

Credito alle imprese: servono business plan e flussi di cassa

Nuovi criteri Bce

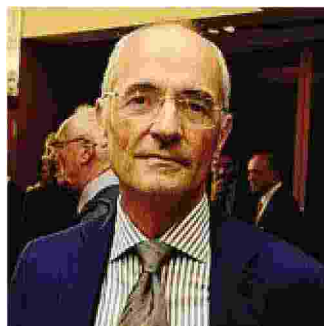
Convegno in Confindustria: per Comana è una «rivoluzione copernicana» il ruolo di Confidi Systema!

È una «rivoluzione copernicana» - per usare le parole di Mario Comana, economista e docente alla Luiss di Roma - quella che sta interessando i rapporti tra banche e imprese da quando il nostro sistema bancario è sottoposto non più alla vigilanza nazionale (Banca d'Italia) ma a quella europea (Bce).

Ciò ha delle ripercussioni sulla concessione del credito alle imprese i cui criteri si sono profondamente modificati, basandosi, ora, non più - come ha detto Comana ieri pomeriggio all'incontro sul tema promosso dall'area credito e finanza di Confindustria Bergamo - sulla

storia dell'azienda, e i suoi bilanci, ma sul domani, «sulla capacità di generare in futuro reddito e flussi di cassa». «Conta solo la cassa - ha aggiunto con una battuta - tutto il resto è noia». I prestiti dovrebbero quindi andare «più ai progetti e non tanto, o non solo, alle garanzie». Una cassa che bisogna avere «senza però compromettere l'attività ordinaria e la posizione patrimoniale dell'impresa».

E un fattore decisivo per ottenere il credito delle banche è il «business plan» che però - ha continuato Comana - «non va più scritto sulla carta da formaggio, come si è fatto talvolta in passato, ma anche qui deve indicare con precisione i futuri flussi di cassa e la capacità di ritorno nei confronti delle banche. Tra l'altro, qui con Confindustria Bergamo ci siamo sempre sforzati di educare le imprese a rap-



Mario Comana BEDOLIS

presentare non solo i loro bisogni ma soprattutto i loro progetti». I soldi per le imprese, comunque per Comana, «ci sono. Tantissimi. Ma per le imprese sane e buone».

Ha mostrato di ribellarsi un po' ai nuovi criteri Olivo Foglieni, presidente del gruppo di lavoro Credito e finanza di Confindustria Bergamo: «Vanno bene i flussi di cassa, ma le banche

dovrebbero tener conto della storia dell'impresa, se questa, ad esempio, per tanti anni si è comportata correttamente».

È stato Sergio Stornati, responsabile Credit Hub Lombardia di Unicredit, a spiegare nei dettagli come va presentato un credibile «business plan», aggiungendo peraltro: «Non bastano i soli numeri, l'azienda va conosciuta. E va analizzata nella sua capacità di stare sul mercato e generare flussi di cassa che le consentano poi di rispettare gli impegni verso le banche».

«Le imprese devono imparare ad essere chiare e trasparenti», ha intimato Lorenzo Mezzalana, presidente di Confidi Systema, il nuovo grande confidi a cui aderiscono Confindustria, Confagricoltura e Confartigianato. «Non basta più la lettura del bilancio - ha continuato Mezzalana - occorrono i cosiddetti «andamenti» che illustrano, appunto, qual è l'andamento dell'azienda, il che permette di ottenere il via libera delle banche. Nel caso delle pratiche gestite da Confidi Systema! accade nel 98% dei casi».

P. S.

