

Tomaso **Garella**

Invoice trading, il crowdfunding o piattaforme di direct lending: l'alternativa alla banca funziona?

Per fare impresa serve denaro. Una delle sfide più complesse di fronte a cui si trovano oggi le Pmi è la dipendenza dal credito bancario. Con il professor Alfonso Del Giudice, professore di Finanza all'Università Cattolica, abbiamo cercato soluzioni diverse

Per fare impresa, oltre a ingegno, idee e capacità, serve necessariamente denaro. Una delle sfide più complesse di fronte a cui si trovano oggi le Pmi è la dipendenza dal credito bancario. Se da un lato il finanziamento da parte degli istituti di credito è un'importantissima fonte di capitale, l'altra faccia della medaglia è rappresentata da un vincolo quasi indissolubile che molte aziende, soprattutto le più piccole, sviluppano nei confronti degli istituti di credito.

Una situazione che può avere effetti molto pesanti sulla crescita, sull'autonomia e anche sulla sopravvivenza delle stesse attività:

- » Costi finanziari elevati: i tassi di interesse sui prestiti bancari possono essere elevati per le Pmi, specialmente se non hanno grandi risorse accumulate (che possono però correre il rischio di venire prepotentemente erose).
- » Rischio di default: L'indebitamento eccessivo può mettere a rischio la stabilità finanziaria delle Pmi, portandole verso il default.
- » Limitazione della crescita: L'accesso limitato al credito può limitare le opportunità di crescita e innovazione.

PMI E CREDITO BANCARIO, UN VINCOLO A VOLTE TROPPO STRETTO

Ma possono oggi le Pmi svincolarsi dal credito bancario? E con quali strategie è possibile farlo? Ne abbiamo parlato con **Alfonso Del Giudice**, professore di Finanza all'Università Cattolica di Milano.

«Il grande vincolo che le Pmi hanno con le banche è dovuto a due fattori principali: **contiguità e accessibilità**. Soprattutto le imprese più piccole non hanno partner che le aiutino a sviluppare la parte finanziaria del loro business. La naturale conseguenza è che questo ruolo venga ricoperto dalla banca, che storicamente in questo ambito rappresenta un interlocutore unico».

Una situazione che oggi è resa ancora più complicata da una congiuntura economica che ha cambiato anche l'atteggiamento degli istituti di credito: «Quello che sta rendendo più difficile la situazione è che le banche oggi hanno condizioni sempre più stringenti e sono diventate interlocutori più selettivi rispetto al passato».

IL TEMA DEI COSTI

Un tema importante, se parliamo di diversificazione del credito, è anche legato ai **costi**. Come spiega Del Giudice, infatti, spesso anche di fronte a formule alternative di debito - i mini-bond, per fare un esempio - il piccolo imprenditore trova più pratico e immediato rivolgersi a una banca piuttosto che strutturare un'emissione che richiederebbe tempi e risorse che non si hanno a disposizione.

COME SVINCOLARSI DALLA DIPENDENZA DAL CREDITO BANCARIO

Alcune strade da percorrere però ci sono, anche se non sono semplicissime o per tutti.

«Se parliamo di imprese che fatturano 20-30 milioni allora è ipotizzabile un approccio sistematico a diverse forme di finanziamento, ma per le imprese più piccole, che fatturano un paio di milioni, al momento è difficile

pensarlo - prosegue Del Giudice - **A meno che l'imprenditore sia particolarmente smart e sia in grado di utilizzare formule come l'invoice trading, il crowdfunding o la ricerca di prestiti attraverso piattaforme di direct lending».**

L'alternativa è affidarsi a figure esterne.

«Il piccolo imprenditore è concentrato sul suo business, e dunque farsi da sé competenze nell'ambito del credito bancario può risultare complicato e, a volte, controproducente. **Ci si può però affidare a un consulente esterno**, figure che oggi escono dalle università con un'adeguata preparazione nel campo del credito e che possono suggerire strategie alternative. L'importante è che rimanga un soggetto terzo rispetto all'istituto bancario». Oggi anche molte società di servizio, come Artser, si stanno attrezzando a questo proposito con i propri commercialisti».

La banca, soprattutto per i più piccoli, rimarrà, però, sempre l'interlocutore primario. Anche perché il supporto di un consulente esterno richiede risorse da investire. Da non sottovalutare infine un fattore "culturale" con il quale fare i conti, e cioè l'abitudine del piccolo imprenditore a relazionarsi esclusivamente con l'istituto di credito di riferimento, con il quale si è sviluppato anche un legame difficilmente scindibile e che dunque rimarrà saldo, anche se le possibilità perché sia meno stringente e più fruttuoso anche per le Pmi ci sono tutte.