

La grande crisi
LE RIPERCUSSIONI SULL'INDUSTRIA

Liquidità in pericolo. La stretta al credito
si fa sentire nei pagamenti alla subfornitura

Sostegni. Le aziende denunciano
l'assenza di validi apporti promozionali

Le piccole ripartono dall'export

Ancora buono il traino del commercio con l'estero - Previsioni nere per il 2009

A CURA DI
Katy Mandurino

Disorientati, preoccupati del futuro ma non ancora pessimisti, tenaci e pronti a cambiare passo, se necessario, ma con l'aiuto di istituzioni e banche.

Si presentano così i piccoli imprenditori del Triveneto, alla vigilia del X Forum nazionale della Piccola Industria di Confindustria, in programma a Bologna il 24 e 25 ottobre prossimi, dal titolo "(Ri)nati per l'export: la piccola industria e l'estero".

Alle problematiche croniche del comparto - il peso di fisco e burocrazia, il calo dei consumi, la sottocapitalizzazione e la poca struttura interna - si sono aggiunte nelle ultime settimane altre emergenze: la stretta al credito da parte del sistema bancario, in particolare, ma anche la sempre più evidente mancanza di sostegno delle istituzioni pubbliche, non tanto nel settore finanziario quanto in quello promozionale. L'andamento economico non è positivo - le previsioni Unioncamere per il 2008 danno a Nord-Est i consumi delle famiglie e gli investimenti in brusco rallentamento (+0,8% e +0,7%), lo sviluppo del Pil fermo allo 0,7%, stesso valore per l'occupazione - ma a sostegno della piccola impresa rimane saldamente l'export (previsto in aumento per la macroarea al 2,1% per l'intero 2008 ma già positivo nel primo semestre dell'anno: +1,9% in Veneto, +10,2 in Friuli-Venezia Giulia, +5,9 in Trentino-Alto Adige, dati Istat). Ed è proprio dall'export che le "piccole" intendono ripartire, per mantenere il ruolo di ossatura dell'economia italiana. «L'export è la strada da percorrere per rimettersi in piedi la corsa - dice Luca Cielo, presidente veneto della Piccola - I mercati di sbocco per le nostre imprese tipicamente manifatturiere sono ora i paesi dell'Est; Usa, Asia ed Europa, Germania in particolare, sono a rischio o soffrono come noi». «Le esportazioni vanno ancora bene - fa eco Walter Ortolan, presidente delle Piccole del Friuli-Venezia Giulia - i prezzi delle materie prime si sono stabilizzati e questo giova ai nostri ordinativi, ma preoccupa il calo nei prodotti di largo consumo». E le stime per i prossimi mesi e per il 2009 non sono affatto rosee. «Dopo la buriana finanziaria e la sfiducia dei consumatori ci sarà una rinascita - afferma Paolo Piffer, presidente delle piccole del Trentino - e si dovrà ripartire dall'industria in senso stretto, ma con regole finanziarie e bancarie diverse». «Il rischio è che la crisi finanziaria

LE VOCI DEI PRESIDENTI



Veneto.
Luca Cielo

«Bisogna puntare sull'Est e sulla Russia, Usa ed Europa soffrono come noi»



Friuli-Venezia Giulia.
Walter Ortolan

«Stabilizzati i prezzi delle materie prime, ora preoccupa il calo dei consumi»



Trentino.
Paolo Piffer

«Si deve ripartire dall'industria, ma con regole finanziarie diverse»



Alto Adige.
Benedetto Zito

«Nelle grandi realtà c'è aria di recessione e si pensa già alla Cassa integrazione»



Venezia e provincia.
Massimo Codato

«L'insolvenza delle Pmi è la stessa di 5 anni fa, non è giustificata la stretta delle banche»

ria si trasformi in recessione economica - aggiunge Benedetto Zito, presidente a Bolzano -; rallentano gli ordini dalla Germania e dall'Austria e alcune grandi imprese pensano già alla cassa integrazione».

A preoccupare le Pmi è il rischio di liquidità, ovvero la stretta al credito da parte delle banche. «C'è il problema del credito e c'è il problema dell'Euribor - denuncia Alessandra Pegorer, presidente della Piccola di Unindustria Treviso - I tassi sono altissimi e il prossimo anno ci saranno

tale circolante le aziende non riescono a pagare i loro fornitori». E Massimo Codato, presidente a Venezia, lancia una provocazione: «L'insolvenza delle Pmi è uguale a 5 anni fa, il mondo bancario non deve interrompere le linee di credito ma semmai aumentarle. Siamo un rischio calcolabile, un bene di rifugio e un mercato sicuro per le banche. E bisogna poter capitalizzare tutti gli asset, tangibili e intangibili». Parlando di internazionalizzazione, cioè che manca alle piccole imprese è anche un reale sostegno in termini di promozione e di rappresentatività del sistema Italia da parte delle istituzioni pubbliche e private. «Andando all'estero - dice Gian Domenico Cappellaro, presidente della Piccola di Belluno - l'azienda deve avere alle spalle una struttura forte, che garantisca sulla qualità imprenditoriale. In Baviera, ad esempio, esiste una rete di uffici ed enti di aiuto pratico, che qui manca». «Spesso le missioni sono inutili - denuncia la Pegorer - meglio aggregarsi tra imprese dello stesso settore, fare a monte patti comuni coi fornitori, concentrare le show room». «In questo senso - aggiunge Cielo - la Piccola del Veneto, assieme alla Piccola di Friuli-V.G. e Trentino-A.A., sta predisponendo un progetto promozionale per "vendere" all'estero l'intera macroarea».

TUTTI A BOLOGNA
I prossimi venerdì e sabato si tiene nella città emiliana il decimo Forum nazionale della Piccola Industria di Confindustria

no molte chiusure». «Per arginare l'erosione della capacità imprenditoriale e per evitare effetti drammatici sul tessuto sociale - dice Raffaele Bonizzato, presidente della Piccola di Verona - bisogna costruire nuovi prodotti finanziari, adeguati alla situazione di difficoltà». «Le piccole continuano ad essere competitive - aggiunge Alberto Toffolutti, presidente di Udine - , non hanno modificato il loro asset, hanno una filiera che funziona e rimangono credibili. Non è giustificata la restrizione al credito, che si sente soprattutto sulla subfornitura: senza capi-

fonti destinati ad artigiani e commercianti non sono aiuti diretti alle attività in difficoltà ma liquidità aggiuntiva per i consorzi fidi.

Anche il Cofidi Veneziano si sta muovendo a sostegno del sistema economico territoriale, grazie ad un accordo con Veneto Banca. La proposta, che verrà formulata ai clienti di Veneto Banca in provincia di Venezia con rating eccellenti e parallelamente agli associati di Cofidi Veneziano con analoghe caratteristiche, prevede un pacchetto che comprende fidi in conto corrente per favorire l'elasticità di cassa, una linea di smobilizzo dei crediti con un plafond consistente di anticipo fatture e la concessione di finanziamenti chirografi con l'applicazione di tassi convenienti. Saranno interessate all'offerta

katy.mandurino@ilssole24ore.com
Il Veneto aiuta le Pmi
documento a pagina 15-16

INTERVISTA Stefano Manzocchi

«Rischi maggiori per chi non innova»

di Andrea Marini



Economista. Stefano Manzocchi, professore alla Luiss-Guido Carli

«Le banche dicono che non c'è stato per le piccole imprese alcun restringimento del credito più penalizzante rispetto alle grandi. Ma basta parlare con chi si occupa della materia per capire che è in atto una richiesta di rientro e di rinegoziazione in termini penalizzanti». A parlare è Stefano Manzocchi, 45 anni, professore di economia politica alle Luiss-Guido Carli di Roma.

Manzocchi parteciperà al X Forum della Piccola Industria "(Ri)nati per l'export - la piccola industria e l'estero", che si terrà venerdì e sabato a Bologna. Il professore presenterà un panel previsionale sugli scenari economici per il 2009.

La stretta creditizia danneggerà anche la propensione ad esportare delle piccole e medie imprese?

Le Pmi hanno con le banche un problema strutturale. Gli istituti, quando accompagnano le aziende all'estero, hanno un approccio vecchio stile: forniscono credito all'esportazione e un punto d'appoggio con la filiale estera. Un supporto poco strategico, che potrebbe essere più proficuo se si estendesse alla consulenza sulle opportunità di business e sull'individuazione di possibili partner. Per quel che riguarda il credito, poi, hanno minore potere contrattuale con gli istituti e una maggiore difficoltà a trovare forme alternative di finanziamento.

Quanto durerà questa crisi?

Tutto il 2009. Le previsioni fino a poche settimane fa parlavano di una ripresa per metà anno. Dovranno spostare la svolta a dicembre. L'unico motore della crescita saranno paesi emergenti, soprattutto Asia ed Estremo Oriente.

Questo significa una ulteriore difficoltà ad esportare per le Pmi.

Si. Negli ultimi anni molte sono state costrette ad andare fuori Italia, a causa di un mercato interno debole. Ma esportare costa, per questo si sono rivolte a paesi più vicini: est Europa, Russia, nel Mediterraneo. Alcune hanno fallito, altre hanno avuto successo passando al segmento delle medie imprese. Il problema è che ora dovranno rivolgersi a business in continenti più lontani, dove tra l'altro aumenterà la concorrenza.

Quali i settori più a rischio?

I produttori di macchinari soffriranno il calo generalizzato degli investimenti. Sarà penalizzato, poi, chi non ha puntato

«Sarà penalizzato anche chi non sceglie la qualità e rimane nella fascia media»

«Si adottino forme di gestione più evolute, con manager specifici per ogni settore»

sulla qualità ed è rimasto nella fascia media.

Non saranno quindi in pochi, data la difficoltà delle imprese di ridotte dimensioni a innovare.

È vero, le Pmi non sono molto attive in ricerca e sviluppo. Operano soprattutto in settori come alimentare, legno-arredo, moda, meccanica. A parte quest'ultimo, non sono comparti dove si possono apportare grandi innovazioni. In Germania le Pmi (che sono già più grandi delle nostre) operano nella chimica, nella meccanica avanzata e nella farmaceutica, dove l'innovazione è all'ordine del giorno.

Occorrerebbe un rapporto più stretto con la università?

È difficile avvicinare le Pmi all'università. Questo può accadere solo nelle piccole realtà, con atenei legati in modo stretto al territorio.

Quale la causa della sottocapitalizzazione delle Pmi?

Strumenti come gli sgravi fiscali per le acquisizioni e le fusioni sono stati utilizzati molto poco. È difficile superare la mentalità individualistica del piccolo imprenditore, che vuole decidere tutto. Chi cresce deve puntare a forme di gestione più evolute, per esempio con un manager specifico per l'export e uno per il controllo della gestione.

In crescita

L'export delle province del Nord-Est in euro con le variazioni percentuali

Territorio	Anno 2007	Var. % anno '07/'06	1° semestre 2008	Var. % 1° sem. '08/'07
Verona	8.066.952.485	+3,8	4.018.833.102	+6,2
Vicenza	13.326.831.262	-3,6	6.087.602.609	-2,2
Belluno	2.650.959.509	+10,3	1.367.331.287	-2,4
Treviso	9.931.395.448	+1,1	5.170.752.501	+5,1
Venezia	5.126.997.263	+14,1	2.294.463.976	-4,9
Padova	7.423.830.433	+5,8	3.715.654.431	+2,3
Rovigo	998.252.865	+4,7	658.849.003	+29,8
Veneto	47.525.219.265	+2,7	23.313.486.909	+1,9
Pordenone	3.961.727.537	+10,5	2.113.740.712	+8,5
Udine	5.558.419.976	+11,1	2.960.405.825	+4,8
Gorizia	1.231.395.221	+13,6	846.336.220	+2,2
Trieste	1.579.520.023	+12,4	940.542.655	+50,6
Friuli-V.G.	12.331.062.757	+11,3	6.861.025.412	+10,2
Trento	2.996.322.900	+6,5	1.508.043.077	+0,2
Bolzano	3.149.591.750	+9,5	1.684.333.564	+12,3
Trentino-A.A.	6.145.914.650	+8	3.192.376.641	+6,2
Italia	358.633.067.719	+8,0	187.196.964.052	+5,9

Fonte: Istat

Le previsioni

Andamento previsto per il 2008 per i principali indicatori (in %)

Regioni	Pil	Consumi delle famiglie	Unità di lavoro totali	Regioni	Pil	Consumi delle famiglie	Unità di lavoro totali
Trentino-A. A.	0,4	0,9	0,3	Friuli-V. G.	0,7	1,1	0,9
Veneto	0,6	0,9	0,6	Nord-Est	0,7	0,8	0,6
				Italia	0,5	0,6	0,5

Fonte: Unioncamere - Prometeia, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane 2008

In soccorso. Dal Veneto 15 milioni per industria, artigianato e commercio - Il Friuli-V.G. creerà un finanziamento ad hoc

Dalle Regioni un sostegno ai Confidi

Gli enti pubblici e i Confidi sostengono il sistema economico, in allarme per la stretta al credito messa in atto, seppur non ancora in maniera massiccia, da parte delle banche.

La Giunta del Veneto ha approvato un provvedimento proposto dall'assessore al Bilancio Maria Luisa Coppola che mette a disposizione del consorzio di garanzia Neafidi la somma di 3,6 milioni di euro per le imprese venete. Grazie a questo apporto, Neafidi - che aggiungerà al plafond regionale altri 10 milioni di euro - potrà promuovere un circuito di nuove linee di finanziamento che permetterà alle aziende di accedere al mercato del credito per ulteriori 300 milioni di euro. Al contributo destinato alle Pmi si aggungerà quello di Unioncamere

del Veneto, che si attiverà al più presto per aumentare la dotazione dei fondi del capitolo del credito da destinare ai Consorzi di Garanzia Fidi.

Non solo: la Regione Veneto

DA UNIONCAMERE
Gli organismi veneti si attiveranno per aumentare la dotazione dei fondi da destinare ai consorzi di garanzia

sostiene anche il comparto dell'artigianato con altri 10 milioni di euro che saranno sblocati dal fondo rischi di Artigianacassa e il comparto del commercio con 1 milione e 250 mila euro. Anche i

fonti destinati ad artigiani e commercianti non sono aiuti diretti alle attività in difficoltà ma liquidità aggiuntiva per i consorzi fidi.

Anche il Cofidi Veneziano si sta muovendo a sostegno del sistema economico territoriale, grazie ad un accordo con Veneto Banca. La proposta, che verrà formulata ai clienti di Veneto Banca in provincia di Venezia con rating eccellenti e parallelamente agli associati di Cofidi Veneziano con analoghe caratteristiche, prevede un pacchetto che comprende fidi in conto corrente per favorire l'elasticità di cassa, una linea di smobilizzo dei crediti con un plafond consistente di anticipo fatture e la concessione di finanziamenti chirografi con l'applicazione di tassi convenienti. Saranno interessate all'offerta

più di 300 aziende virtuose, ma già sono state identificate oltre 600 piccole imprese per le quali sarà preparato un pacchetto dedicato a partire dalla primavera 2009.

In Friuli-Venezia Giulia la regione creerà un fondo di garanzia per l'accesso al credito da parte delle piccole e medie imprese. Il contributo è di 200 milioni di euro.

Mentre il presidente della Provincia di Bolzano, Luis Durnwalder, ha avviato una serie di consultazioni con tutte le categorie economiche e sindacali e soprattutto con il sistema bancario. Obiettivo: adottare eventuali iniziative di sostegno di risparmiatori e imprese, dal momento che già una ventina di aziende, che

esportano all'estero, hanno mostrato primi segnali di difficoltà.

Per studiare nuovi accordi e sinergie, sul tema si muovono anche le associazioni di categoria. Unindustria Rovigo ha incontrato lunedì, in un tavolo straordinario di discussione e confronto, sindacati e direttori di una decina di banche del territorio. Il sistema bancario ha assicurato piena disponibilità nel proseguire il dialogo e trovare soluzioni su misura con incontri mirati ed individuali.

«La soluzione - ha evidenziato durante l'incontro Francesca Libanori, consigliere di Unindustria con la delega per il Credito e vice presidente di Neafidi - è quella di creare un vantaggio "competitivo" per le nostre imprese, tramite una partnership forte tra la territoriale locale, il sistema bancario, l'organismo di garanzia degli Industriali veneti Neafidi, e l'appoggio degli enti pubblici».

Sigla un'intesa tra Expovenece e Assocamerestero

Più vicini i mercati dell'Est

Se la crisi incombe, le fiere spingono sull'acceleratore. Parte da questo presupposto lo slancio con cui Expo Venice - la nuova realtà fieristica nata in laguna - si propone sui mercati internazionali e porta a casa un accordo con Assocamerestero.

Sottoscritta la corsa settimana dai due presidenti, Piergiacomo Ferrari e Edoardo Pollastra, in occasione della XVII Convention Mondiale delle Camere di Commercio Italiane all'Estero, l'intesa nasce con l'obiettivo di promuovere un'azione congiunta per lo sviluppo sul mercato internazionale del "Sistema Venezia" e delle realtà produttive del Nordest ad essa collegate. «Dopo aver attivato manifestazioni con alto tasso di internazionalità, Expo Venice intende pro-

muovere aree di sviluppo sull'estero», rimarca il presidente. E la promozione del calendario fieristico di Expo Venice è il primo passo, ma «non mancheranno le occasioni per realizzare».

ROAD SHOW
L'accordo prevede azioni di promozione del Triveneto in 48 paesi stranieri attraverso la rete di settantaquattro Cdc

re operazioni direttamente in altri Paesi - spiega Ferrari -. Sono allo studio programmi in collaborazione con l'ICE e saranno organizzati diversi road show soprattutto nei paesi dell'Est europeo e Medio Oriente».

L'accordo è operativo da subito, attraverso la rete di 74 Camere di Commercio all'estero presenti in 48 Paesi. «I primi roadshow saranno a Monaco, Londra e Parigi - annuncia Ferrari -. Ma guardiamo soprattutto all'Est: saremo a Mosca, in Slovenia e in Croazia, poi in Medio Oriente. E stiamo preparando una azione congiunta con le istituzioni veneziane per l'Expo di Shanghai del 2010. Expo Venice non ha dubbi sull'efficacia delle istituzioni che promuovono il made in Italy nel mondo. «Lavoriamo con le Camere e con l'ICE - chiude il presidente -. Molti si lamentano, ma forse non sanno adattarsi alle strategie generali di queste strutture».

Gi. Ma.

SOLE 24 ORE
NORDEST

DIRETTORE RESPONSABILE
Ferruccio de Bortoli

VICE DIRETTORI
Gianfranco Fabi (vicario)
Edoardo De Biasi, Elia Zamboni, Alberto Orioli

COORDINATORE EDITORIALE
Luca Orlando

ART DIRECTOR
Francesco Narracci

PROPRIETARIO ED EDITORE:
Il Sole 24 ORE S.p.A.

PRESIDENTE
Giancarlo Cerutti

AMMINISTRATORE DELEGATO
Claudio Calabi

Sede legale
Via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano

MILANO
Marco Libelli (vicecaporedattore)
Marco Mancini (capeservizio)
Barbara Dsazba, Emiliano Sgambato, Silvia Sperandio

Grafico: Vincenzo Pontrelli (capeservizio)
via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano - Tel. 02 3022.1 - Fax 02 3022.2713 - e-mail: dorsiregionali@ilssole24ore.com

PADOVA
Marino Massaro (capeservizio) Katy Mandurino (capeservizio)
Erminia della Frattina, Barbara Ganz, Mauro Pizzin

Galleria Borromeo, 4 - 35137 Padova
Tel. 049 658923; 049 650684; 049 6997302;
049 8784846; Fax 049 658965

Stampa: Editoriale FVG S.p.A. - Via Palmanova, 290 - 33100 Udine
Tipografia Società Editrice "Nexus" - San Martino B.A. - Verona
Distribuzione Italia: md Distribuzione Media S.p.A. - Via Cazzaniga 1 - 20132 Milano - Tel. 02 2582.1

Abbonamenti: Il presente settimanale è inviato gratuitamente ai titolari dell'abbonamento al quotidiano Il Sole 24 ORE domiciliati nelle aree in cui il settimanale è distribuito in edicola.
Per ulteriori informazioni contattare il Servizio Abbonamenti al tel. 02 66814472. Orario: 8.30 - 19.00 dal lunedì al venerdì

Servizio arretrati: per i non abbonati inoltrare richiesta scritta via posta a: Il Sole 24 ORE S.p.A. - Servizio Cortesia, via Tiburtina Valeria km 68,700 - 67061 Cassol (AQ) tel. (prefisso 02 06) 3022 2888 allegando assegno postale o l'oppure via fax al n. (prefisso 02 06) 3022 2519 allegando la fotocopia della ricevuta di versamento sul c.c.p. 51927 intestato al Il Sole 24 ORE S.p.A.

Il costo di una copia arretrata di € 2,60

Gli arretrati sono gratuiti per gli abbonati al settimanale.

Pubblicità: Il Sole 24 ORE S.p.A. - SYSTEM - Direttore Generale: Fabio Vaccaroni Direzione e Amministrazione: Via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano Tel. 02 3022.1 - Fax 02 3022.2713 e-mail: direttore@system@ilssole24ore.com Filiale Padova: Galleria Borromeo, 4 - 35137 Padova - Tel. 049 6525288 Fax 049 652512 - e-mail: system@ilssole24ore.com

Il Sole 24 ORE
www.ilssole24ore.com

Copyright Il Sole 24 ORE S.p.A.
Nessuna parte di questo settimanale può essere riprodotta con mezzi grafici o meccanici, quali la fotocopiatrice o la registrazione, senza il permesso scritto della editore, anche se non pubblicati, non si restituiscono.
Registrazione Tribunale di Milano, n. 20 del 14/01/1999