

Annarita **Cacciamani**

# Pmi: il credito negato

## Ecco come convincere le banche

Ottenere credito è una sfida per le Pmi: servono realismo, strategie concrete e un business plan che parli chiaro



**L'accesso al credito** rappresenta uno degli ostacoli principali per le piccole e medie imprese, realtà che costituiscono il cuore pulsante dell'economia italiana. Questo tema è strettamente legato alla capacità delle imprese di affrontare il mercato con strumenti finanziari adeguati, ma anche con una visione strategica ben definita. «Quando si va in banca, è fondamentale **dimostrare che il bisogno per cui si richiede il finanziamento è concreto e percepibile, non un'idea astratta**. Predisporre una domanda di finanziamento richiede credibilità, preparazione e un approccio strategico alle relazioni con le banche» spiegano **Gianpaolo Abatecola e Vincenzo Farina, rispettivamente professore di Economia e Gestione delle Imprese e professore di Economia degli Intermediari Finanziari** all'Università di Roma Tor Vergata.

### **IL PESO DELL'ESSERE PICCOLI**

Uno dei principali fattori che penalizzano le Pmi è il cosiddetto **peso dell'essere piccoli**, o liability of smallness. Questo concetto, ben radicato nella letteratura aziendalistica, evidenzia i diversi svantaggi strutturali delle piccole imprese, soprattutto quando anche molto giovani (liability of newness), rispetto alle grandi. Questi svantaggi spesso riguardano anche l'**accesso al credito**. «Le Pmi soffrono per la difficoltà di accedere alle risorse finanziarie, un problema che non di rado nasce dalla percezione di maggiore rischio associata alla loro dimensione ridotta», spiega il professor Abatecola. Quindi, nonostante il loro ruolo fondamentale per l'economia, le Pmi incontrano maggiori difficoltà nell'accesso al credito rispetto alle grandi aziende, a causa di fattori come **la minore capacità di fornire garanzie e la struttura finanziaria spesso meno consolidata**.

### **LE PROBLEMATICHE PIÙ COMUNI:**

- » **Tassi di interesse più elevati**, legati al maggiore rischio percepito.
- » **Procedure di valutazione più complesse e lunghe**, che impattano sui tempi di ottenimento del credito.
- » **Minor peso contrattuale**, che riduce la possibilità di negoziare condizioni vantaggiose.

Questi fattori creano un circolo vizioso, in cui la difficoltà di accedere a risorse finanziarie limita le opportunità di crescita e di sviluppo delle Pmi, aggravando ulteriormente la loro posizione competitiva. «Come anche evidenziato dai recenti processi di fusione e acquisizione in numerosi settori, molte imprese si trovano oggi non più a voler, ma spesso (addirittura) a dover crescere; ciò al fine di adattarsi strategicamente alle sfide di una competizione sempre più complessa ed energivora in termini di risorse e competenze», aggiunge Abatecola.

## **CREDIBILITÀ E REALISMO NELLA RICHIESTA DI FINANZIAMENTO**

Un aspetto cruciale per ottenere credito è la credibilità dell'impresa agli occhi delle banche e degli altri finanziatori. Questo passa necessariamente attraverso una presentazione chiara e realistica delle proprie esigenze e dei propri piani futuri.

### **QUANDO CI SI PRESENTA IN BANCA, È FONDAMENTALE:**

- » **Dimostrare il bisogno reale** per cui si richiede il finanziamento, evitando proposte vaghe o irrealizzabili.
- » **Predisporre un piano industriale dettagliato e credibile**, che non sia un semplice esercizio formale, ma rifletta le reali potenzialità dell'impresa.
- » **Evitare previsioni troppo ottimistiche (non supportate dalla situazione del settore e/o dalle caratteristiche aziendali)**, che potrebbero minare la fiducia del finanziatore.

«Un business plan che promette tassi di crescita irrealistici non è credibile» avverte il professor Farina. Inoltre, costruire un rapporto di fiducia con la banca, basato su trasparenza e continuità, può fare la differenza. «La relazione stabile consente alla banca di comprendere meglio le specifiche esigenze dell'impresa, offrendo soluzioni più mirate» evidenzia il docente.

## **IL RUOLO DELLA QUALITÀ MANAGERIALE**

Un altro elemento chiave per migliorare l'accesso al credito è la qualità manageriale. Le competenze gestionali di chi guida l'impresa sono fondamentali per convincere i finanziatori della solidità e

della sostenibilità del progetto.

Secondo Farina, le Pmi dovrebbero puntare su due direttrici principali:

- » **Investimenti mirati nella formazione manageriale:** è fondamentale potenziare le competenze dei dirigenti, non solo in ambito strategico e finanziario, ma anche in termini di leadership, innovazione e digitalizzazione.
- » **Sviluppo di ecosistemi collaborativi:** la creazione di reti di imprese, cluster e partnership strategiche consente alle Pmi di accedere a nuove risorse, tecnologie e mercati, oltre a favorire lo scambio di conoscenze e best practices. In questo contesto, le operazioni di fusione e acquisizione possono rappresentare un'opportunità per accelerare la crescita e consolidare la propria posizione di mercato.

«Le sinergie generate da queste azioni non solo rafforzano la singola impresa, ma contribuiscono anche a migliorare la percezione degli intermediari finanziari, rendendo le Pmi più attraenti per gli investimenti e facilitando l'accesso al credito», aggiunge.

### **FONTI ALTERNATIVE DI FINANZIAMENTO**

In base alle caratteristiche e alla fase del loro ciclo di vita, oltre al credito bancario, le Pmi possono esplorare **fonti alternative di finanziamento**. Tra queste, il professor Farina indica:

- » **Crowdfunding**, utile per progetti innovativi o di nicchia.
- » **Factoring**, consente alle imprese di cedere i propri crediti commerciali a una società specializzata (factor), ottenendo in anticipo una parte o l'intero valore dei crediti stessi. In questo modo, l'impresa migliora la propria liquidità e può accelerare i propri cicli di pagamento.
- » **Mercato del debito**, questa opzione permette alle Pmi di emettere titoli di debito, come i minibond, per raccogliere capitali direttamente sul mercato. Si tratta di uno strumento flessibile, che può essere utilizzato sia per finanziare la crescita che per rifinanziare debiti preesistenti.
- » **Venture capital e private equity**, per finanziare imprese con un alto potenziale di crescita.

Queste opzioni richiedono, però, una preparazione adeguata. **«Il ricorso a investitori esterni implica la necessità di adeguare la governance aziendale e sviluppare un sistema di controllo interno più strutturato»**, spiega Farina. **Gli incentivi pubblici, come i fondi di garanzia e le agevolazioni per particolari categorie di imprese, possono inoltre rappresentare un'opportunità per ridurre il costo del capitale.**

### **LA SOSTENIBILITÀ COME OPPORTUNITÀ STRATEGICA**

La sostenibilità, declinata secondo i criteri ESG (ambientali, sociali e di governance), è sempre più centrale per le Pmi. Farina sottolinea che **«adottare pratiche sostenibili migliora la reputazione dell'impresa, riduce il rischio di credito e attira potenziali investitori»**.

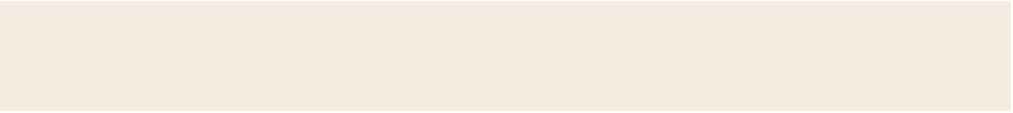
Per affrontare questo tema in modo efficace, le Pmi devono:

- » **Integrare la sostenibilità nella strategia aziendale**, evitando approcci superficiali o di facciata.
- » **Considerare la digitalizzazione come parte della sostenibilità**, migliorando i processi interni e riducendo i rischi legati alla cybersecurity.

**La sostenibilità legata all'equilibrio organizzativo, economico e finanziario**, come sottolinea il professor Abatecola, **è il pilastro fondamentale su cui costruire qualsiasi strategia**. «Un'impresa non può permettersi di trascurare le sue condizioni di equilibrio. Senza quest'ultime, è impossibile competere nel lungo termine e affrontare le sfide del mercato globale», afferma il docente.

### **UNA VISIONE STRATEGICA ED INTEGRATA**

L'accesso al credito per le Pmi richiede una visione integrata e strategica, che coniughi competenze, credibilità e capacità di adattamento. Gianpaolo Abatecola sottolinea l'importanza di un approccio realistico: **«Le Pmi devono puntare su piani credibili, evitando previsioni iperboliche che non convincono gli istituti di credito. Saggezza imprenditoriale e sostenibilità sono fondamentali per costruire un rapporto di fiducia»**.



Anche Vincenzo Farina insiste sulla centralità della strategia: **«La finanza non è un fine, ma uno strumento per realizzare gli obiettivi dell'impresa. Bisogna conoscere il ventaglio di possibilità che la finanza offre, scegliere strumenti adeguati e minimizzare i costi».**

Come evidenziato dagli esperti, quindi, il realismo e la preparazione devono essere il cuore di ogni iniziativa. Solo così le Pmi possono rafforzare la propria competitività e garantire una crescita sostenibile nel tempo.