

Pmi, tre mosse contro il caro-spread

Chiara Bussi

«L'aumento dei costi legati allo spread? È una preoccupazione aggiuntiva per le Pmi che zavorra la nostra competitività sui mercati internazionali e rischia di trasformare l'accesso al credito in un muro: se finora facevano fatica ad avere finanziamenti solo le imprese in difficoltà, oggi la situazione tende ad accomunare un po' tutte». Bruno Scuto, presidente della Piccola Industria di Confindustria Campania riassume così il sentimento delle piccole e medie imprese colpite dal mal di spread. «Un disastro per le imprese italiane, ma anche per le banche – gli fa eco senza giri di parole Stefano Manzocchi, direttore della Luiss Lab of European Economics –. È come se aumentasse il tasso di cambio reale e a confronto il costo del lavoro e la burocrazia sono bazzecole: o si riescono a proteggere le imprese e il mondo del credito o sono in gioco la tenuta del nostro sistema manifatturiero, secondo solo alla Germania, e la permanenza nella zona euro».

Non c'è automatismo tra l'andamento dello spread tra BTP e Bund e il costo dei prestiti concessi dagli istituti di credito. L'allargamento del differenziale, che ha chiuso la settimana sotto la soglia psicologica dei 500 punti base, ma secondo gli osservatori è destinato a rimanere in altalena ancora per un po', è però un elemento che le banche tendono a "trasferire" sui costi dei prodotti offerti alla clientela (si veda Il Sole 24 Ore del 16 novembre). Cosa possono dunque fare le Pmi per proteggersi o almeno per arginare l'aumento dei costi legati all'effetto spread? «Innanzitutto – dice Franco Rebuffo, presidente della società di consulenza Alethia – devono pensare che la sola eccellenza commerciale non basta più e deve essere affiancata da una strategia finanziaria di medio-lungo termine. Serve una logica nuova nel rapporto tra banca e impresa all'insegna della partnership, con prestiti focalizzati su precise strategie aziendali». L'emergenza può dunque diventare per le Pmi un'occasione per ripensare ai rapporti con il mondo del credito, ma anche per rendere più efficiente la politica dei costi e per cogliere le opportunità provenienti da canali alternativi. Una tattica in tre mosse contro il caro-prestiti.

«Le condizioni che le banche applicano – ricorda Claudio Orsini, consulente in strategia di impresa – sono determinate dal costo della raccolta, dal rating dell'impresa che richiede il finanziamento e dal margine commerciale della banca. Se sul primo punto le Pmi non possono incidere perché si tratta di un costo oggettivo che l'istituto di credito sostiene per finanziarsi sul mercato, per gli altri due esiste la possibilità di intervenire cercando di migliorare il proprio rating aziendale per spuntare migliori condizioni». Un esempio? «In questo periodo – aggiunge Orsini – le aziende dovrebbero già sapere come si chiuderà il bilancio 2011 e conoscere l'eventuale impatto sul rating attribuito dalla banca per valutare manovre correttive prima della chiusura dell'esercizio». Spesso un altro scoglio da superare è quello delle maggiori garanzie richieste per ottenere un finanziamento. «Fino al 2008 – dice Giuseppe Pezzetto, Presidente di Eurofidi, società consortile di garanzia fidi – intervenivamo principalmente a garanzia di finanziamenti a medio lungo termine (i finanziamenti rappresentavano circa l'80% delle erogazioni e i fidi il 20% per cento). In questi anni di crisi la situazione si è notevolmente modificata: i finanziamenti rappresentano oggi poco meno del 40% dell'erogato mentre i fidi a breve hanno superato il 60%. Questa prospettiva è destinata, in questo periodo, ad accentuarsi ancora di più». Di pari passo, aggiunge un altro operatore che preferisce rimanere anonimo, diminuisce l'importo medio finanziato. Di fronte a questo scenario gli esperti consigliano di diversificare i rapporti con le banche, per ottenere maggiore disponibilità di credito, scegliendo a seconda del tipo di finanziamento. Un'altra strada che si può percorrere è quella delle linee di credito targate Bei, la Banca europea per gli investimenti, che stipula accordi con gli istituti di credito per finanziamenti che non scontano l'imposta sostitutiva e hanno spread più contenuti rispetto alle normali formule.

Al di là del rapporto con le banche le aziende devono "lavorare su se stesse". «Gli imprenditori devono capire che se vogliono uscire da questa situazione devono essere disposti a mettere i soldi in azienda e a ricapitalizzare per ridurre la dipendenza dal debito», dice Alessandra Lanza, responsabile Analisi e Ricerche economiche di Prometeia. Mezzi propri, ma anche un maggior controllo dei costi. «Occorre avere una visibilità sui flussi di cassa – spiega Giorgio Barbon, consulente esperto in controllo di gestione – se l'imprenditore sa, ad esempio, che avrà una diminuzione degli incassi dovuta alla stagionalità dovrà garantirsi la liquidità sufficiente per evitare di ricorrere a un nuovo indebitamento». A questo, prosegue il consulente, va affiancata una nuova strategia di controllo dei costi, compreso il tema scottante dei debiti commerciali, altro storico grattacapo per i "piccoli". Qui, dice Barbon, le

imprese devono «imparare dalle banche», applicando condizioni migliori ai clienti più affidabili.

«Le Pmi che hanno fatto meglio finora – conclude Lanza – sono quelle che si sono proiettate sui mercati internazionali e hanno investito in tecnologia e innovazione. Occorre seguire questa strada facendo massa critica, grazie ai consorzi o alle reti di impresa. L'unica cosa da non fare è rimanere fermi, perché questo significa chiudere e uscire dal mercato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

[Redazione Online](#) | [Tutti i servizi](#) | [I più cercati](#) | [Pubblicità](#)

P.I. 00777910159 - © Copyright Il Sole 24 Ore - Tutti i diritti riservati

partners **eEconomista**