

IN ANTEPRIMA LA RICERCA DELL'UNIVERSITÀ BOCCONI

SUL RAPPORTO TRA CREDITO E PICCOLE IMPRESE

Pmi ancora in credito con le banche

Il lavoro, curato da Roberto Ruozi con Claudio Zara, sarà presentato oggi in Assolombarda. Anche le aziende minori devono sviluppare una funzione finanza autonoma. Il ruolo degli istituti di medie dimensioni

Oggi, presso l'Auditorium Assolombarda di Milano, nel corso del convegno «Il futuro del credito alle imprese: come cambia il rapporto con le banche», organizzato dalla merchant bank La compagnia finanziaria, sarà presentata la relazione «Le medie imprese e le nuove strategie del sistema bancario». Il lavoro è stato realizzato da Roberto Ruozi, docente dell'università L. Bocconi, insieme a Claudio Zara. Ne anticipiamo una sintesi.

Il lavoro parte dall'assunto che la sola dimensione aziendale è una variabile inadeguata al fine di segmentare la clientela corporate nell'ambito dell'attività bancaria verso l'impresa e che è opportuno introdurre un concetto più discriminante quale è quello della complessità. Adottando questo punto di vista, tutte le aziende complesse, anche se piccole, determinano una funzione finanziaria più spessa e sofisticata rispetto a quella di un prestatore «normale» e quindi richiedono un interlocutore finanziario in grado di avanzare un'offerta di adeguato livello. Da qui discendono le domande principali alle quali il lavoro dà una risposta:

1) Esiste una consapevolezza, dal lato sia della domanda sia dell'offerta, della specificità dell'impresa complessa all'interno del segmento più ampio delle pmi?

2) Vi sono intermediari finanziari che si candidano a diventare partner finanziari delle pmi complesse?

3) Quali sono le condizioni per le quali si sviluppi anche in Italia un mercato della finanza dedicato alla pmi complessa?

Le banche sono all'inizio di una fase di profonda revisione delle loro strategie aziendali e delle loro soluzioni organizzative riguardo all'attività corporate, spinte da un insieme di stimoli esterni tra i quali è spesso indicato quello collegato alle novità normative denominate Basilea 2. La sperimentazione sull'applicazione delle nuove norme di vigilanza sembrerebbe indicare il rischio che, con riferimento al finanziamento alle pmi, le grandi banche possano procedere a un progressivo disimpegno a causa della difficoltà di applicazione delle metodologie di rating più avanzate (in particolare l'Irb advanced) a soggetti che sono scarsamente trasparenti.

Altri fattori intervengono sulla relazione tra imprese e banche, tra i quali:

a) anche le banche grandi, forse proprio perché sono il risultato di processi di aggregazione defocalizzati, stanno cercando, attraverso la costituzione di unità organizzative dedicate, di competere nel mercato small & middle corporate;

b) le pmi italiane presentano elementi di opacità che le accomunano tra di loro.

Dall'esame dell'offerta di finanza alla pmi complessa derivano quindi i seguenti interrogativi:

- Le pmi complesse andranno incontro a un finance gap strette

tra grandi banche disinteressate e piccole banche inadeguate?

Le banche medie, che sono in mezzo alle due polarizzazioni strategiche, sopravvivranno nel segmento della finanza d'impresa e, se sì, che cosa faranno?

Tra l'altro, un elevato grado di sofisticazione del fabbisogno finanziario dovrebbe trovare un'ulteriore manifestazione nella presenza in azienda di una funzione finanziaria autonoma, sufficientemente sviluppata. Il ruolo principale che la finanza viene ad assumere nella pmi complessa dovrebbe trovare riscontro nell'espressione di una domanda verso i finanziatori altrettanto sofisticata e non prevalentemente orientata alla variabile prezzo nel processo di acquisto.

Anche nell'ambito dell'impresa siamo agli inizi di una profonda trasformazione del proprio modello di comportamento in campo finanziario. L'esistenza di pressioni nell'ambito ordinario sarà una forte spinta per le aziende stesse ad affrontare il problema della trasparenza aziendale. In conclusione, l'introduzione della normativa nota come Basilea 2 può rappresentare una condizione irripetibile affinché anche in Italia si riconosca un mercato corporate della pmi complessa. D'altro

canto, la costituzione di un mercato small & middle dell'impresa complessa è la risultante di un movimento sistemico che tocca due capoversi fondamentali che sono il comportamento delle imprese e quello delle stesse banche intese come singole aziende. Nell'ambito della domanda, le condizioni che sono alla base di un comportamento favorevole alla nascita del mercato sono sintetizzabili in:

1) evoluzione della funzione finanziaria in termini di maggiore

professionalità e innalzamento del suo ruolo all'interno dell'impresa;

2) impostazione di una comunicazione trasparente e in linea con un modello di comportamento quale è quello della «finanza diretta»;

3) adozione di un modello di corporate governance dove sia affrontato e risolto il tema della separazione tra la proprietà e il controllo e dove gli azionisti siano orientati a valutare le performance della loro impresa anche in termini di contributo alla creazione di valore finanziario.

Nell'ambito dell'offerta, a sua volta, le condizioni fondamentali appaiono essere:

1) l'adozione di un orientamento strategico di specializzazione verso l'attività di corporate finance;

2) la volontà di offrire non solo prodotti finanziari ma anche di aprirsi alle attività di servizio, orientandosi verso una proposta dove componente di natura consulenziale e componente di prodotto si combinino con l'obiettivo di individuare soluzioni sostenibi-



ROBERTO RUOZI

li ai bisogni dell'impresa cliente;

3) la capacità di trasferire i prodotti della c.d. finanza innovativa anche al segmento della pmi.

Chi potrà cogliere, dal lato dell'offerta, tale opportunità di mercato? Dovrebbero essere interessati le banche/gruppi di medie dimensioni, che hanno già al loro interno una divisione corporate e/o delle aziende prodotte. Anche le banche locali possono provare a entrare principalmente come soggetto di relazione con le imprese clienti. Però la loro piccola dimensione rende improbabile, o quanto meno molto lontano nel tempo, la possibilità di presidiare «tecnicamente» il cliente secondo quanto richiesto dalla pmi complessa. Al fine di ovviare a questo problema, gli intermediari specializzati possono rappresentare un'importante soluzione. Un'ultima osservazione riguarda le grandi banche italiane. Esse vorranno competere in tale mercato oppure ne staranno all'esterno? Molto dipenderà da come queste banche si percepiscono, se continental player oppure se domestic player.