da banche diverse, in funzione dello schema di misurazione dei rischi adottato da ciascuna di queste.

La forte discontinuità con il passato è legata al fatto che le banche sinora non avevano seguito principi di pricing *risk-adjusted* ("aggiustati in base al rischio) in modo rigoroso ma avevano abituato la clientela a fenomeni impliciti di "sussidio incrociato": alcuni segmenti di clientela con alto merito creditizio avevano subito tassi di interesse più elevati rispetto al rischio specifico, mentre i segmenti di con basso merito di credito hanno goduto di tassi di interesse inferiori a quelli che gli sarebbero toccati in proporzione al rischio. Tale fenomeno di *mispicing* è storicamente derivato sia dall'assenza di appropriate metodologie di valutazione in grado di permettere la formulazione di prezzi *risk-adjusted* sia dal perseguimento di strategie orientate all'espansione dei volumi degli impieghi e alla fidelizzazione della clientela, più che alla ricerca di creazione di valore per gli azionisti.

Con l'introduzione dell'ACCORDO DI BASILEA, è stato sancito il criterio della regola di determinazione del capitale minimo che deve tenere anche conto della tipologia di controparte affidata. Ne è seguito che le esposizioni nei confronti delle imprese sono suddivise, a seconda dei casi, nel portafoglio Corporate o nel portafoglio Retail.

La principale differenza fra portafoglio Corporate e Retail risiede nel diverso assorbimento patrimoniale, più favorevole nel portafoglio Retail rispetto a quello Corporate: ciò deriva dalla numerosità dei crediti Retail e dal contenuto valore unitario, che assicurano una più efficace diversificazione e presumibilmente una perdita potenziale più contenuta per la banca.

Rientrano senz'altro nel portafoglio Corporate:

- le esposizioni verso imprese con fatturato superiore a 50 milioni di euro (note come "large Corporate");

- le esposizioni verso imprese con fatturato inferiore 50 milioni di euro e un'esposizione complessiva verso la banca, anche su base consolidata, superiore a 1 milione di euro (note come "SME Corporate").

Affinché un prestito verso un'impresa possa rientrare nel "portafoglio Retail" è necessario che la banca dimostri:

- di avere un numero elevato di impieghi simili;

- di gestirli secondo una logica di portafoglio;

- di avere un'esposizione complessiva nei confronti dell'impresa (anche su base consolidata, ove applicabile) inferiore a 1 milione di euro.

Il principale pregio di Basilea due è di obbligare i sistemi bancari dei principali paesi ad accogliere una cultura di *risk-adjusted* performance, con la conseguente cessazione di logiche basate sui volumi, sulla fidelizzazione della clientela e sulla scarsa correlazione fra prezzo del credito e rischio del singolo prenditore.

Per contro, oltre alle inevitabili complessità derivanti dall'introduzione di questo accordo, il rischio di prociclicità è il principale difetto dello schema regolamentare.

Sostanzialmente Basilea due otterrebbe il risultato paradossale di rendere più instabile il sistema finanziario. In effetti, quando il ciclo economico peggiora, i rating vengono ridotti: la banca deve raccogliere più capitale o ridurre il suo portafoglio di prestiti. La seconda opzione accentua ulteriormente la recessione.

Questo scenario istituzionale ha un impatto assai rilevante sull'impostazione delle relazioni tra Banca e Impresa, e il conseguente approccio delle Aziende verso i mercati finanziari.

Gli strumenti di azione a disposizione delle PMI al fine di riequilibrare i propri assetti finanziari/patrimoniali e qualificare il proprio livello di eleggibilità alla luce delle suddette Norme di Basilea, possono essere ricondotti a interventi quantitativi:

- interventi di ricapitalizzazione e di contenimento del rapporto debito/mezzi propri
- interventi di ricomposizione e di diversificazione del debito;
- interventi di più efficace gestione del capitale circolante;

e qualitativi:

- interventi di miglioramento nella comunicazione finanziaria;
- interventi di gestione integrata attivo-passivo;
- migliore utilizzo delle garanzie, reali e personali.

In seguito alle novità dettate da Basilea due, in relazione ai criteri di misurazione del rischio, vengono introdotti tre metodi per il calcolo del requisito patrimoniale in rapporto al rischio di credito:

- il metodo standard
- il metodo dei rating interni- approccio di base
- il metodo dei rating interni- approccio avanzato

Il ramo economico più interessato da questa normativa fu quello delle PMI, le quali sono dotate di minore qualità creditizia rispetto alle imprese Corporate e di minori dotazioni di capitale per far fronte alle richieste della clientela.

Fino a Basilea due la quantità di credito era sostanzialmente indirizzata alla concessione di importanti finanziamenti, spesso legati ad operazioni nazionali ed estere di notevoli dimensioni.

Il sistema bancario affrontava questi interventi organizzando operazioni in *pool*, che verranno descritti nel paragrafo successivo.

2.2) IL CASO DEL “PRESTITO SINDACATO”

Il mercato bancario italiano conosce da lungo tempo la stipula di una particolare forma di prestiti, denominati sindacali o consortili, per lo più conosciuti come finanziamenti in *pool*. In questi tipi di contratti, l'erogazione del credito si caratterizza per la partecipazione di due o più banche.

Si tratta di un fenomeno che può ricorrere quando l'entità rilevante della somma richiesta non può essere erogata da un solo finanziatore. In queste circostanze, i vari intermediari coinvolti preferiscono frammentare il rischio e dividere i costi; tra le varie banche che vi prendono parte, ne viene individuata una (c.d. capofila) che funge da “*organizzatrice*”, per poi “*sindacare*” la struttura del prestito invitando un ulteriore numero di banche a partecipare all'operazione. Il prestito, così sindacato, segue un suo iter di realizzazione le cui linee sono di seguito rappresentate:

- DIVISA E IMPORTO
- UTILIZZO
- DURATA
- RIMBORSO
- PRICING
- TASSO D'INTERESSE

L'alternativa a questo tipo di operazione è che l'impresa richiedente si finanzi singolarmente con più intermediari. Avendo la possibilità di sfruttare la c.d. capofila, affidandole il compito di reperire la somma richiesta attraverso la collaborazione e partecipazione di altri intermediari, l'impresa richiedente risparmia in termini di tempo e costo.

Inoltre, per quanto le banche partecipanti, godono di un notevole vantaggio pubblicitario, dato che tali operazioni vengono spesso pubblicate da diversi media.

Facendo un passo indietro, la nascita e lo sviluppo dei prestiti sindacati avvenne in Inghilterra, per poi diffondersi in tutta Europa.

Nel contesto europeo, l'origine di questo tipo di prestiti è comunemente fissata attorno agli anni sessanta e si ricollegava alla scarsa capacità delle banche di allora nel sottoscrivere e finanziare un prestito ingente, ma essendo dotate di una fitta rete di relazioni decisero di unirsi per risolvere tale problema creando un gruppo.

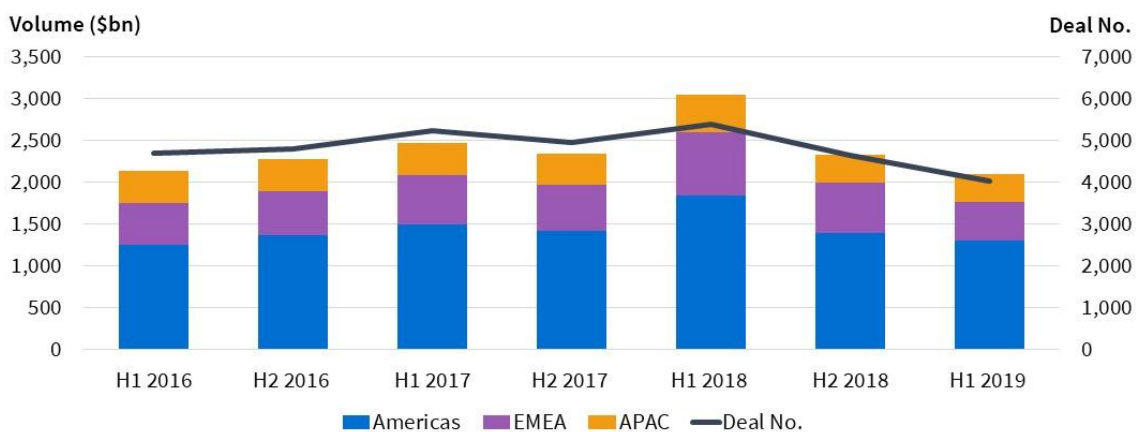
In ambito extracomunitario, il fenomeno ebbe origine negli anni cinquanta negli USA.

All'inizio degli anni novanta le banche, che in occasione della crisi del debito avevano subito ingenti perdite, iniziarono ad applicare a queste operazioni sistemi più sofisticati di valutazione del rischio. Cominciarono ad essere utilizzate clausole contrattuali (c.d. *covenant*) che collegavano esplicitamente la concessione e spesso anche il prezzo ad eventi societari da realizzare.

Lo sviluppo del mercato dei prestiti sindacati a permesso ad entità inferiori, che a causa dei loro massimali non avrebbero potuto affrontare tale impegno singolarmente, di partecipare a queste operazioni di finanziamento "collettivo".

Negli ultimi anni i numeri di questo mercato sono esplosi grazie alla partecipazione, non solo dei paesi emergenti, ma anche le aziende dei paesi industrializzati, che hanno visto nei prestiti sindacati una fonte utile e flessibile di credito.

GLOBAL SYNDICATED VOLUME



dealogic

AS OF July 1, 2019
Contact mediarelationsglobal@dealogic.com for more information

⁵ <https://dealogic.com/insight/loans-highlights-h1-2019/>

Era evidente che per valutare l'intervento ed il pricing dello stesso, era necessaria una valutazione del richiedente, effettuata da una parte terza. Si è ricorsi per tanto all'attribuzione dei Rating, prevalentemente rilasciati dalle tre agenzie maggiormente riconosciute.

2.3) IL SUPPORTO DELLE AGENZIE SPECIALIZZATE

A seguito dell'attuazione del nuovo Accordo sul Capitale (Basilea II) e della direttiva 2006/48/CE, le banche possono impiegare, ai fini del calcolo del requisito patrimoniale a fronte del rischio di credito, le valutazioni rilasciate da soggetti esterni riconosciuti dalla Banca d'Italia (External Credit Assessment Institution o ECAI).⁶

Una delle conseguenze di maggior rilievo è che tali soggetti saranno "certificati" dalle autorità di Vigilanza Nazionali, che valuteranno il rispetto di determinati standard quantitativi e qualitativi.

Le agenzie di rating basano la propria attività sulla credibilità del mercato, di conseguenza il riconoscimento ottenuto da nuovi *players* (nuove imprese entranti nel mercato) permetterebbe loro di presentarsi sul mercato del rating con le stesse caratteristiche dei *major players* operanti da decenni (*MOODY, S&P e FITCH*), eliminando il concetto di "barriere all'entrata" di tale settore.

Detto ciò, non vuol dire che il riconoscimento di ECAI azzeri la differenza tra grandi, piccoli e nuovi entranti, ma sicuramente permette a questi ultimi di potersi proporre come soggetti validi e meritevoli, un aspetto che in passato non poteva essere dimostrato se non con una lunga esperienza e presenza sul mercato. Va altresì sottolineato che il riconoscimento di ECAI opera solo nel raggio d'azione del Nuovo Accordo sul Capitale, ovvero quello utilizzato dalle banche per il calcolo del rating utilizzando il metodo standard.

I modelli di calcolo del rating sono tre:

1. METODO STANDARD
2. METODO *INTERNAL RATING* DI BASE
3. METODO *INTERNAL RATING* AVANZATO

Il **metodo standard** prevede l'utilizzo dei rating esterni – ossia giudizi sulla capacità dell'impresa di rimborsare il capitale prestato – per quelle imprese che sono state valutate da una agenzia specializzata (in Italia le agenzie riconosciute dalla Banca d'Italia sono Standard & Poor's, Moody's, Fitch Ratings e Lince), le sopraccitate ECAI.

⁶ MODIFICA ALLA CIRCOLARE N. 263 DEL 27 DICEMBRE 2006 (NUOVE DISPOSIZIONI DI VIGILANZA PRUDENZIALE PER LE BANCHE) IN MATERIA DI RATING C.D. UNSOLICITED

I giudizi delle agenzie indicano in modo sintetico il rischio di credito implicito negli strumenti finanziari e sono il risultato di un complesso processo di analisi che si basa su una combinazione di valutazioni quantitative e rilevazioni qualitative.

In linea generale il metodo di attribuzione del rating si basa sull'analisi di una serie di parametri quali:

- situazione finanziaria della realtà da valutare;
- contesto economico in generale del Paese in cui opera il soggetto;
- settore di attività di appartenenza e posizionamento dell'oggetto in base a requisiti di efficienza e competitività.

Per elaborarli si utilizza una base informativa molto ampia e le informazioni sono ottenibili in modo oggettivo e trasversale su tutto il portafoglio crediti.

Nella maggior parte dei casi si procede alla rilevazione del rischio industriale e del rischio finanziario.

Il rischio industriale inerisce tutti gli aspetti che sono rilevati in relazione alla posizione attuale e futura dell'impresa.

In particolare, per quantificare questo ambito si procede a verificare:

- rischio di settore
- posizionamento competitivo
- tipologia di documentazione disponibile

Per quanto riguarda il rischio finanziario si indaga su:

- la capacità reddituale dell'impresa;
- il grado di indebitamento;
- le caratteristiche del cash flow;
- il grado di liquidità;
- le strategie finanziarie.

È, tuttavia, evidente che le notizie acquisite attraverso soggetti esterni non possono prendere in considerazione informazioni importanti, ma accessibili solo alla banca (come, ad esempio, l'evoluzione storica del rapporto).

Per questo al rating esterno viene spesso abbinato un indice di merito creditizio elaborato dalla banca stessa, il **rating interno**.

Il rating creditizio, come si è detto, è frutto di un processo formale che deve essere il più possibile oggettivo ed attendibile. Obiettivo è stimare il capitale necessario per coprire la massima perdita che potrebbe registrarsi in un dato periodo di tempo con una certa probabilità.

Vengono, dunque, calcolati i coefficienti di ponderazione tenendo conto dei seguenti elementi qualitativi:

- **l'esposizione al momento del default** (Exposure At Default, EAD): il valore delle attività di rischio per cassa e fuori bilancio (garanzie rilasciate e impegni);
- **la probabilità di default (Probability of Default, PD)**: probabilità riferita a ogni singolo debitore o ai pool (aggregati di attività) che si passi allo stato di insolvenza in un orizzonte temporale di un anno;
- **la perdita in caso di default** (Loss Given Default, LGD): valore atteso del rapporto tra la perdita relativa al default e l'importo dell'esposizione al momento del default (EAD);
- **la scadenza effettiva** (Maturity, M): la media, delle durate residue contrattuali, per una data esposizione, ciascuna ponderata per il relativo importo;
- **la ponderazione dei rischi** (Risk Weighting, RW);
- **l'aggiustamento per il grado di frazionamento del portafoglio** (Granularity, G): correzione da apportare al totale delle attività ponderate per rischio per includere nel sistema di calcolo il livello di diversificazione dell'attivo.

Nel **metodo avanzato** le banche possono utilizzare direttamente le proprie stime, oltre che di PD, anche di perdita in caso di default (LGD), il fattore di conversione creditizia (CCF) o la maturity (M); nel **metodo di base**, solo la probabilità di default (PD).⁷

Una volta introdotti i metodi di calcolo, si possono specificare le classi di rating ed il relativo significato.

⁷ ["Come difendersi dalla centrale rischi e dal default del conto corrente"](#) a cura di Marcella Caradonna, pubblicato da Maggioli editore a maggio 2021

I rating bancari sono ordinati in una scala discreta crescente espressa in numeri, lettere o combinazione delle due. Le scale di rating in lettere seguono prevalentemente la scala Standard and Poors (AAA, AA, A, BBB, BB, B, ecc).

La scala di rating numerico invece è un intervallo da 1 a 10 dove 1 corrisponde alla massima valutazione possibile e 10 al rating peggiore (default). Esistono sistemi di rating bancario che utilizzano invece la scala Moodys che è una combinazione alfanumerica (Aa1, Aa2, Aa3) delle due scale precedenti. Una scala di rating può avere delle sottoclassi chiamate *notches*. Ad esempio, un rating pari a 2 potrebbe avere tre diversi *notches* (2-, 2, 2+).

Alle classi di rating è associato un intervallo di probabilità di default. A livelli di rating bassi nella relativa scala (esempio rating 1, AAA ecc.) corrisponde una PD molto bassa e di conseguenza una rischiosità della controparte molto bassa. **Al crescere del livello di rating la PD aumenta così come la rischiosità del cliente.** Tutte le imprese della stessa classe di rating di una specifica banca condividono la medesima probabilità di default.

In base ai giudizi delle agenzie gli investitori retail e istituzionali valutano le loro strategie di allocazione del capitale alcune distinzioni molto importanti sono da segnalare.

In genere un rating che giunga fino al limite minimo della tripla B (BBB) viene considerato un *investment grade*, ossia un investimento relativamente sicuro sul quale possono indirizzare i propri capitali anche gli investitori istituzionali come le grandi banche d'affari.

Al di sotto di questa soglia un titolo acquista una rischiosità troppo elevata e perciò in genere le obbligazioni con un rating inferiore a BBB vengono chiamate speculative. Bisogna infatti osservare che tanto maggiore è il rischio che un investitore corre nell'acquistare un'obbligazione, tanto maggiore è il tasso d'interesse che questa paga. Per questo motivo i titoli più rischiosi sono anche i più redditizi.

Un'altra classifica tipicamente utilizzata dalle agenzie di rating prevede una divisione delle analisi su un arco temporale di breve, medio o lungo termine con una scansione che può andare da un periodo della durata di un mese a un periodo lungo anni.

Avviene spesso che un'agenzia emetta due rating diversi su diversi periodi e che per esempio classifichi il debito di una società sul breve termine e sul lungo termine. Indicazioni importanti della gestione di una società possono derivare proprio dall'analisi della sua capacità di fare fronte sia alle

esposizioni sul breve periodo o sia a quelle necessità intimamente collegate alla gestione ordinaria delle sue attività.

Moody's		S&P		Fitch			
Lungo termine	Breve termine	Lungo termine	Breve termine	Lungo termine	Breve termine		
Aaa	P-1	AAA	A-1+	AAA	F1+	<i>Prime</i> Massima sicurezza del capitale	
Aa1		AA+		AA+		High grade Rating alto, qualità più che buona	
Aa2		AA		AA			
Aa3		AA-	AA-				
A1		A+	A-1	F1	<i>Upper medium grade</i> Rating medio-alto. Qualità media		
A2	P-2	A	A-2	A	F2	<i>Lower medium grade</i> Rating medio-basso. Qualità medio-bassa.	
A3		A-		A-			
Baa1		BBB+	BBB+				
Baa2	P-3	BBB	A-3	BBB	F3		
Baa3		BBB-		BBB-			
Ba1	Not prime	BB+	B	BB+	B	<i>Non-investment grade speculative</i> Area di non investimento. Speculativo.	
Ba2		BB		BB		<i>Highly speculative</i> Altamente speculativo.	
Ba3		BB-		BB-			
B1		B+	B+				
B2		B	B				
B3		B-	B-				
Caa1		C	CCC+	C	CCC	C	<i>Substantial risks</i> Rischio considerevole.
Caa2			CCC				<i>Extremely speculative</i> Estremamente speculativo.
Caa3			CCC-				
Ca	CC	<i>In default with little prospect for recovery</i> Rischio di perdere il capitale.					
C	C						
/	D	D	/	DDD	/	<i>In default</i> In perdita.	
/				DD			
/				D			

8

⁸ <https://delleconomia.it/la-classificazioni-di-rating-sui-titoli-3082/>

CAPITOLO 3: L'ANALISI DI BILANCIO

3.1) IL SISTEMA IMPRESE

L'analisi finanziaria di un'azienda si propone di comprendere la sua gestione economica, finanziaria e patrimoniale attraverso l'esame dettagliato del bilancio di esercizio e dei dati ivi inclusi. Il bilancio di esercizio si articola nei seguenti documenti:

- **Conto Economico:** Questo documento evidenzia i ricavi e i costi generati dall'attività aziendale durante il periodo considerato e si suddivide in quattro categorie principali:
 - Valore della produzione
 - Costi della produzione
 - Proventi e oneri finanziari
 - Rettifiche di valore di attività e passività finanziarie. La differenza tra i ricavi e i costi determina l'utile o la perdita dell'esercizio.
- **Stato Patrimoniale:** Questo documento descrive la situazione patrimoniale dell'azienda e si compone di:
 - Attivo patrimoniale: indica come il patrimonio è stato investito e classifica le voci in base al grado di liquidità.
 - Passivo patrimoniale: elenca le fonti di finanziamento, distinguendo tra mezzi propri e di terzi in base all'ordine di esigibilità.

Il dettaglio delle voci nello Stato Patrimoniale include:

- **Attivo:** Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti, Immobilizzazioni (immateriali, materiali e finanziarie), Attivo circolante (rimanenze, crediti commerciali, crediti diversi, attività finanziarie non immobilizzate, disponibilità liquide), Ratei e Risconti.
- **Passivo:** Patrimonio Netto (Capitale sociale, Riserve, Utili o perdite portati a nuovo, Utile o perdita dell'esercizio), Fondi per rischi e oneri, Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato, Debiti con separata indicazione degli importi esigibili oltre l'esercizio successivo, Ratei e Risconti.

La **Nota Integrativa** fornisce informazioni aggiuntive e complementari necessarie per una corretta e veritiera rappresentazione delle voci di bilancio. Include i criteri contabili adottati dall'azienda e altre informazioni rilevanti.

Il **Rendiconto Finanziario**, obbligatorio per le aziende che redigono il bilancio ordinario, analizza dettagliatamente i flussi finanziari dell'impresa, includendo le attività di finanziamento, le variazioni delle risorse finanziarie e le attività di investimento e disinvestimento.

Nel Rendiconto Finanziario si trovano:

- le attività di finanziamento;
- le variazioni delle risorse finanziarie;
- le attività di investimento & di disinvestimento;

Esistono vari tipi di bilancio, ad esempio quello appena descritto è il bilancio ordinario, ovvero quello prodotto da aziende che rispondono ad almeno due di questi requisiti:

- totale attivo di stato patrimoniale > € 4.400.000;
- ricavi da vendite e prestazioni > € 8.800.000,
- dipendenti > 50 unità.

Esiste però anche il bilancio d'esercizio abbreviato (*o in forma abbreviata*), che non prevede la redazione del Rendiconto Finanziario, utilizzato dalle società che non superano più di uno di questi parametri:

- totale attivo di stato patrimoniale: € 4.400.000;
- ricavi da vendite e prestazioni: € 8.800.000;
- dipendenti: 50 unità.

Indipendentemente dal tipo di bilancio esposto, le caratteristiche che tutti i tipi di bilancio devono rispettare sono tre: **chiarezza, veridicità e correttezza**.

Una volta redatto il Bilancio deve essere riclassificato, in modo che da tale esposizione si possano estrapolare dei rapporti (indici di bilancio) utili nel comprendere la situazione attuale e prospettica dell'impresa e di poter correggere eventuali problematiche esistenti o future.

La **riclassificazione del bilancio** ha lo scopo di rendere la lettura del bilancio d'esercizio più chiara e agevole. Attraverso il calcolo di specifici indici, si ottengono rapidamente informazioni utili per la valutazione dello stato di salute economica e finanziaria di un'impresa.

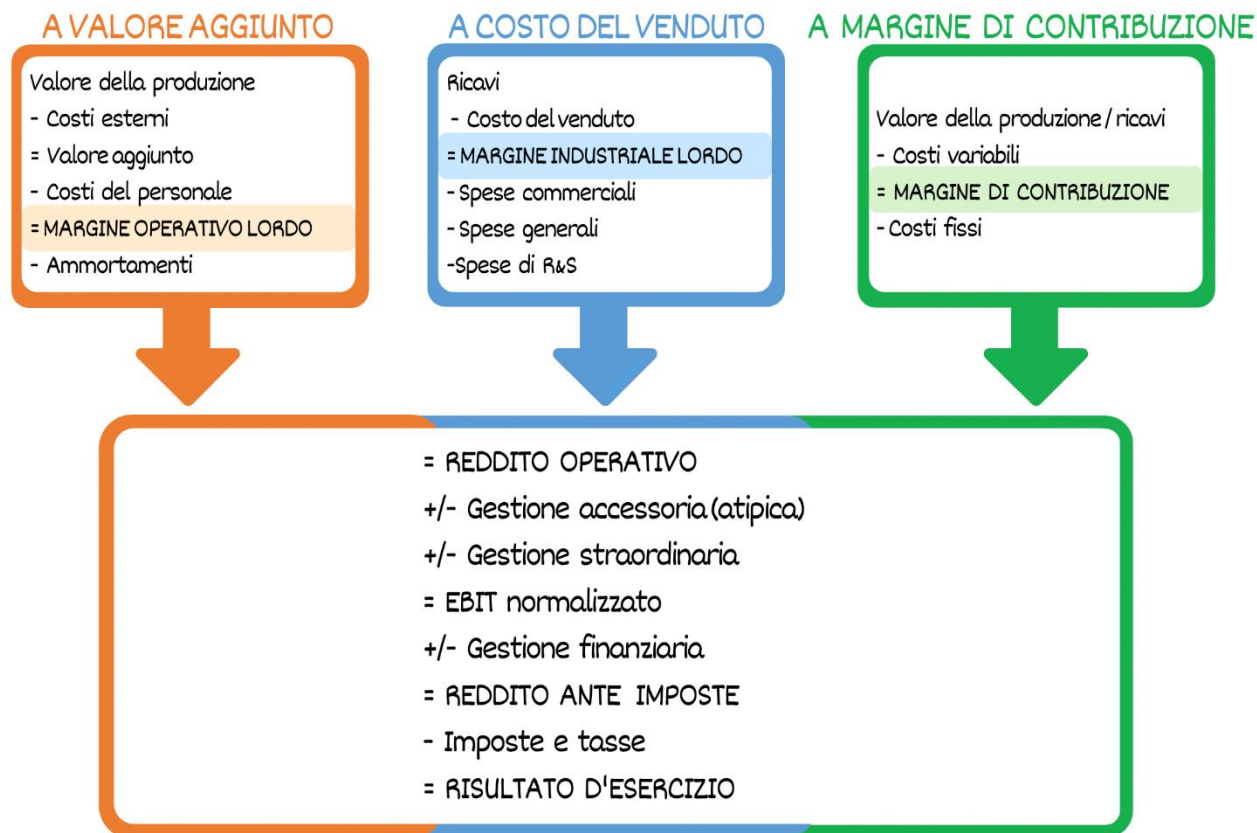
Il bilancio riclassificato, per essere redatto, prevede le due seguenti operazioni:

- **Riclassificazione dello stato patrimoniale:** prevede la suddivisione di attività e passività sulla base del grado di liquidità (ovvero l'attitudine delle stesse a trasformarsi in cassa nel breve e lungo periodo) o del grado di esigibilità (ovvero in funzione del tempo previsto per l'esborso monetario), fornendo così un'idea precisa della struttura finanziaria dell'impresa. Esse si raggruppano in attività correnti (a breve termine, cioè rese liquide entro 12 mesi, come le attività immediate e differite) e attività consolidate (a lungo termine, come le immobilizzazioni); le passività vengono categorizzate allo stesso modo.
- **Riclassificazione del conto economico:** consiste nel suddividere le voci di bilancio positive e negative in base all'area gestionale di appartenenza (operativa, finanziaria e straordinaria), permettendo così di ricavare margini intermedi con maggiore contenuto informativo, i quali considerano i costi e ricavi operativi nel corso dell'esercizio analizzato.

Il conto economico può essere riclassificato basandosi su uno dei tre seguenti modelli:

- **A valore aggiunto:** suddivisione dei costi operativi in costi relativi alle risorse esterne e relativi alle risorse interne; indicato per la redazione del Bilancio Sociale.
- **A costo del venduto:** suddivisione dei costi operativi in costi diretti e indiretti; riporta una panoramica della gestione economica dell'impresa.
- **A margine di contribuzione:** suddivisione dei costi operativi in costi variabili e fissi; consente di individuare la percentuale d'incidenza dei costi variabili sui costi totali.

RICLASSIFICAZIONE DEL CONTO ECONOMICO



Riprendendo lo Stato Patrimoniale riclassificato, al suo interno è utile analizzare una voce in particolare: il **Capitale Circolante Netto**.

il Capitale Circolante Netto (CCN), calcolato come l'Attivo Circolante meno il passivo corrente, esprime grandezze sia di tipo operativo, quali crediti, magazzino e debiti commerciali, sia di natura finanziaria come debiti verso banche a breve e liquidità in cassa.

il Capitale Circolante Netto (CCN), calcolato come l'Attivo Circolante meno il passivo corrente, esprime grandezze sia di tipo operativo, quali crediti, magazzino e debiti commerciali, sia di natura finanziaria come debiti verso banche a breve e liquidità in cassa.

Il Capitale Circolante Netto (CCN) è uno strumento essenziale per valutare l'equilibrio finanziario a breve termine di un'impresa. Un CCN positivo indica che le passività a breve termine sono adeguatamente coperte dall'attivo circolante, mentre un CCN negativo indica che il passivo corrente finanzia una parte dell'attivo immobilizzato, con possibili rischi finanziari legati a richieste di rimborso o aumenti dei tassi di interesse.

Tuttavia, non è sufficiente interpretare il CCN come un indicatore dicotomico di "bene" o "male". Anche un CCN notevolmente superiore a zero può sollevare dubbi sull'equilibrio finanziario dell'impresa, suggerendo uno squilibrio dovuto a una scarsa rotazione del magazzino, ritardi nei pagamenti dei clienti, eccesso di liquidità o pagamenti rapidi ai fornitori.

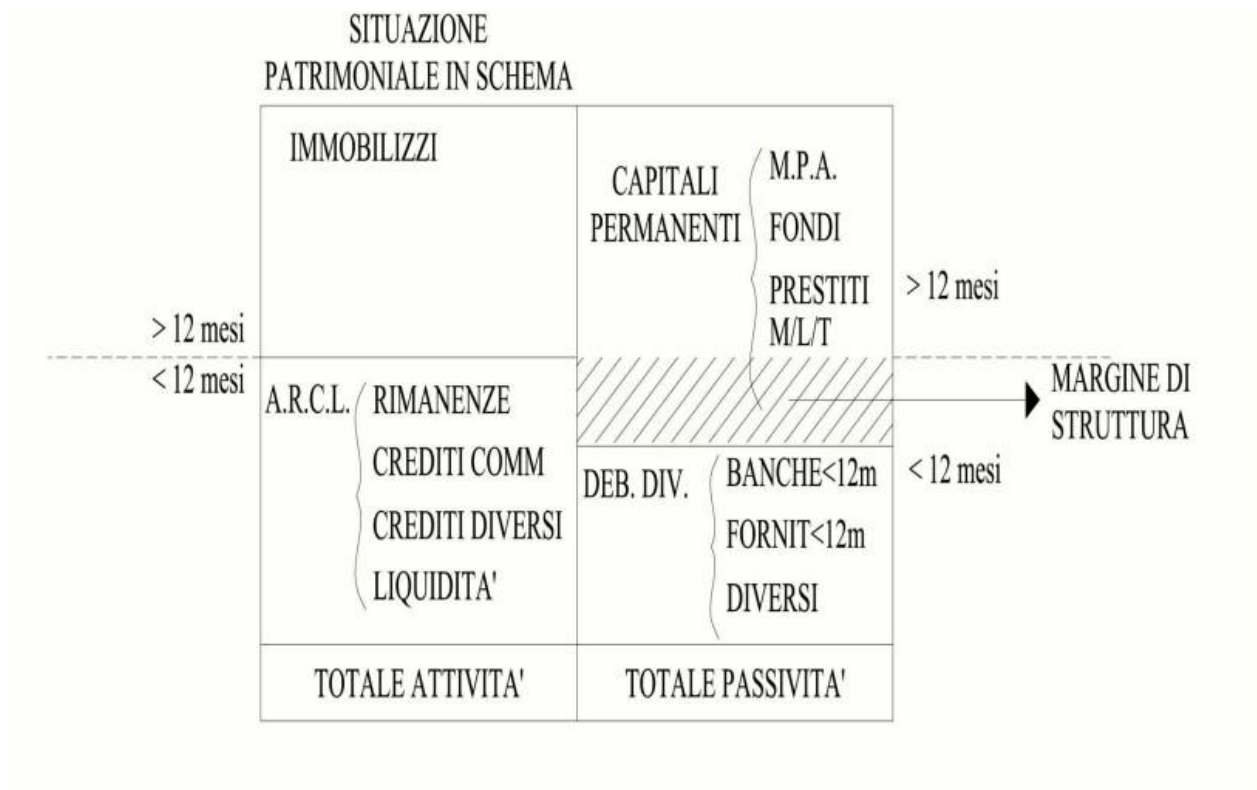
Un altro indicatore cruciale è la Posizione Finanziaria Netta (PFN), che rappresenta la differenza tra le passività finanziarie e le attività finanziarie. Una PFN positiva indica che le passività finanziarie superano le attività finanziarie, suggerendo che l'impresa dovrà restituire più mezzi finanziari di quelli attualmente disponibili, ma non necessariamente indica una crisi imminente. Tuttavia, un'elevata PFN in rapporto al capitale proprio, all'EBITDA e ad altri parametri può destare preoccupazione.

Il rapporto tra PFN e capitale proprio fornisce un'indicazione dell'equilibrio finanziario a lungo termine. Se questo rapporto fosse elevato, il capitale proprio potrebbe essere insufficiente a garantire la solvibilità dell'azienda nel medio-lungo periodo. In Italia, un valore accettabile di questo rapporto è generalmente considerato inferiore a 3.

Il rapporto tra PFN e EBITDA indica la capacità di rimborso dei debiti finanziari tramite il cash flow operativo generato dalla gestione operativa. Questo rapporto viene spesso interpretato come il

numero di anni necessari per estinguere l'indebitamento finanziario utilizzando il cash flow operativo. Un EBITDA che supera il livello di circa il 10% è considerato adeguato.

È importante tenere presente che queste valutazioni devono essere interpretate nel contesto delle specifiche condizioni dell'azienda e del settore di riferimento. La comprensione dell'andamento nel tempo di questi indicatori è fondamentale per valutare la solidità finanziaria e la sostenibilità dell'impresa.



Una volta riclassificato ed esaminate le voci che compongono il bilancio, si passa all'analisi per indici.

Con l'espressione "analisi di bilancio per indici" si identifica una tecnica di indagine che si prefigge di:

- comprendere la dinamica della gestione trascorsa, esaminata nella sua interezza o in alcuni suoi aspetti;
- esprimere un giudizio fondato in merito allo stato di salute dell'unità produttiva analizzata;
- consentire la formulazione di stime il più possibile fondate circa la presumibile evoluzione futura della dinamica aziendale.

L'analisi di bilancio per indici si basa sul calcolo di rapporti che mettono in relazione le voci di bilancio o gli aggregati di voci. Questa metodologia offre un'ampia gamma di indicatori, alcuni confrontano le sole voci dello Stato Patrimoniale (SP) o del Conto Economico (CE), mentre altri mettono in relazione le voci di entrambi gli stati.

Per ottenere una comprensione più approfondita dalla valutazione per indici, è consigliabile condurre un'analisi comparativa sia nel tempo, osservando l'evoluzione attraverso diversi bilanci, sia nello spazio, confrontando gli indicatori con quelli delle imprese concorrenti. Questo approccio è noto come analisi di bilancio dinamica.

Tra gli indicatori più significativi per comprendere la situazione presente e futura dell'azienda, si evidenziano:

- **Grado di Patrimonializzazione (Patrimonio Netto / Totale Passivo):** Esprime il peso del patrimonio aziendale rispetto al totale del passivo. Un livello adeguato di mezzi propri è essenziale per garantire la continuità aziendale e limitare la dipendenza da fonti di finanziamento esterne, evitando potenziali squilibri finanziari.
- **Indice di Struttura Secondario (Patrimonio Netto + Fondi Rischi + TFR + Debiti Oltre 12 Mesi / Totale Immobilizzazioni):** Valuta se l'azienda finanzia gli investimenti con fonti adeguate, evitando squilibri finanziari. Questo indice dovrebbe essere vicino all'unità in aziende finanziariamente solide.
- **Fatturato / Totale Passivo:** Indica quante risorse sono necessarie per produrre 1 euro di fatturato. Un valore inferiore a 1 suggerisce un miglioramento della situazione finanziaria.

- **PFN / EBITDA:** Esprime il numero di anni necessari a ripagare l'indebitamento finanziario con l'EBITDA. Un valore superiore a 4 può mettere a rischio la capacità di rimborso del debito.

Inoltre, per valutare la situazione economica, patrimoniale o finanziaria, vengono calcolati altri indici specifici, tra cui:

- **ROE (Return on Equity):** Indicatore della redditività aziendale.
- **ROI (Return on Investment):** Utilizzato per valutare la redditività e l'efficienza della gestione operativa.
- **ROS (Return on Sales):** Misura la capacità remunerativa dei ricavi tipici dell'azienda.

Per quanto riguarda la situazione patrimoniale, vengono considerati:

- **Grado di Dipendenza da Terzi:** Offre una misura dell'indipendenza patrimoniale dall'indebitamento verso terzi.
- **Elasticità Patrimoniale:** Misura l'elasticità o rigidità dell'impresa, offrendo una valutazione sintetica del profilo di rischio.

Gli indicatori finanziari possono essere diversi a seconda del grado di analisi del bilancio che si intende approfondire.

I principali indicatori possono essere distinti in tre classi:

1. indicatori di correlazione fonti-impieghi;
2. indicatori di solvibilità;
3. indicatori di velocità di rigiro dell'attivo

Il primo indicatore in tal senso, noto come **indice di disponibilità (Attivo Corrente/Passivo Corrente)**, pone a confronto l'attivo corrente, o circolante, con il passivo corrente permettendo di valutare l'equilibrio tra i due aggregati contabili.

Un valore dell'indicatore pari a 1, indica un equilibrio finanziario a breve termine dell'impresa. Tuttavia, non necessariamente l'intero Attivo Circolante potrebbe trasformarsi in forma liquida entro l'esercizio, provocando uno stress finanziario e così un problema di solvibilità dell'azienda rispetto agli impegni finanziari assunti. Quindi, può essere utile approfondire l'analisi in questa direzione:

- l'indicatore di liquidità secondaria: $(\text{liquidità immediata} + \text{liquidità differita}) / \text{passivo corrente}$
- l'indicatore di liquidità primaria: $\text{liquidità immediata} / \text{passivo corrente}$

Questi indicatori offrono indicazioni utili sulla capacità dell'azienda di onorare gli impegni finanziari assunti verso terzi finanziatori, nonché sull'equilibrio finanziario della sua complessiva struttura operativa e finanziaria contrapponendo aggregati dell'attivo e del passivo patrimoniale.

L'indice di solvibilità viene calcolato mediante il rapporto tra attivo disponibile + attivo realizzabile e debiti a breve termine + debiti a medio e lungo termine.

L'indice di solvibilità se è uguale a 1 mostra la capacità dell'azienda di far fronte a tutti i suoi impegni, infatti significa che la quantità al numeratore è uguale a quella del denominatore e cioè che l'attivo corrente copre complessivamente i debiti in essere; se minore di uno, una situazione di non copertura dei debiti con l'attivo circolante, poiché l'attivo disponibile e realizzabile è inferiore a quello necessario a far fronte ai debiti assunti; se maggiore di uno che tutti i creditori sono più che coperti dall'eccellente stato di solvibilità dell'azienda.

La determinazione di questo indice è molto importante poiché permette all'azienda di avere una visione globale della sua situazione debitoria, valutando in ogni momento la possibilità di farvi fronte e l'opportunità o meno di contrarre altri debiti o di diminuire quelli già in essere.

Il calcolo di questo indice permette di attuare un importante controllo sullo stato di solvibilità dell'azienda adottando di volta in volta le scelte necessarie a mantenerla allo stato ottimale. L'indice di solvibilità differisce da quello di liquidità totale, poiché questo, essendo calcolato in funzione dei soli debiti a breve termine, evidenzia un valore maggiore del primo.

All'intero di questa categoria rientra anche l'indice PFN/EBITDA, descritto in precedenza.

3.2) IL SISTEMA BANCARIO

La normativa relativa al bilancio delle banche e degli intermediari finanziari si basa su diversi atti normativi, tra cui:

- Il Regolamento CE n. 1606/2002, che impone alle società quotate nei mercati regolamentati dell'UE di redigere il bilancio consolidato seguendo i principi contabili internazionali noti come "IFRS".
- Il Decreto Legislativo n. 38 del febbraio 2005.
- La Circolare n. 262 del dicembre 2005, che introduce i principi contabili IAS.

La Circolare 262 del dicembre 2005 introduce i principi contabili IAS, che comportano una nuova configurazione del bilancio bancario. Da un lato, i tradizionali schemi di Stato Patrimoniale, Conto Economico e Nota Integrativa assumono una nuova veste, ampliando la loro capacità informativa sulle condizioni economico-patrimoniali reali della banca. Dall'altro, vengono introdotti due nuovi documenti obbligatori: il Prospetto delle variazioni del patrimonio netto e il Rendiconto finanziario.

Lo Stato Patrimoniale, secondo i principi IAS, si basa su una classificazione "per natura" delle diverse voci, raggruppate omogeneamente in base al grado di liquidità. L'innovazione più significativa riguarda la rappresentazione degli strumenti finanziari, in particolare dei titoli, introdotta dallo IAS 39. I titoli sono divisi in tre categorie che possono essere valutate secondo il criterio del "fair value" (FV) o del "costo ammortizzato" (CA).

Per le passività finanziarie, sono previste due categorie principali: passività valutate al fair value e altre passività finanziarie.

Held for Trading sono acquisiti con l'obiettivo di trarre un beneficio dalle fluttuazioni di breve periodo o un margine da intermediazione. I derivati devono essere sempre classificati in questa categoria a meno che non siano detenuti per copertura.

Available for sale sono tutte le attività finanziarie non classificabili tra le precedenti categorie.

Held to maturity sono attività finanziarie con flussi certi o determinabili e con scadenze prefissate (non azioni), che l'impresa ha la volontà e la capacità di mantenere fino alla scadenza e che non siano generati dall'attività tipica dell'impresa. Una società non può classificare una attività finanziaria come

held to maturity se, nell'esercizio in corso o in quello precedente, ha venduto o trasferito una parte non trascurabile di titoli classificati come "held to maturity" prima della scadenza.

Di rilevante importanza per il bilancio delle banche è la qualità del credito. A questo proposito vanno distinte tra le attività c.d. deteriorate (attività con difficoltà di riscossione):

- Sofferenze
- Inadempienze probabili
- Esposizioni scadute deteriorate

STATO PATRIMONIALE DELLA BANCA - Attivo

	Voci dell'Attivo	T2	T1
10.	Cassa e disponibilità liquide		
20.	<i>Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico:</i>		
	<i>a) attività finanziarie detenute per la negoziazione</i>		
	<i>b) attività finanziarie designate al fair value</i>		
	<i>c) altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value</i>		
30.	<i>Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva</i>		
40.	<i>Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato:</i>		
	<i>a) crediti verso banche</i>		
	<i>b) crediti verso clientela</i>		
50.	Derivati di copertura		
60.	Adeguamento di valore delle attività finanziarie oggetto di copertura generica (+/-)		
70.	Partecipazioni		
80.	Attività materiali		
90.	Attività immateriali di cui avvinimento		
100.	Attività fiscali:		
	a) correnti		
	b) anticipate		
110.	Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione		
120.	Altre attività		
Totale dell'attivo			

Fonte: Circolare Banca d'Italia n.262 5° Aggiornamento

Tavola 1 - Nuove voci contabili evidenziate in grigio

STATO PATRIMONIALE DELLA BANCA - Passivo

Voci del Passivo e del Patrimonio Netto		T 2	T 1
10.	<i>Passività finanziarie valutarie al costo ammortizzato:</i> <i>a) debiti verso banche</i> <i>b) debiti verso la clientela</i> <i>c) titoli in circolazione</i>		
20.	Passività finanziarie di negoziazione		
30.	Passività finanziarie designate al fair value		
40.	Derivati di copertura		
50.	Adeguamento del valore delle passività finanziarie oggetto di copertura generica (+/-)		
60.	Passività fiscali: a) correnti b) differite		
70.	Passività associate ad attività in via di dismissione		
80.	Altre passività		
90.	Trattamento di fine rapporto del personale		
100.	Fondi per rischi ed oneri: <i>a) impegni e garanzie rilasciate</i> b) quiescenza e obblighi simili c) altri fondi per rischi ed oneri		
110.	Riserve da valutazione		
120.	Azioni rimborsabili		
130.	Strumenti di capitale		
140.	Riserve		
150.	Sovraprezzi di emissione		
160.	Capitale		
170.	Azioni proprie (-)		
180.	Utile (Perdite) d'esercizio (+/-)		
Totale del passivo e del patrimonio netto			

Fonte: Circolare Banca d'Italia n.262 5° Aggiornamento
Tavola 1 - Nuove voci contabili evidenziate in grigio

I Fondi Propri costituiscono il primo baluardo contro i rischi associati all'attività bancaria. Questi rappresentano le risorse patrimoniali che una banca deve avere a disposizione e sono proporzionati al rischio derivante dalle attività presenti nel suo bilancio. Ogni nuova iniziativa bancaria richiede l'uso dei Fondi Propri, calcolati in base ai fattori specifici di valutazione del rischio del nuovo impegno, noti come "fattori di ponderazione previsti da Basilea".

Il concetto di Tier 1, o patrimonio di base, è cruciale per comprendere il sistema globale di capitalizzazione delle banche. In particolare, durante la crisi finanziaria globale, il Tier 1 fornisce un'importante metrica per valutare l'affidabilità delle istituzioni di credito, un elemento chiave nelle decisioni politiche ed economiche.

Il Tier 1 capital, o patrimonio di base, include il capitale versato, le riserve (incluse le sovrapprezzezioni azionarie) e gli utili non distribuiti. Esso esclude, tuttavia, le azioni proprie, gli avviamenti, le immobilizzazioni immateriali e le perdite degli esercizi passati. Le rettifiche di valore operate sul portafoglio di negoziazione (trading book) sono anch'esse escluse dal Tier 1 capital.

Il rapporto tra il Tier 1 capital di una banca e gli impieghi ponderati per il rischio fornisce un indicatore significativo della solidità finanziaria della banca stessa. Questo rapporto mostra quanto una banca possa garantire i prestiti erogati alla clientela e affrontare i rischi associati, come crediti in sofferenza o insolvenze.

Il nuovo schema di conto economico IAS compliance fornisce una serie di risultati intermedi che includono il margine di interesse, le commissioni nette, il margine di intermediazione, il risultato netto della gestione finanziaria, i costi operativi e il risultato netto dell'operatività corrente al lordo e al netto delle imposte, nonché l'utile o la perdita di esercizio.

Il prospetto delle variazioni del Patrimonio Netto è un documento essenziale per riassumere le variazioni che hanno interessato il patrimonio netto di un'impresa durante un dato esercizio.

La crisi del 2008 ha portato all'adozione di metodologie per valutare il rischio bancario, spesso attraverso i Rating. Il rating bancario valuta la capacità di un'azienda di ripagare i propri debiti e influenza l'accesso al credito. Per le PMI, in particolare, ottenere un rating positivo è cruciale, considerando che molte di esse considerano la ricerca di risorse finanziarie come la sfida principale, anche più della ricerca di nuovi clienti o personale qualificato. La differenza tra il giudizio statico dei Rating e la visione prospettica del Modulo 253 verrà affrontata nei capitoli successivi.

CAPITOLO 4: LE VALUTAZIONI DI BILANCIO E LE LORO RELAZIONI FONDAMENTALI

4.1) ASPETTI FONDAMENTALI

Gli aspetti fondamentali per poter valutare un'azienda nel suo complesso sono essenzialmente quattro: **commerciale, economico, finanziario e patrimoniale**.

L'organizzazione commerciale riguarda la forza vendita la cui funzione principale è di vendere prodotti o servizi della tua azienda attraverso vari contatti con i potenziali clienti, distributori o prescrittori di tali prodotti.

La forza vendita interviene in **complemento alla strategia marketing** per dinamizzare le vendite dei propri prodotti. Avere un'organizzazione commerciale è quindi fondamentale per aumentare l'efficienza e il risultato. L'organizzazione commerciale è una sfida per le aziende che desiderano aumentare la loro crescita a lungo termine. Tiene conto delle diverse caratteristiche della società, i suoi obiettivi e le aspettative dei commerciali. Una buona organizzazione deve essere **chiara e precisa** per tutti i team per essere motivante e incoraggiante.

Qualsiasi azienda può essere organizzata per:

- settore di attività
- settore geografico
- dimensione

Una volta implementate la strategia per il reparto commerciale, si passa a quello economico.

L'aspetto economico per un'impresa permette di valutare se le strategie di marketing precedentemente adottate sono state efficaci oppure devono essere riviste.

L'economicità di un'impresa non può essere ricondotta solamente ad un risultato positivo o negativo (utile o perdita) ma, attraverso lo schema di conto economico citato nel capitolo precedente, deve essere misurata tenendo conto dell'apporto di ogni singola gestione.

Le Macroaree della gestione economica sono:

1. Gestione operativa
2. Gestione extra operativa

La gestione operativa si suddivide in ulteriori gestioni: gestione caratteristica e gestione accessoria.

La gestione caratteristica è costituita dalle operazioni che si manifestano in via continuativa nello svolgimento della gestione aziendale e che esprimono componenti positive (ricavi) o negative (costi) di reddito, i quali definiscono la parte peculiare e distintiva dell'attività economica, inoltre riguarda tutte quelle operazioni di gestione che realizzano gli obiettivi connessi con l'oggetto sociale, in pratica tutte le operazioni che riguardano il *core business* dell'azienda.

Dalla gestione caratteristica si ottengono dei risultati intermedi importanti per valutare l'andamento di un'azienda, tra cui l'EBITDA e il Reddito Operativo (EBIT).

L'**EBITDA** indica il reddito dell'azienda dato dalla sola gestione operativa, prima di calcolare gli interessi (passivi e attivi), sottrarre le imposte e dedurre gli ammortamenti.

L'EBITDA viene calcolato per indicare la capacità dell'azienda di realizzare dei profitti rispetto alle spese per l'operatività, permette di conoscere quanto guadagna l'impresa per ogni euro venduto.

È chiaro che maggiore è l'EBITDA in percentuale sul fatturato più l'azienda guadagna sul venduto e più è in salute. Inoltre, attraverso l'EBITDA, i creditori riescono a capire la capacità dell'azienda di generare **flussi di cassa positivi** e quindi la capacità di **ripagare i debiti**.

Per creditori, soci e partner è molto vantaggioso conoscere l'EBITDA, grazie al quale possono valutare la salute generale dell'azienda e le possibilità di prosperità future.

L'EBITDA può essere migliorato agendo sulle voci che lo compongono, quindi incrementando i ricavi, incrementare la pubblicizzazione dei prodotti oppure riducendo i costi operativi.

Un limite dell'EBITDA è rappresentato dal fatto che, a differenza del calcolo del flusso di cassa operativo, non tiene conto delle variazioni del capitale circolante netto.

Infatti, i valori che contribuiscono all'EBITDA sono espressione di rilevazioni puramente contabili, rappresentate dai ricavi e dai costi di competenza dell'esercizio ma non sappiamo se tali valori siano stati rispettivamente incassati e pagati nell'esercizio.

Si pensi, ad esempio, ad un'azienda che ha incassi molto dilazionati nel tempo mentre paga i fornitori in un periodo molto più ristretto. In questo caso il valore dell'EBITDA sarebbe maggiore rispetto alla reale dinamica finanziaria ed il margine si discosterebbe di molto dall'effettivo flusso di cassa

disponibile. Per tale motivo, ancorché fornisca un utile indicatore facilmente calcolabile, quando utilizzato come indice per la sostenibilità del debito, può indicare solo se l'impresa è in grado di remunerare le eventuali risorse finanziarie acquisite senza incorrere in perdite ma deve essere utilizzato con cautela nel caso in cui si voglia conoscere la reale capacità della gestione caratteristica di fornire le risorse liquide necessarie al pagamento degli impegni assunti.¹³

L'EBIT, o Reddito Operativo, riveste un ruolo cruciale nell'analisi della redditività aziendale poiché offre una valutazione delle attività operative principali. Questo indicatore consente di valutare l'efficienza delle operazioni dell'azienda e di identificare eventuali aree in cui è possibile ridurre i costi o ottimizzare i prezzi. Inoltre, l'EBIT fornisce un punto di riferimento per confrontare le performance di diverse aziende all'interno dello stesso settore.

La differenza tra l'EBIT e l'EBITDA risiede nel calcolo: per ottenere l'EBIT, vengono sottratti dall'EBITDA gli ammortamenti e gli accantonamenti. Queste voci non rappresentano effettive uscite di denaro, ma sono basate su stime contabili.

In sintesi, l'EBIT è un indicatore fondamentale per valutare la redditività delle operazioni principali di un'azienda e per effettuare confronti significativi tra le prestazioni di diverse imprese nello stesso settore. La sua esclusione degli ammortamenti e degli accantonamenti permette di concentrarsi sull'effettiva generazione di reddito derivante dalle attività operative dell'azienda.

La preferenza degli analisti finanziari per l'EBITDA come indicatore di redditività deriva dalla considerazione che l'EBIT sottostimerebbe i flussi di cassa. Questo perché l'EBITDA è espresso al lordo degli ammortamenti e degli accantonamenti, che rappresentano un costo contabile e non una reale uscita finanziaria. In tal senso, gli ammortamenti e gli accantonamenti costituiscono una sorta di surplus finanziario per l'impresa, disponibile per qualsiasi utilizzo.

Sebbene questo approccio non sia intrinsecamente sbagliato, per un'azienda operante attivamente, non sarebbe prudente dipendere esclusivamente dai flussi di cassa generati da elementi non monetari come gli ammortamenti e gli accantonamenti per far fronte ai pagamenti del debito. A volte, le imprese con ammortamenti elevati possono avere anche spese di capitale elevate.

Se l'impresa utilizzasse i flussi di cassa derivanti da ammortamenti e accantonamenti per ripagare il debito anziché investire in spese di capitale, potrebbe compromettere le prospettive di crescita

¹³ <https://www.cloudfinance.it/>

futura. Al contrario, se continuasse a investire in spese di capitale, dovrebbe dipendere da nuovo finanziamento per coprire i costi del debito.

Di conseguenza, la scelta tra EBITDA ed EBIT dipende dalle specifiche caratteristiche dell'azienda e soprattutto dalle prospettive di crescita, oltre al grado di prudenza che si desidera applicare nell'analisi finanziaria.

In sintesi, sebbene l'EBITDA fornisca una visione più ampia dei flussi finanziari, è importante considerare attentamente la situazione specifica dell'azienda e le implicazioni a lungo termine della sua strategia finanziaria prima di fare una scelta definitiva tra i due indicatori.

La gestione accessoria è rappresentata da proventi e oneri relativi ad operazioni non rientranti nella gestione caratteristica che scaturiscono da impieghi di risorse finanziari in attività estranee a quella istituzionale dell'impresa. Quando un'impresa decide di diversificare il proprio portafoglio investimenti e decide di investire in altre attività, i ricavi e relativi costi di questo nuovo investimento verranno conteggiati all'interno della gestione accessoria.

La gestione extra operativa si compone di altre "sotto categorie":

- *Gestione finanziaria* volta al reperimento dei mezzi finanziari necessari all'attività d'impresa e all'impiego delle risorse eccedenti;
- *Gestione straordinaria* comprende costi e ricavi che derivano da fenomeni di carattere episodico ed eccezionale, come ad esempio i furti, gli incendi, le vendite di «beni ammortizzabili» (cioè di beni che non sono stati acquisiti originariamente per essere venduti, come macchinari, impianti, ecc.), ad un prezzo diverso dal loro valore contabile;
- *Gestione fiscale* riguarda gli obblighi tributari a cui è soggetta l'impresa.

*Il Conto economico riclassificato per **aree di gestione***

+ RICAVI NETTI DI VENDITA – COSTI OPERATIVI CARATTERISTICI (COSTO DEL VENDUTO)	GESTIONE OPERATIVA CARATTERISTICA
= REDDITO OPERATIVO DELLA GESTIONE CARATTERISTICA (ROGC)	
+ PROVENTI OPERATIVI ACCESSORI – ONERI OPERATIVI ACCESSORI	GESTIONE ACCESSORIA
= REDDITO OPERATIVO AZIENDALE (ROA)	
+ PROVENTI FINANZIARI – ONERI FINANZIARI	GESTIONE FINANZIARIA
= REDDITO LORDO DI COMPETENZA (RLC)	
+ PROVENTI STRAORDINARI – ONERI STRAORDINARI	GESTIONE STRAORDINARIA
= REDDITO ANTE IMPOSTE (RAI)	
– IMPOSTE SUL REDDITO	GESTIONE TRIBUTARIA
= REDDITO NETTO (RN)	

25

14

Il singolo risultato di ogni gestione, sommato al risultato delle altre, determina il risultato economico di esercizio.

Il flusso in uscita dalla gestione economica si immette nella **gestione finanziaria**.

Per analizzare la dinamica finanziaria di un'impresa si utilizza il Rendiconto Finanziario.

Il Rendiconto Finanziario è un documento che consente di analizzare la dinamica finanziaria (flussi di impieghi e flussi di fonti) di un'impresa. Rappresenta il documento con il più elevato contenuto informativo in merito alla struttura finanziaria della società e permette di comprendere il fabbisogno finanziario dell'esercizio in corso rispetto a quello dell'esercizio precedente.

Il Rendiconto Finanziario illustra anche le modalità di reperimento (fonti) e di utilizzo (impieghi) delle risorse monetarie spiegando in che modo le operazioni della gestione hanno contribuito ad incrementare o diminuire le disponibilità liquide.

La descrizione sintetica dei flussi finanziari generati o impiegati dalla gestione operativa, dalla gestione degli investimenti e della gestione dei finanziamenti consente inoltre di formulare previsioni circa le dinamiche future.

¹⁴ <https://slideplayer.it/>

Il Rendiconto Finanziario, dunque, mostra la capacità di generare o di assorbire liquidità, fattore di grande rilevanza per giudicare la situazione finanziaria dell'impresa.

È previsto un unico schema in base al criterio di liquidità. I flussi delle disponibilità liquide sono presentati distintamente tra:

- Flussi finanziari dell'attività operativa
- Flussi finanziari dell'attività di investimento
- Flussi finanziari dell'attività di finanziamento

La forma di presentazione del Rendiconto Finanziario è di tipo scalare ed i singoli flussi finanziari sono presentati distintamente in una delle seguenti categorie:

- **Gestione operativa:** comprende le variazioni monetarie che derivano dall'acquisizione, produzione e distribuzione di beni e dalla fornitura di servizi, anche se riferibili a gestioni accessorie, nonché gli altri flussi non ricompresi nell'attività di investimento e finanziamento (tra cui le imposte sul reddito). Il flusso finanziario dell'attività operativa può essere determinato sia con il metodo indiretto sia con il metodo diretto.
- **Gestione degli investimenti:** comprende i flussi che derivano dall'acquisto e dalla vendita delle immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie e delle attività finanziarie non immobilizzate. Il flusso finanziario delle attività di investimento include anche i flussi derivanti dagli strumenti finanziari derivati.
- **Gestione dei finanziamenti:** comprende i flussi che derivano dall'ottenimento o dalla restituzione di disponibilità liquide sotto forma di capitale di rischio o di capitale di debito.

Nello specifico si possono riassumere le operazioni nelle precedenti aree descritte come:

FLUSSI FINANZIARI DERIVANTI DALLA GESTIONE REDDITUALE

- Incassi dalla vendita di prodotti e dalla prestazione di servizi;
- Pagamenti per l'acquisto di materie prime, semilavorati, merci e altri fattori produttivi;
- Pagamenti per l'acquisto di servizi;
- Pagamenti a dipendenti;
- Pagamenti di imposte;

- Incassi per proventi finanziari

FLUSSI FINANZIARI DERIVANTI DALL'ATTIVITA' DI INVESTIMENTO

- Acquisti o vendite di fabbricati, impianti, attrezzature o altre immobilizzazioni materiali;
- Acquisti o vendite di immobilizzazioni immateriali, quali ad esempio i brevetti, marchi, concessioni;
- Acquisizioni o cessioni di partecipazioni in imprese controllate e collegate;
- Acquisizioni o cessioni di altre partecipazioni, altri titoli, inclusi titoli di Stato e obbligazioni, erogazioni di prestiti a terzi e incassi per il loro rimborso;

FLUSSI FINANZIARI DERIVANTI DALL'ATTIVITA' DI FINANZIAMENTO

- Incassi derivanti dall'emissione di azioni;
- Pagamento di dividendi;
- Pagamenti per il rimborso del capitale di rischio;
- Incassi o pagamenti derivanti dall'emissione o dal rimborso di prestiti obbligazionari, titoli a reddito fisso, accensione o restituzione di mutui e altri finanziamenti a breve o lungo termine;
- incremento o decremento di altri debiti, anche a breve o medio termine, aventi natura finanziaria.

È importante che la gestione reddituale generi un flusso finanziario di segno positivo, stando ciò ad indicare una attività caratteristica che genera e non assorbe liquidità. Ciò è sintomo di una gestione sana.

Inoltre, dal segno (positivo o negativo) delle altre due gestioni, di investimento e di finanziamento, possiamo affermare se l'azienda ha effettuato nuovi investimenti (gestione degli investimenti negativa) essendo questo anche un sintomo di crescita, o se stiamo restituendo regolarmente i capitali di finanziamento (gestione dell'attività di finanziamento negativa).

Infine, è importante anche sapere di quanto le disponibilità liquide sono variate rispetto all'inizio dell'esercizio.

Le eccedenze, risultati dalla situazione finanziaria, andranno a cristallizzarsi all'interno della situazione patrimoniale.

Nella **situazione patrimoniale** viene rappresentato lo stato di solvibilità di un'azienda, la sua capacità di rispettare gli obblighi assunti e continuare a lavorare nel tempo.

Come indicato nei capitoli precedenti, lo schema di Stato Patrimoniale è composto da due sezioni: Attivo e Passivo. All'interno del Passivo si "incontrano" il capitale proprio, quello che l'azienda ha a disposizione grazie al proprio lavoro, ed il capitale di terzi, rappresenta l'insieme del denaro ottenuto dai finanziatori che viene utilizza per raggiungere gli obiettivi aziendali.

Data questa premessa, si possono approfondire i concetti di azienda sovra/sottocapitalizzata, solvibile e solida.

L'eccessiva sottocapitalizzazione di un'azienda si verifica quando questa dispone di mezzi propri insufficienti rispetto alle esigenze per raggiungere i propri obiettivi aziendali in modo ottimale. Negli ultimi anni, una delle cause di questa situazione è stata l'errata convinzione di una presunta convenienza economica.

Alcuni imprenditori, non valutando attentamente l'equilibrio finanziario dell'azienda, preferiscono finanziare l'attività contrarre debiti, spesso sottovalutando il rapporto tra il debito finanziario e il patrimonio netto. Si illudono di ottenere vantaggi fiscali deducendo gli interessi passivi, credendo erroneamente in un presunto regime fiscale più favorevole.

Tuttavia, questo comportamento può generare una serie di problemi. L'aumento del debito rende sempre più difficile l'accesso al credito, poiché i tassi di interesse diventano sempre più onerosi, minando la solidità finanziaria dell'azienda. Questo circolo vizioso può portare all'entrata in crisi di molte imprese e istituzioni finanziarie, poiché il debito crescente diventa sempre più difficile da rimborsare, soprattutto in contesti di tensione economica.

In sintesi, la sottocapitalizzazione dovuta all'eccessivo ricorso al debito senza un'adeguata valutazione dei rischi finanziari può portare a gravi conseguenze per l'azienda e per l'intero sistema finanziario. È pertanto essenziale per gli imprenditori valutare con attenzione le fonti di finanziamento e mantenere un equilibrio sano tra mezzi propri e debito per garantire la stabilità e la crescita sostenibile dell'azienda nel lungo termine.

Sebbene in ritardo, **agenzie di rating** e autorità competenti hanno iniziato a prevedere misure per arginare queste pratiche. Infatti, è dal 2010 che le normative vengono continuamente modificate, in ottica di restrizioni che prevedono canoni patrimoniali più elevati.

La sovracapitalizzazione si verifica quando un'azienda ha raccolto più capitale di quanto effettivamente necessario per sostenere le proprie attività operative. Questa situazione può generare problematiche legate alla riduzione del ritorno sull'investimento.

Quando un'azienda dispone di un eccesso di capitale rispetto alle sue esigenze operative, potrebbe investire in progetti che generano un ritorno inferiore rispetto alle aspettative. Questo può portare a una diminuzione della redditività complessiva dei progetti, in quanto l'azienda impiega il capitale in modo inefficace.

Inoltre, la sovracapitalizzazione può comportare una riduzione degli utili, poiché l'azienda potrebbe possedere più asset di quelli necessari per generare entrate. Questo eccesso di asset può comportare costi di manutenzione e gestione aggiuntivi senza un corrispondente aumento delle entrate, riducendo così la redditività complessiva dell'azienda.

In sintesi, la sovracapitalizzazione può avere effetti negativi sul rendimento finanziario complessivo dell'azienda, poiché può portare a investimenti inefficienti e a una riduzione degli utili. Pertanto, è importante per le aziende mantenere un equilibrio adeguato tra capitale raccolto e esigenze operative per massimizzare la redditività e garantire una gestione finanziaria efficace.

La solvibilità di un'azienda si riferisce alla situazione patrimoniale dell'impresa e si raggiunge quando le attività superano le passività, consentendo all'azienda di sostenere i casi di indebitamento.

Il concetto di solvibilità va di pari passo con il concetto di solidità, ovvero quando è in grado di finanziarsi soprattutto con mezzi propri, senza dover ricorrere all'indebitamento ($CAPITALE\ PROPRIO > CAPITALE\ DI\ TERZI$).

Tutti questi concetti che rientrano nell'analisi patrimoniale sono fondamentali per ottenere un giudizio di rating positivo.

4.2) TECNICHE DI RIESPOSIZIONE

Come è stato descritto nei capitoli precedenti, il rating rilascia un giudizio sullo stato di salute di un'azienda in un determinato periodo di tempo. Il giudizio espresso è di fondamentale importanza, non solo per l'azienda ma anche per i suoi stakeholder.

Il contesto italiano è governato per la stragrande maggioranza dalle PMI, le quali costituiscono il 99% delle imprese dell'EU, forniscono due terzi dei posti di lavoro nel settore privato e contribuiscono a più della metà del valore aggiunto totale creato dalle imprese dell'Unione.

Le PMI sono le protagoniste assolute del tessuto economico italiano, rivestono quindi un ruolo economico fondamentale. L'Italia è tra i paesi europei in cui il peso delle PMI è più importante. Secondo i dati più recenti dell'Istat, infatti, operano nel nostro paese circa 4,4 milioni di imprese con meno di 250 addetti nel settore industriale e in quello dei servizi (quelle con meno di 250 addetti sono appena 3 mila e 500). Il "valore aggiunto" prodotto da queste imprese ammonta ad oltre 500 miliardi di euro, pari a circa il 70% del totale.

In termini di occupazione il ruolo delle PMI è invece ancor più rilevante: degli oltre 17 milioni di addetti occupati nell'industria e nei servizi più dell'80% lavora in imprese di piccola o media dimensione.

Risulta, pertanto, fondamentale capire quale è la percezione che imprenditori ed investitori hanno al riguardo del rating per le PMI.

La pratica per l'uso dei rating avviata negli ultimi decenni anche a seguito della introduzione delle Norme di Basilea, ha fatto sollevare, tra gli "Addetti ai Lavori" una serie di obiezioni riguardanti la loro applicabilità e utilità per le PMI, che provengono da alcune delle loro peculiarità. In particolare, esistono tre tipi di problemi ai quali è necessario dare una risposta:

1. La prima obiezione che normalmente viene posta è che le imprese europee di piccole e medie dimensioni hanno raramente ricorso al mercato dei capitali per il loro finanziamento e quando vi ricorrono, privilegiano i mercati locali, dove l'effetto di informazione per quello che li riguarda è maggiore. Molto rari sono i casi di PMI che ricorrono ai mercati internazionali dei capitali. In questi casi, il rating sul debito non è necessario e questa sarebbe la principale causa della sua scarsa diffusione per le PMI.

2. Quando le PMI fanno ricorso al mercato, la fanno, visto le loro dimensioni, attraverso l'emissione unitaria di somme piuttosto contenute. Poiché le remunerazioni richieste dalle agenzie di rating sono generalmente divise in una parte fissa ed in una parte variabile in funzione della somma classificata, ne segue che la somma fissa delle commissioni ha naturalmente una incidenza più grande quando è rapportata a dei quantitativi limitati. Questo fattore ha una influenza sensibile sul vantaggio del rating per le imprese (rapporto costo del rating/profitto d'un minor tasso di interesse passivo aspettato).
3. In modo parallelo, il vantaggio economico per le agenzie diminuisce. Il rating necessita di un processo di analisi che è quasi uguale che si tratti di una emissione consistente o che questa sia più contenuta. Ne deriva che per le piccole emissioni, ad uguale lavoro di analisi, la redditività delle agenzie diminuisce.¹⁵

Con queste indicazioni non si sta scoraggiando l'utilizzo del rating che rimane uno strumento di prima analisi fondamentale per tutte le aziende di tutte le dimensioni, ma si pone l'attenzione su alcune "lacune" del sistema che non tiene conto dello sforzo economico che una PMI deve compiere per ottenere un giudizio di rating adeguato, per poi ottenere un giudizio negativo, o non in linea con la reale situazione reale dell'azienda. Tenendo conto che una valutazione negativa può danneggiare l'immagine di una PMI, che farà poi fatica a reperire capitali sul mercato perché ritenuta rischiosa.

Detto ciò, non vuol dire che le agenzie di rating devono rilasciare solo giudizi positivi per non affossare le aziende, perché potrebbe essere che in un determinato momento una certa azienda non sia in grado di ricevere finanziamenti.

Proprio in questo punto emerge un limite importante del rating, ovvero l'analisi statica e distaccata "ex ante", non sempre compresa dall'Azienda e per giunta non indicativa di quali attività da porre in essere per potere superare il gap rilevato al dato puntuale.

Ne segue che, il giudizio è negativo, il rating, non spiega qual è il motivo o la soluzione per poter permettere all'azienda di riequilibrare i propri assetti.

Su questo punto fondamentale, che spesso ha generato un sostanziale rallentamento nella gestione della concessione di affidamenti bancari, da tempo si è aperto un dibattito dove, fonti autorevoli sia

¹⁵ https://www.to.camcom.it/sites/default/files/promozione-territorio/Rating_PMI.pdf

del mondo economico, sia di quello Accademico, si sono confrontati per individuare soluzioni non solo rivolte alla sfera valutativa, ma soprattutto alla dinamicità della vita stessa dell'azienda e ai suoi programmi di sviluppo.

Raffaele Mattioli è uno dei principali esponenti del mondo bancario italiano del terribile Novecento, protagonista della rinascita negli anni Trenta della Banca Commerciale Italiana dopo la grave crisi. Mattioli, infatti, divenne un grande innovatore del modo di far banca in Italia, mettendo insieme scienza economica, poliedrica cultura, esperienza bancaria, grande interesse alle nuove tecniche (quando non c'erano ancora le tecnologie), fiducia nel potere persuasivo della ragione e grande, costante impegno nel "fare i conti", con la cultura della sana e prudente gestione, lasciando sempre da parte i preconcetti e costruendo pazientemente, pezzo per pezzo, un'economia bancaria molto sana e lungimirante, condizione essenziale per attività finanziarie che persuadano tutto il mondo produttivo a far sempre bene i conti. In proposito Mattioli adottò convintamente il famoso "modulo 253", preparato da Giovanni Malagodi, che divenne la molto innovativa base della riorganizzazione bancaria italiana. Esso, adottato poi anche dalle altre banche, già comprendeva un'esposizione sistematica di come si debba studiare un credito ordinario e determinarne la validità, la liquidità e la redditività per la banca che lo concede.¹⁶

In questo contesto ricognitivo, da più di una fonte si è richiamata la necessità di rivedere le tecniche di analisi della capacità di credito delle Imprese ricorrendo a quelle già messe in atto con successo dalla BANCA COMMERCIALE ITALIANA e raccolte in un modulo di lavoro la cui complessa e coordinata unicità, non solo esprimeva il corretto assetto finanziario dell'azienda, al dato di bilancio puntuale acquisito, ma individuava quale direzione doveva intraprendere il Management per raggiungere obiettivi di equilibrio e nel contempo indicava quale percorso era da prendere per lo sviluppo della iniziativa.

Questa sistematica procedura, raccolta in una monografia normativa e definita sinteticamente con un numero (NDR era quello del Repertorio della Banca), 253, ha rappresentato "in nuce", quanto di più ci si può aspettare da una corretta analisi del merito di credito dinamica, non solo nel suo fondamentale criterio di riesposizione del dato di bilancio (NDR ovviamente quello "analitico"), ma

¹⁶ <https://www.abi.it/leredita-di-raffaele-mattioli/>

soprattutto delle correzioni da apportare o da attivare per il corretto equilibrio dell' ASSETTO FINANZIARIO dell' Azienda.

E proprio sulla "LIQUIDITA'" e la conseguente "TESORERIA" che viene posto il focus e il fulcro di attenzione di una sana gestione della Finanza di Impresa.

Nel caso pratico, il modello 253 originale esponeva le seguenti sezioni:

- A 253 **ANAGRAFICA**, dove venivano indicati tutti i dati relativi all'impresa (nome, ragione sociale, data di costituzione, settore economico...), la supply chain la continuità aziendale;
- B 253 **RIESPOSIZIONE**, lo stato patrimoniale veniva esposto secondo un criterio ben preciso e codificato da precise regole che consistevano nel riportare le voci di bilancio rieste attendendo ad uno specifico criterio riguardante due funzioni: quella del valore di libro e quella del suo valore temporale: Ne seguiva che i dati riesti seguivano un ordine preciso: della **di liquidità crescente per l'attivo** e con il criterio **di esigibilità crescente per il passivo**, in modo che messi in contrapposizione l'uno con l'altro si potesse constatare, specularmente, come l'ATTIVO fosse venisse finanziato dal PASSIVO.
Da questa contrapposizione veniva evidenziato il CAPITALE CIRCOLANTE NETTO il quale, posto in rapporto con la posizione debitoria a breve, forniva l'indicazione quanta capacità finanziaria disponeva l'azienda per fronteggiare i propri impegni a breve termine.
L'evoluzione poi (NDR avvenuta in tempi più recenti) della rilevazione del MARGINE DI TESORERIA (CCN – RIMANENZE), offriva ancora più dettagliatamente quanto la PMI può disporre in tempi ravvicinati di risorse finanziarie. Il conto economico presentava uno schema scalare;
- C 253 **ANDAMENTO**, in questa sezione veniva ispezionato l'andamento operativo dell'azienda, il rapporto con la Centrale Rischi e con il sistema bancario;
- D 253 **GARANZIE**, potevano essere dirette, come il pegno o i patti compensativi, oppure indirette, come fideiussioni di terzi.

CLIENTE

= A =

I. NOME O RAGIONE SOCIALE

II. DOMICILIO

III. STATO GIURIDICO

IV. RAPPRESENTANZA LEGALE

V. DITTA O SOCIETÀ FONDATA NEL

VI. COMPOSIZIONE DELLA DITTA O DEL CONSIGLIO D'AMMINISTRAZIONE

VII. PRINCIPALI INTERESSATI

VIII. PRINCIPALI ESPONENTI

IX. PRINCIPALI VARIAZIONI DEI DATI SUB VI, VII, VIII, NEL CORSO DEGLI ULTIMI TRE ANNI

X. ATTIVITÀ ESERCITATA DAL CLIENTE

I. CONTI PATRIMONIALI - PASSIVO		II. CONTI ECONOMICI					
		A)			B)		
		AL	19	AL	19	AL	19
MEZZI PROPRI (CAPITALE E RISERVE)							
FONDI DI ACCANTONAMENTO							
DEBITI							
A) CONSOLIDATI							
B) NON CONSOLIDATI							
RATEI E RISCONTI PASSIVI							
UTILI							
QUANTITÀ DI GIRO							
TOTALE							

COSTI (SPESA, PERDITE)			RICAVI (RENDITE, PROFITTI)		
AL	AL	AL	AL	AL	AL

B. - Esporre le cifre per migliaia. AB. - Esporre le cifre per migliaia.

RAFFRONTI CHE LEGANO I DATI DI BILANCIO FRA LORO E COL DATO STATISTICO DEL GIRO D'AFFARI

	AL _____	AL _____	AL _____
MEZZI PROPRI DEBITI CONSOLIDATI E NON CONSOLIDATI	_____	_____	_____
BIRG D'AFFARI ATTIVITÀ DI REALIZZO CORRENTE	_____	_____	_____
DEBITA DI REALIZZO CORRENTE - ATTIVITÀ LIQUIDE DEBITI NON CONSOLIDATI	_____	_____	_____
CREDITI - ATTIVITÀ LIQUIDE DEBITI NON CONSOLIDATI	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

IV. COMMENTO AI CONTI PATRIMONIALI ED ECONOMICI ED AI RAPPORTI

Blank area for commentary on financial and economic accounts and reports.

RELAZIONI PRECEDENTI ED ATTUALI CON LA FILIALE

= C =

I. INIZIO DELLE RELAZIONI CON LA FILIALE

II. FACILITAZIONI ACCORDATE E LIMITI RAGGIUNTI

ANNO	IMPORTI	FORMA DI UTILIZZO, GARANZIE, CONDIZIONI
18		
19		
19		

I. POSIZIONE ATTUALE DEL CLIENTE

UTILIZZI		SALDI CREDITORI	
IMPORTO	DESCRIZIONE E CONDIZIONI IN VIGORE	IMPORTO	NATURA DEL CONTO

II. GARANZIE REALI E/O PERSONALI OFFERTE E LORO VALUTAZIONE

IV. CONDIZIONI

CONCLUSIONI

= E =

I. IMPIEGHI DELLA FILIALE NEL RAMO CUI APPARTIENE IL CLIENTE E IN TOTALE

	AL	AL
FACILITAZIONI ACCORDATE IN COMPLESSO AL RAMO LIT.		
AL SEGUENTE NUMERO DI CLIENTI	()	()
E ANCORA UTILIZZABILI PER "		—
TALI FACILITAZIONI CORRISPONDONO AL	%	%
DEL GLOBALE DELLE FACILITAZIONI ACCORDATE DALLA FILIALE PER "		
UTILIZZI COMPLESSIVI DEL RAMO LIT.		
RIPARTITI FRA IL SEGUENTE NUMERO DI CLIENTI	()	()
E COSTITUITI DA SCONFINAMENTI E UTILIZZI SENZA FACILITAZIONI ACCORDATE PER "		—
GLI UTILIZZI COMPLESSIVI DEL RAMO CORRISPONDONO AL	%	%
DEL GLOBALE DEGLI UTILIZZI IN ESSERE PRESSO LA FILIALE PER "		
SOFFERENZE NEL RAMO		
NUMERO DELLE POSIZIONI	()	—
IMPORTO LORDO LIT.		—
IMPORTO AL NETTO DI ACCANTONAMENTI "		—
SALDI CREDITORI LIT.		

NB. - Esporre le cifre per migliaia.

III. IMPIEGHI DELL'ISTITUTO NEL RAMO CUI APPARTIENE IL CLIENTE E IN TOTALE

	AL	AL
FACILITAZIONI ACCORDATE IN COMPLESSO AL RAMO LIT.		
AL SEGUENTE NUMERO DI CLIENTI	()	()
E ANCORA UTILIZZABILI PER "		—
TALI FACILITAZIONI CORRISPONDONO AL %	%	%
DEL GLOBALE DELLE FACILITAZIONI ACCORDATE DALLA FILIALE PER "		
UTILIZZI COMPLESSIVI DEL RAMO LIT.		
RIPARTITI FRA IL SEGUENTE NUMERO DI CLIENTI	()	()
E COSTITUITI DA SCONFINAMENTI E UTILIZZI SENZA FACILITAZIONI ACCORDATE PER "		—
GLI UTILIZZI COMPLESSIVI DEL RAMO CORRISPONDONO AL %	%	%
DEL GLOBALE DEGLI UTILIZZI IN ESSERE PRESSO LA FILIALE PER "		
<p>Ala riga 5.a della tabella leggere : globale delle facilitazioni accordate dall'Istituto per..... "</p> <p>e alla riga 11.a leggere : globale degli utilizzi in essere presso l'Istituto per "</p>		
UTILIZZI GARANTITI		—
DI CUI: GARANTITI DA TITOLI "		—
GARANTITI DA MERCI "		—
CON GARANZIE VARIE "		—
GASTELLETTI PER SCONTO O ACCREDITO S. B. F. DI PORTAF. COMM. LIT.		—
DI CUI ANCORA UTILIZZABILI "		—
RISCHI PER SCONTO O ACCREDITO S. B. F. DI PORTAF. COMM. "		—
SOFFERENZE NEL RAMO		
NUMERO DELLE POSIZIONI	()	—
IMPORTO LORDO LIT.		—
IMPORTO AL NETTO DI ACCANTONAMENTI "		—
SALDI CREDITORI LIT.		

Come abbiamo visto, il modello 253 pone il suo focus sull'assetto finanziario dell'impresa in modo che possa avere la possibilità di vedere nel tempo i miglioramenti ottenuti e non rimanere fossilizzata in una situazione di difficoltà, magari temporanea.

Come viene riportato in un articolo del Sole 24h, Francesco Ciampi (ex presidente della Cassa di Risparmio di Pistoia e Lucchesia) mise in evidenza che i modelli di rating non erano/sono adeguati a valutare il merito di credito di un'azienda perché riflettono una situazione passata e statica, mentre ciò che devono misurare, la probabilità di default del cliente, è proiettata al futuro.²⁵

Quando i valori di bilancio vengono processati è in media trascorso un anno da quando i relativi accadimenti gestionale sono effettivamente successi ed inoltre, soprattutto le PMI, tendono a posticipare l'emersione contabile dei propri squilibri, proprio per ritardare il più possibile l'impatto negativo sul rating.

Si tratta di mettere in atto un cambiamento assai difficile, che prevede la stretta collaborazione tra banche ed imprese, soprattutto quelle più "piccole" ma di gran lunga le più numerose nel nostro paese.

²⁵ SOLE 24H 09.01.2019

M5S E LEGA ANCORA FORTI NONOSTANTE I TANTI SCIVOLONI

di Roberto D'Alimonte

— Continua da pagina 1

Almeno fino ad oggi. Ed è questo il fenomeno da spiegare. La fiducia degli elettori nelle vecchie classi dirigenti è così diffusa e così profonda da rappresentare ancora oggi un capitale cui M5s e Lega Nord possono continuare ad attingere. E lo fanno dimostrando di andare incontro a quel bisogno di protezione che la gente vuole vedere soddisfatta. Le posizioni politiche di Salvini su immigrazione e sicurezza sono una risposta a questa domanda. È lo stesso discorso del reddito di cittadinanza. Le critiche, anche fondate, e la gestione per tanti aspetti maldestra di queste politiche, non hanno scalfito l'impressione che i due partiti stiano dalla parte della gente. Arriverà certamente il giorno di un giudizio più severo. In politica la ruota gira. Le circostanze cambiano. Il rallentamento della crescita economica, l'aumento della disoccupazione, o anche solo la mancata crescita dei posti di lavoro, un eventuale nuovo scontro con l'Europa sui conti, l'aumento dello spread e spostare i consensi. Ma quel giorno non è ancora arrivato.

Ciò non vuol dire che tutto fili liscio per i due partiti al governo. Qua e là serpeggiano matumori. Qualche sondaggio registra un arretramento della Lega Nord in Veneto e dintorni. Il reddito di cittadinanza non è molto popolare da queste parti e la voglia di autonomia è sempre forte. Ma resta il fatto che il partito di Salvini è comunque sopra il 40% delle intenzioni di voto in quella zona. Nemmeno Berlusconi è mai arrivato a questo livello ai tempi d'oro. Dentro il M5s cresce la fronda su decreto sicurezza e immigrazione. Il continuo a creare il sospetto che questa esperienza di governo vada più a vantaggio della Lega Nord che del Movimento. Ma non saranno questi matumori né la vicenda dei migranti della Sea Watch, né il dissenso sul referendum propositivo a far saltare la grande coalizione. Di questo governo si può dire di tutto e di più, ma non si può negare che i due partiti che lo hanno fatto nascere hanno dimostrato fino a oggi una sorprendente propensione al compromesso. Ed è questo l'elemento cruciale per la sopravvivenza di ogni coalizione e soprattutto delle grandi coalizioni. Non c'è motivo di credere che da qui alle prossime elezioni europee questa voglia di compromesso venga meno.

Dove si collocano le opposizioni in questo quadro? In una terra di nessuno. Pd e Forza Italia sono ancora in possesso di un certo prestigio elettorale. E in questi

30% SCONTO MEDIO

È quello con cui quotano le principali banche europee rispetto al patrimonio netto contabile, segno che i mercati reputano inadeguata la loro redditività.

Il modello di rating è lo strumento che consente alla banca di valutare il grado di affidabilità dei propri clienti, decidere se affidare o meno un nuovo cliente, determinare il tasso di interesse da applicare agli affidamenti in essere e a quelli di nuova concessione.

Il management bancario fa bene il proprio mestiere se presta denaro a chi sarà in grado di restituirglielo e se applica un tasso di interesse coerente con il grado di rischio assunto. Il vantaggio competitivo e, di conseguenza, la redditività della banca, trovano dunque un fondamento essenziale nella capacità di progettare, sviluppare, aggiungere un modello in grado di valutare efficacemente la probabilità di default dei propri clienti (attuali e potenziali).

Negli ultimi 30 anni le regole di Basilea, le indicazioni scritte e le motivazioni delle Banche d'Italia e della Banca hanno orientato gli istituti di credito verso l'impiego di modelli basati su variabili predittive di natura prevalentemente quantitativa (soprattutto indici di bilancio e indici di misurazione dell'andamento passato della relazione di fido) e incentrati su valutazioni di tipo automatico.

La crisi finanziaria scoppiata nel 2008 ha dimostrato che tali modelli hanno una efficacia predittiva limitata. In primo luogo perché sono troppo focalizzati su dati storici che devono misurare (la probabilità di default del cliente) guardando al passato quando i valori di bilancio vengono presentati in modo trascuro quasi un anno da quando i relativi fatti gestionali hanno avuto luogo; e inoltre stata dimostrata la tendenza delle imprese a gestire i rapporti di minori dimensioni, a posticipare l'emissione contabile dei propri risultati economici, proprio per ritardare il più possibile l'impatto negativo sul rating. In secondo luogo i modelli au-

tomatici non sono in grado di pesare, se non in misura limitata, gli aspetti qualitativi della gestione e della governance aziendale, qualità e coerenza della strategia competitiva, l'efficacia del comportamento gestionali, la solidità del piano industriale.

Non sono indagini empiriche hanno dimostrato che proprio per queste ragioni i modelli incentrati su valutazioni automatiche e quantitative risultano poco performanti e faticosi per indurre la banca non concedere credito a imprese che invece meriterebbero, eppure ad affidare imprese solide da un punto di vista finanziario ma deboli dal punto di vista strategico e/o della qualità del proprio management e, quindi, poco affidabili nel medio pe-

riodo. In altre parole, l'adozione di sistemi di rating polarizzati sulla componente quantitativa impatta negativamente sulla capacità della banca di misurare correttamente i propri rischi creditizi e, di conseguenza, riduce la sua capacità di produrre valore.

In linea con i principali banche europee quotano con uno sconto medio superiore al 30% rispetto al patrimonio netto contabile. Ciò significa che i mercati finanziari valutano fortemente inadeguati i normali redditi del sistema bancario. Il taglio dei costi operativi attraverso la razionalizzazione degli sportelli e la riduzione del personale trova un limite naturale nella necessità di non superare la soglia critica oltre la quale la banca perderebbe contatto con il proprio terri-

torio; e, comunque, dovrà prima o poi necessariamente arrestarsi; il margine di interesse resterà basso ancora per diversi anni (la Bce manterrà il tasso sul 0% negativo per almeno altri due anni); la capacità delle commissioni non può essere da sola sufficiente (poco sopra l'1% quella prevista per l'anno prossimo).

Il ripristino di una redditività adeguata passerà dunque soprattutto dallo sviluppo di nuovi modelli di rating, che consentano di selezionare meglio i clienti da affidare, riducendo così le perdite su crediti. Il management bancario dovrà infatti investire nella progettazione di sistemi di rating "esperti" in grado di pesare adeguatamente anche le variabili di natura qualitativa che caratterizzano l'assetto gestionale e strategico dell'impresa cliente, quali la forza e la sostenibilità del vantaggio competitivo, l'efficacia delle politiche gestionali adottate (a livello di produzione, marketing, ricerca e sviluppo, ecc.), la coerenza tra assetto organizzativo e comportamenti strategici, le competenze e l'affidabilità del management, la capacità di innovazione, la capacità di attivare relazioni efficaci con gli stakeholder (la qualità e la solidità complessiva della filiera produttiva di riferimento).

Si tratta di un cambiamento difficile da realizzare, che richiede una serie di qualità nella capacità della banca di sentire, leggere e pesare le proprie esperienze di relazione con imprese, imprenditori e progetti imprenditoriali. Un cambiamento che implica una nuova valorizzazione del ruolo del responsabile della filiale e del suoi collaboratori, in quanto soggetti naturalmente deputati a vivere direttamente e continuamente tali esperienze.

Presidente della Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo Luciano

ARMANDO TESTA

BANCHE, PER ALZARE LA REDDITIVITÀ SERVONO NUOVI MODELLI DI RATING

di Francesco Ciampi

MORTO UN MARINAIO



Petroliera in fiamme al largo di Hong Kong

Azulac Fortune, petroliera battente bandiera del Vietnam, ha preso fuoco davanti a una delle isole di Hong Kong. Quando sono divampate le fiamme, i

membri dell'equipaggio si sono gettati in mare. Le imbarcazioni della polizia ne hanno tratti in salvo 21 e hanno anche recuperato un corpo senza vita.

Spostiamo la prospettiva



²⁶ SOLE 24H "Servono nuovi modelli di rating" di Francesco Ciampi

²⁷ <https://www.webinteam.com/34-pg/algos-253.html>

4.3) DSCR

Il *Debt Service Coverage Ratio* è un indice finanziario prospettico, rilevante sia per le imprese, nell'ottica della riforma della crisi d'impresa e dell'insolvenza, sia per le banche per verificare la sostenibilità del debito.

Le diverse crisi economiche hanno favorito lo sviluppo di nuovi strumenti per individuare precocemente le crisi d'impresa.

L'attenzione si è spostata quindi sulla **capacità dell'azienda di generare o assorbire risorse finanziarie**. Infatti, se l'impresa possiede attività e patrimoni difficili da trasformare in liquidità (ad esempio beni immobili) non significa necessariamente che sia solvibile e in grado di far fronte correttamente agli impegni finanziari assunti nei confronti di terzi, soprattutto degli istituti di credito.

Si è reso necessario calcolare un indicatore, il **DSCR** che non si limita a quantificare in maniera "statica" l'ammontare totale del debito finanziario in relazione al patrimonio netto, ma **che analizza in modo "dinamico" e prospettico la capacità di rimborso del debito dell'impresa e la sostenibilità del debito considerando anche i piani di sviluppo aziendali**.

La stessa metodologia dinamica di calcolo è la differenza che sta alla base tra il modulo 253, che permette di analizzare il continuo mutamento di un'azienda nel corso del suo ciclo di vita, e i rating, che si limitano a "fotografare" la situazione, magari momentanea, di un'azienda e definirla in modo superficiale. Di questo confronto tra rating e modulo 253 lo vedremo applicato anche ad alcuni casi pratici nel corso dei prossimi capitoli, in modo da toccare con mano tali differenze.

Tornando a discutere del DSCR, la formula per calcolarlo è la seguente:

$$\text{DSCR} = \frac{\text{CASH FLOW OPERATIVO-TASSE}}{\text{FLUSSO FINANZIARIO A SERVIZIO DEL DEBITO}}$$

Per "**Flusso finanziario a servizio del debito**" si intende il flusso finanziario per il pagamento degli interessi passivi nonché della quota capitale dei finanziamenti nel periodo considerato.

Tuttavia, esistono due differenti approcci per poter calcolare l'indice DSCR, il primo risulta più adatta alle PMI, che non sono obbligate alla redazione del rendiconto finanziario in sede di bilancio. La seconda prevede invece distinzioni tra debiti scaduti e/o rateizzati, tipicamente presenti nelle imprese che già si trovano in difficoltà finanziaria.

La prima modalità di calcolo:

- 1) Comprende al numeratore tutti i flussi di cassa, quindi anche i finanziamenti soci purché derivanti da espresso impegno scritto eseguibile.
- 2) Consente che i flussi netti di cassa dalla gestione operativa possono esser desunti dal budget economico (risultato del periodo + costi non monetari – ricavi non monetari), così come previsto dall'OIC 9 (svalutazioni per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali) circa il metodo semplificato per la stima dei flussi di cassa futuri nelle situazioni di impairment test.

Mentre la seconda modalità di calcolo prevede:

- 1) Richiedendo il free cash flow, presuppone la redazione di un rendiconto finanziario prospettico secondo lo schema contabile OIC 9.
- 2) Considera i pagamenti per debiti arretrati o rateizzati alla stregua di debiti finanziari; la prima modalità non ne esplicita l'esistenza, includendoli con il segno negativo negli altri pagamenti del numeratore.

La scelta del metodo di calcolo dell'indice spetta agli amministratori con il consenso dell'organo di controllo. Tuttavia, indipendentemente dalla modalità adottata, è fondamentale che l'indice non risulti inferiore a uno. Un valore inferiore a uno potrebbe segnalare uno stato di tensione finanziaria all'interno dell'azienda, con possibili difficoltà nel rimborsare i debiti.

Il nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza pone al centro l'importanza del sistema di allerta e prevenzione. L'obiettivo principale è individuare tempestivamente eventuali segnali di crisi per favorire il risanamento dell'impresa e garantire la continuità aziendale. A tal fine, tutte le imprese devono dotarsi di sistemi informativi e piattaforme adeguate per monitorare i flussi di cassa, elaborare budget e pianificare l'attività aziendale.

La periodica verifica della sostenibilità finanziaria nel breve periodo può essere effettuata tramite il Debt Service Coverage Ratio (DSCR), che misura la capacità di rimborso del debito. È essenziale intervenire fin dai primi segnali di criticità, adottando strategie e piani di risanamento per ristabilire l'equilibrio economico, patrimoniale e finanziario dell'azienda.

In conclusione, la gestione oculata della situazione finanziaria, supportata da strumenti come il DSCR e una solida pianificazione aziendale, è fondamentale per affrontare le sfide finanziarie e garantire la continuità operativa dell'impresa.

Comprendere il Debt Service Coverage Ratio (DSCR) è fondamentale per i proprietari di piccole imprese che intendono accedere a finanziamenti, poiché può influenzare la loro capacità di ottenere prestiti e determinare l'importo massimo che possono richiedere.

Un basso DSCR può limitare l'ammontare dei finanziamenti disponibili o comportare tassi di interesse più elevati e termini di rimborso più rigidi. Di conseguenza, i proprietari di piccole imprese dovrebbero puntare a mantenere un DSCR di almeno 1,2 per migliorare le loro prospettive di ottenere finanziamenti e garantire la gestione agevole dei pagamenti del debito.

Dall'altro lato, i finanziatori di solito richiedono un determinato livello di DSCR prima di approvare un prestito. I requisiti minimi del DSCR variano tra i diversi prestatori e tipi di prestito, ma generalmente oscillano tra 1,15 e 1,35. Un DSCR più alto indica un minor rischio di insolvenza, poiché significa che vi è un flusso di cassa più ampio disponibile per coprire i pagamenti del debito.

I finanziatori utilizzano il DSCR come metrica chiave per valutare la capacità di rimborso di un mutuatario. Calcolando il DSCR, stabilendo requisiti minimi, determinando gli importi del prestito e considerando gli standard del settore e le modalità di rimborso, i finanziatori possono valutare con precisione il rischio di concedere un prestito a un determinato mutuatario e prendere decisioni di prestito informate.

Uno dei fattori principali che influenzano il calcolo del DSCR è il reddito operativo netto del mutuatario, ossia il reddito rimanente dopo la detrazione di tutte le spese operative dalle entrate totali. Un alto reddito operativo netto indica che il mutuatario dispone di risorse sufficienti per coprire i propri obblighi di debito, determinando un DSCR più elevato. Al contrario, un basso reddito operativo netto suggerisce che il mutuatario potrebbe avere difficoltà a onorare i propri obblighi finanziari, con conseguente riduzione del DSCR.

Inoltre, il servizio di debito totale (Total Debt Service, TDS) del mutuatario, che include tutti gli obblighi di debito come prestiti, affitti e pagamenti con carta di credito, influisce sul calcolo del DSCR. Un TDS più alto indica che il mutuatario ha più obblighi finanziari da soddisfare, con possibili conseguenze su un DSCR più basso. Al contrario, un TDS più basso suggerisce che il mutuatario ha meno impegni finanziari, il che può migliorare la sua capacità di rimborsare il prestito e aumentare il DSCR.



28

La scelta di prendere in esame le PMI non è stata casuale, ma si scoprirà nei prossimi capitoli come proprio per le piccole e medie imprese italiane, il modulo 253 sia una soluzione alle loro difficoltà perché permette a questi soggetti di presentarsi al meglio davanti ai propri possibili finanziatori.

Una delle differenze con il rating è proprio questa, il 253 evidenzia sia eventuali problematiche ma da anche delle possibili soluzioni su come eliminarle!

²⁸ <https://www.fiscoetasse.com/>

CAPITOLO 5: UNA PRIMA VALUTAZIONE PROSPETTICA FORNITACI DALL'ANALISI DI BILANCIO (Dlgs 83/2022)

Per la prima volta, l'Unione Europea, per mezzo della direttiva *Insolvency*, ha dettato norme sostanziali in tema di diritto della crisi, come osservato dalla dottrina *“sul presupposto, condiviso da tutte le istituzioni europee, che una normativa concorsuale efficiente è una precondizione per il funzionamento di un mercato dei capitali unico a livello europeo.”*

Il fulcro della direttiva consiste nell'introduzione dei **quadri di ristrutturazione preventiva**, ossia *“la ristrutturazione, al fine di impedire l'insolvenza e di assicurare la loro sostenibilità economica, atte salve altre soluzioni volte ad evitare l'insolvenza, così da tutelare i posti di lavoro e preservare l'attività imprenditoriale.*

La ristrutturazione dovrebbe consentire ai debitori di continuare ad operare, in tutto o in parte, modificando la composizione, le condizioni o la struttura delle loro attività o passività, anche mediante la vendita di attività o parti d'impresa(...)

I quadri di ristrutturazione preventiva dovrebbero innanzitutto permettere ai debitori di efficacemente in una fase precoce e prevenire l'insolvenza delle imprese sane.”²⁹

Da quanto precede è chiaro che tali “piani” intervengano solo con strumenti per la salvaguardia dell'attività aziendale e non in caso di liquidazione del patrimonio.

Come si evince, lo scopo della normativa è quello di limitare le possibilità di azione da parte dei creditori e precludere il pronunciamento di sentenze di fallimento o di stato di insolvenza, introducendo l'obbligo per tutte le imprese, indipendentemente dalla loro dimensione e tipologia, di dotarsi di un adeguato assetto organizzativo, amministrativo e contabile (di cui parleremo nel capitolo 6).

²⁹ <https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2022/07/01/22G00090/sg>

5.1) ANALISI DINAMICA (I TREND)

Il “modello 253” ovvero la procedura di concessione del credito e la connessa valutazione del rischio, non limitata a una burocratica redazione del direttore di filiale ma arricchita dalle varie funzioni della banca. L’originalità e l’efficacia degli indici con cui veniva monitorato in Comit l’andamento degli impieghi e della congiuntura economica nonché l’assoluto diniego a finanziare operazioni speculative, la contrarietà ad un uso improprio delle agevolazioni creditizie, la spasmodica attenzione a non alimentare pressioni inflazionistiche testimoniano l’attualità di quel modello.

Cosa direbbero Mattioli e i suoi ragazzi della cieca follia moderna di risolvere il problema del fardello dei crediti deteriorati solo vendendoli per un tozzo di pane a fondi speculativi? Avrebbe, forse, il letterato Mattioli citato il poeta Giusti: “Strumenti ciechi d'occhiuta rapina”.³⁰

Mattioli già allora definì le basi di una corretta gestione del credito, quali la stabilità del sistema e la tutela dei depositanti da ricercarsi in primis nella qualità degli impieghi e dei rischi assunti piuttosto che nell’entità dei mezzi propri o nella politica dei tassi, temi di assoluta attualità e fondamentali anche nel contesto odierno.

Per poter conoscere più a fondo “il nuovo modello 253” e capire la sua importanza, viene riportato l’intervista del DOTTOR RAFFAELE GIORGIO DI GIACOMO, professionista finanziario accreditato, sulla piattaforma WEBINTEAM.

Alla domanda “L’introduzione del Rating nel sistema bancario non aveva lo scopo di agevolare l’accesso al credito da parte delle Micro e PMI?”

Il DOTT. DI GIACOMO rispose: “: L’utilità del Rating, come sostenuto da fonti autorevoli, nelle Micro e PMI può talvolta avere effetti contrari rispetto al suo fine. Poiché il rating parte da dati storici, la mancanza di storicità o situazioni pregresse non elaborate hanno un impatto negativo sulla valutazione dell’impresa con una conseguente penalizzazione in termini di valutazione di affidabilità. Sono un forte sostenitore di soluzioni operative che, pur partendo dal rating, si muovono in prospettiva, con iniziative pratiche da adottare velocemente in risposta alle esigenze immediate dell’imprenditore.”

³⁰ <https://cesifin.it/wp-content/uploads/2018/03/Alfonso-Scarano-Il-Fatto-Quotidiano-13-7-2016.pdf>

In termini pratici, per aiutare le aziende, soprattutto Microimprese e PMI, a valutare la propria situazione ed eventualmente correggere possibili criticità è stato progettato questo nuovo software.

Come spiegato dal DOTT. DI GIACOMO “Con questa proposta, usciamo dai cliché dei rating per presentarci con una soluzione operativa adatta a tutte le aziende e dotata di una logica stringente, a maglie strette, che non fa sconti a nessuno ma, nel contempo, offre una risposta di dove “mettere le mani” e da subito.

Possiamo anticipare che il nostro software apporta vantaggi sia all'azienda che alla banca.

L'Azienda può disporre di uno strumento informatico, semplice ed intuitivo, per un'analisi oggettiva utile ad impostare correttamente il proprio ASSETTO FINANZIARIO. Ne consegue che ottiene da subito un'indicazione operativa di come poterlo migliorare o consolidare e ha pronta la richiesta di affidamento da inoltrare on-line alla propria Banca.

La Banca riceve una richiesta di affidamento – gestita digitalmente - completa dei dati necessari per la valutazione della domanda, con una richiesta di fido precompilata. Ha pertanto un quadro esaustivo per valutare la qualità del credito richiesto e, ai fini del framework della normativa di “Basilea 3”, quale collocazione potrebbe avere nel proprio attivo patrimoniale.”³¹

L'innovazione derivante dal software riguarda la modalità di impostazione del focus e la conseguente rimodulazione del rapporto banca/impresa.

Il software, denominato ALGOS253, basato sui principi di fondamentali di analisi del modulo 253, per quanto atualizzati ed implementati con lo sviluppo delle procedure informatiche e dei nuovi prodotti finanziari, si concentra sull'aspetto finanziario e su come l'azienda può/deve muoversi per migliorare il proprio merito creditizio.

Il software ALGOS253, come prima analisi, individua quale velocità di movimento (o rotazione) hanno gli Asset e le Liability dell'azienda, spostando il focus non solo sull' importo della voce contabile ma, individualmente e senza il rigore della definizione contabile, sulla sua capacità di rendersi liquida, per l'Attivo Patrimoniale, o esigibile, per il Passivo Patrimoniale. Per procedere su questa linea valutativa, il caricamento degli importi nel software deve valutare, attraverso le voci contabili del bilancio analitico, quale siano le due funzioni di ogni partita, circoscrivendo importo e grado di liquidità e esigibilità, in un corretto ed effettivo range temporale di < o >12 mesi.

³¹ <https://www.webinteam.com/>

L'elaborazione della procedura, oltre una corretta estrapolazione dell'ASSETTO FINANZIARIO dell'azienda, metterà in evidenza l'effettivo valore del CCN (Capitale Circolante Netto) e, soprattutto, il MdT (Margine di Tesoreria). E qui è il punto centrale del nostro lavoro in quanto in questa focalizzazione contabile, estrapolata correttamente nel suo duplice valore importo/tempo dalla contabilità generale, ci fornisce una serie di importanti informazioni concernenti il dato del trend storico, quello puntuale e, nel contempo, ci offre le basi per una corretta analisi prospettica dell'azienda.

Il DSCR, trattato nel capitolo precedente, è un indicatore fondamentale per valutare la salute economico-finanziaria di un'azienda, e permette di sommare variabili economiche (autofinanziamento) con variabili finanziarie. Il risultato della somma tra autofinanziamento e la gestione finanziaria (in base all'aumento/decremento di attività/passività) genera il **SALDO DI CASSA**.

Il saldo di cassa rappresenta la liquidità che l'azienda può utilizzare per effettuare nuovi investimenti o altre operazioni ed è importante anche per le banche per verificare la capacità di rimborso.

I Rating, che non tengono in considerazione il DSCR, tendono ad analizzare variabili predittive esclusivamente quantitative, rivolte al passato (*backward-looking*), di natura prevalentemente contabile ed andamentale.

Gli elevati livelli di turbolenza ed instabilità (tecnologica, sociale, climatica, economica e geopolitica) che caratterizzano gli attuali contesti competitivi hanno generato un incremento esponenziale dei livelli di incertezza degli scenari infortuni e della frequenza con cui le crisi aziendali si manifestano.

Ne consegue la necessità di far evolvere i modelli di rating delle banche, che devono trasformarsi in sistemi in grado di intercettare i segnali di deterioramento e prevedere con maggior anticipo i rischi di *default* dell'azienda (approccio *forward-looking*).

Il dottor Ciampi, citato anche in precedenza, fece notare come diverse evidenze empiriche hanno dimostrato e come esplicitamente suggerito dagli ultimi orientamenti dell'EBA in materia di concessione del credito e monitoraggio dei prestiti, tale evoluzione dei sistemi di rating richiede l'incorporazione di variabili predittive di natura prevalentemente qualitativa, inerenti alle dinamiche gestionali, organizzative e strategiche dell'impresa.

Bisogna porre l'attenzione su variabili come le competenze del management, la capacità di innovazione, la qualità del modello di business, la qualità dei piani industriali e l'efficacia degli approcci aziendali per gestire le variabili ESG (environmental, social, governance).

L'analisi dinamica su cui si basa il software, prendendo spunto dal modulo 253, incamera già queste considerazioni sull'analisi di TUTTE le variabili predittive.

E' evidente che valutare (e studiare) le dinamicità dell'andamento e della evoluzione dell' ASSETTO FINANZIARIO, ci può meglio orientare nella corrente fase di gestione e, soprattutto, in quella di programmazione.

Ne segue che il dato puntuale così determinato dalla elaborazione del software ci offre quelle prime informazioni pratiche e, qualora l'elaborato ci segnali delle criticità), la procedura fornisce le cause di questi disallineamenti, suggerendo, nel contempo, le prime indicazioni operative di come potere superare il gap.

Da questa fase il software permette di simulare (per mezzo della sua funzione "Proiezioni") tutta una serie di interventi correttivi in linea con le possibilità oggettive dell'Azienda.

Questa funzione dialoga contestualmente con l'area dell' "UNIVERSO DEI PRODOTTI FINANZIARI", allo scopo di individuare le soluzioni possibili nelle loro declinazioni o combinazioni, coniugando le valutazioni correttive con quelle del quadro economico aziendale, offrendo tempestivi e precisi indirizzi operativi verso i quali l' Azienda deve tendere.

Il test della conseguente elaborazione, riporta l'aggiornamento del quadro dell'ASSETTO FINANZIARIO nella sua previsione dinamico/prospettico, con la rivalutazione del livello di ELEGGIBILITA' molto bene rappresentato dall' indice del DSCR.

Infatti, all'interno del software sono stati inseriti degli *Alert* che hanno la funzione di mettere in evidenza le aree dove l'azienda deve intervenire.

Gli *Alert* inseriti sono di due tipi: bloccanti e non bloccanti.

ALLERT – BLOCCANTI:

A) **CCN & MDT ENTRAMBI NEGATIVI** → INDICAZIONI: RISTRUTTURAZIONE DELL'ASSETTO FINANZIARIO RICORRENDO A AUMENTO DEL CAPITALE SOCIALE / PRESTITO PARTECIPATIVO / FINANZIAMENTO / PRESTITO OBBLIGAZIONARIO

B) **M.P.A. < 5% (DEBITI)** → INDICAZIONE: AUMENTO CAPITALE SOCIALE/PRESTITO PARTECIPATIVO/
EMISSIONE PRESTITO OBBLIGAZIONARIO CONVERTIBILE

C) **PERDITE D'ESERCIZIO**

D) **EBITDA <= 2%**

E) **INDEBITAMENTO BANCARIO > 60% VOLUME DI AFFARI**

F) **ARRETRATO CON ERARIO E/O ENTI PREVIDENZIALI NON ANCORA REGOLATI**

G) **PERCENTUALE INSOLUTI DEI CREDITI SCADUTI E ANTICIPATI DAL SISTEMA BANCARIO > 7%**

ALERT DI RICHIAMO:

1) (M.P.A. < 10% / DEBITI) → INDICAZIONE: PRESTITO PARTECIPATIVO/ EMISSIONE PRESTITO
OBBLIGAZIONARIO CONVERTIBILE

2) (CCN < 10 % / DEBITI A BREVE) → INDICAZIONE: SPOSTAMENTO PARTE DELL'INDEBITAMENTO A
BREVE VERSO UN KIRO

3) TESORERIA NEGATIVA → INDICAZIONE: RIDUZIONE DELLE RIMANENZE/RICORSO A KIRO

4) CICLO COSTI+RICAVI > 180 GG: → INDICAZIONI: SOLUZIONE SUB 3) + CESSIONE DEI CREDITI
"PROSOLUTO"

5) RAPPORTO CREDITI/FORNITORI > 1 → INDICAZIONE: RICORSO AL CONFIRMING

6) RIMANENZE > 30% DEL VOLUME DI AFFARI

7) IMMOBILIZZI INDUSTRIALI > M.P.A. → INDICAZIONI: LEASE BACK

8) GOVERNANCE – VOLUME DI AFFARI > 4.000K € VS PRESENZA DI AU

9) ARRETRATI CON ERARIO E/O ENTI PREVIDENZIALI RATEIZZATI

10) TOTALE ATTIVO / (TOTALE DEBITI-M.P.A.) > 70%

← Toma Blind Pdf

Stato Patrimoniale Conto Economico Assetto finanziario/Eleggibilità DSCR Indici Fondamentali Clienti e Fornitori Banche Azioni Richiesta Accordati

Previsioni Esercizio

Area	Sezione	2024					
IMMOBILIZZI							
	IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI				295000	Salva	
	F.D.O. AMM. BENI IMMATERI				-275000	Salva	
	TERRENI E FABBRICATI	353344	728825	728825	730000	730000	Salva
	F.D.O. AMM. TERRENI/FABBRICATI	-149441	-154922	-165890	-180000	-195000	Salva
	IMPIANTI E MACCHINARI	339109	339110	355110	370000	385000	Salva
	F.D.O. AMM. IMPIANTI/MACCHINARI	-263072	-267456	-277500	-345000	-400000	Salva
	ALTRE IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	123893	143894	170208	192000	205000	Salva
	F.D.O. AMM. ALTRE IMMOBILIZZ. MATERIALI	-104939	-110235	-123943	-145000	-165000	Salva

Prima di elaborare le proiezioni dei prossimi esercizi va riequilibrato l'assetto finanziario. Il perdurare dell'attuale situazione finanziaria può determinare difficoltà all'accesso al credito.

Operazioni suggerite:

- Finanziamento soci/aumento del Capitale Sociale
- Prestito Partecipativo
- Ricorso al Finanziamento a m/l termine o equivalenti
- Rimodulazione dell'indebitamento a breve

32

L'inserimento di questi *Alert* permette all'azienda di capire, ancora prima di presentare la pratica di fido in banca, qual è la sua situazione attuale, se esistono delle problematiche "bloccanti", che non permetterebbero la concessione di un finanziamento, oppure "non bloccanti", che segnalano alcune problematiche da sanare ma che non rappresentano un ostacolo grave alla concessione.

Inoltre, gli *Alert* possono essere utili anche per anticipare ed intervenire in alcune aree al fine di ottenere un giudizio di rating positivo.

L'analisi dinamica si cui si basava il modulo 253 nella sua origine, poi ripresa nel software *Algos 253* prende in esame la storicità dell'azienda, permettendo di dare uno sguardo al suo passato, inquadrare il presente e poter indirizzare il suo futuro, pianificando già nel presente le operazioni da compiere per un prospero e roseo avvenire.

³² <https://www.webinteam.com/>

Questo software consente all'imprenditore di essere affiancato ed accompagnato in un progetto di crescita (costantemente monitorata e pronta a correggere eventuali problematiche), premettendo che per essere sfruttato a pieno, l'utilizzatore abbia delle conoscenze in ambito contabile e finanziario solide per comprendere i segnali che il software trasmette.

CAPITOLO 6: PREVISIONI DI SVILUPPO: GLI "ADEGUATI ASSETTI" ED I VALORI EXTRA CONTABILI (dlg 83/2022)

Una elaborazione corretta, partendo dal rating (i quali hanno una visione puntuale), prende in esame i miglioramenti o rafforzamenti dell'assetto finanziario dell'azienda al fine di dotarla della forza competitiva per i propri affari e costruire una base solida per dei progetti di sviluppo.

I punti fondamentali di equilibrio economico-finanziario devono trovare sostegno in valutazioni extra contabili quali il coordinamento della governance, attenta analisi del mercato dove opera (continuità aziendale) ed un corretto monitoraggio dei rischi (risk management).

La sintesi di questa attività contabile ed extra contabile, in ottica *forward-looking*, ci fornisce i cosiddetti "adeguati assetti", la cui integrazione deve essere riportata nella nota integrativa delle società di capitali.

Il 15 luglio 2022 è entrato in vigore il "**CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA E DELL'INSOLVENZA**" approvato con dlgs 14/2019 e più volte modificato.

Fra le novità più importanti è stato introdotto "**l'obbligo per tutte le imprese (non solo quelle in difficoltà finanziaria), indipendentemente dalla loro dimensione e tipologia, di adottare idonee misure e di dotarsi di un adeguato assetto organizzativo, amministrativo e contabile...**"³³ ai fini di una tempestiva rilevazione di un eventuale stato di crisi e dell'assunzione di idonee iniziative.

In particolare, è stato richiesto che le aziende- tra le altro- siano in grado di:

- rilevare eventuali squilibri di carattere patrimoniale o economico-finanziario, rapportati alle specifiche caratteristiche dell'impresa e dell'attività imprenditoriale svolta;
- verificare la sostenibilità dei debiti e le prospettive di continuità aziendale almeno per i dodici mesi successivi.

³³ <https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2022/07/01/22G00090/sg>

Costituiscono segnali di allarme per la previsione di una possibile crisi:

- a) l'esistenza di debiti per retribuzioni scaduti da almeno trenta giorni pari a oltre la metà dell'ammontare complessivo mensile delle retribuzioni;
- b) l'esistenza di debiti verso fornitori scaduti da almeno novanta giorni di ammontare superiore a quello dei debiti non scaduti;
- c) l'esistenza di esposizioni nei confronti delle banche e degli altri intermediari finanziari che siano scadute da più di sessanta giorni o che abbiano superato da almeno sessanta giorni il limite degli affidamenti ottenuti in qualunque forma purché rappresentino complessivamente almeno il cinque per cento del totale delle esposizioni;
- d) l'esistenza di una o più delle esposizioni debitorie nei confronti di Agenzia Entrate, Agente per la Riscossione, Inps e Inail.

La tempestiva rilevazione di situazioni di crisi potrebbe consentire di accedere - ove necessario e sussistendo i presupposti - alla "composizione negoziata della crisi", una nuova procedura volontaria che consente di gestire le situazioni di crisi aziendale in forma stragiudiziale.

Per tutte le imprese, l'adozione delle misure finalizzate al rispetto dei nuovi obblighi di legge costituisce un'opportunità: l'impostazione di un sistema di controllo e monitoraggio interno aiuta l'imprenditore ad operare scelte strategiche ed a gestire con successo la propria attività.

L'adozione di un modello di adeguato assetto deve consentire soprattutto di rilevare tempestivamente eventuali squilibri patrimoniali o economico-finanziari e di verificare la sostenibilità del debito entro un arco temporale pari a dodici mesi.



6.1) LA GOVERNANCE

Una governance aziendale efficace è essenziale per garantire un adeguato assetto informativo che rispecchi le dimensioni, la complessità e gli obiettivi dell'azienda. Questo si traduce in una struttura organizzativa che definisce chiaramente ruoli, responsabilità e procedure, assicurando che il potere decisionale sia delegato e esercitato con competenza e responsabilità.

Le caratteristiche di un assetto organizzativo adeguato includono:

- La separazione e la contrapposizione delle responsabilità nei compiti e nelle funzioni.
- Una chiara definizione delle deleghe e dei poteri di ciascuna funzione.
- La capacità di garantire lo svolgimento efficace delle funzioni aziendali.

L'organigramma aziendale rappresenta la base per definire le responsabilità e le funzioni all'interno dell'azienda. Tuttavia, è necessario che l'organo di controllo verifichi la sua corrispondenza con la struttura organizzativa effettiva attraverso interviste e valutazioni approfondite.

La separazione dei poteri, tra gestione, controllo e supervisione, insieme a meccanismi di controllo incrociato, costituisce un elemento chiave per una governance efficace. Questo approccio non solo aiuta a prevenire i rischi, ma facilita anche il raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Le PMI possono trovare sfide nell'implementare una governance completa a causa delle loro dimensioni ridotte. Tuttavia, è possibile mitigare queste sfide coinvolgendo figure esterne indipendenti, come consulenti, che possono garantire imparzialità e agevolare i processi decisionali.

La trasparenza è un altro elemento cruciale della governance aziendale. Nonostante possa rappresentare un costo, soprattutto per le PMI e le Microimprese, la trasparenza porta vantaggi tangibili come migliorare la competitività aziendale, aumentare la fiducia degli investitori e agevolare l'accesso ai mercati di capitali.

Per sfruttare appieno i benefici di una buona governance, è necessario considerare i seguenti punti:

- Cultura aziendale: La governance deve essere parte integrante della cultura aziendale, evidenziando il suo ruolo nella creazione di imprese resilienti nel tempo.
- Etica aziendale: Gli organi sociali e il management devono adottare una filosofia di controllo equilibrata e un approccio basato su principi di correttezza ed etica.

- **Competenza:** Le persone a capo dell'azienda devono possedere le competenze necessarie per guidarla con successo.
- **Prevalenza della sostanza sulla forma:** La conformità alle normative e ai principi di buon governo aziendale deve essere riflessa non solo formalmente, ma anche attraverso azioni e comportamenti concreti.
- **Visione a lungo termine:** È essenziale pianificare il passaggio generazionale e assicurare la continuità aziendale, soprattutto nelle realtà più piccole.

In conclusione, una governance aziendale solida e ben strutturata è fondamentale per la stabilità, la crescita e la reputazione dell'azienda, indipendentemente dalle sue dimensioni.

6.2) LA CONTINUITA' AZIENDALE

Il Decreto Legge 83/2022 ha l'obiettivo primario di prevenire le crisi aziendali e garantire la continuità delle imprese nel lungo termine. La continuità aziendale si definisce come la capacità di un'impresa di rimanere un complesso economico funzionante, generatore di reddito per almeno 12 mesi dal periodo di riferimento del bilancio.

Per conseguire tale obiettivo, le imprese necessitano di indicatori di natura qualitativa, come il clima aziendale, la propensione alla formazione, l'attività di innovazione e il monitoraggio della soddisfazione dei clienti. Questi indicatori, analizzati tramite software specializzati come algos253, risultano cruciali nel rilevare precocemente inefficienze che potrebbero erodere la redditività aziendale.

La continuità aziendale impatta sia sul bilancio d'esercizio dal punto di vista formale che sostanziale. Dal punto di vista formale, il bilancio deve rispettare la struttura obbligatoria che distingue immobilizzazioni e attività circolanti. Dal punto di vista sostanziale, la continuità è necessaria per adottare criteri di valutazione basati sul funzionamento dell'impresa.

L'impresa è considerata in grado di mantenere la continuità se non vi è l'intenzione o la necessità di liquidarla o di avviare procedure concorsuali. Le attività e le passività vengono contabilizzate in base alla capacità dell'impresa di svolgere le proprie attività e far fronte alle passività nel corso dell'attività aziendale normale.

La crisi aziendale, quindi, si riconosce come la negazione delle condizioni necessarie per garantire la continuità economica nel tempo, portando a disordini nella dinamica aziendale. È importante distinguere la crisi economica, che precede l'insolvenza finanziaria, dall'insolvenza stessa.

Un'impresa opera in ottica di continuità quando è in grado di soddisfare le aspettative dei soci e dei prestatori di lavoro, mantenere un equilibrio economico e monetario nella gestione e conseguire ricavi superiori ai costi di esercizio.

La valutazione predittiva della crisi e la salvaguardia della continuità aziendale sono gli obiettivi principali della riforma. Tuttavia, per raggiungere tali obiettivi, è necessario implementare adeguati assetti organizzativi, amministrativi e contabili.

È importante sottolineare che la nuova legge sulla crisi aziendale mira a prevenire la crisi anziché gestirla. La possibilità di garantire una prospettiva di lungo termine per l'azienda è fondamentale per ottenere finanziamenti, stringere alleanze commerciali e attrarre nuovi investitori.

In conclusione, la salvaguardia della continuità aziendale rappresenta un elemento cruciale per la stabilità e la crescita dell'impresa nel panorama economico odierno.



35

6.3) RISK MANAGEMENT

Il concetto di Risk Management, o gestione del rischio, ha le sue radici negli Stati Uniti tra gli anni '40 e '50 ed è diventato un processo aziendale essenziale per valutare e pianificare tutte le attività necessarie a mitigare il potenziale impatto negativo che variabili interne ed esterne all'organizzazione possono avere sul raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Il suo ruolo principale è quello di analizzare i rischi a cui le aziende sono esposte e limitarne gli impatti negativi attraverso attività sistematiche come l'identificazione, la valutazione, il trattamento e il controllo, al fine di proteggere e assicurare il pieno perseguimento della strategia aziendale. Inoltre, il Risk Management è sempre più orientato a individuare opportunità potenziali derivanti dai rischi, volte ad aumentare il valore complessivo dell'impresa.

Questi obiettivi sono raggiunti grazie a una metodologia ben strutturata che migliora il processo decisionale e consente la pianificazione e la prioritizzazione attraverso una comprensione approfondita del contesto aziendale. Il Risk Management contribuisce anche a utilizzare in modo più efficace il capitale e le risorse all'interno dell'organizzazione, proteggendo il patrimonio, l'immagine aziendale, il know-how e le risorse umane chiave, nonché ottimizzando l'efficienza operativa.

Il processo di Risk Management coinvolge trasversalmente tutte le attività aziendali, dall'adempimento normativo al monitoraggio della sicurezza fisica e online, dei sistemi operativi e del personale. Una strategia efficace di gestione del rischio consente all'azienda di proteggere le entrate, rafforzare la fiducia dei clienti e degli stakeholder e promuovere un ambiente di lavoro sicuro attraverso la prevenzione e il trattamento dei diversi tipi di rischio a cui è esposta.

Per prevenire e affrontare possibili scenari di rischio, il Risk Manager, colui che si occupa della gestione dei rischi aziendali, si avvale di una metodologia che include:

- L'individuazione della propensione al rischio dell'azienda, considerando settore di appartenenza, solidità aziendale e risorse finanziarie disponibili.
- L'identificazione dei potenziali rischi in tutti i settori di attività e produzione dell'azienda.
- La valutazione di tali rischi in termini di gravità.
- Il controllo e il monitoraggio nel tempo dell'evoluzione dei rischi e del programma di Risk Management implementato.



Nell'ottica della previsione della crisi d'impresa assume rilevanza fondamentale il monitoraggio dei flussi di cassa e bancari. Occorre verificare se l'azienda pone in essere misure atte alla gestione proattiva del rischio di credito, ovvero la capacità dell'azienda di rispettare i propri obblighi contrattuali. A tal proposito, l'accesso al credito è di vitale importanza per qualsiasi azienda e, ai fini della sua concessione, viene espresso un giudizio sulla sua capacità creditizia: **il rating**.

Il **rating** è a tutti gli effetti una variabile strategica per qualsiasi tipologia di azienda il cui valore è strettamente connesso alla qualità del sistema di monitoraggio della gestione finanziaria ed in particolare:

- **all'equilibrio di tesoreria;**
- **all'equilibrio della struttura patrimoniale;**
- **all'equilibrio della sostenibilità finanziaria dell'impresa.**

ANALISI ANDAMENTALE

Analisi della Centrale rischi
Analisi dei conti bancari
Analisi dei saldi di tesoreria

ANALISI QUALITATIVA

Analisi del settore
Analisi strategica
Analisi organizzativa

ANALISI QUANTITATIVA

Normalizzazione dei dati
Analisi per indici e per flussi
Analisi prospettica

In questo contesto valutativo, dove ogni variabile è interdipendente con le altre, sia contabile che non, si inserisce tutta la tematica degli ESG (ENVIRONMENT, SOCIAL, GOVERNANCE), abbracciando l'azienda nella sua complessa unità, ma valutandola anche nel contesto generale e nei rapporti con gli Stakeholders.

Per quanto riguarda l'aspetto degli ESG, il software prevede una sezione in cui riportare informazioni legate al RISK MANAGEMENT, indicando quindi quali provvedimenti sono in atto in azienda per allineare la propria realtà ai requisiti di sostenibilità sempre più richiesti.

Per quanto concerne la prevenzione della crisi d'impresa, il software offre un potente monitoraggio indicando i punti critici sui quali si deve intervenire. Analizzando nel suo insieme l'elaborato in ogni sezione, ci si potrà rendere conto che la realtà aziendale è esaminata e valutata in ogni suo aspetto: anagrafico, governance, contesto economico, rapporti con i clienti, supply chain, riconciliazione del dato "banche" con la Centrale Rischi, e, ovviamente, sotto i suoi aspetti fondamentali: COMMERCIALE, ECONOMICO, FINANZIARIO E PATRIMONIALE.

Riprendendo il tema degli "adeguati assetti", il dottor DI GIACOMO, in occasione del lancio del software sulla piattaforma WEBINTEAM, spiegò: "un attento caricamento dei dati permette non solo di elaborare proiezioni economico/finanziarie e patrimoniali veritiere ma anche di porre le basi per una prima valutazione dei cosiddetti ADEGUATI ASSETTI."

"Ricordo che il mio lavoro, per quanto aggiornato e innovato grazie all'utilizzo del software, nasce dalla mia esperienza maturata in anni di lavoro presso la BANCA COMMERCIALE ITALIANA, dove nel noto modulo di analisi degli affidamenti (il modulo 253), tutti i passaggi qui sopra indicati erano rappresentati per la valutazione di affidabilità definitiva della Clientela. Erano e sono, principi universali, evergreen, sui quali mi sono sempre basato per dare supporto concreto alla Clientela Corporate. Questi principi solidi, con una logica stringente che non fa sconti, offrono risposte rapide ad un'economia in cui il vitale rapporto Banca/Impresa si sta sempre più dilatando."³⁸

Nel prossimo capitolo verranno esplicitate le funzioni del software e come viene utilizzato per evidenziare e migliorare i tempi precedentemente trattati ed il suo utilizzo nella vita quotidiana.

³⁸ <https://www.webinteam.com/57-blg/webinteam-e-253alogs.html>

CAPITOLO 7: UNO STRUMENTO DI LAVORO

7.1) IL CONCETTO DELL'ANALISI DI BILANCIO NELLA PROSPETTIVA DI SUPPORTO ALLE AZIENDE PER MIGLIORARE IL PROPRIO ASSETTO FINANZIARIO E CONSEGUENTEMENTE LA PROPRIA COMPETITIVITA' ED I PROPRI PIANI DI SVILUPPO

Il framework del software Algos253 prende spunto, come abbiamo già avuto modo di riferire, dall'impostazione dello studio dei crediti da concedere già adottata dalla Banca Commerciale Italiana.

La sua origine era dettata dalla funzione che riguardava la specializzazione dell'attività bancaria tra:

- AZIENDE DI CREDITO
- ISTITUTO SPECIALE DI CREDITO

Le aziende di credito erano vincolate a valutare e concedere credito nei 12 mesi e pertanto l'analisi del merito creditizio doveva essere focalizzata in questo arco temporale, dove la corretta rilevazione del CAPITALE CIRCOLANTE NETTO (CCN) e la liquidità di TESORERIA dovevano rappresentare un "must" per ogni azienda al fine di svolgere ordinatamente il proprio processo produttivo ed il conseguente ciclo costi-ricavi.

Lo sviluppo di Algos253, partendo dal presupposto sopraindicato, attraverso il suo algoritmo va a processare i conti analitici ed elabora i valori puntuali del CCN e del corrispettivo MARGINE DI TESORERIA.







I punti cardine del 253 sono:

- La corretta esposizione delle voci contabili, quindi una corretta correlazione tra VALORE e TEMPO (il credito iscritto nel bilancio è interamente esigibile? Quali sono i tempi effettivi di riscossione/esigibilità?);
- Focus sull'assetto finanziario

Il software implementa questi punti, attingendo l'informazione nella fase di riesposizione (necessariamente da effettuare su dati analitici) con la possibilità di creare una proiezione dell'azienda nel prossimo futuro, basata sull'evoluzione dei propri dati contabili ed extracontabili (funzione prospettica).

Nella vita quotidiana il software aiuta l'azienda nell'individuare anche lo strumento finanziario che ritiene più appropriata per il suo caso, all'interno della sezione UNVIERSO DEI PRODOTTI FINANZIARI (ben descritta nel MANUALE D'USO).

GLOSSARIO DI ALCUNI PRODOTTI FINANZIARI

- 01) APERTURA DI CREDITO IN C/C
- 02) C/C IPOTECARIO
- 03) MUTUO IPOTECARIO
- 04) KIRO
- 05) PRESTITO OBBLIGAZIONARIO
- 06) PRESTITO OBBLIGAZIONARIO CONVERTIBILE
- 07) PRESTITO PARTECIPATIVO 
- 08) ANTICIPI SU CONTRATTI
- 09) ANTICIPI SU PEGNO DI MERCE
- 10) ANTICIPI SU PEGNO NON POSSESSORIO 
- 11) ANTICIPI SU FATTURE E/O RI.BA
- 12) RENT TO BUY 
- 13) MINIBOND
- 14) CAMBIALE FINANZIARIA
- 15) FACTOR DIRETTO
- 16) FACTOR INDIRETTO
- 17) FACTOR "NO NOTIFICATION"
- 18) FACTOR CON "NO NOTIFICATION" MA BLINDATO 
- 19) FACTOR "PRO-SOLUTO"
- 20) CONFIRMING 
- 21) WORKINVOICE
- 22) LEASE
- 23) LEASEBACK
- 24) TRIANGOLAZIONI EXETRA 
- 25) FORFAITING
- 26) PRIVATE EQUITY
- 27) VENTURE CAPITAL
- 28) PEER-TO-PEER

- 29) CROWDFUNDING
- 30) TANDEM
- 31) PRODOTTI DI COPERTURA RISCHI CAMBIO, TASSO C.D. "PLAIN VANILLA"
- 32) CREDITO SEMPLICE



PRODOTTI "SALVA VITA"

39

Ne consegue che il software svolge una funzione di formazione finanziaria per l'utilizzatore; infatti, alla domanda "il software Algos253 può aiutare le aziende in un percorso di educazione finanziaria?"

Il dott. DI GIACOMO rispose: "Certamente. E le dico di più: è proprio in quella fascia di Aziende, diciamo da un fatturato dai 15/MLN in giù (abbracciando la MPMI, praticamente abbandonate da tutti!) che esprime il suo massimo potenziale. E se aggiungiamo che il tessuto produttivo dell'economia italiana è sostanzialmente rappresentato da quella fascia di Aziende, lascio a Lei considerare quale utile funzione extracontabile il software ALGOS 253 può esprimere."⁴⁰

Per passare dalle parole ai fatti, di seguito verranno esposte le schermate relative al software: come si presenta, le sue funzioni, i suoi vantaggi e come può affiancare le aziende che scelgono di dotarsene.

³⁹ <https://www.webinteam.com/34-pg/algos-253.html>

⁴⁰ <https://www.webinteam.com/34-pg/algos-253.html>

IL PRIMATO DELL'ASSETTO FINANZIARIO COME VOLANO DI COMPETITIVITÀ E SVILUPPO PER L'IMPRESA

Dott. Raffaele Giorgio Di Giacomo

Indice

1. Premessa
2. Il primato dell'assetto finanziario
3. Spostiamo la prospettiva
4. Uno strumento di lavoro
5. Cruscotto
6. Elaborazione e indicazioni operative
7. Eleggibilità
8. Le azioni per la messa in sicurezza
9. Il fascicolo completo
10. L'universo dei prodotti finanziari
11. I vantaggi
12. Esempi
13. Documenti richiesti
14. Conclusioni

Il primo impatto con il software Algos253 fa capire da subito quale sia il concetto chiave sul quale si svolge tutto il lavoro: l'ASSETTO FINANZIARIO.

L'assetto finanziario, nella sua evidenziazione a bilancio, non viene rilevato in modo nitido come possono essere rappresentati l'aspetto economico e quello patrimoniale, ma bensì deve essere estrapolato, attraverso una corretta tecnica di riesposizione.

Non è casuale che il focus di questo lavoro sia su questo aspetto, anche perché, come già ricordato in precedenza, l'**assetto finanziario** che si rileva dalla corretta riesposizione è fondamentale per capire lo stato di salute di un'azienda e capire quali sono le reali aspettative di crescita. E' **un momento di verità** per l'Azienda che è in grado di comprendere inequivocabilmente in quale direzione si sta muovendo la propria capacità economica/finanziaria per consentirle alla propria attività di procedere regolarmente senza intoppi.

E proprio quando sono individuati punti di criticità, il software, nella sua quotidianità, non si limita ad estrapolarli ma fornisce delle ulteriori indicazioni di come possono essere corretti.

L'aiuto è fornito da altra funzione del software il quale, individuate situazioni di "Alert bloccanti" fornisce le prime indicazioni di dove l'Azienda deve rivolgersi e su quali prodotti finanziari/soluzioni finanziarie l'azienda deve concentrarsi per recuperare l'equilibrio compromesso. Oppure, in presenza di segnali di "Alert" non bloccanti" (potenziali pericoli futuri) quali dei prodotti scegliere per rafforzare il proprio assetto finanziario.



Il primato dell'assetto finanziario



L'azienda liquida è competitiva

Per una corretta programmazione dell'attività futura servono risorse finanziarie



Individuare l'assetto finanziario

A differenza dell'assetto commerciale, economico e patrimoniale, quello finanziario non è un dato in evidenza



Gestire l'assetto finanziario

Le variabili contabili dell'azienda devono essere gestite per conseguire l'equilibrio finanziario

Un'altra funzione cruciale ed innovativa di Algos253 è lo spostamento dell'istruttoria di fido dalla Banca in capo all'Azienda.

Da questo punto di vista l'Azienda, che si prepara autonomamente la pratica di fido, riesce non solo a risparmiare in termini di tempo e di gestione della pratica, ma avvia un percorso di maturazione gestionale prendendo sempre più consapevolezza anche in termini di "quante finanze necessito" e "di quali prodotti ho bisogno" e "come devo procedere in prospettiva con un **livello di eleggibilità** costantemente adeguato ad accedere alla loro richiesta"?

I vantaggi per la Banca riguardano, oltre il risparmio di tempo per preparare l'istruttoria di fido, la possibilità di ricevere una richiesta coerente con le normative applicate da BASILEA, verifica la congruità dei dati grazie ai documenti ricevuti, esercita la funzione di controllo sul credito concesso verificando l'andamento del suo cliente nell'arco dell'esercizio, ha la possibilità di ricevere commissionale grazie al prodotto erogato, in pratica si tratta di un approccio WIN-WIN, dove vincono tutti.



PER L'AZIENDA

Imposta **autonomamente** la sua **istruttoria del fido** e la corretta **richiesta di affidamento**, accorciando di conseguenza i tempi e gestendo la pratica tutta on line

Ha la possibilità di prendere consapevolezza di **quanta finanza necessita** e quali ricorsi finanziari attivare (elevare il proprio livello di "eleggibilità")

Può **migliorare la sua capacità contrattuale** acquisendo **maggiore competitività** (essendo più "liquida")

Può **trattare con migliore cognizione le condizioni economiche** con le sue Banche (oneri finanziari)

Può prefigurare e **simulare più scenari futuri**, utilizzando la piattaforma anche per preparare un **piano previsionale di sviluppo** su 2/3 anni



PER LA BANCA

Qualifica il suo attivo patrimoniale nel quadro della normativa di **BASILEA 3**

Verifica la richiesta della Controparte, analizzando la documentazione ricevuta, il programma di lavoro, la **CONGRUITA'** della richiesta di affidamento in linea ai dati elaborati

Può esercitare la funzione di **CONTROLLO CREDITI** in quanto ha la possibilità di verificare l'andamento del suo cliente nell'arco dell'esercizio

Libera risorse da potere dedicare allo **SVILUPPO**

Può fare un'ampia attività di sviluppo con un **CROSS SELLING** intermediando i prodotti finanziari

253.1 ALGOS

Nella riesposizione dei dati del bilancio analitico il criterio di processo sta nell'individuare le due funzioni insite in ogni voce di bilancio: valore e tempo (come già anticipato in precedenza). Detta valorizzazione stabilisce la corretta allocazione della posta contabile e l'elaborazione dell'algoritmo stabilisce il livello di eleggibilità finanziaria (cioè la concreta capacità di accedere al credito in futuro).

Qualora dall'elaborazione dovesse emergere una criticità (NDR spesso capita che la Azienda pur essendo patrimonializzata e quindi avere un ATTIVO PATRIMONIALE, si può trovare in deficit finanziario con seguente e più pesante deficit di Tesoreria) la procedura di ALGOS253 diventa "bloccante" e lancia degli alert all'Operatore, avvisandolo che i dati riesposti indicano gravi scompensi fondamentali e, conseguentemente, sono da assumere tempestivamente quelle iniziative necessarie per superare il gap. La procedura fornisce le prime indicazioni di quali ricorsi si debbano prendere in considerazione.

Gli alert, "bloccanti" o "di richiamo", possono essere rilevati nel percorso di inserimento dei dati, al fine ultimo di guidare e sostenere l'Operatore nelle scelte da assumere.

In sostanza, una delle funzioni di maggiore rilievo, riscontrate in questi anni di utilizzo sistematico del software, è stata quella di indurre le Aziende clienti ad impostare i propri ricorsi finanziari nel corretto assetto, ponendo, di conseguenza, i propri conti finanziari in sicurezza.

Una delle distinzioni fondamentali tra una valutazione statica del merito di credito e un'indicazione dinamica come Algos253 risiede nel supporto operativo offerto all'azienda.

Nel caso di valutazioni statiche, l'analisi si basa su dati finanziari e indicatori ex ante che forniscono una panoramica fissa e spesso retrospettiva della situazione finanziaria dell'azienda.

D'altro canto, Algos253, essendo uno strumento di lavoro (e non di valutazione) tiene conto di una serie di fattori in tempo reale che possono influenzare la salute finanziaria e operativa di un'azienda.

Inoltre, Algos253 può incorporare dati anche non finanziari, come l'analisi del sentiment del cliente, le tendenze del mercato, l'innovazione tecnologica e altri indicatori qualitativi che influenzano le prospettive a lungo termine dell'azienda.

In sintesi, mentre valutazioni statiche offrono visioni tendenzialmente rigide e limitate della salute finanziaria di un'azienda, le metodologie dinamiche come Algos253 forniscono un supporto operativo e in tempo reale, consentendo alle aziende di adattarsi tempestivamente alle sfide e alle opportunità del mercato in evoluzione.

Nell'immagine sottostante si evidenzia il "cruscotto" del software, il quale riespone tutti i dati riguardanti l'azienda cliente, che fornirà l'elaborazione di tutti i dati contabili ed extracontabili, rielaborando i prospetti indicati nella seconda schermata, elaborando le indicazioni operative per fornire punti di miglioramento e sviluppo.



Elaborazione e indicazioni operative

La riesposizione dei dati seguirà criteri specifici elaborati dal software e presenterà una stampa fascicolata comprensiva di:

- Anagrafica del Cliente
- Risk Management
- Riesposizione dati patrimoniali e puntuali < >12 mesi
- Riesposizione del CE con i principali indicatori
- Estrapolazione dell'assetto finanziario con evidenza del Capitale Circolante Netto e del Margine di Tesoreria
- Indici fondamentali
- Indice DSCR
- Dettaglio banche e riconciliazione C.R.
- Principali Clienti e Fornitori
- Azioni per migliorare il proprio assetto finanziario
- Proposta richiesta di fido o rinnovo delle linee di credito

meno di 1 giorno lavorativo per impostare la pratica



Inserimento dei dati

2/3h da conti analitici



Elaborazione dei risultati

1h da sistema



Proposta fascicolata

1h da sistema

253.1 ALGOS

Vanno anche sottolineati i tempi necessari per impostare per impostare un corretto inserimento dei dati.

A questo proposito, l'esperienza operativa del software ci indica che per una pratica ordinaria una azienda singola con un fatturato medio di 10/15mn, quindi non soggetta a un "consolidato", un tempo che va dalle 3 alle 4 hh (inserimento dati). Il resto lo fa il software.

E' evidente che dove ci siano delle iniziative da assumere, oltre alle indicazioni forniteci dal software, i responsabili aziendali devono, prima avere consapevolezza dello stato di fatto, poi si devono attivare per raggiungere gli obiettivi suggeriti inserendo ipotesi di lavoro nell'area "simulazioni" del software.

Nella pratica quotidiana (data ormai nota la imminente chiusura di alcune filiali da parte del sistema bancario, il cambiamento del rapporto con il proprio gestore, complessità normative, ecc..) Algos253 consente all' Azienda di capire, accelerare e confrontarsi non solo con un Istituto di credito, ma bensì

con più controparti in quanto, una volta sviluppato il prospetto e indicato il percorso da seguire, il file può essere inviato a una o più Banche.

CAPITOLO 8: UNO SGUARDO PRATICO

8.1) INDIVIDUAZIONE DEL LIVELLO DI ELEGIBILITA' DELL'AZIENDA

Nella riesposizione dei dati nel bilancio analitico il criterio di processo del software consiste nell'individuare le due funzioni insite in ogni voce contabile: **valore e tempo**. Detta valorizzazione stabilisce la corretta allocazione della posta contabile e l'algoritmo stabilisce il **livello di eleggibilità**, cioè la concreta capacità di accedere al credito in futuro.

Con il termine "eleggibilità" si intende la capacità dell'Azienda di essere costantemente "liquida" per affrontare senza eccessive preoccupazioni i propri impieghi a breve e, in fase di investimento, quelli futuri.

La liquidità di un'azienda risulta un elemento fondamentale per la propria eleggibilità.

Gli indicatori che misurano la liquidità sono molti, i più utilizzati sono l'indice di liquidità primaria, indice di disponibilità e gli indici di rotazione (rotazione del capitale investito, magazzino e crediti commerciali).

L'indice di liquidità primaria si calcola facendo la differenza tra Attivo Circolante (escluse le rimanenze) ed i Debiti a breve termine (entro i 12 mesi). Questo indice evidenzia quanta liquidità è disponibile nell'immediato, nel caso si dovesse rimborsare un debito o far fronte ad eventuali imprevisti. Prendendo in considerazione le stesse grandezze, facendo però la differenza al posto della divisione, si ottiene il MARGINE DI TESORERIA.

L'indice di disponibilità viene calcolato con il seguente rapporto: $\text{Attivo Corrente} / \text{Debiti a breve}$. L'eventuale negatività del margine risulterebbe una grave problematica per l'azienda, dato che i Debiti a breve supererebbero l'Attivo Circolante portando una situazione di squilibrio patrimoniale (in caso di elaborazione con Algos253 verrebbe evidenziata con un alert).

Gli indici di rotazione sono importanti perché permettono, nel caso di rotazione del capitale investito, di verificare il numero di volte che il capitale investito ritorna in forma liquida nell'arco di tempo di un anno.

Tanto maggiore è tale numero, tanto più veloce è il processo di liquidazione dell'attivo. In altre parole, tanto maggiore è tale numero, tanto minore è il tempo medio per monetizzare il capitale investito attraverso il processo di vendita.

La rotazione del magazzino esprime il numero di volte che le rimanenze di magazzino ruotano durante l'anno, mentre l'indice di rotazione dei crediti misura il numero di giorni per incassare un credito commerciale in forma liquida.

Un'ulteriore grandezza, non un indice, di cruciale importanza per constatare l'eleggibilità di un'azienda è il CAPITALE CIRCOLANTE NETTO (CCN).

Il CCN comprende:

- Tutte le attività e passività a breve di natura non finanziaria
- Tutte le attività e passività a breve di natura ricorrenti nella gestione

In caso di negatività, come per il caso dell'indice di disponibilità, comporta una situazione di squilibrio che deve essere risolta nel minor tempo possibile.

Se dall'elaborazione del software dovessero risultare MARGINE DI TESORERIA e CCN, **entrambi negativi**, la procedura segnalerà, con un **alert bloccante**, la situazione di squilibrio e, di conseguenza, il certo rifiuto di una richiesta di finanziamento da parte di un istituto bancario.

La determinazione dell'eleggibilità, attraverso Algos253, si recupera dal risultato della riesposizione, la quale deve basarsi sul bilancio analitico. Una volta inseriti i dati, il software estrapola l'ASSETTO FINANZIARIO (dove emerge il corretto valore della Società).

Affinchè un'azienda sia eleggibile, nella succitata sessione dell'elaborato, deve essere in evidenza con un CCN in rapporto equilibrato con i debiti a breve e, quantomeno, presentare un MARGINE DI TESORERIA positivo.

Ottenendo questi due valori positivi, l'azienda è eleggibile almeno nelle sue correnti vicende. Mentre se ha in programma operazioni di investimento, queste devono essere simulate nella sezione "PROIEZIONI", per verificare che la parametrizzazione dell'ASSETTO FINANZIARIO mantenga i suoi valori in equilibrio.

La partita si gioca proprio sull'estrapolazione dell'ASSETTO FINANZIARIO, il quale non è recuperabile nell'immediato se non attraverso la procedura descritta in precedenza. I dati riesposti dal bilancio secondo le normative UE, utilizzati per la determinazione dei rating, mancano di quella analisi propedeutica fornitaci dal bilancio analitico.

8.2) CASI PRATICI

L'utilizzo pratico di Algos253 permette di svolgere operazioni fondamentali per l'azienda, in termini di finanziamento e ristrutturazione dell'assetto finanziario:

- Rinnovo Fidi (il fido bancario deve essere rinnovato una volta l'anno, con Algos253 l'azienda ha modo di istruirsi la propria pratica di rinnovo autonomamente)
- Nuova richiesta (l'azienda necessita di aprire un nuovo rapporto bancario)
- Aumento Fidi su rapporto già esistente
- Operazioni di M&A

L'elaborato è arricchito dal dettaglio dei principali clienti e fornitori, da un prospetto di riconciliazione affidamenti ed utilizzi bancari con dati CR (Centrale Rischi), una scheda indicante le azioni da porre in essere per l'ordinato proseguo dell'azienda, un ulteriore scheda per eventuali richieste di accordati ed infine la nota conclusiva riportante previsioni per il prossimo esercizio.

Vengono riportati di seguito alcuni casi pratici di utilizzo del software, nelle funzioni descritte in precedenza.

SEMPLICE RINNOVO DEI FIDO

LA PRATICA RIENTRA NELLA FUNZIONE “MASSIVA” DEL RINNOVO ANNUALE.

L’AZIENDA GIA’ FACILITATA, ALLA AGGIORNATA ELABORAZIONE, PRESENTA I PROPRI ASSETTI FONDAMENTALI SOLIDI ED EQUILIBRATI.

LA PROCEDURA DI RIESPOSIZIONE DEI DATI, NON HA FATTO EMERGERE ALCUN “ALERT” EVIDENZIANDO UN ALTO LIVELLO DI “ELEGGIBILITA”.

IL FILE E’ STATO TRASMESSO ALLA BANCA CHIEDENDO IL SEMPLICE RINNOVO DEGLI AFFIDAMENTI IN ESSERE.

(tempi di esecuzione del lavoro: circa 4 hh)



x

253 Algos

Riesposizione di bilancio 2021 - 2022 -VERIFICA BGT I° SEMESTRE - PRIEZIONE 2023 2024

Azienda: *****

PARTITA IVA *****
 CODICE FISCALE *****
 SITO WEB *****
 PEC *****
 EMAIL *****
 SDI *****
 CATEGORIA ECONOMICA *****
 CODICE ATECO *****
 ANNO DI COSTITUZIONE *****
 ORGANO AMMINISTRATIVO *****
 % ITALIA *****
 % ESTERO *****
 SOCI *****
 NOTE *****
 INDIRIZZO ***** (*****)

Stato Patrimoniale

Area	Sezione	2020	2021	2022	2023	2024
IMMOBILIZZI						
	IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	603.472	457.327	530.349	572.059	590.000
	F.DO AMM. BENI IMMATERIALI	0	-331.282	-388.106	-420.435	-440.000
	TERRENI E FABBRICATI	0	0	0	0	0
	F.DO AMM. TERRENI/FABBRICATI	0	0	0	-133.846	0
	IMPIANTI E MACCHINARI	413.121	2.284.573	2.415.350	2.586.921	2.650.000
	F.DO AMM. IMPIANTI/MACCHINARI	0	-1.009.403	-1.305.464	-1.460.929	-1.620.000
	ALTRE IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	0	0	0	0	0
	IMMOBILIZZAZIONI COMMERCIALI	0	0	0	0	0
	IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE	8.159	0	0	0	0
TOTALE IMMOBILIZZI		1.024.752	1.401.215	1.252.129	1.143.770	1.180.000
A.R.C.L.						
	RIMANENZE DI MAGAZZINO	100.242	91.950	150.108	156.692	140.000
	CREDITI COMMERCIALI	1.161.710	1.120.218	1.129.820	1.235.297	1.400.000
	CREDITI VARI V/TERZI	0	36.483	41.548	32.455	35.000
	CONTI ERARIALI	0	72.448	96.467	16.640	20.000
	DISPONIBILITA' LIQUIDE	702.952	963.670	673.099	656.000	690.115
TOTALE A.R.C.L.		1.964.904	2.284.769	2.091.042	2.097.084	2.285.115
R & R ATTIVI						
	RATEI ATTIVI	18.574	13.520	466	1.283	1.300
	RISCONTI ATTIVI	0	0	20.897	40.672	41.000
TOTALE R. & R. ATTIVI		18.574	13.520	21.363	41.955	42.300
TOTALE ATTIVO		3.008.230	3.699.504	3.364.534	3.282.809	3.507.415

Area	Sezione	2020	2021	2022	2023	2024
MEZZI PROPRI						
	CAPITALE	103.000	103.000	103.000	103.000	103.000
	RISERVA LEGALE	24.927	24.927	24.927	24.927	24.927
	ALTRE RISERVE	1.131.622	1.397.813	1.299.191	1.356.691	1.406.596
	UTILE/PERDITA ESERCIZIO	266.191	181.377	58.062	49.343	75.892
TOTALE MEZZI PROPRI		1.525.740	1.707.117	1.485.180	1.533.961	1.610.415
FONDI E DEBITI > 12						
	FONDI PER RISCHI & ONERI	0	0	41.542	46.992	47.000
	TRATTAMENTO FINE RAPPORTO	472.927	483.248	544.960	567.297	610.000
	DEBITI A MEDIO/LUNGO TERMINE	0	500.000	750.245	677.674	655.000
TOTALE FONDI E DEBITI > 12		472.927	983.248	1.336.747	1.291.963	1.312.000
DEBITI < 12						
	BANCHE C/C E POSTA C/C	0	3.555	4.857	3.760	3.000
	FORNITORI	1.004.652	348.498	320.050	270.084	340.000
	ERARIO	0	-24.234	26.684	46.149	47.000
	ENTI PREVIDENZIALI	0	132.864	0	0	0
	DEBITI VARI	0	528.432	165.543	52.927	120.000
TOTALE DEBITI < 12		1.004.652	989.115	517.134	372.920	510.000
R. & R. PASSIVI						
	RATEI PASSIVI	4.911	20.024	25.473	65.814	60.000
	RISCONTI PASSIVI	0	0	0	18.151	15.000
TOTALE R. & R. PASSIVI		4.911	20.024	25.473	83.965	75.000
TOTALE PASSIVO		3.008.230	3.699.504	3.364.534	3.282.809	3.507.415

Conto Economico

Voce	2020	2021	2022	2023	2024
RICAVI					
Fatturato	2.525.435	2.675.386	2.842.891	2.900.000	3.100.000
Rimanenze iniziali (anno-1)	0	108.242	91.955	150.108	150.108
Rimanenze finali	0	91.950	150.108	156.691	140.000
Variazione delle Rimanenze (+/-)	0	-16.292	58.153	6.583	-10.108
Altri introiti	0	0	50.620	87.679	90.000
Costi capitalizzati (R&D)	0	2.626	0	0	0
COSTI					
Acquisti	284.037	354.506	431.833	450.000	480.000
Costi servizi	701.236	408.002	300.983	337.000	340.000
Altri costi per servizi	0	0	271.364	280.000	290.000
Costi del prodotto	0	0	0	0	0
Costi per godimento beni terzi	140.925	90.000	154.154	160.000	165.000
MARGINE LORDO	1.399.237	1.809.212	1.793.330	1.767.262	1.904.892
Spese di distribuzione	0	0	1.732	0	0
Commissioni per la produzione	0	0	0	0	0
Differenze d'inventario	0	0	0	0	0
	1.399.237	1.809.212	1.793.330	1.767.262	1.904.892
Totale spese R&D	0	0	0	0	0
Totale spese Pubblicità/Promo/Consulenze Comm.	0	0	0	0	0
Totale Spese di vendita	0	0	0	0	0

Totale Spese del Personale	928.084	982.225	1.048.189	1.065.000	1.150.000
Totale spese G&A	0	271.364	307.065	290.000	280.000
Altre entrate e spese	0	9.406	0	3.091	4.000
EBITDA	471.153	546.217	436.344	409.171	470.892
RAPPORTO EBITDA/FATT (%)	18,66 %	20,42 %	15,35 %	14,11 %	15,19 %
Ammortamenti immateriali	0	0	116.706	35.000	50.000
Ammortamenti materiali	156.159	327.776	239.048	305.000	310.000
Svalutazioni	0	4.640	4.996	0	5.000
EBIT	314.994	213.801	75.594	69.171	105.892
Oneri Diversi	41.277	265	262	5.828	6.000
Entrate Diverse	0	0	0	0	0
Oneri Finanziari	5.196	11.073	12.714	14.000	14.000
Entrate Finanziarie	11.156	17.096	0	0	0
Entrate straordinarie	0	0	0	0	0
Spese straordinarie	0	0	0	0	0
Total Extraordinary items	0	0	0	0	0
Imposte & Tasse	13.486	38.182	4.556	0	10.000
UTILE NETTO (PERDITA)	266.191	181.377	58.062	49.343	75.892
AUTOFINANZIAMENTO	422.350	509.153	413.816	389.343	435.892

Assetto finanziario/Eleggibilità

	2020	2021	2022	2023	2024
RIMANENZE DI MAGAZZINO	100.242	91.950	150.108	156.692	140.000
CREDITI COMMERCIALI	1.161.710	1.120.218	1.129.820	1.235.297	1.400.000
CREDITI VARI V/TERZI	0	36.483	41.548	32.455	35.000
CONTI ERARIALI	0	72.448	96.467	16.640	20.000
DISPONIBILITA' LIQUIDE	702.952	963.670	673.099	656.000	690.115
CURRENT ASSETS	1.964.904	2.284.769	2.091.042	2.097.084	2.285.115
BANCHE C/C E POSTA C/C	0	3.555	4.857	3.760	3.000
FORNITORI	1.004.652	348.498	320.050	270.084	340.000
ERARIO	0	24.234	26.684	46.149	47.000
ENTI PREVIDENZIALI	0	132.864	0	0	0
DEBITI VARI	0	528.432	165.543	52.927	120.000
DEBITI A BREVE	1.004.652	989.115	517.134	372.920	510.000
CAPITALE CIRCOLANTE NETTO	960.252	1.295.654	1.573.908	1.724.164	1.775.115
MARGINE DI TESORERIA	860.010	1.203.704	1.423.800	1.567.472	1.635.115

DSCR

CASH FLOW + DSCR

	2021	2022	2023	2024
DA AUTOFINANZIAMENTO GESTIONE	509.153	413.816	389.343	435.892
SALDO LIQUIDITA'	963.670	673.099	656.000	690.115
(FLUSSO INVESTIMENTO)				
- IMMATERIALI	146.145	73.022	41.710	17.941
- MATERIALI	1.871.452	130.777	171.571	63.079
- COMMERCIALI	0	0	0	0
- FINANZIARI	8.159	0	0	0
INCREMENTO/DECREMENTO DEBITI A BREVE	15.537	471.981	144.214	137.080
INCREMENTO/DECREMENTO CREDITI A BREVE	59.147	96.844	23.141	153.916
ACCENSIONE/RIMBORSO DI FINANZIAMENTI	500.000	250.245	72.571	22.674
SALDO DI CASSA	180.991	564.536	592.136	1.005.477

Indici Fondamentali

	2021	2022	2023	2024
COMMERCIALE				
% FATTURATO	5.94% B	6.26% B	2.01% B	6.9% B
ECONOMICO				
EBITDA	20.42% A	15.35% M	14.11% M	15.19% M
%UTILE NETTO	6.78% M	2.04% M	1.7% B	2.45% M
FINANZIARIO				
CIRCOLANTE NETTO/DEBITI A BREVE	130.99% A	304.35% A	462.34% A	348.06% A
PATRIMONIALE				
M.P.A./DEBITI	114.64% A	120.46% A	150.48% A	142.27% A

LEGENDA			
INDICE	BASSO	MEDIO	ALTO
% FATTURATO	<10%	>10%	>20%
EBITDA	<10%	>10%	>20%
%UTILE NETTO	<2%	>2%	>10%
CIRCOLANTE NETTO/DEBITI A BREVE	<20%	>20%	>50%
M.P.A./DEBITI	<20%	>20%	>50%

Clienti e Fornitori

Principali clienti

RAGIONE SOCIALE	SEDE	P.IVA	NOTE
XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX
XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX
XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX

Principali fornitori

RAGIONE SOCIALE	SEDE	P.IVA	NOTE
XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX
XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX
XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX

Banche e riconciliazione C.R.

BANCA	C/C	SBF	FFT PROMISCUO	ANT. EXPORT	M/L/T	CREDITI DI FIRMA	ALTRI ANTICIPI	TOT P/C & N.P.C./€	NOTE
XXXXXXXX	20.000	0	0	180.000	0	468	0	200.468	
XXXXXXXX	0	0	0	0	0	0	0	0	
XXXXXXXX	0	0	0	0	0	0	0	0	
Totale	20.000	0	0	180.000	0	468	0	200.468	

AZIENDA RICHIEDENTE NUOVA CONCESSIONE DI FIDO

L'AZIENDA DALL'ESAME DELL' ELABORATO NECESSITAVA DI NUOVA FINANZA PER DARE CORSO AD IMPORTANTI COMMESSE DI EXPORT VERSO L'INDIA.

L'INSERIMENTO DEI DATI ERA IMPEDITO DA RICORRENTI "ALERT" DI BLOCCO GENERATI DA UN PESANTE

DEFICIT DI TESORERIA E CONSEGUENTE, ALTRETTANTO PESANTE, MARGINE DI TESORERIA NEGATIVO,

NONOSTANTE LA PRESENZA DI MEZZI PROPRI AZIENDALI POSITIVI.

IL LIVELLO DI ELEGGIBILITA' DI ACCESSO AL CREDITO ERA PRESSOCHE' ZERO.

DATA LA CRITICITA' DELLA SITUAZIONE FINANZIARIA RILEVATA AI DATI PUNTUALI, I RESPONSABILI AZIENDALI HANNO SOSPESO LA LORO ATTIVITA' DI RICHIESTA PRESSO IL SISTEMA BANCARIO INTRAPRENDENDO ALTRA INIZIATIVA COSI' SUGGERITA E REALIZZABILE IN DUE FASI:

- PRIMA FASE: RICORSO AD UN "PRESTITO PARTECIPATIVO" CON L'OBBLIGAZIONE DI RIMBORSO A CARICO DEI SOCI E CONTESTUALE IMMISSIONE DELLA CORRISPONDENTE LIQUIDITA' NELLE CASSE AZIENDALI;

- SECONDA FASE: TENUTO CONTO DELLE IMPORTANTI RIMANENZE (NECESSARIE PER L'ESECUZIONE

DELLE COMMESSE) E' STATO VALUTATO UN INTERVENTO FINANZIARIO "PONTE" ASSISTITO DA "PEGNO MOBILIARE NON POSSESSORIO" EX D.L. .05.2016 NR. 59. DISPONIBILITA'

(tempi di esecuzione del lavoro: non stimabili considerata la particolarità della impostazione dell'assetto finanziario ex post)

Riesposizione di bilancio 2023 - PREVISIONI 2023 - 2024

Azienda: *****

PARTITA IVA *****
CODICE FISCALE *****
SITO WEB *****
PEC *****
EMAIL *****
SDI *****
CATEGORIA ECONOMICA *****
CODICE ATECO *****
ANNO DI COSTITUZIONE *****
ORGANO AMMINISTRATIVO *****
% ITALIA *****
% ESTERO *****
SOCI *****
NOTE *****
INDIRIZZO ***** (*****)

Area	Sezione	2022	2023	2024	2025	2026
MEZZI PROPRI						
	CAPITALE	0	100.000	0	0	0
	RISERVA LEGALE	0	20.000	0	0	0
	ALTRE RISERVE	0	592.420	0	0	0
	UTILE/PERDITA ES. PREC.	0	-455.028	0	0	0
	UTILE/PERDITA ESERCIZIO	0	67.987	0	0	0
TOTALE MEZZI PROPRI		0	325.379	0	0	0
FONDI E DEBITI > 12						
	FONDI PER RISCHI & ONERI	0	111.254	0	0	0
	TRATTAMENTO FINE RAPPORTO	0	66.672	0	0	0
	DEBITI A MEDIO/LUNGO TERMINE	0	290.253	0	0	0
TOTALE FONDI E DEBITI > 12		0	468.179	0	0	0
DEBITI < 12						
	BANCHE C/C E POSTA C/C	0	484.960	0	0	0
	FORNITORI	0	1.277.955	0	0	0
	ERARIO	0	838.872	0	0	0
	ENTI PREVIDENZIALI	0	297.693	0	0	0
	DEBITI VARI	0	3.915.379	0	0	0
TOTALE DEBITI < 12		0	6.814.859	0	0	0
R. & R. PASSIVI						
	RATEI PASSIVI	0	1.207	0	0	0
	RISCONTI PASSIVI	0	0	0	0	0
TOTALE R. & R. PASSIVI		0	1.207	0	0	0
TOTALE PASSIVO		0	7.609.624	0	0	0

Conto Economico

Voce	2022	2023	2024	2025	2026
RICAVI					
Fatturato	0	1.492.981	0	0	0
Rimanenze iniziali (anno-1)	0	3.898.599	0	0	0
Rimanenze finali	0	4.683.204	0	0	0
Variazione delle Rimanenze (+/-)	0	784.605	0	0	0
Altri introiti	0	0	0	0	0
Costi capitalizzati (R&D)	0	65.000	0	0	0
COSTI					
Acquisti	0	1.062.735	0	0	0
Costi servizi	0	11.179	0	0	0
Altri costi per servizi	0	3.821	0	0	0
Costi del prodotto	0	0	0	0	0
Costi per godimento beni terzi	0	42.190	0	0	0
MARGINE LORDO	0	1.222.661	0	0	0
Spese di distribuzione	0	99.454	0	0	0
Commissioni per la produzione	0	0	0	0	0
Differenze d'inventario	0	0	0	0	0
	0	1.123.207	0	0	0
Totale spese R&D	0	0	0	0	0
Totale spese Pubblicità/Promo/Consulenze Comm.	0	96.215	0	0	0
Totale Spese di vendita	0	104.858	0	0	0
Totale Spese del Personale	0	564.337	0	0	0
Totale spese G&A	0	36.917	0	0	0
Altre entrate e spese	0	0	0	0	0
EBITDA	0	320.880	0	0	0
RAPPORTO EBITDA/FATT (%)	0 %	21,49 %	0 %	0 %	0 %
Ammortamenti immateriali	0	2.588	0	0	0
Ammortamenti materiali	0	19.750	0	0	0
Svalutazioni	0	110.000	0	0	0
EBIT	0	188.542	0	0	0
Oneri Diversi	0	63.432	0	0	0
Entrate Diverse	0	0	0	0	0
Oneri Finanziari	0	56.057	0	0	0
Entrate Finanziarie	0	0	0	0	0
Entrate straordinarie	0	0	0	0	0
Spese straordinarie	0	0	0	0	0
Total Extraordinary items	0	0	0	0	0
Imposte & Tasse	0	1.066	0	0	0
UTILE NETTO (PERDITA)	0	67.987	0	0	0
AUTOFINANZIAMENTO	0	90.325	0	0	0

Assetto finanziario/Eleggibilità

	2022	2023	2024	2025	2026
RIMANENZE DI MAGAZZINO	0	4.573.204	0	0	0
CREDITI COMMERCIALI	0	1.602.781	0	0	0
CREDITI VARI V/TERZI	0	4.657	0	0	0
ANTICIPI A FORNITORI	0	318.720	0	0	0
CONTI ERARIALI	0	42.292	0	0	0
DISPONIBILITA' LIQUIDE	0	142.846	0	0	0
CURRENT ASSETS	0	6.684.500	0	0	0
BANCHE C/C E POSTA C/C	0	484.960	0	0	0
FORNITORI	0	1.277.955	0	0	0
ERARIO	0	838.872	0	0	0
ENTI PREVIDENZIALI	0	297.693	0	0	0
DEBITI VARI	0	3.915.379	0	0	0
DEBITI A BREVE	0	6.814.859	0	0	0
CAPITALE CIRCOLANTE NETTO	0	130.359	0	0	0
MARGINE DI TESORERIA	0	4.703.563	0	0	0

DSCR

CASH FLOW + DSCR

	2023	2024	2025	2026
DA AUTOFINANZIAMENTO GESTIONE	90.325	0	0	0
SALDO LIQUIDITA'	142.846	0	0	0
(FLUSSO INVESTIMENTO)				
- IMMATERIALI	476.094	0	0	0
- MATERIALI	61.486	0	0	0
- COMMERCIALI	200.000	0	0	0
- FINANZIARI	345.818	0	0	0
INCREMENTO/DECREMENTO DEBITI A BREVE	6.814.859	0	0	0
INCREMENTO/DECREMENTO CREDITI A BREVE	6.541.654	0	0	0
ACCENSIONE/RIMBORSO DI FINANZIAMENTI	290.253	0	0	0
SALDO DI CASSA	286.769	0	0	0

Note Banca

NOTE BANCHE

GARANZIE RICEVUTE

Azioni

VOCE

IMPORTO

FINANZIAMENTI A BREVE	0
FINANZIAMENTO A M/T	0
EMISSIONE MINIBOND	0
PRESTITO OBBLIGAZIONARIO	0

NOTE AZIONI

Richiesta accordati

TIPOLOGIA DI INTERVENTO

AMMONTARE RICHIESTO

SCADENZA (REVOCA/FISSA)

Nessun Risultato

NOTE RICHIESTA ACC.

Previsioni Esercizio

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

AZIENDA AGRICOLA CON DEFICIT FINANZIARIO

L'AZIENDA PUR CON UNA SOLIDA STRUTTURA PATRIMONIALE EVIDENZIAVA UN DEFICIT FINANZIARIO E DI TESORERIA AI DATI CONSUTIVI DEL 2021.

LA PROCEDURA, NELLA FASE DI RIESPOSIZIONE DEI DATI DI BILANCIO, PONEVA DEGLI "ALERT" BLOCCANTI, CON CONSEGUENTE RICHIESTA DI RIVEDERE L'ASSETTO FINANZIARIO DA IMPOSTARE CON UNA PIU' APPROPRIATA FORMA DI ACCESSO AL CREDITO.

L'INTERVENTO DI RIEQUILIBRIO E' PERTANTO STATO RIVOLTO VERSO RICORSI A FIANZIAMENTI A M/T E AD UN

PIU' APPROPRIATO USO DELLO STRUMENTO DELLA CAMBIALE AGRARIA DI ESERCIZIO.

(tempi di esecuzione del lavoro: circa 4 hh per la riesposizione. Circa 8 hh di lavoro per individuare la corretta soluzione finanziaria richiesta dalla procedura e l'impostazione delle simulazioni)

Nota. L'elaborazione della pratica è stata di grande utilità alla Proprietà e ha ricevuto i complimenti per la sua presentazione dalla Banca domiciliataria dell'intervento.

Riesposizione di bilancio 2022 - proiezioni

Azienda: *****

PARTITA IVA *****
CODICE FISCALE *****
SITO WEB *****
PEC *****
EMAIL *****
SDI *****
CATEGORIA ECONOMICA *****
CODICE ATECO *****
ANNO DI COSTITUZIONE *****
ORGANO AMMINISTRATIVO *****
% ITALIA *****
% ESTERO *****
SOCI *****
NOTE *****
INDIRIZZO ***** (*****)

Stato Patrimoniale

Area	Sezione	2021	2022	2023	2024	2025
IMMOBILIZZI						
	TERRENI E FABBRICATI	7.875.000	7.875.000	7.875.000	0	0
	IMPIANTI E MACCHINARI	250.000	273.000	273.000	0	0
	IMMOBILIZZAZIONI COMMERCIALI	0	0	0	0	0
	IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE	0	0	0	0	0
TOTALE IMMOBILIZZI		8.125.000	8.148.000	8.148.000	0	0
A.R.C.L.						
	RIMANENZE DI MAGAZZINO	65.000	0	0	0	0
	CREDITI COMMERCIALI	45.000	130.000	125.000	0	0
	CREDITI VARI V/TERZI	0	0	0	0	0
	CONTI ERARIALI	20.000	20.000	22.000	0	0
	DISPONIBILITA' LIQUIDE	25.000	70.256	62.932	0	0
TOTALE A.R.C.L.		155.000	220.256	209.932	0	0
R & R ATTIVI						
	RATEI ATTIVI	0	0	0	0	0
TOTALE R. & R. ATTIVI		0	0	0	0	0
TOTALE ATTIVO		8.280.000	8.368.256	8.357.932	0	0

Area	Sezione	2021	2022	2023	2024	2025
MEZZI PROPRI						
	ECCEDENZA NETTA	7.740.538	7.777.709	7.777.556	0	0
	CAPITALE	0	0	0	0	0
	RISERVA LEGALE	0	0	0	0	0
	ALTRE RISERVE	0	0	0	0	0
	UTILE/PERDITA ES. PREC.	0	0	0	0	0
	UTILE/PERDITA ESERCIZIO	37.171	39.847	80.700	0	0
TOTALE MEZZI PROPRI		7.777.709	7.817.556	7.858.256	0	0
FONDI E DEBITI > 12						
	FONDI PER RISCHI & ONERI	0	0	0	0	0
	TRATTAMENTO FINE RAPPORTO	0	0	0	0	0
	DEBITI A MEDIO/LUNGO TERMINE	336.891	374.000	344.176	0	0
TOTALE FONDI E DEBITI > 12		336.891	374.000	344.176	0	0
DEBITI < 12						
	BANCHE C/C E POSTA C/C	77.400	91.700	65.500	0	0
	FORNITORI	88.000	85.000	90.000	0	0
	ERARIO	0	0	0	0	0
	ENTI PREVIDENZIALI	0	0	0	0	0
	DEBITI VARI	0	0	0	0	0
TOTALE DEBITI < 12		165.400	176.700	155.500	0	0
R. & R. PASSIVI						
	RATEI PASSIVI	0	0	0	0	0
	RISCONTI PASSIVI	0	0	0	0	0
TOTALE R. & R. PASSIVI		0	0	0	0	0

Area	Sezione	2021	2022	2023	2024	2025
TOTALE PASSIVO		8.280.000	8.368.256	8.357.932	0	0

Conto Economico

Voce	2021	2022	2023	2024	2025
RICAVI					
Fatturato	185.761	230.361	220.000	0	0
Rimanenze iniziali (anno-1)	62.000	65.000	0	0	0
Rimanenze finali	65.000	0	0	0	0
Variazione delle Rimanenze (+/-)	3.000	-65.000	0	0	0
Altri introiti	38.800	38.800	38.800	0	0
Costi capitalizzati (R&D)	0	13.542	5.000	0	0
COSTI					
Acquisti	29.300	36.500	38.000	0	0
Costi servizi	64.700	35.937	38.000	0	0
Altri costi per servizi	4.800	8.300	5.000	0	0
Costi del prodotto	0	0	0	0	0
Costi per godimento beni terzi	18.100	18.100	18.100	0	0
MARGINE LORDO	110.661	118.866	164.700	0	0
Spese di distribuzione	0	0	0	0	0
Commissioni per la produzione	0	0	0	0	0
Differenze d'inventario	0	0	0	0	0
	110.661	118.866	164.700	0	0
Totale spese R&I	0	0	0	0	0
Totale spese Pubblicità/Promo/Consulenze Comm.	0	0	0	0	0
Totale Spese di vendita	0	0	0	0	0
Totale Spese del Personale	50.390	54.500	60.000	0	0
Totale spese G&A	32.000	30.000	28.000	0	0
Altre entrate e spese	0	0	0	0	0
EBITDA	28.271	34.366	76.700	0	0
RAPPORTO EBITDA/FATT (%)	15,22 %	14,92 %	34,86 %	0 %	0 %
Ammortamenti immateriali	0	0	0	0	0
Ammortamenti materiali	27.000	27.000	27.000	0	0
Svalutazioni	0	0	0	0	0
EBIT	1.271	7.366	49.700	0	0
Oneri Diversi	0	0	0	0	0
Entrate Diverse	46.639	26.084	28.000	0	0
Oneri Finanziari	20.405	16.805	17.000	0	0
Entrate Finanziarie	14.666	28.202	25.000	0	0
Entrate straordinarie	0	0	0	0	0
Spese straordinarie	0	0	0	0	0
Total Extraordinary items	0	0	0	0	0
Imposte & Tasse	5.000	5.000	5.000	0	0
UTILE NETTO (PERDITA)	37.171	39.847	80.700	0	0
AUTOFINANZIAMENTO	64.171	66.847	107.700	0	0

Assetto finanziario/Eleggibilità

	2021	2022	2023	2024	2025
RIMANENZE DI	65.000	0	0	0	0
MAGAZZINO					
CREDITI COMMERCIALI	45.000	130.000	125.000	0	0
CONTI ERARIALI	20.000	20.000	22.000	0	0
DISPONIBILITA' LIQUIDE	25.000	70.256	62.932	0	0
CURRENT ASSETS	155.000	220.256	209.932	0	0
BANCHE C/C E POSTA C/C	77.400	91.700	65.500	0	0
FORNITORI	88.000	85.000	90.000	0	0
DEBITI A BREVE	165.400	176.700	155.500	0	0
CAPITALE CIRCOLANTE NETTO	10.400	43.556	54.432	0	0
MARGINE DI TESORERIA	75.400	43.556	54.432	0	0

DSCR

CASH FLOW + DSCR

	2022	2023	2024	2025
DA AUTOFINANZIAMENTO	66.847	107.700	0	0
GESTIONE				
SALDO LIQUIDITA'	70.256	62.932	0	0
(FLUSSO INVESTIMENTO)				
- IMMATERIALI	0	0	0	0
- MATERIALI	23.000	0	0	0
- COMMERCIALI	0	0	0	0
- FINANZIARI	0	0	0	0
INCREMENTO/DECREMENTO DEBITI A BREVE	11.300	21.200	0	0
INCREMENTO/DECREMENTO CREDITI A BREVE	20.000	3.000	0	0
ACCENSIONE/RIMBORSO DI FINANZIAMENTI	37.109	29.824	0	0
SALDO DI CASSA	142.512	122.668	0	0

Indic Fondamentali

	2022	2023	2024	2025
COMMERCIALE				
% FATTURATO	24.01% A	-4.5% B	0%	0%
ECONOMICO				
EBITDA	14.92% M	34.86% A	0%	0%
%UTILE NETTO	17.3% A	36.68% A	0%	0%
FINANZIARIO				
CIRCOLANTE NETTO/DEBITI A BREVE	24.65% M	35% M	0%	0%
PATRIMONIALE				
M.P.A./DEBITI	1419.57% A	1572.67% A	0%	0%

LEGENDA			
INDICE	BASSO	MEDIO	ALTO
% FATTURATO	<10%	>10%	>20%
EBITDA	<10%	>10%	>20%
%UTILE NETTO	<2%	>2%	>10%
CIRCOLANTE NETTO/DEBITI A BREVE	<20%	>20%	>50%
M.P.A./DEBITI	<20%	>20%	>50%

Clients e Fornitori

Principali clienti

RAGIONE SOCIALE	SEDE	P.IVA	NOTE
XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX
XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX
XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX
XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX
XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX

Principali fornitori

RAGIONE SOCIALE	SEDE	P.IVA	NOTE
XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX
XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX	XXXXXXXX

Banche e riconciliazione C.R.

BANCA	C/C	SBF	FFT PROMISCUO	ANT. EXPORT	M/L/T	CREDITI DI FIRMA	ALTRI ANTICIPI	TOT P/C & N.P.C./E	NOTE
XXXXXXX	50.000	0	0	0	0	0	50.000	100.000	
XXXXXXX	0	0	0	0	374.000	0	0	374.000	
Totale	50.000	0	0	0	374.000	0	50.000	474.000	

Note Banca

NOTE BANCHE

GARANZIE RICEVUTE

Azioni

VOCE	IMPORTO
FINANZIAMENTI A BREVE	0
FINANZIAMENTO A M/T	50.000
CAMBIALE AGRARIA	50.000

NOTE AZIONI

In seguito alla descrizione di alcuni casi pratici, dove si evidenzia l'utilità e la praticità di Algos253, ho avuto l'opportunità di intervistare la Dott.ssa CHIARA VISINTIN, CEO dell'azienda PRESOTTO ENNIO SRL (la quale opera nel settore della progettazione di impianti idraulici, elettrici, meccanici, speciali utilizzando energie rinnovabili), in merito all'utilizzo del software e di come l'azienda ne abbia beneficiato.

D: Il rapporto con il rating antecedente ad Algos? Come lo percepiva?

R: *"Era un non rapporto, gli istituti di credito con una sorta di sistema "magico" interpolavano dei dati e usciva come da un cilindro una lettera che identificava come la mia azienda si presentava al sistema bancario. Come lo percepivo? Lo percepivo come un dato che poco centrava con l'evoluzione costante che un'azienda deve avere per poter stare sul mercato, lo vedevo come una sorta di vecchia fotografia."*

D: L'elemento/funzione che più l'ha colpita di Algos quando lo ha sentito per la prima volta?

R: *"Algos è uno strumento di lavoro che si basa sulla riesposizione dei dati tassonomici di bilancio secondo il principio del 253 questo modo evidenzia una situazione attuale di andamento della società ma soprattutto una visione prospettica tanto necessaria per orientare le aziende e non farle navigare al buio con l'utilizzo di dati tangibili."*

D: In cosa l'ha aiutata Algos? In quali aspetti è intervenuto maggiormente?

R: *"Algos è stata per me un importante bussola che mi ha aiutato ancora di più a farmi evidenziare quali sono gli asset fondamentali della mia azienda."*

D: Come la sta aiutando Algos in questo momento?

R: *"Per me è uno strumento che da bussola è diventato una sorta di mappa che costantemente consulto per le mie scelte aziendali, è uno strumento vivo che deve essere costantemente "variato" rispetto le scelte che l'azienda decide di intraprendere. Non deve essere utilizzato solo per le verifiche infra-annuali ma è uno strumento che il CFO dovrebbe utilizzare costantemente."*

D: Perché consiglierebbe Algos ad altre aziende?

R: *“Perché aiuta il CFO e anche l’AD a capire chiaramente dove si trovano in un determinato momento, e questo non viene detto da un “terzo” ma dall’interno della propria azienda in modo certo e se il gestionale riscontra dei problemi di liquidità dà anche la soluzione per risolverli prima che questi ingessino la struttura.”*

D: Come vive adesso il rapporto con il rating, utilizzando Algos?

R: *“Il rapporto con il rating per le mie aziende è sempre stato molto buono quindi non ho avuto un cambiamento dal punto di vista di livello ma il vero cambiamento è stato dimostrare al sistema bancario con largo anticipo quali obiettivi era in grado di raggiungere l’azienda e quali iniziative porre in essere assieme.”*

CONCLUSIONI

Durante l'estensione di questo mio lavoro mi sono reso sempre più conto che il rapporto BANCA/IMPRESA ha la necessità di fare un salto di qualità per creare quei presupposti operativi in grado di accelerare le richieste delle Aziende nella loro attività di richiesta di affidamenti.

Ho constatato che c'era la necessità di esaminare nuovi approcci che soddisfacessero sia la legittima richiesta del sistema bancario ma allo stesso tempo che ponessero l'Azienda nelle condizioni di potersi presentare con "le carte in regolare" per potere accedere al credito.

Avevo bisogno di confrontarmi con analisi e metodi dove il fattore "tempo" potesse svolgere un ruolo fondamentale ed essere circoscritto alla stretta fase operativa.

Credo fermamente che questo progetto possa rappresentare un punto di svolta per il mondo delle PMI e MPMI nel rapporto con gli Istituti di Credito, agevolando e accelerando l'accesso al credito in un qualificato rapporto di condivisione con il proprio Gestore Bancario.

Le aziende, in un range di fatturato massimo di 10/15 milioni di € rappresentano il cuore pulsante del nostro paese e come tali devono essere tutelate ed aiutate nel loro percorso e nel loro sviluppo.

L'utilizzo del software Algos253 non mira ad escludere o sostituirsi al rating, ma deve essere utilizzato come uno strumento di lavoro che può essere affiancato al rating.

Algos253, in tutte le sue funzioni innovative, prende spunto da una procedura, come più volte citato nel corso della tesi, "IL MODULO 253" introdotto ben molti anni prima dalla BANCA COMMERCIALE ITALIANA. Questo per far emergere il concetto che IL PASSATO PUÒ SEMPRE ESSERE PRESO IN CONSIDERAZIONE COME SPUNTO PER IL FUTURO.

RINGRAZIAMENTI

Arrivato alla conclusione di questo mio elaborato ci terrei a ringraziare tutte le persone che mi hanno supportato in questo mio lavoro.

Ringrazio in primis il professor BUONGIORNO, il quale ha accolto la mia richiesta di tesi, si è sempre dimostrato disponibile ed aperto al dialogo ma soprattutto interessato ai concetti sottostanti.

Ringrazio la Dott.ssa VISINTIN per la disponibilità e la collaborazione dimostratami, i miei colleghi della BANCA INTESA SANPAOLO per gli spunti ed il materiale fornito.

Un ringraziamento speciale al Dott. DI GIACOMO ed a WEBINTEAM per l'aiuto e la costante collaborazione, nonché la possibilità di seguire e "toccare con mano" il loro software.

Riprendo i ringraziamenti al dott. DI GIACOMO perché è stata e sarà una figura fondamentale nel proseguo del mio percorso. Lo ringrazio per il suo frequente appoggio e per tutto quello che mi ha insegnato e tutto quello che mi insegnerà nel prossimo futuro.

Per ultima, ma sicuramente non meno importante, un ringraziamento alla mia famiglia senza la quale non sarei qui oggi, ma, oltre a ciò, non sarei la persona che sono oggi.

Un ringraziamento sentito anche a CA' FOSCARI dove ho trascorso degli anni intensi e bellissimi che mi porterò sempre nel cuore.

GRAZIE A TUTTI

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

Archivio storico Intesa Sanpaolo di Milano

[“Come difendersi dalla centrale rischi e dal default del conto corrente”](#) a cura di Marcella Caradonna, pubblicato da Maggioli editore a maggio 2021

MODIFICA ALLA CIRCOLARE N. 263 DEL 27 DICEMBRE 2006 (NUOVE DISPOSIZIONI DI VIGILANZA PRUDENZIALE PER LE BANCHE) IN MATERIA DI RATING C.D. UNSOLICITED

SOLE 24H 09.01.2019

SOLE 24H “Servono nuovi modelli di rating” di Francesco Ciampi

<https://www.abi.it/leredita-di-raffaele-mattioli/>

www.aziendabanca.it

<https://www.blueoceanfinance.it/accordi-di-basilea/>

www.borsaitaliana.it

<https://cesifin.it/wp-content/uploads/2018/03/Alfonso-Scarano-Il-Fatto-Quotidiano-13-7-2016.pdf>

<https://www.cloudfinance.it/>

<https://www.cloudfinance.it/adeguati-assetti-societari.html>

<https://dealogic.com/insight/loans-highlights-h1-2019/>

<https://delleconomia.it/la-classificazioni-di-rating-sui-titoli-3082/>

<https://farenumeri.it/riclassificazione-conto-economico/>

<https://www.federica.eu>

<https://www.fiscoetasse.com/>

<https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2022/07/01/22G00090/sg>

<https://pmcenter.bellevue.edu>

<https://www.riskcompliance.it/news/ifrs9-le-implicazioni-sul-bilancio-delle-banche/>

<https://www.riskcompliance.it/news/ifrs9-le-implicazioni-sul-bilancio-delle-banche/>

<https://slideplayer.it/>

<https://www.to.camcom.it/sites/default/files/promozione-territorio/Rating PMI.pdf>

<https://www.webinteam.com/>

<https://www.webinteam.com/34-pg/algos-253.html>

<https://www.webinteam.com/34-pg/algos-253.html>

<https://www.webinteam.com/57-blg/webinteam-e-253algos.html>