

CAMPANIA

IL CREDIT CRUNCH BLOCCA I PICCOLI



di Vera Viola

In una Campania attanagliata da una crisi cronica e alle prese da tempo con il credit crunch, pagamenti e saldi avvengono in tempi inversamente proporzionali alla dimensione delle imprese.

Più piccole sono, più lunga è l'attesa per vedersi saldare quanto dovuto. I tempi per incassare sono elastici: vanno dai 65 giorni dalla consegna ai 200 o più per le più piccole e per quelle del circuito distributivo all'ingrosso locale, con conseguenze a catena per fornitori, trasporti e servizi.

Secondo i dati dell'Unione industriali di Napoli, nel 2010 la situazione era migliore: tra le imprese meridionali la puntualità era aumentata di due punti percentuali, dal 37,77 al 39,77 delle aziende monitorate, e in Campania raggiungeva quota 40,5% con un aumento di 2,1%. Nel 2011 invece un'inversione di tendenza: lo stock delle sofferenze verso le banche è cresciuto del 18%, con un'incidenza sui prestiti bancari passata dal 25% al 28% circa. «Un peggioramento dello stato dei pagamenti nella filiera - commenta Carlo Palmieri, presidente della sezione moda dell'Unione industriali e vice presidente di Pianoforte Holding (che controlla Carpisa e

Yamamay) - Sofferenza avvertita soprattutto dalle piccole imprese, già vessate da tasse e costo del lavoro». Analisti sottoscritti da Maurizio Madaloni, presidente della Cdc di Napoli e di Commercio regionale: «Un fenomeno in ascesa quello dell'allungamento delle scadenze. In molti casi i ritardi tra imprese sono conseguenza della difficoltà di accesso al credito». Banche sotto accusa? «Le responsabilità vanno ripartite - per Antonio Ricciardi, ordinario di economia aziendale alla università della Calabria ed esperto di distretti - Le imprese devono patrimonializzarsi e le banche allentare la stretta».

Tira ana migliore nelle (poche) imprese di dimensione maggiore orientate alle esportazioni. Un esempio è Isala & Isala, che conta oltre 200 dipendenti e un fatturato 2011 di 28 milioni, con una previsione di 32 nel 2012. «Vendiamo il 50% negli Stati Uniti - spiega l'a.d. Giovanni Mannucci - con incassi in media entro i 60 giorni dalla consegna. I russi pagano all'istante, il Far East con una lettera di credito a 70 giorni. I problemi ci sono in Europa e in particolare in Italia, dove si arriva a incassare anche dopo 140 giorni».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

EXPLOITIN
ASIA E USA

Monica D'Ascenzo