

Crediti alle Pmi sempre più giù, arriva lo 'scoring'

1/5

Publicato il 6 Marzo, 2020 alle 9:52 da redazione in Banche per L'impresa



Ravelli & Partners

Independent Advisory Firm

Fusioni, Acquisizioni, Cessioni d'azienda,
ravelliandpartners.com

[APRI](#)

La stretta sui prestiti delle banche alle imprese non accenna ad allentarsi: secondo gli ultimi dati pubblicati da **Bankitalia**, a dicembre il calo dei prestiti si è attestato a -1,9%, in linea con il -2% del mese precedente. Risultati che descrivono la risposta di "un sistema bancario estremamente rigido", a un modello d'impresa che, tuttavia, se messo a confronto con quelli degli altri Paesi europei, "pretende molto" dalle banche. Ne è convinto Mauro Finiguerra, commercialista con esperienza trentennale nella consulenza aziendale strategica, collaboratore di Nexumstp Spa. Finiguerra, in un'intervista a Fortune Italia, spiega cosa cambia tra i modelli d'impresa italiani e quelli esteri facendo luce sulle origini del fenomeno del "credit crunch" e sulle possibili soluzioni per le micro e nano imprese italiane che decidono di chiedere un prestito.

Come cambia il rapporto tra impresa, imprenditore e capitale in Italia e negli altri Paesi Ue?

Il peso dei finanziamenti bancari nei bilanci societari delle imprese italiane è, in media, superiore al 60% del debito totale. Mentre in altri Paesi come Germania, Regno Unito e Francia è inferiore al 50%. Questo significa che oltreconfine prima badano a costruire qualcosa di concreto e poi, semmai, ricorrono al credito. Mentre in Italia spesso si chiede alle banche quasi di puntare su scommesse invece che su progetti ed idee imprenditoriali. Se da una parte è vero che l'imprenditore italiano ha maggiori difficoltà dei suoi colleghi europei ad accedere al mercato bancario, dall'altra sembrerebbe un po' cercarsela perché non si può neanche pensare che un'idea o un progetto d'impresa debbano essere interamente pagati dagli altri. Se l'imprenditore crede nella propria idea deve in qualche modo sostenerla anche con i numeri, o quanto meno con la capacità di usare il linguaggio giusto per dialogare con chi ha il capitale necessario a svilupparla. In questo senso invito gli imprenditori a guardare il film sulla storia di Enzo Ferrari, c'è molto da imparare da quella vicenda.

2/5