

Il settore lancia l'allarme

Le fusioni bancarie hanno "seccato" il legno

■ ■ ■ **GIULIA CAZZANIGA**

■ ■ ■ Il tarlo del legno-arredamento, in un periodo di piena ripresa, sono le grandi banche. L'export del settore corre - nel 2007 segna 8,4 punti percentuali di miglioramento dallo scorso anno, pari a 13,717 milioni di euro - e «finalmente si comprende "piccolo è bello", contrariamente a quanto si diceva negli anni scorsi», come ha affermato ieri Rosario Messina, presidente di Cosmit (l'ente fieristico milanese che nel 1961 ha dato vita al Salone Internazionale del Mobile).

Ma il tessuto del settore, le piccole imprese, lancia l'allarme: la nascita di sempre più grandi gruppi bancari non ci aiuta. «Le fusioni "mastodontiche"», spiega il presidente di Federlegno-Arredo Roberto Snaidero a *LiberoMercato*, «stanno mettendo in crisi le piccole aziende. Sono stato pregato dai nostri associati di portare questo messaggio. Mi raccontano che non esiste più il rapporto umano con la banca, con il direttore, come prima accadeva. Che i grandi istituti hanno perso il rapporto con il territorio. E si creano incomprensioni, problemi: un imprenditore lombardo mi spiegava le difficoltà attraversate quando, avendo ottenuto due fidi con due banche, queste si sono poi fuse, creando condizioni niente affatto favorevoli alla sua impresa». E sì che per il settore il momento è d'oro.

Il punto sui risultati ottenuti del 2007, ieri a Milano, si è svolto al grido di "positività profittevole". «Il made in Italy risorge, e nessuno potrà mai competere in qualità e design», diceva Messina.

E lo stesso Marco Fortis, vicepresidente della Fondazione Edison, da "esterno", snocciolava percentuali di crescita importanti. «L'export del settore mobili è stato pari a due volte il valore dell'export totale della Danimarca», spiegava, «e in Russia le esportazioni italiane stanno dietro soltanto ai settori abbigliamento e meccanica».

«I mercati emergenti non potranno mai stritolarci in questo campo», continuava, «perché l'imprenditoria italiana in questo campo detiene una leadership, e soprattutto una competenza, difficilmente "copiabile". Così anche imprese di pochi impiegati riescono, grazie a un lavoro di qualità, ad andare all'estero». Ma proprio in merito a queste ultime anche Fortis ammette che «si sta creando uno squilibrio a livello territoriale nel rapporto tra banche e imprese». «Parlo di questo settore, ma non solo. A Fermo, negli anni, lo sviluppo del settore calzaturiero si è avuto grazie alla Carifermo, a Novara la rubinetteria è stata sostenuta dalla Popolare di Novara», racconta, «e nel nostro Paese così è sempre avvenuto. Ferrari stesso ottenne credito all'inizio soltanto dal Banco San Geminiano San Prospero, oggi del gruppo Popolare di Verona».

«La sfida più grande oggi per i gruppi bancari», dice Fortis, «è avere successo dove lo hanno avuto le Popolari e le banche di Credito cooperativo, o le piccole Casse di Risparmio, tradizionalmente interlocutori unici e privilegiati delle piccole imprese. Da uno studio della Fondazione Edison, che verrà pubblicato l'anno prossimo, emerge che al Nord Est crescono sempre più le Bcc, che stanno prendendo lo spazio di Antonveneta, i vuoti da lei lasciati da quando ha cominciato a passare di proprietà in proprietà. Qualcosa si sta muovendo: Unicredit e Ubi, come altre, stanno sviluppando progetti per il territorio. Sicuramente però, il rischio di una distanza si fa sempre più accentuato».

«Ritengo», conclude, «che sia un sistema da riformare ma *governance e management* rischiano di cambiare autoreferenzialmente, perdendo l'approccio "localistico". Perché il tessuto alla fine si rigenera, dando opportunità alle capacità di credito locali». Grandi banche avvisate...

