

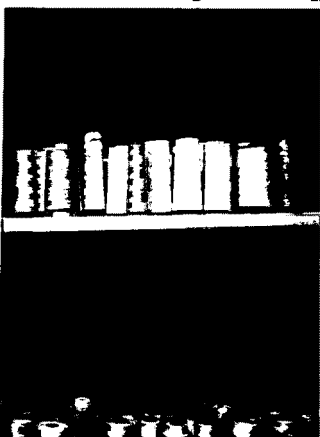
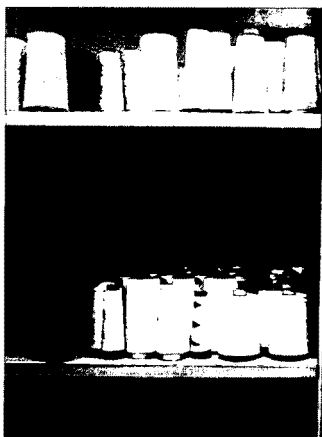
SELPRESS
www.selpress.com

Direttore Responsabile
Daniela Hamai

Diffusione Testata
371.344

ECONOMIA

INDUSTRIA / I FINANZIAMENTI IMPOSSIBILI



Sotto la banca L'AZIENDA CHIUDE

Una piccola impresa fiorentina. Che bussa a tutti gli istituti di credito. Inutilmente. E ora rischia di fallire. Una storia emblematica di aiuti negati

DI ROBERTA CARLINI - FOTO DI SIMONE DONATI

Aiuti, aiuti, aiuti. «Continuo a sentir parlare di questi aiuti alle piccole imprese. Ma dove sono?». Giuseppina Virgili, 51 anni, fiorentina, è una piccola, anzi piccolissima imprenditrice, che da quindici mesi cerca credito dalle banche per superare i marosi della crisi economica. Insieme a decine di migliaia di colleghe è tra le vittime del razionamento del credito bancario. La settimana scorsa la signora Giuseppina è andata al Monte di Pietà a impegnare il suo orologio. Ne è uscita con qualche centinaio di euro. Cosa che non è successa quando ha bussato, munita di carte e garanzie, alla porta di altre banche grandi e piccole: Unicredit, IntesaSanPaolo, Banca Toscana, Banca dell'Etruria, Cassa di risparmio di Lucca Pisa e Livorno, Credito Cooperativo di Signa, Cassa di risparmio di Firenze. Altrettante stazioni di un calvario nel quale molti piccoli impren-

ditori potrebbero riconoscersi, e che Virgili racconta tappa per tappa. Con l'orgoglio di chi non ha nessuna intenzione di chiudere bottega, in quel di Scandicci, per colpa del credit crunch planetario.

«I problemi sono iniziati nel giugno 2008, quando i clienti hanno cominciato a non pagare la merce». Prima che i ragazzi ben pettinati uscissero dalla banca Lehman con gli scatoloni in mano, la crisi aveva già bussato alle porte della Ishtar Italia srl, l'impresa di abbigliamento femminile che Virgili ha creato tre anni fa, dopo una trentina di anni di attività nel ramo del pellame. «Siamo in tre: io, mia figlia e un direttore commerciale. Disegniamo le collezioni, poi diamo il lavoro in conto terzi, accertandoci che tutto si svolga in Italia, e secondo le regole, dai tessuti alla confezione finale». Il progetto era chiaro: «Vestire la donna dai 30 anni in su, raggiungere un pubblico medio-alto, puntare sulla qualità». Fino al maledet-

to inizio estate del 2008 la cosa sembrava decollare. «Poi le boutiques hanno iniziato a non pagare per quello che avevano già comprato. Qualche negoziante ci ha ridato indietro la merce invenduta, che abbiamo dovuto dare agli stockisti per pochi euro. Per dire, un vestito da 100 euro lo stockista te lo paga tre. E noi a settembre dovevamo già fare il campionario per l'anno dopo». Il campionario, per le Virgili, è uno strumento di lavoro essenziale: «Senza quello, non sei in grado di vendere niente e quindi non puoi iniziare a lavorare. Però per farlo servono dei soldi, anche se non tantissimi». Così Giuseppina e figlia vanno all'Eurofidi, consorzio di garanzia per i crediti delle piccole e medie imprese, e ne escono con un bel progettino in mano. Un business plan a più tappe: «Portare il capitale sociale a 10 mila euro, fare il campionario, prendere una modellista interna, aprire un piccolo punto vendita nostro per fare cassa sullo stock, fino ad arrivare a una nostra rete. Così sì che si poteva lavorare». Su questo piano, da 130 mila euro complessivi, l'Eurofidi garantiva alle banche la copertura dell'80 per cento: vale a dire che le banche rischiavano solo il 20 per cento. E poiché per la prima tranche del credito bastavano 30.000 euro, alla banca a cui andava a bussare la signora Virgili chiedeva, di fatto, di rischiare sull'operazione 6.000 euro. «Prima doccia gelata a ottobre. Intesa San Paolo, nel centro di Firenze. Il responsabile small business della filiale mi fa una proposta: «Apriamo un conto su base attiva,

SELPRESS ■
www.selpress.com



Un lungo calvario e poi il paradosso: «Le prestiamo i soldi se in cambio ci dà 50 mila euro di deposito»

lei mi porta le ricevute e noi gliele incassiamo. Poi fra sei mesi parliamo del finanziamento che chiedete». Sei mesi? E nel frattempo? Giuseppina cambia sportello, allontanandosi un po': «Ciavevano consigliato di andare

a Empoli, perché lì la filiale Unicredit aveva un buon rapporto con Eurofidi. Ci hanno fatto lasciare le carte e dopo tre giorni ci hanno detto di no senza spiegare perché. Ho protestato, tirando fuori anche la storia dei Tremonti bond, che dovevano aiutare le banche a riaprire il credito alle imprese. Apriti cielo! Sembrava di parlare al Papa del diavolo». Ma con Unicredit non finisce lì. «Un giorno vado sul sito e vedo che c'è uno spazio per le lettere dei clienti: racconto tutta la mia storia e così dopo un po' mi chiamano da Firenze. Mi dicono che la mia pratica non risulta - e ci credo, non l'avevano proprio aperta - ma che mi consigliavano di andare alla filiale di Scandicci». Siamo a marzo, e la Virgili va.

«Non mi hanno neanche fatta sedere, mi hanno subito chiesto se avevo le fidejussioni reali»: cioè una persona che garantisse per lei, facendosi mettere un'ipoteca su una casa o un terreno. Insomma, le grandi banche a cui si è rivolta la nostra microimprenditrice chiedevano una copertura totale dai rischi, pur in presenza di un progetto approvato dal consorzio Eurofidi che garantiva in gran parte il prestito e col suo timbro certificava anche sulla fattibilità del piano. E le altre banche? «Nel frattempo ci eravamo rivolte a Banca Etruria, che ci ha

concesso uno scoperto di 10 mila euro sul conto corrente e 20 mila sugli assegni salvo buon fine. Il tutto, garantito per metà da un altro consorzio fidi e per l'altra metà da fidejussioni reali. Non solo: ci hanno anche fatto comprare 200 azioni della Banca, trat-

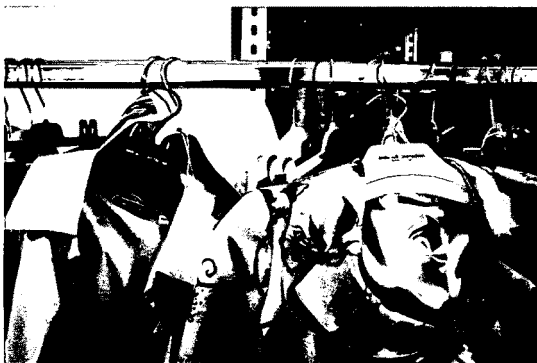
tenendo il 20 per cento in garanzia sugli assegni salvo buon fine». Fuori dal gergo: la banca scuce qualcosa, ma è super prudente. La signora Virgili a caro prezzo, mettendoci sopra tutto quello che ha, riesce a superare l'autunno e fare un minicampionario, ma non può guardare più in là. Con la primavera, la situazione precipita. «La Banca Toscana, con cui avevamo sempre lavorato, preme perché rientriamo da un debito di 15 mila euro, garantito da una fidejussione. Ci hanno detto che con le banche popolari era meglio. Allora siamo andati alla Cassa di Lucca-Pisa-Livorno: qui il direttore di filiale ha dato l'ok, ma il capoparea ha detto di no. Alla Cassa di risparmio di Firenze mi hanno detto che non abbiamo il rating, mentre alla Bcc di Siena, quella che dice in pubblicità «dove non arrivano le altre banche arriviamo noi», siamo giunti alla beffa: per avere il finanziamento dovevo lasciare in deposito 50 mila euro. Ma se

avessi avuto 50.000 euro non sarei stata lì». I paradossi non sono finiti. «Al centro antiusura della Misericordia potevano darmi 25 mila euro, ma solo se dimostravo di avere un reddito certo; mentre alla Sace, sì quella dell'accordo con l'Abi per i prestiti alle piccole imprese, mi hanno risposto che loro si occupano di cose più grosse; così come in Confindustria, qui a Firenze, dove hanno fatto sapere che non lavorano su progetti così piccoli». A proposito di grandi iniziative, adesso c'è la moratoria dei debiti delle imprese, prevista dall'accordo Abi-Tremonti: «Ho già chiesto, ma mi hanno detto che non ci rientro, perché non ho i parametri. Il fatto è che noi siamo piccoli, troppo piccoli. Dovremmo metterci insieme. Altrimenti l'unica strada è chiudere, o andare dagli strozzini. Ma perché devo chiudere? Io ne sono sicura: se avessi potuto lavorare avrei superato questo momento. L'altro giorno è venuto un rappresentante: gli ho dovuto dare il campionario dell'anno scorso. Dovevo partire per la Russia, avevo un giro di appuntamenti con potenziali clienti. Ma mi servivano 2.000

euro per il viaggio e non li avevo. Ho chiesto i buoni pasto alla Caritas. Mi hanno staccato la corrente allo show-room. Non ho più niente da portare al Monte di Pietà. Che faccio?» ■



Giuseppina Virgili. A sinistra e in alto: interni della Ishtar Italia di Scandicci (Firenze)



La carica dei 300 mila

«Rimettete i nostri debiti». Sono già circa 300 mila le piccole imprese che hanno chiesto di aderire alla moratoria dei loro passivi prevista dall'accordo tra Abi, governo, Confindustria e le principali organizzazioni del commercio e dell'artigianato.

Tra le misure, la sospensione per dodici mesi delle rate di mutuo o leasing delle Pmi, ma solo relativamente alla quota del capitale da rimborsare. Insieme alla moratoria, sono diversi gli strumenti annunciati nell'estate. A partire dalla Convenzione tra Abi e Cassa depositi e prestiti siglata ai primi di giugno, sulla base della quale le banche avranno 8 miliardi di garanzia della Cdp (di cui 3 entro febbraio 2010) per i prestiti alle piccole e medie imprese, e dall'accordo quadro tra la stessa Abi e la Sace, per garantire le anticipazioni bancarie sui crediti vantati dalle imprese verso l'amministrazione e sugli stessi finanziamenti con garanzia della Cassa depositi e prestiti. All'ombra di questi accordi, si muovono i grandi gruppi. Così, Unicredit ha siglato un'intesa con Cna, Confartigianato, Confcommercio, Casartigiani: 80 task force «per aiutare 10 mila imprese in difficoltà». Mentre Intesa San Paolo annuncia 3 miliardi per un mix di misure per gli affiliati Confcommercio: dal rinvio della rata all'allungamento delle scadenze, a mutui e rafforzamenti patrimoniali.

Foto: Terraproject / C. Neri

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.