

DA MARZO DELIBERATI PRESTITI PER 193 MLN DESTINATI A 1.400 AZIENDE SICILIANE

# Dal Bds l'sos alle imprese

## Le strategie messe in campo da Unicredit per facilitare l'accesso al credito. L'ok di Confcommercio per superare la crisi

DI EMANUELA ROTONDO

**A**l Sud il denaro costa di più. Da Roma in giù gli imprenditori hanno sempre avuto più difficoltà ad accedere al credito rispetto ai colleghi del Nord. I tassi di insolvenza sono maggiori e le garanzie reali chieste dalle banche più alte. È sempre stato così e lo è ancora di più in un momento di crisi come quello attuale che sta mettendo in ginocchio anche l'economia siciliana. Per rispondere a questo stato di cose il Banco di Sicilia si allea con le associazioni di categoria e i confidi per aiutare le imprese in difficoltà a uscire dal tunnel. Come? Attraverso la più antica e sociale delle funzioni di una banca: erogando prestiti. A questo è dedicato Sos Impresa Italia, il progetto lanciato a livello nazionale da Unicredit e che ha messo a disposizione delle pmi siciliane un plafond da 360 milioni di euro. Ieri a Palermo, presso la direzione generale del Banco, l'amministra-

tore delegato del Bds, Roberto Bertola, e i rappresentanti di Confcommercio che ha aderito all'iniziativa, hanno fatto il punto sullo stato di attuazione del progetto partito la scorsa primavera. «In otto mesi, da marzo a ottobre di quest'anno», ha detto Bertola snocciolando qualche dato, «il Banco di Sicilia ha già deliberato nell'ambito del Progetto Impresa Italia 193,4 milioni di euro che hanno consentito di supportare quasi 1.400 aziende». «Il 42% di questi impieghi», ha aggiunto, «è stato deliberato a favore di aziende associate a confidi emanazione di Confcommercio. Inoltre, il Banco di Sicilia ha finanziato anche prescindendo dalla qualità e dalla trasparenza di bilanci: per essere più precisi, dall'inizio dell'anno, su un totale di 769 milioni erogati a breve termine a società di capitali, ben il 28% ha consentito di aiutare aziende con un roe inferiore al 2%. Sempre dall'inizio



Roberto Bertola

dell'anno abbiamo esaminato quasi 13.000 domande di finanziamento a piccole imprese, accogliendone positivamente circa 9.000. Fatta una percentuale, è come dire che ogni dieci domande presentate ne abbiamo accettate sette». Numeri confortanti soprattutto se si considera la difficoltà di accesso al credito più volte sottolineata in questi mesi dalle stesse associazioni di categoria. In tutt'Italia, ma soprattutto al Sud. Basti pensare che secondo gli ultimi dati della Cgia di Mestre, in Sicilia su ogni 100 euro di prestiti erogati dalle banche sono mediamente 43,2 gli euro richiesti di copertura (pari al

## Banca unica, oggi incontro coi sindacati

«Di certo c'è soltanto che la holding diventerà una banca unica. Nient'altro è stato deciso, né sul fronte degli esuberi né su cosa succederà al Banco di Sicilia». L'a.d. del Bds, Roberto Bertola, che oggi incontrerà a Palermo i sindacati, cerca di tranquillizzare gli animi quando si parla del progetto Unicredit di semplificare l'assetto organizzativo del gruppo attraverso l'unificazione dei marchi Unicredit Banca di Roma, Unicredit Banca, Unicredit Private banking, Unicredit Corporate banking e, infine, Banco di Sicilia (l'insegna di quest'ultimo, però, dovrebbe sopravvivere). A rischio c'è anche la sua poltrona. Perché, secondo i rumors circolati finora, il Bds perderebbe i suoi organismi decisionali. In testa presidente, amministratore delegato e cda. «A me non risulta», risponde Bertola che da Saluzzo, in Piemonte, si è trasferito a Palermo circa due anni fa per dirigere il Bds reduce dalla fusione di Capitalia in Unicredit. «Così come in passato», conclude, «gestiremo il cambiamento con professionalità. Non c'è mai stato un lavoratore che ha subito pesanti iniziative».

dell'anno abbiamo esaminato quasi 13.000 domande di finanziamento a piccole imprese, accogliendone positivamente circa 9.000. Fatta una percentuale, è come dire che ogni dieci domande presentate ne abbiamo accettate sette». Numeri confortanti soprattutto se si considera la difficoltà di accesso al credito più volte sottolineata in questi mesi dalle stesse associazioni di categoria. In tutt'Italia, ma soprattutto al Sud. Basti pensare che secondo gli ultimi dati della Cgia di Mestre, in Sicilia su ogni 100 euro di prestiti erogati dalle banche sono mediamente 43,2 gli euro richiesti di copertura (pari al

+2,3% rispetto al 2008), dati ben al di sopra della media nazionale pari a 29,6 euro.

«Le previsioni economiche», ha detto poi Luigi Taranto, d.g. di Confcommercio nazionale nonché consigliere d'amministrazione del Bds, «segnalano per il 2010 la conclusione tecnica della recessione. Ciò non toglie che la "coda" della crisi sia particolarmente insidiosa e che la stessa crescita attesa per il prossimo anno sia davvero debole. In questo scenario, resta confermata l'importanza di un rapporto collaborativo e cooperativo tra banche ed imprese».

«Con Unicredit», gli ha fatto eco Pietro Agen, presidente di Confcommercio Sicilia, «abbiamo trovato una mano tesa, e l'abbiamo voluta stringere nella convinzione, da parte nostra, che occorra un reale sostegno al sistema produttivo e non la compartecipazione passiva alla promozione di un nuovo "prodotto". È una strada che abbiamo voluto intraprendere con l'idea di trovare un'intesa per consentire una migliore comunicazione alle imprese, delle possibilità concrete di accesso al credito che questo accordo vuole offrire».

«D'altronde», ha concluso Agen, «noi i Confidi li abbiamo in casa. C'è un sistema di assistenza alle imprese che fa capo a Confcommercio».

«Facilitare l'accesso al credito è la strategia giusta per aiutare le imprese a superare la crisi», ha dichiarato Giuseppe Pace, presidente di Unioncamere Sicilia, presente all'incontro. «Nonostante alcuni segnali di ripresa», ha aggiunto, «le aziende sono ancora in affanno. Per questo è necessario incentivare un dialogo costruttivo tra banche, confidi e associazioni di categoria. Il tessuto imprenditoriale siciliano è fatto soprattutto di pmi. Da loro dipende lo sviluppo economico regionale e per questo vanno supportate». (riproduzione riservata)

## A RAGUSA IL DIBATTITO SULLE IMPRESE DI PADRE IN FIGLIO

# Il passaggio generazionale che mette in crisi l'azienda

**I**l tema del passaggio generazionale nelle imprese è un tema economico, ma ha anche dei profondi risvolti psicologici che possono incidere sulla gestione dell'azienda di famiglia. È questo quanto principalmente emerso nel corso del convegno «Il ricambio generazionale nelle imprese in Sicilia», organizzato nei giorni scorsi a Ragusa dal Banco di Sicilia. I lavori del convegno sono stati introdotti da Giovanni Francesco Antoci, presidente della Provincia di Ragusa, e da Giuseppe Tumino, presidente della Camera di commercio iblea, che ha espresso qualche preoccupazione sul futuro del cosiddetto «miracolo economico ragusano». Per Tumino, «nonostante Ragusa sia ancora la più attiva delle province siciliane, il rischio recessione è comunque reale e non si può far finta di nulla». Dal canto suo, Gregorio Squadrito, responsabile della direzione commerciale Sicilia Sud del Banco di Sicilia, ha evidenziato come il ruolo di una grande banca imponga di venire incontro alle esigenze del territorio in cui opera. «Da qui», ha detto Squadrito, «la scelta di occuparci del ricambio generazionale nelle imprese della nostra regione, sovente difficile e fonte di divisione anche in seno alle famiglie». Insomma, «nell'ottica che vede la prevenzione come

una mossa strategica assai più fruttuosa del tentare di rimettere a posto i cocci dopo che un'azienda ha avuto grossi problemi, è meglio attrezzarsi per fornire agli imprenditori siciliani strumenti di comprensione per affrontare il momento della transizione». L'economista Antonio Pogliese, anche lui presente all'incontro, ha invece evidenziato l'aspetto psicologico del passaggio di testimone: «È umanamente comprensibile come ognuno ritenga se stesso l'artefice unico dei successi dell'impresa che dirige. Ma bastano due volontà contrapposte sulla medesima posizione a creare guai grossi per un'azienda». La soluzione? Pogliese non ha dubbi: «Padri e figli dialoghino sempre e su tutto perché è solo dal confronto che può scaturire la crescita». Per l'imprenditore Giovanni Damigella, titolare della Mondial Granit, azienda del ragusano che si occupa di marmo, «è ormai chiaro come i dati sulla moria di aziende causata da un errato passaggio generazionale siano allarmanti». Damigella ha parlato di circa un 50% di imprese che in Sicilia falliscono «per non aver voluto affrontare per tempo il problema del ricambio o non averlo saputo gestire. Di fronte a una simile percentuale non ci si può permettere di perder tempo o di prendere sottogamba la questione».