

I dieci comandamenti per evitare la crisi con le banche

Pubblicato: Venerdì 10 Maggio 2013

☒ Quella usata per valutare la tenuta dei bilanci non è una scienza esatta. «Sotto questo aspetto siamo ancora all'epoca mesozoica». Banche, imprese, Stati sono, su questo fronte, sulla stessa barca». Ne è certo **Claudio Grossi**, docente di Programmazione, Controllo e Finanza Aziendale all'Università Cattolica di Milano e Presidente di Mark-Up Consulting. È stato lui il **protagonista del terzo appuntamento del ciclo "Approfondimenti di finanza per l'impresa"**, messo in calendario dall'Unione degli Industriali della Provincia di Varese per tutto il 2013. Obiettivo: diffondere tra gli imprenditori locali una maggiore sensibilità sulla cultura finanziaria.

Un percorso di crescita che con l'ultimo appuntamento, tenutosi nella Sede di Busto Arsizio, si è concentrato sul **tema delle imprese sane e affidabili**. Partito da un assunto: «Le macchine di Rating sono implacabili». Quelle degli Stati, certo. Ma anche quelle che le banche utilizzano per valutare le imprese. «In un Paese i cui mercati rispettassero i tempi di pagamento – ha provocato la platea **Claudio Grossi** – le crisi di liquidità delle imprese sarebbero causate solo da eventi imponderabili o da errori gravi nelle scelte aziendali». In realtà **a pesare sull'affidabilità delle imprese e la loro tenuta è la situazione dei pagamenti**. I cui tempi medi effettivi sono, in Italia, mediamente a 103 giorni, per quelli fra le imprese. A 180 quelli con la Pubblica Amministrazione. In Germania? I due dati scendono rispettivamente a 37 e a 35. Questo per dire che: «Il problema spesso additato alle nostre imprese della bassa capitalizzazione non è quello principale. Le imprese sono sotto capitalizzate rispetto alle esigenze del mercato che le paga con una lentezza che alza il fabbisogno finanziario per sostenere i costi del personale, dei servizi, delle bollette, degli affitti». Come dire: il problema non sta nella capitalizzazione nei suoi valori assoluti o nella mancata iniziazione di capitali da parte degli imprenditori, ma **nei livelli imposti alle aziende da distorsioni di un mercato pigro nel saldare le fatture**. Il che implica esigenze finanziarie triple rispetto ad aziende di altri Paesi come la Germania.

Da qui **l'esigenza di liquidità delle imprese, la necessità di indebitarsi, le richieste di credito alle banche**. Con cui, al di là dei gap competitivi del sistema, bisogna fare i conti. Poco importa se le esigenze di cassa nascono dai ritardi nei pagamenti dei clienti. I Rating bancari non perdonano comunque. E fotografano l'azienda sviluppando un'immagine del tutto diversa da quella che gli stessi imprenditori hanno di fronte a loro nel leggere gli stessi bilanci. Incomunicabilità. Linguaggi differenti. Il relatore lo ha dimostrato con un esempio concreto di lettura degli stati patrimoniali. Non è la redditività a interessare gli istituti di credito. Questa è una voce la cui crescita fa felici titolari di impresa, manager, soci: «Mettetevelo in testa – ha spiegato agli imprenditori varesini Claudio Grossi – **i numeri e i fatti che voi guardate per misurare il successo aziendale sono diversi da quelli usati per lo stesso scopo dalle banche**. Voi guardate alla crescita della produzione, del fatturato, dei nuovi clienti e mercati, delle assunzioni. Tutte cose di scarso appeal per i bancari che pongono altre domande: sei capitalizzato? Sei poco indebitato? Quanto sei capace di garantire? Se rinvoglio i soldi da dove li prendi per ridarmeli?». Questo fa della banca non un partner dell'impresa “ma un suo fornitore, il suo cliente più difficile”. Occorre, è stato il consiglio del docente dell'Università Cattolica, fare molta attenzione perché **“commettere un passo falso nelle decisioni può influenzare il rating** e ciò equivale a giocare ogni tipo di rapporto perché nessuna banca può salvare un'impresa che si trova in cattive acque di rating. Non è cattiva volontà dei decisori, è la perversa logica del rating sposato dalla normativa di Basilea 2”.

E quindi? Dall'esperienza sul reale il relatore ha dato agli imprenditori varesini 10 suggerimenti, un decalogo. Tavole, anzi slide, per riuscire a stare davanti ad una banca non solo con bilanci in regola, ma

anche buoni rating. **Grossi li ha chiamati "i dieci comandamenti tecnici":**

Primo: avere una redditività media due volte e mezza gli oneri finanziari.

Secondo: tasso di redditività delle vendite superiore al tasso effettivo del costo del denaro.

Terzo: qualità del reddito operativo buona, cioè con bassa variazione delle scorte.

Quarto: corretta correlazione tra natura e durata dei fabbisogni. E tra natura e durata delle fonti.

Quinto: accordati in centrale dei rischi maggiore degli utilizzi.

Sesto: buona qualità degli accordati, intesa come giusta correlazione tra quantità e tipologia delle linee di credito rispetto alla natura dei fabbisogni.

Settimo: posizione finanziaria netta a breve minore del capitale circolante netto commerciale.

Ottavo: debiti finanziari totali inferiori al 40% del fatturato.

Nono: debiti finanziari inferiore a cinque volte i propri.

Decimo: saper argomentare con le banche circa il rispetto di questi comandamenti, dimostrando un affidabile sistema di analisi previsionale e un raffinato sistema di reporting.

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it