

Imprese, banche e atenei: le reti spingono ricavi e investimenti

Indagine Tagliacarne

Oltre un'azienda su due forte di queste relazioni stima un aumento dei ricavi

Marta Casadei

Sono le reti con le banche e le università, intese anche come relazioni nell'ambito delle quali scambiarsi competenze e conoscenze, a spingere i risultati economici delle imprese. Secondo un'analisi del **Centro Studi Tagliacarne** sul rapporto banche e imprese con una forza lavoro compresa tra i 5 e i 499 addetti, infatti, la quota di imprese che ha previsto incrementi di fatturato nel 2024 sale dal 28% di quelle che non hanno rapporti con banche e Università al 53,5% delle aziende che, invece, hanno rapporti con entrambi i soggetti.

Gli effetti positivi non si hanno solo sulle performance economiche, ma anche sul territorio: le relazioni con banche e università rappresentano un fattore trainante per stabilire altrettanti relazioni con soggetti radicati nella realtà locale. Così quasi la metà (47,4%) delle imprese che hanno relazioni con istituti di credito e atenei sviluppa anche rapporti con i soggetti locali, mentre in assenza delle relazioni di cui sopra, la percentuale di aziende che intrattengono rapporti con il territorio è estremamente limitata (2,3%). L'effetto di queste reti si nota anche sul fronte degli asset intangibili - e quindi il valore del brand, il know how, l'immagine e le competenze: le imprese che hanno relazioni con entrambi i soggetti, infatti, hanno registrato tra il 2021 e il 2023 un incremento degli asset intangibili del 15,2%, a fronte di un calo del 6,6% rilevato dalle aziende che non hanno alcun rapporto con banche e atenei.

Stringendo il focus sul rapporto tra aziende e istituti di credito, emerge come, anche in questo caso, le aziende che hanno un rapporto con le banche che va oltre il credito - ancora poche: si tratta del 12% - ha un impatto positivo sul fatturato: la quota di aziende che stima un aumento di fatturato nel 2024 è pari al 44%, contro il 28,9% di quelle che hanno solo una relazione ordinaria di finanziamento (*transaction lending*). Merito anche della personalizzazione e della componente umana: «Stiamo assistendo al ritorno di una nuova forma di personalizzazione del rapporto con gli intermediari finanziari per quanto riguarda le relazioni più complesse, mentre si fa sempre più spinto l'uso dell'intelligenza artificiale nelle tradizionali *transaction lending* soprattutto di back up» ha spiegato Gaetano Fausto Esposito, direttore generale del **Centro Studi Tagliacarne**. Che ha sottolineato come «proprio la complessità aumenta per i finanziamenti dei cosiddetti asset intangibili, oggi strategici per lo sviluppo della competitività e della produttività, che nel nostro paese crescono ad un ritmo inferiore non solo agli Stati Uniti, ma anche ai nostri principali competitor europei come Francia, Regno Unito, Spagna e Germania. Questa tipologia di relazioni richiede una maggiore vicinanza territoriale che rivaluta il ruolo delle banche locali. Anche per questo nell'ultimo anno abbiamo assistito ad un lieve incremento degli sportelli delle banche più piccole a fronte di una riduzione dell'8% di quelli delle banche più grandi. Lo stesso è accaduto per il personale, che è cresciuto di quasi il 3% nelle banche minori mentre si è lievemente contratto in quelle maggiori».

Queste relazioni rafforzate pagano anche nella spinta agli investimenti: oltre un'impresa su due (53,4%) tra quelle che hanno con le banche una relazione che va oltre il credito, prevede nel biennio 2024-26 di effettuare inve-

stimenti nella transizione digitale e il 74,5% nella transizione verde tra il 2024 e il 2026, contro rispettivamente il 30,1% e il 32,8% di quelle che si avvalgono solo di una semplice fornitura di servizi bancari di base. La propensione agli investimenti digitali sale nel caso in cui le relazioni includano anche gli atenei con il 55,4% delle aziende che pianifica investimenti entro il 2026.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA FOTOGRAFIA

12%

Relationship lending

È una percentuale molto ridotta quella delle imprese che hanno con gli istituti di credito una relazione più complessa, che va oltre il credito e include anche la consulenza.

53,5%

In crescita

La quota più nutrita di aziende del campione che hanno comunicato di aver registrato una crescita dei ricavi nel 2024 riunisce le imprese che hanno sviluppato delle relazioni sia con le banche sia con gli atenei. Per le aziende che non hanno tali relazioni la percentuale di imprese con ricavi in crescita si ferma al 28%

