

VareseNews

“Abbiamo sempre fatto così”. Ecco il vero ostacolo alla crescita delle Pmi

Pubblicato: Mercoledì 9 Luglio 2025



Quando un piccolo imprenditore ha bisogno di risorse, in Italia si rivolge quasi sempre alla banca. Raramente considera alternative, anche se oggi ce ne sono. È un'abitudine radicata, che fatica a confrontarsi con le sfide dell'economia contemporanea.

«Il bancocentrismo è un riflesso culturale, non solo tecnico. Si fa così da sempre, ma oggi non basta più» dice **Orazio Cucinotta** advisor e fondatore di **Core Financial Organization**, giovane realtà nata per accompagnare le Pmi in un percorso di crescita reale e strutturata. *(foto sopra Orazio Cucinotta)*

Cucinotta, lei si definisce advisor e non consulente, mi spiega la differenza?

«È una questione metodologica e funzionale. La consulenza è verticale, l'advisory è sistemica. Noi lavoriamo su progetti che integrano finanza, legal, IT e marketing. Costruiamo un percorso a 360 gradi per l'impresa».

Quando dice che il bancocentrismo delle imprese è un fatto culturale, cosa intende?

«Molti imprenditori, soprattutto nelle micro e piccole imprese, fanno fatica a mettersi in discussione. Spesso pensano: “funziona, allora perché cambiare?”. Ma oggi in un contesto volatile, incerto, complesso e ambiguo ciò che serve è avere una visione. L'advisor entra in gioco non per sostituirsi all'imprenditore, ma per aiutarlo a chiarire dove vuole arrivare e come. La leadership oggi deve essere condivisa, i processi trasparenti, la delega reale. Il cambiamento in azienda parte dunque dalla cultura di riferimento».

Come lavora Core Financial Organization? Mi fa anche un esempio?

«Avendo un approccio sistemico lavora in team: entra nelle aziende, analizza i processi, individua i punti critici e propone soluzioni. L'esempio? Prendiamo la gestione della tesoreria che è un nodo centrale nella buona gestione di un'azienda perché senza liquidità non c'è impresa. Ma la liquidità è il risultato di una strategia ben costruita. Invece molti imprenditori gestiscono i flussi di cassa in modo reattivo. Vanno sull'home banking, pagano quel che possono, poi si vedrà. Oggi il nuovo Codice della crisi d'impresa impone pianificazione e le banche chiedono solidità e progettualità».

Quanto contano la comunicazione e la trasparenza nell'accesso al credito?

«Il bilancio non basta, bisogna saperlo presentare, e soprattutto saper raccontare la propria impresa. L'accesso al credito si gioca anche sulla capacità di comunicare con trasparenza e con dati alla mano chi sei, cosa fai e che obiettivi hai».

Tra le oltre 60mila imprese del territorio la maggior parte sono micro e piccole. Il passaggio generazionale si fa sentire nel cambio culturale?

«Sono tante le aziende che stanno affrontando il passaggio generazionale. Osserviamo figli e figlie più formati, più aperti, più ricettivi. Insomma è un momento chiave anche per chi come noi vuole costruire imprese solide, strutturate, pronte per il mercato. Non è solo una questione di strumenti che pur servono. Noi entriamo con l'ambizione di far ragionare una pmi come se fosse una grande azienda, come se fosse quotata. I processi devono essere chiari, misurabili, replicabili».

Che cosa decreta il successo di un'azienda?

«Il successo non sta nei numeri astratti ma nella coerenza tra obiettivi e mezzi. Un'azienda può fatturare 300 milioni e non avere un euro in cassa. Se non pianifichi, il rischio è dietro l'angolo e allora investire su questo aspetto è un atto di responsabilità».

Spesso l'imprenditore di fronte alla proposta di integrare competenze risponde con l'affermazione "non ho budget". Da che cosa è dettata in genere questa risposta?

«Dalla paura. Se vuoi che la tua impresa cresca, devi crescere anche tu come leader. Quando si ha una visione, trovare risorse diventa una priorità. Il cambiamento costa, certo, ma l'immobilismo può costare molto di più».

Varese in ritardo sulla finanza innovativa: l'ecosistema finanziario punta a colmare il gap culturale

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it