

Banche e imprese. Rilevazioni Bankitalia riferite ai primi due trimestri dell'anno

Nell'edilizia il credit crunch colpisce soprattutto le Pmi

I prestiti calano dello 0,2% rispetto allo stesso periodo del 2010

NAPOLI

Antonio Vastarelli

È il piccolo imprenditore edile il prototipo del soggetto più "odiato" dalle banche che operano in Campania, se si analizza il flusso dei prestiti degli istituti di credito, che potrebbe subire una nuova stretta nei prossimi mesi, dopo un 2010 e un inizio 2011 che avevano visto un costante aumento del credito erogato, seppur incapace di colmare il crollo registrato nel 2009.

In molti casi, a rischiare il naufragio sono aziende sane o famiglie solide che attraversano un momento di difficoltà a causa, ad esempio, di ritardati pagamenti che spesso coinvolgono amministrazioni pubbliche. Tra giugno 2010 e il corrispondente mese del 2011, il tasso di crescita dei prestiti concessi dalle banche a clientela residente in Campania è calato dal 4% al 3,4%. La decelerazione, imputabile soprattutto alla componente dei prestiti alle famiglie, è proseguita nei mesi estivi, vede per le aziende ritmi di crescita pressoché costanti ma con dinamiche molto differenziate sia per dimensione che per settori di attività. Se, infatti, i finanziamenti a imprese con più di 20 addetti sono cresciuti del 5%, a esempio, quelli concessi alle imprese più piccole si sono limitati ad un debole +0,7%. Prestiti che sono aumentati del 2,9% verso le imprese manifatturiere, ma calati nel comparto edilizio che fa registrare un -0,2%. I dati arrivano dall'analisi congiunturale sulla Campania, relativa ai primi trimestri del 2011, realizzata dalla Banca d'Italia che sottolinea come le turbolenze finanziarie estive, che hanno inciso sul costo e sulla capacità di raccolta di denaro da parte delle banche, potrebbero portare a un sensibile peggioramento delle condizioni di accesso al credito nei prossimi mesi.

Ulteriori nubi che si addensano sulla testa delle famiglie e delle piccole e medie imprese del Mezzogiorno, già grava-

Banche e imprese

Diffusione dei modelli di credit scoring per la concessione dei crediti alle imprese (valori percentuali)

	2000	2009 totale	2009 a pmi	2009 alle grandi imprese
Per dimensione (Italia)				
Banche medie e grandi	10,6	99,2	98,7	94,9
Banche piccole in gruppi	6,2	80,1	83,1	72,9
Banche piccole non in gruppi	11,1	61,3	66,4	56,8
Banche di credito cooperativo	11,4	64,6	65,8	54,5
TOTALE	9,9	91,1	88,3	85,7
Per sede (solo banche piccole e Bcc)				
Nord Ovest	4,4	66,0	69,1	61,8
Nord Est	9,3	72,7	71,1	62,1
Centro	6,2	79,3	78,2	71,5
Sud e Isole	16,4	84,9	86,6	78,5
TOTALE	8,0	73,5	74,2	65,9

Importanza del rating nella concessione/pricing/monitoraggio del prestito alle imprese (saldi percentuali) - Solo piccole banche e Bcc

	Concessione	Pricing	Monitoraggio
Nord Ovest	31,6	13,6	38,5
Nord Est	51,3	26,8	61,6
Centro	43,8	32,6	45,7
Sud e Isole	57,0	25,3	38,0
TOTALE	46,2	27,5	48,8

Incidenza % dei prestiti alle imprese con difficoltà di rimborso (confronto Campania-Italia)

	Giugno 2007	Giugno 2010	Giugno 2011
ITALIA	12,6	17,6	18,6
Campania	23,0	25,8	27,6

Fonte: Indagine campionaria Bankitalia

te da tassi di interesse più alti (6,6% a breve termine, 150 punti base in più rispetto alla media nazionale) e da criteri più restrittivi per l'erogazione dei finanziamenti. In quest'ottica, vanno registrati i dati sul credit scoring (cioè sulle tecniche statistiche utilizzate dalle banche per la misurazione del rischio di credito delle imprese): in pratica, è un computer, con criteri prefissati, a stabilire se un'impresa può avere o no il prestito, senza una valutazione dei suoi progetti e prodotti. Il tasso di diffusione del credit scoring, per quanto riguarda piccole banche e Bcc, nel 2009, varia dal 66% del Nord-Ovest (il dato più basso) all'84,9% del Sud (quello maggiormente elevato) dove è applicato più alle pmi (l'86,6%) che alle grandi imprese (il 78,5%). Nel Mezzo-

giorno la valutazione quantitativa ha un peso superiore rispetto al resto del Paese, dove c'è invece una maggiore incidenza dell'analisi qualitativa. Il risultato è che, per un'azienda meridionale, ottenere un prestito è diventato quasi impossibile. Secondo l'Osservatorio Credito di Confcommercio, tra le imprese del Mezzogiorno che, nel terzo trimestre 2011, hanno richiesto un finanziamento o la rinegoziazione di un fido esistente, solamente il 32% lo ha ottenuto in misura pari alla richiesta, mentre il 48% o non l'ha ottenuto o ha incassato una somma inferiore a quella sperata. Tra le ragioni della stretta creditizia, Bankitalia indica anche l'elevata incidenza, nel Sud, dei prestiti alle imprese con difficoltà di rimborso che, ad esempio, in Campania so-

no saliti dal 23% del giugno 2007 al 27,6% del giugno 2011, contro una media Italia che passa dal 12,6% al 18,6%. Secondo una ricerca realizzata da Confindustria e Srm, inoltre, le sofferenze bancarie nel Mezzogiorno erano passate dagli 11 miliardi e 604 milioni del dicembre 2008 ai 19 miliardi e 153 milioni dello stesso mese del 2010 (quasi un raddoppio), con un tasso di sofferenza salito dal 5,1% al 7,2% (rispetto al 2,2% e 4,0% del Centro-Nord). Un dato destinato a peggiorare visto che, nell'ultima rilevazione, la Banca d'Italia registra un incremento delle sofferenze, in tutta Italia, del 39,9%: si fa un salto dai 72,9 miliardi di settembre 2010 ai 102 del settembre 2011, oltre la metà dei quali (66,6 miliardi) a carico delle imprese.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Caserta

Patto anticrisi con il Confidi lombardo

La crisi e la stretta del credito si fanno sentire ancora più con l'avvicinarsi del Natale. Tanto che a Caserta, la locale Confindustria ha escogitato un sistema per mettere al sicuro le tredicesime dei lavoratori delle imprese associate, grazie a un accordo con Confidi Province Lombarde.

L'intesa consentirà l'apertura di una linea di credito di breve termine (dai 4 ai 12 mesi per un importo massimo di 500mila euro), garantita appunto da Confidi Province lombarde, e finalizzata a sostenere temporanee esigenze di liquidità aziendale derivanti da squilibri temporanei tra entrate e uscite correnti. Esigenze di liquidità non solo legate alle incombenze di fine anno, insomma, ma che possano verificarsi d'ora in avanti con l'evolversi della crisi finanziaria in Europa.

«Nella sostanza, si tratta della possibilità di accedere a finanziamenti dedicati a soddisfare le esigenze straordinarie di cassa, non soltanto in occasione del pagamento di tredicesime e quattordicesime mensilità ai dipendenti, ma anche delle imposte, tasse e contributi vari», afferma Massimo Perini, presidente del Cpl che si impegna a garantire il 50% dell'importo finanziato con rimborsi mensili. Il tasso di interesse applicato è variabile, indicizzato all'Euribor 3 mesi, e maggiorato di un spread definito dalla banca (convenzionata) sulla quale si appoggia l'operazione. I costi variano in base al rating dell'impresa e alla durata del finanziamento.

Il presidente di Confindustria Caserta, Antonio Della Gatta, parla di «un nuovo strumento operativo in grado di rispondere adeguatamente alle esigenze delle piccole e medie imprese che operano nel nostro territorio», portando «vantaggi in termini di costo del credito» per chi lo utilizza, «proprio mentre la stretta creditizia operata dalle banche si fa sentire in tutto il Paese e, particolarmente, nel Mezzogiorno e nella nostra provincia».

An. Va.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

BREVI

TRENTI

Ntv presenta il nuovo «Italo»

Verrà presentato il 13 dicembre a Nola, presso le Officine Manutenzione Ntv, Italo, il nuovo treno costruito da Alstom. Verranno illustrate, da Luca Cordero di Montezemolo e Gianni Punzo, le sue caratteristiche tecniche, la sua configurazione interna ed esterna, con i colori della società. Verrà inaugurato anche l'innovativo e tecnologico impianto di manutenzione nell'area del distretto Cis, Interporto Campano, Vulcano Buono.

CONFINDUSTRIA

Rinnovo dei vertici a Salerno

Eletti dalla Giunta di Confindustria Salerno i componenti della Commissione di designazione per la nomina del nuovo presidente dell'Associazione. Questi i nomi: Gennaro Lodato di Silaro conserve Srl, Roberto Magliulo di Consulteq Srl, Alfonso Romaldo di Imag industria metelliana A.G Spa.

INFRASTRUTTURE

A Sapri arriva il metano

Conclusa la parte più consistente dei lavori che permetteranno, secondo un serrato calendario di interventi, la trasformazione a metano di tutte le utenze. Nei giorni scorsi l'inaugurazione del nuovo impianto, realizzato da Cilento Reti Gas Srl, concessionaria di progettazione, costruzione e distribuzione. La Cilento Reti Gas è partecipata al 60% da Gas Natural Distribuzione Italia Spa e al 40% dalla Bonatti Spa. La metanizzazione di Sapri rientra in un progetto più ampio che riguarderà la maggior parte dei Comuni del Cilento con un investimento di 100 milioni.

Informatica. Da Magic Solution (Napoli) un nuovo sistema di gestione

Tecnologia cloud a servizio della moda

NAPOLI

Eugenia Eboli

Parte da Napoli una piccola grande rivoluzione che potrebbe cambiare usi e costumi di piccoli e grandi esercizi retail del segmento moda. Una rivoluzione fondata su una "nuvola". Si chiama MagicStore il nuovo software di gestione, specifico per

singoli negozi ma anche catene e franchising dei settori abbigliamento, calzature, sport, intimo e accessori, realizzato da Magic Solution, azienda del capoluogo campano che opera da più di vent'anni nel campo dell'Ict. Un programma interamente costruito sulla tecnologia cloud computing, ossia quella che consente di

immagazzinare e gestire dati in server remoti (in una sorta di particolarissima "nuvola informatica", per l'appunto) così da assicurare grandi performance, disporre di diversi livelli di sicurezza, nonché offrire ai titolari degli esercizi la possibilità di scegliere molteplici soluzioni gestionali (dal self service al cosiddetto fully

managed), modalità di pagamento e fatturazione. MagicStore sfrutta le infinite potenzialità del cloud - tecnologia sperimentata con successo dall'azienda napoletana da ormai cinque anni - e consente così alle imprese del settore moda di lavorare in modo agile e semplice: la chiave di volta di questo rivoluzionario sistema consi-

ste infatti nel permettere l'accesso ai dati di un singolo negozio o di una rete di punti vendita da qualsiasi computer o dispositivo collegato a internet. Scondo stime della Magic Solution, il sistema MagicStore abbatte i costi di gestione fino al 50%, migliora la produttività e gli utili dell'impresa ed è pensato per offrire un servizio tecnologicamente avanzato ma facile da usare, concepito sui reali bisogni delle aziende del retail.

«Grazie al cloud - spiega il direttore marketing di Ma-

gic Solution Pina Tamburrino - la nostra azienda nel 2005 ha reinventato il proprio business». E scommettere significa spesso incassare: «Grazie ai forti investimenti che abbiamo effettuato negli ultimi anni - dichiara Paolo Tamburrino, amministratore dell'impresa partenopea - il nostro fatturato ha avuto un incremento del 103% tra il 2009 e il 2010, passando da 226mila euro a 459mila euro. Mentre per il 2010 si attende una crescita ulteriore del 161 per cento».

© RIPRODUZIONE RISERVATA