

## Il caro-denaro

SE LE IMPRESE  
FANNO RETE  
LA BANCA  
FA LO SCONTO

**L'analisi** Gli istituti di credito per evitare il credit crunch: corsia preferenziale sui prestiti per chi decide di aggregarsi

# Se l'impresa si mette in rete ora la banca fa lo sconto

**-20%** Il calo della richiesta di finanziamenti negli ultimi tre mesi

di DARIO DI VICO

Per i Piccoli la parola chiave dei prossimi mesi diventerà «stretta creditizia» e stavolta la sensazione è quella di trovarsi in condizioni peggiori rispetto all'ottobre 2008, il primo *credit crunch* della Grande Crisi. Allora la chiusura dei rubinetti bancari si accompagnava a quella che sembrava un'improvvisa discontinuità dei mercati, ora si sa che il rischio è di lavorare dentro una prospettiva di depressione pluriennale con aziende che provengono a loro volta da un biennio difficile.

E se dunque il contesto recessivo è decisamente più fosco urgono scelte radicali. Non basta far legittimamente pressione sulle banche e sulla politica, ma le Pmi sono chiamate a cambiare anche i propri comportamenti. A cominciare dalla creazione di reti di impresa e di aggregazioni, una strada che può consentire loro sul breve di «meritarsi» condizioni di rating più favorevoli. Se vogliamo si tratta di un bonus anti-individualismo che può permettere a centinaia di aziende non solo di evitare la chiusura ma di avere una corsia preferenziale al credito a media gittata. Almeno tre banche si sono già dichiarate favorevoli a questa sorta di scambio con i Piccoli e anche altri istituti stanno valutando l'ipotesi.

I primi a muoversi sono stati quelli dell'Unicredit che nel luglio scorso avevano concluso un accordo con la Confindustria destinato a favorire le reti di impresa. Poi era arrivata la Barclays e nei giorni scorsi un'analogo iniziativa è stata presa dalla Bnl, sempre di intesa con la Confindustria. Sostiene Roberto Nicastro, direttore generale Unicredit: «Sono il primo ad essere preoccupato dal ri-

schio di credit crunch e dalla ridotta dimensione delle aziende che non permette di competere adeguatamente con le imprese estere più strutturate». Partendo da due problemi si può però costruire una soluzione che passa, inizialmente, attraverso la rete di impresa. La banca ovviamente non entra nel business ma ne diventa «il dodicesimo giocatore» modulando l'intera gamma dei prodotti e degli strumenti finanziari per soddisfare i bisogni di circolante, di investimento e fornendo la più ampia consulenza. «E' evidente che per noi dialogare con una rete è meglio che con una singola impresa — aggiunge Nicastro — Con la crescita della dimensione non basta più un ragioniere che si occupa della finanza aziendale ma ci vorrà un piccolo Cfo, chief financial officer. E di pari passo la rete userà strumenti finanziari più sofisticati. In definitiva se il business diventa più forte anche l'offerta di credito migliora». In concreto Unicredit si è impegnata a riconoscere quello che chiama «un quid positivo» alle imprese che hanno stretto un vero contratto di rete e abbiano proposto un business plan valido.

Anche la Bnl si è mossa in questa direzione sottolineando esplicitamente la necessità di «risolvere il problema della dimensione delle imprese» (Fabio Gallia, amministratore delegato). In concreto le reti potranno usufruire di prodotti finanziari ad hoc e di una sostanziosa riduzione dello spread.

Tutto bene dunque? In realtà dal mondo delle Pmi giungono segnali di insofferenza. Si sostiene che molti istituti di credito stiano



disdettando gli accordi sulle garanzie stipulati con le associazioni di rappresentanza e con i Confidi. Per cui da una parte scende verticalmente la richiesta di credito (negli ultimi tre mesi di almeno il 20% rispetto al corrispondente periodo del 2010), dall'altra chi continua a chiederlo per investire si trova davanti a una maggiore selettività e a un costo del denaro molto più alto. Di conseguenza l'utilizzo del «bonus per le aggregazioni» per essere credibile dovrà essere armonizzato con la soluzione degli altri problemi aperti. Secondo [Ivan Malavasi](#), portavoce di [Rete Imprese Italia](#), «devono essere rafforzati i confronti tra le banche e le associazioni per poter arrivare a una più puntuale individuazione del merito di credito» e nel frattempo «bisogna rimettere ordine all'intera filiera delle garanzie».

Ma al di là di una nuova dialettica banche-imprese cosa sta maturando in materia di concentrazione tra le Pmi? La verità, purtroppo, è che si va troppo a rilento. La crisi è ancora più veloce della capacità di rimettere in discussione i vecchi comportamenti. Secondo i numeri forniti da Aldo Bonomi, vicepresidente della Confindustria, sono state realizzate 127 reti che hanno interessato 644 aziende. Non ci sono numeri su aggregazioni dirette tra piccole imprese ma se non si tratta di casi isolati poco ci manca. Servirebbe una maggiore mobilitazione delle associazioni dei Piccoli, servirebbe che distretto per distretto venissero approntate delle task force capaci di andare sul territorio e stimolare il dialogo più aperto e franco con gli imprenditori. Nell'attesa speriamo almeno che a nessuno venga in mente questa volta di mobilitare di nuovo i prefetti.