

## Quale finanza per l'impresa?

PAOLO GUBITTA<sup>1</sup>

**M**icroimpresa torna sulla relazione tra finanza e impresa a poco più di un anno di distanza da un numero dedicato a questo tema dal titolo *Credito, merito e fiducia* (36/2014). Le ragioni sono presto dette. La *buona finanza* è essenziale al nostro sistema economico e lo sarà sempre più per sostenere i progetti di riorganizzazione e rilancio delle imprese. Le recenti cronache ci rammentano che gestioni bancarie scellerate rischiano di lasciarci eredità pesantissime, che renderanno ancora più difficile il già accidentato percorso che le piccole imprese si trovano a fare.

Se ci mettiamo dalla prospettiva degli imprenditori, qual è la situazione in cui ci troviamo?

Il credito stenta a ripartire e i finanziamenti alle imprese italiane rimangono al di sotto delle attese, perché il sistema creditizio si muove con estrema prudenza nei confronti del business (Daniele Nicolai e Paolo Gubitta). La situazione potrebbe essere migliorata

<sup>1</sup> Professore ordinario di Organizzazione aziendale all'Università di Padova e Direttore scientifico dell'Area Imprenditorialità di CUOA Business School.

attraverso un uso strategico del Fondo di Garanzia, che permette di aumentare il *merito di credito* delle piccole imprese, fornendo una garanzia pubblica a fronte di finanziamenti concessi dalle banche (Roberto Olivieri). Nel frattempo, le imprese continuano a soffrire, ma almeno in parte sono *artefici* di tale situazione, perché nel corso del tempo hanno creato strutture finanziarie caratterizzate da una leva relativamente elevata e da una forte dipendenza dal credito bancario (Antonella Malinconico).

Secondo alcuni osservatori, le difficoltà delle imprese sono la conseguenza dell'arretratezza del sistema finanziario e dell'assetto localistico delle banche, che porta a logiche più orientate al *relationship lending*. Il contributo di Cristina Demma smonta queste impressioni, dimostrando che l'offerta di credito non è stata influenzata dal grado di localismo ma dalla dimensione degli intermediari.

In attesa che il sistema finanziario (bancario e non) evolva, che i processi di aggregazione portino a dimensioni *competitive* e che il sistema giudiziario ponga fine alle scellerate gestioni di taluni banchieri, gli imprenditori (e quelli più piccoli in particolare) devono rimboccarsi le maniche per mettere in sicurezza le loro imprese e cavalcare il cambiamento.

Non esistono ricette, ma ci sono alcune indicazioni che emergono da recenti ricerche.

Le imprese che hanno aumentato la dotazione di capitale proprio negli anni a cavallo della crisi hanno raggiunto risultati economici migliori delle altre. La proprietà che mette mano al portafoglio quando sembra che l'economia sia al collasso lancia un segnale forte e chiaro che rassicura tutti (collaboratori, fornitori, clienti, banche), perché comunica che l'imprenditore crede in quello che sta facendo e vede opportunità per il futuro.

In parallelo, gli imprenditori devono sforzarsi per dotare le imprese di pratiche gestionali solide e leggere, che liberano

l'imprenditore dalle attività routinarie, creano i presupposti per professionalizzare la gestione e soprattutto svincolano l'impresa dall'abbraccio (a volte mortale) con l'imprenditore-fondatore-leader. Le imprese familiari di successo hanno fatto questo passaggio, lasciandosi alle spalle l'ossessione del controllo diretto e sviluppando maggiore capacità di affrontare il nuovo e l'imprevisto.

Per capire fino in fondo il comportamento di talune (non di tutte) imprese a proprietà familiare dobbiamo tener conto che oltre al risultato economico contano anche la legittimazione sociale, la salvaguardia della reputazione familiare, la qualità delle relazioni con i fornitori, con i clienti e con gli *stakeholder*, il desiderio di *contare* nella comunità e di essere membri attivi dello sviluppo locale. Si tratta di un tema molto caro ai piccoli imprenditori italiani e che a volte, nei periodi di difficoltà, pesa come un macigno.