

Credito e potere

**LE PICCOLE
IMPRESE
UN'OCCASIONE
(SMARRITA)**

L'analisi

I pessimisti sostengono che tante aziende che abbasseranno le saracinesche per le feste di Natale non le solleveranno più dopo Capodanno

**Credito, tasse e peso politico: la crisi delle piccole aziende
Prestiti col contagocce e il rimborso di debiti
dalla pubblica amministrazione non funziona**

Il mercato

In un anno dalle banche sette punti percentuali in meno di finanziamenti alle imprese e il mercato interno è stagnante

I settori

Oltre a edilizia e arredamento, la recessione colpisce l'indotto dei settori auto, siderurgia ed elettrodomestici, che risentono della crisi delle grandi aziende

La tenuta dell'alimentare

L'alimentare dà segni di maggiore vivacità, in linea con l'evoluzione dei consumi: l'acquisto di beni durevoli è rinviato sine die mentre i tagli alla tavola sono contenuti

**Passaggio
a Nord**

CRONACHE DI UNA SFIDA
di DARIO DI VICO

Nel mondo della piccola impresa c'è molta preoccupazione per i mesi a venire, quelli che ci porteranno alle elezioni politiche. I pessimisti sostengono addirittura che tante aziende abbasseranno le saracinesche per le feste di Natale e non le solleveranno più passato il Capodanno. I motivi sono lampanti e il presidente della Cna, **Ivan Malavasi**, li ha elencati impietosamente nei giorni scorsi all'assemblea della sua organizzazione.

Il mercato interno è stagnante, il credito arriva con il contagocce (7 punti in meno in un anno) e costa il 2% in più dei Paesi Ue, la procedura messa a punto per i pagamenti pregressi è quanto meno farraginoso, la tassazione è a livelli record (secondo Malavasi al 68,5%). C'è da aggiungere che nel frattempo la forza di pressione delle associazioni di rappresentanza si è stemperata. La Confindustria, che comunque resta la casa della grande impre-

sa, stenta a ritrovare il passo, **Re-te imprese Italia** è stata colpita da una preoccupante amnesia e le assemblee che si tengono di questi tempi appaiono dei puri riti organizzativi.

Va detto che non tutti i settori stanno subendo la recessione con la stessa intensità, l'edilizia e l'arredamento sembrano i più colpiti, l'indotto di auto/siderurgia/elettrodomestici risente della crisi in cui si dibattono le grandi aziende, l'alimentare invece dà tutto sommato segni di maggiore vivacità. Il tutto è in linea con l'evoluzione dei consumi, l'acquisto di beni durevoli viene rinviato sine die e invece i tagli alla tavola sono tutto sommato contenuti.

Per evitare la decimazione delle piccole aziende ci vorrebbe un cambio di passo. Partiamo dal credito. «Il rubinetto bancario tutt'al più sgocciola — racconta "Mister Pmi" Giuseppe Tripoli, il garante della piccola e media impresa —. La domanda di finanziamento resta elevata ma per le esigenze a breve, per avere il circolante in azienda. Non si è riprodotto un flusso continuo di denaro dalle banche alle Pmi». È vero che qua e là ci sono campagne pubblicitarie degli istituti di credito in cui viene sbandierata la vicinanza ai Piccoli, nei fatti e nei territori però queste buone intenzioni non arrivano. «La stessa evoluzione della cultura bancaria sul merito di credito procede troppo lentamente, le

suggerzioni sulla premialità di rating sono rimaste sulla carta e le potenzialità di una nuova relazione banca-impresa che sappia creare valore aggiunto sono anch'esse rimandate a tempi migliori» aggiunge Tripoli.

Eppure non c'è alternativa. Il guaio è che non si capisce chi dovrebbe prendere l'iniziativa. Il governo non sembra avere il monitoraggio del credito alle imprese come missione, le banche hanno altre priorità, le associazioni di rappresentanza non paiono attrezzate. E così anche la novità di poter emettere mini-bond da collocare presso i risparmiatori rischia di passare in cavalleria e non incontrare l'attenzione necessaria. Intanto il sistema dei Confidi, i consorzi di garanzia auto-organizzati, è precipitato in una situazione di estrema difficoltà. Si avverte il bisogno di avviare un percorso di aggregazione e di rivedere le norme che ne regolano la patrimonializzazione magari coinvolgendo le Fondazioni bancarie, ma tutto ciò può avvenire solo con un salto



di qualità nei controlli e sottoponendo i Confidi alla vigilanza della Banca d'Italia.

Veniamo ai pagamenti. Ed è sempre Tripoli che fa il punto: «Il meccanismo messo in piedi per rimborsare i debiti pregressi delle pubbliche amministrazioni nei confronti delle Pmi va a rilento. Manca sempre qualcosa». È stato predisposto il formulario per la certificazione dei crediti ma una volta non c'è la piattaforma online e un'altra l'autorizzazione all'intervento del Fondo di garanzia e così le banche hanno buon gioco a mostrare il braccio corto quando si tratta di scontare quei crediti e anticipare contante agli imprenditori. È vero che da gennaio scatterà la direttiva che obbliga a pagare dentro i tempi europei (60 giorni) ma la battaglia per recuperare il pregresso è quasi un corpo a corpo. E anche in questo caso si sconta una lentezza delle associazioni che dovrebbero assistere sul territorio il processo di rimborso e invece non riescono a farlo.

Sul tema delle aggregazioni il ritardo è altrettanto grave. Sono all'incirca 2.500 le aziende che sono entrate a far parte delle reti di impresa ma il numero è esiguo ed è dovuto per lo più all'iniziativa della task force della Confindustria. Gli artigiani dovrebbero partire anche loro ora che è stata riconosciuta alle reti la soggettività giuridica. Nel frattempo qua e là nei territori si cominciano a registrare acquisizioni e di recente un big dell'alimentare, Alberto Bauli, è intervenuto per chiedere al governo di rivedere il regime fiscale che regola le fusioni. La verità è che un'impostazione che lascia le aggregazioni solo all'iniziativa dal basso si è rivelata riduttiva e sfasata in termini tempora-

li. Le novità che lasciano più il segno sono le riorganizzazioni delle filiere da parte delle grandi aziende. Nell'abbigliamento e in genere nel lusso questi processi sono andati avanti e in molti casi, tra cui Prada, hanno sicuramente rafforzato le Pmi. Dall'indotto vecchia maniera si è passati a una partnership dura e regolata dalle leggi di mercato. In qualche caso i rapporti commerciali sono stati innervati con nuovi investimenti, progetti di e-commerce e politiche di formazione. Senza diminuire la pressione sul fronte delle reti forse bisogna ripartire da qui e settore per settore rafforzare le filiere. Un ruolo può svolgerlo anche una grande distribuzione che non fosse interessata solo a comprimere i prezzi.

Come si è visto, l'azione soggettiva delle forze di rappresentanza potrebbe far molto per invertire l'inerzia ma il «cambio di passo» stenta a farsi largo prima di tutto nelle teste dei gruppi dirigenti. Il rischio di stare con le mani in mano ad aspettare le elezioni è concreto, condito magari dall'illusione di strappare un sottosegretariato. Racconta Tripoli: «Le associazioni sono attratte in questo momento più dalla riorganizzazione del potere verticale che dalla cura orizzontale delle imprese, dovrebbero aiutarle a mettersi in rete, a trovare i manager giusti, ad affrontare i problemi finanziari e bancari. In qualche caso o in qualche provincia, dove ci sono le persone giuste, avviene».

Ma più spesso si finisce per dar vita a una convegnoistica minore in cui la gerarchia delle priorità sfugge.

 @dariodivico

© RIPRODUZIONE RISERVATA