

## Il credito tra merito e fiducia

PAOLO GUBITTA<sup>1</sup>

Questo numero di *Microimpresa* analizza la delicata relazione tra il sistema finanziario (e, in particolare, il segmento bancario) e le imprese. Si tratta di due attori che, a ben vedere, sono “condannati a collaborare”, perché nessuno dei due può vivere e prosperare senza l’altro. Ciò nonostante, il *fil rouge* del dibattito su questo argomento è quasi sempre centrato sulle incomprensioni e sulle responsabilità disattese. Ecco perché è rancoroso e inconcludente. Qualcuno potrebbe dire che il nocciolo della questione è *ben altro*, ovvero che gli imprenditori dovrebbero finalmente capire che il mondo della finanza non è fatto solo di banche e dovrebbero dotarsi delle competenze e degli strumenti gestionali per dialogare con altri operatori finanziari. Questi osservatori non hanno tutti i torti e le loro analisi sono corrette. Tuttavia per attuare una simile *rivoluzione* e per accompagnare le piccole imprese al ricorso di

<sup>1</sup> Professore straordinario di Organizzazione aziendale all’Università di Padova e Direttore scientifico dell’Area Imprenditorialità del CUOA.

forme di finanziamento alternative al credito bancario servirebbero strumenti facili, fruibili e un supporto convinto da parte dei *policy maker*. La sfida è dunque quella di comprendere perché la relazione banca-impresa sia così complicata, cosa si può fare per renderla più efficace ed efficiente e, infine, quali strumenti utilizzare per favorire canali alternativi al sistema creditizio anche per le microimprese.

I colleghi che hanno contribuito a questo numero ci aiutano a riportare il dibattito dentro i giusti binari: quello del *merito* e quello della *fiducia*.

Primo: non è vero che per aumentare il flusso di credito verso le imprese la strada più dritta sia l'allentamento monetario, specie se la liquidità non viene bene *orientata*. Il saggio di Antonella Malinconico ("PMI e credito nell'Italia post crisi: fra stagnazione e riforme del settore finanziario"), infatti, dimostra che in diversi Paesi europei alla maggiore disponibilità di liquidità non si è accompagnato un incremento di flussi verso il settore privato e verso le PMI; proprio per questo motivo la Banca Centrale Europea ha cercato di correre al riparo con nuove operazioni di rifinanziamento questa volta orientate (*targeted*) al finanziamento delle PMI e delle famiglie (TLTRO).

Secondo: per argomentare sul *credit crunch* bisognerebbe approfondire bene la questione. Su questo fronte, ci aiuta l'articolo di Daniele Previtali ("Banche, credito ed imprese nella crisi finanziaria: evidenze empiriche e possibili soluzioni"), che ci ricorda che siamo di fronte a questo fenomeno solo quando la domanda di credito rimane insoddisfatta per il funzionamento scorretto del canale creditizio, che impedisce alle imprese di ricevere un finanziamento che in condizioni normali avrebbero ricevuto.

Terzo: nel sistema bancario giacciono risorse "in attesa di imprese meritevoli (di riceverle)". Piaccia o no, mettendo insieme le

argomentazioni di Antonella Malinconico e di Daniele Previtali, si deduce che le responsabilità del *credit crunch* si distribuiscono in modo abbastanza equilibrato tra sistema impresa e sistema bancario e finanziario. Da una parte, una parte della domanda di credito delle imprese rimane insoddisfatta perché tali imprese non si *meritano* il credito che chiedono, cioè non hanno i requisiti. Dall'altro, le banche adottano comportamenti pro-ciclici e tendono a restringere i criteri di affidamento del credito durante i periodi di recessione, riducendo così la platea dei soggetti finanziabili. Infine, alcuni fattori esogeni come la crisi del debito sovrano, il congelamento del mercato interbancario e le richieste dei regolatori europei di rafforzare il livello di capitalizzazione hanno contribuito a generare la stretta creditizia.

Quarto: ci sono gli strumenti per uscire dall'*impasse*, ma non sono alla portata di tutti. Giuseppe Capuano ("Capitale di debito, capitale di rischio e MicroPMI: oltre la recessione più lunga dal secondo dopoguerra") ci ricorda che esistono gli strumenti giuridici per accedere a strumenti finanziari innovativi. Capuano cita i "Contratti di rete" e la possibilità di ricorrere ai "Mini-bond del Contratto di rete" con garanzie del Fondo Centrale di Garanzia per le PMI e/o della Cassa Depositi e Prestiti. È evidente che per utilizzare queste forme, le imprese devono cambiar passo, ma anche trovare supporto attraverso campagne di rafforzamento della cultura finanziaria e processi di aggregazione che consentano un miglioramento dell'accesso al credito.

Quinto: il merito di credito dipende dalla qualità della gestione e, quindi, è nelle mani di imprenditori e manager (senza distinzione di dimensione aziendale). La ricerca del Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali "Marco Fanno" dell'Università di Padova coordinata da Alberto Lanzavecchia ci dice chiaramente che "nel bel mezzo del cammin della crisi", ci sono stati degli *autentici cam-*

*pioni* che hanno saputo migliorare sistematicamente e contemporaneamente addirittura sette indicatori di performance, in termini di crescita, redditività e di rischio finanziario. Emerge altresì che non esiste una relazione evidente tra performance aziendale e classe dimensionale delle imprese, e su alcuni dei parametri analizzati le piccole imprese sovra-performano le medie e le grandi. Un altro modo per dire che conta la *dimensione adeguata* e che anche i più piccoli, se inseriti in *supply chain* virtuose o in reti di collaborazione, possono ottenere brillanti risultati.

Sesto: sul merito di credito pesa anche la fiducia nella proprietà dell'impresa. Il bel saggio di Attilio Fontana ci illustra l'esemplare storia imprenditoriale di un'impresa alle soglie dei cent'anni. Questo articolo è centrato sul tema della successione generazionale: ma è noto a tutti che dietro ad un'azienda che si rinnova nel tempo c'è sempre una buona finanza (e un buon merito creditizio).

Chiudo questo Editoriale riprendendo una lettura che feci quand'ero ancora ragazzino e frequentavo la Ragioneria. È tratta da *I Buddenbrook* di Thomas Mann. All'epoca, mi illuminò perché capii in un sol momento tutta l'importanza della fiducia per il funzionamento del mercato finanziario e per la prosperità delle imprese. Recentemente, ho ripreso in mano quel libro e la rilettura di quelle pagine sono state nuovamente illuminanti. Spero lo siano anche per i lettori di questo numero di *Microimpresa* e con questo spirito nel riporto alcuni passaggi:

«Finalmente tutti furono a posto. Il banchiere sedeva di fronte al padrone di casa, mentre il console presiedeva in poltrona dal lato più lungo della tavola. Lo schienale della sua poltrona sfiorava la porta del corridoio.

Il signor Kesselmeyer si curvò in avanti, lasciò pendere il labbro inferiore, districò un paio di occhiali dal groviglio che aveva sul panciotto e se li cacciò sul naso, arricciandolo e storcendo la bocca. Poi [...] sbirciò le carte e osservò tutto allegro: «Ahah! Ecco qui il bel regalo»

«Permetterà che mi faccia ora un'idea più precisa della situazione,» disse il console e allungò le mani verso il libro mastro. Ma subito il signor Grünlich tese sopra la tavola, a proteggere il libro, le sue mani lunghe, solcate da vene azzurre, che visibilmente tremavano, ed esclamò con voce commossa: «Un istante! Ancora un istante, signor padre! Oh, mi lasci premettere un'osservazione ancora!... Sì, lei si farà un'idea, al suo sguardo non sarà sottratto nulla... Ma mi creda: ella poserà gli occhi sulla situazione di uno sfortunato, non di un colpevole! Veda in me, babbo, un uomo che senza posa ha lottato contro il destino, e tuttavia ne è stato atterrito! In questo senso...»

[...] Trascorsero lunghi, terribili minuti di silenzio.

[...] Il console sfogliava il libro mastro, seguiva con l'unghia dell'indice colonne di numeri, confrontava date e segnava a matita su un foglietto le sue cifre minuscole, illeggibili. Il suo viso spossato esprimeva orrore dinanzi alla situazione di cui ora «si faceva un'idea»... Alla fine posò la sinistra sul braccio del signor Grünlich e disse turbato: «Pover'uomo!»

[...] Il console Buddenbrook era sinceramente commosso. Intenerito dalla disgrazia, che colpiva anche lui stesso, si era sentito trascinare dalla pietà; ma subito tornò padrone dei suoi sentimenti.

«Com'è possibile!» disse scuotendo sconsolatamente il capo... «In così pochi anni!»

«Un gioco da ragazzi!» rispose tutto allegro il signor Kesselmeyer. «In quattro anni si può magnificamente andare in malora! Se si pensa com'erano arzilli fino a poco tempo fa i "Fratelli Westfahl" di Brema...»

Il console lo guardava ad occhi socchiusi, senza né vederlo né udirlo. Egli non aveva espresso affatto, con le parole di prima, il pensiero sul quale in realtà rimuginava... Perché, si chiedeva sospettoso ma senza capire, perché tutto ciò proprio adesso? «B. Grünlich» si sarebbe potuto trovare già due, tre anni prima al punto attuale; lo si capiva alla prima occhiata. Ma il suo credito era stato inesauribile, aveva ricevuto capitali dalle banche, era sempre riuscito ad ottenere per le sue iniziative l'avallo di ditte serie come quelle del senatore Bock e del console Goudsittker, le sue cambiali avevano circolato come denaro contante. Perché proprio adesso, adesso, adesso.

[...] Il console sarebbe stato troppo ingenuo se non avesse saputo che il prestigio della sua ditta, dopo il fidanzamento di Grünlich con sua figlia, aveva recato vantaggio anche al futuro genero. Ma il credito di costui era dipeso così completamente, così smaccatamente, così esclusivamente dal suo? Grünlich di per sé non contava dunque nulla? E le referenze che il console aveva chiesto, i libri che aveva esaminato?... Comunque fossero andate le cose, la sua decisione di non muovere per questa faccenda neppure la punta di un dito era più ferma che mai. Dovevano accorgersi che avevan fatto male i conti! «B. Grünlich», com'era evidente, aveva saputo destare la convinzione d'essere tutt'uno con «Johann Buddenbrook». Questo errore, che sembrava orribilmente diffuso, lo si doveva correggere una volta per tutte!

«Fa lo stesso,» disse asciutto. «Veniamo al dunque. Se devo dare qui il mio parere di commerciante, mi rincresce di dover dire che questa è la situazione di un uomo sfortunato, sì, ma anche gravemente colpevole.»