
L'ACCESSO AL CREDITO PER LE PMI

Lo scenario attuale e gli strumenti a disposizione per imprenditori e consulenti di impresa

La situazione dell'accesso al credito per le piccole e medie imprese che costituiscono come noto il tessuto economico prevalente nel nostro Paese riflette quella che è la situazione internazionale dove le banche, a corto di liquidità e alle prese con problemi di assorbimento di capitale, hanno razionato il credito concesso alle imprese ed innalzato significativamente i tassi di interesse.

I vari settori che compongono il nostro sistema produttivo stanno risentendo quindi sia della crisi economica che della crisi del credito.

Il perdurare della stretta creditizia è confermato da quanto riportato dal Bollettino Economico redatto dalla Banca d'Italia in Aprile. I prestiti bancari alle imprese non finanziarie che fino ad Ottobre 2011 erano cresciuti hanno subito un brusco arresto. La variazione sui dodici mesi è divenuta negativa da Gennaio 2012 e a Febbraio si è collocata al -1,6%.

Il calo dei prestiti bancari ha interessato tutte le classi dimensionali di impresa ma ha colpito in modo più significativo quelle di minore dimensione. Questo andamento è conseguenza sia della minor domanda di credito dovuta all'indebolimento della capacità produttiva sia dall'irrigidimento dei criteri di erogazione dei prestiti da parte degli istituti di credito. La contrazione dell'offerta creditizia, che nel corso del 2011 si era riflessa sui margini di interesse, nell'ultimo trimestre dello scorso anno si è tradotta anche in una riduzione delle quantità erogate. Dall'inizio del 2011 lo stock di debito delle imprese è diminuito costantemente attestandosi a Dicembre dello stesso anno ad un valore inferiore di oltre il 20% rispetto alla media dell'area euro.

A questo quadro è necessario aggiungere il fatto che lo stato non è riuscito ad impegnarsi nel mantenere importanti finanziamenti anticiclici, e l'immobilismo dei comuni e delle province non ha alleviato i negativi riverberi sociali ed occupazionali.

Oggi molti istituti di credito nazionali ed internazionali hanno avviato negli ultimi mesi una campagna di riduzione degli impieghi concentrato in particolar modo sulle imprese che si trovano in maggiore difficoltà e che quindi avrebbero più bisogno della loro collaborazione per uscire dalla crisi: questo fatto ha ampliato le difficoltà produttive sommando le difficoltà produttive a quelle finanziarie.

Da una recente sondaggio della BCE sulle banche italiane emerge che nell'ultimo trimestre si è verificato un incremento significativo del livello di selezione per l'accesso al credito. Questo lo vediamo quotidianamente a tutti i livelli, ed è situazione di tutti i giorni confrontarci con commercianti, artigiani o PMI a cui la propria banca "ha chiesto di rientrare".

In questo contesto le PMI non solo devono dare ancora maggiore importanza alla propria “funzione finanziaria” in quanto troppo spesso in un contesto di “credit crunch” vengono ricercate soluzioni di emergenza che possono risolvere il problema nel breve ma che rischiano di creare maggiori problematiche alla struttura complessiva dell’azienda nel medio periodo.

Emerge quindi per le nostre realtà imprenditoriali fatte da PMI la necessità di “imparare” a relazionarsi meglio con gli istituti di credito locali e nazionali poiché molte volte l’accesso al credito o la gestione del credito rappresentano oggi la chiave del successo di un’impresa a tutti i livelli di fatturato.

La professionalizzazione della funzione finanziaria delle PMI ed il ruolo dei professionisti è stato il tema centrale del ciclo di convegni che sono stati organizzati dallo Studio Antognoli e dall’Agenzia Leasing MPS Aura Intermedia dal titolo “PMI e Accesso al Credito: il ruolo dei professionisti, delle banche e delle associazioni” effettuati a Viareggio, Lucca e Firenze.

Di fatto ciò che emerge chiaramente è che in un periodo di stretta creditizia la modalità con la quale un’impresa si presenta agli istituti di credito diventa uno dei principali fattori critici di successo.

Assume quindi particolare rilievo la figura di quello che si può chiamare il *Consulente del Credito*, rappresentata da professionisti provenienti dal mondo finanziario/creditizio che hanno le competenze e le professionalità per supportare le imprese nel dialogo con il loro socio più importante: la propria banca.

L’intento di una realtà come quella dello Studio Professionale Antognoli è quello di porsi al fianco delle PMI nella Gestione del Rapporto Banca e Impresa e di fornire il proprio supporto nella risoluzione dei problemi finanziari delle aziende.

Grazie all’esperienza di qualificati professionisti provenienti dal mondo del credito e della assistenza aziendale, lo Studio è in grado di fornire un servizio di consulenza indipendente alle PMI che vogliono gestire adeguatamente la propria funzione finanziaria.

Le soluzioni messe a disposizione dai professionisti dello Studio sono costruite grazie alla conoscenza del mercato che negli ultimi anni ha subito profonde trasformazioni e si caratterizza oggi per un forte grado di tecnicità e di selettività nell’erogazione.

I servizi offerti aiutano le PMI a gestire i rapporti con gli istituti in tutte le fasi del ciclo di vita della relazione banca-impresa ed in particolare nelle fasi di ricerca di nuovi finanziamenti, gestione del rapporto con le banche, prevenzione delle crisi finanziarie e di liquidità, ristrutturazione del debito.

In tutti questi casi il nostro professionista che supporta l’azienda e’ in grado di affiancare la PMI con un bagaglio di esperienza multidisciplinare, mettendo a disposizione i migliori contatti nel sistema bancario e le forti partnership sviluppate con la consulenza aziendale.

Michele Antognoli

ALCUNI CASI PRATICI AFFRONTATI

CASO A)

L'Azienda agricola che vuole investire nelle energie rinnovabili

Un importante azienda agricola ha la possibilità, concreta reale e praticabile di investire in un impianto per energie rinnovabili. Gli investimenti in questo tipo di impianti risultano particolarmente interessanti per le imprese agricole in quanto permettono di diversificare le proprie fonti di reddito ed in parte destagionalizzare.

Il bilancio prospettico dell'operazione consentiva agevolmente la dimissione dell'investimento le garanzie patrimoniali risultavano più che congrue ma non si trovava una società di leasing e project financing che finanziasse l'iniziativa in quanto la banca di riferimento non era disponibile.

Al momento il caso è in fase di risoluzione grazie all'attivazione di un "finanziamento energia" effettuato presso una banca molto attiva in questo comparto.

In questo caso l'affidamento dell'incarico ad un consulente del credito ha portato ad ovviare alle carenze conoscitive di un'azienda agricola non strutturata e quindi non in grado di interagire a 360° con il sistema bancario.

CASO B)

Il Commerciante al Dettaglio e che affronta la crisi di liquidità

Un commerciante al dettaglio di prodotti alimentari ha effettuato nel corso degli ultimi 5 anni importanti investimenti finalizzati all'ampliamento ed alla riqualificazione della propria attività.

Al momento attuale a causa della diminuzione del fatturato dovuta alla crisi del comparto risulta in crisi di liquidità in quanto il capitale circolante generato è negativo (le uscite sono maggiori delle entrate).

Il commerciante lavora attualmente con 4 istituti di credito presso i quali ha accesso rapporti di finanziamento di breve termine (scoperto di conto corrente) e di medio lungo termine (mutuo su immobile funzionale alla propria attività).

Fortunatamente l'imprenditore si è rivolto al proprio professionista di fiducia ed alla banca in maniera tempestiva ed è risultato quindi possibile effettuare una operazione di consolidamento e ristrutturazione del debito dove di fatto è stata "riunito" il debito presso un solo istituto, sostituito in parte il finanziamento a breve con il finanziamento a medio lungo e diminuito gli oneri finanziari mediante un allungamento del mutuo e la conseguente diminuzione della rata.

L'imprenditore ha risolto quindi la propria crisi di liquidità ed intervenendo nei giusti tempi è riuscito a non effettuare ritardi nei pagamenti delle rate del mutuo e a non andare in sconfinco evitando quindi che tali comportamenti andamentali provocassero un peggioramento significativo del proprio rating e quindi inibissero la possibilità di accedere a finanziamenti futuri.

Dott. Michele Antognoli

Studio Professionale Antognoli

Via Scirocco 53, 55049, Viareggio (Lucca),

Tel. +39 0584.39.34.44, Fax +39 0584.38.54.77

Cel. +39 366 1870111 , E-mail: michele.antognoli@alice.it

Dott. Michele Antognoli



Professionista del Settore Finanziario con un'esperienza decennale nella consulenza di direzione presso aziende ed Istituti Bancari e/o Fabbriche Prodotto

- ✓ Dal 2012 **partner dello Studio ConCredito**
- ✓ Nel 2011 **Manager** presso l'ufficio di Dubai presso Bain & Co
- ✓ Dal 2005 **Consulente di Direzione** presso Bain & Co Roma

- ✓ **Dottore di Ricerca** in Banca, Borsa e Assicurazioni presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Pisa
- ✓ **Dottore Commercialista** iscritto presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Lucca
- ✓ **Professionista Iscritto presso il Registro dei Revisori Legali** e Sindaco Revisore di società private



ConCredito – Consulenti del Credito, Via Scirocco 53, 55049, Viareggio (Lucca), Tel. +39 0584.39.34.44



Lo studio ConCredito e' una boutique di consulenza, con sede in Toscana ma operativa a livello nazionale, specializzata nel settore del Corporate Banking.

Lo studio ConCredito e' un marchio registrato di proprietà di Aura Mediazione Creditizia Srl, società fondata nel 2010 da un gruppo di investitori privati e manager con esperienza nel settore bancario, regolarmente iscritta presso l'Albo dei Mediatori Creditizi.

IL TEAM

Lo studio ConCredito si avvale dell'esperienza di qualificati professionisti provenienti dal mondo del credito e della consulenza aziendale, ed è in grado di fornire un servizio di consulenza indipendente alle PMI che vogliono gestire in maniera più professionale e qualificata le proprie finanze.

Le soluzioni messe a disposizione dallo Studio ConCredito alle Piccole e Medie Imprese sono costruite grazie alla profonda conoscenza del mercato del credito, che negli ultimi anni ha subito profonde trasformazioni e si caratterizza oggi per un forte grado di selettività nell'erogazione.

ConCredito – Consulenti del Credito
Via Scirocco 53, 55049, Viareggio (Lucca),
Tel. +39 0584.39.34.44, Fax +39
0584.38.54.77
www.concredito.it