

di Stefano Foltri |

## A- A+ imprese, "La mia azienda ostaggio della paura delle

La email che arriva in redazione al *Fatto* ha questo oggetto: "Richiesta di aiuto". **Daniela Cestelli**, 27 anni da Siena, la scrive a metà novembre in un momento di disperazione: "A soli 27 anni mi trovo a dover fronteggiare giornalmente i fornitori che non posso pagare. Ho capito cosa può provare un uomo o una donna che tenta il suicidio a causa del cattivo andamento dell'azienda". La storia di Daniela riassume meglio di ogni rapporto **Censis** o giaculatoria di **Confindustria** che cosa c'è dietro espressioni come "*credit crunch*", la stretta creditizia, e chiarisce perché l'Italia nel 2014 può sperare di avere una crescita striminzita dello 0,7 per cento.

### Vendere il ragù di cinta a cinesi e indiani

"Mi sono laureata in Lingue e civiltà orientali alla Sapienza di Roma, ho studiato cinese, indi e inglese. Ho fatto una ricerca di mercato per capire cosa cercano i nuovi ricchi dei Paesi emergenti, ho capito che quando hai tutto vuoi l'elisir di lunga vita, tra i cui ingredienti c'è il cibo di qualità. E l'Italia può offrirlo", racconta Daniela. Nel settembre 2012 prova quindi a diventare imprenditrice: nasce la società **L'Ultimo Podere** ([www.ultimopodere.eu](http://www.ultimopodere.eu)), 200 mila euro di capitale sociale (costituito però da un software conferito dai soci all'azienda), l'idea è di vendere in tutto il mondo i sapori della **Toscana**, la Pomarola, il ragù di Chinina, il ragù di Cinta, sughi in barattolo pensati per i palati cinesi e indiani. "Sono prodotti di altissimo livello, biologici, con materia prima proveniente dalle piccole aziende della provincia di Siena. Ho collaboratori bravissimi, un cuoco che ha viaggiato per il mondo ma ha imparato a cucinare con le nonne toscane. Anche il mio ragazzo lavora con me. Ho studiato il marchio e il barattolo, realizzato dalla Bruni, una

delle più grosse vetrerie italiane. Un amico artista ha realizzato il logo. Abbiamo provato a fare quello che ripetono imprenditori come **Oscar Farinetti**: valorizzare l'agroalimentare italiano". Fin qui tutto bene. Ma servono i soldi: **300 mila euro** per partire. E Daniela scopre che cosa significano i numeri diffusi ogni mese dall'**Abi**: a novembre i finanziamenti bancari a famiglie e imprese in Italia sono crollati del 4 per cento rispetto a novembre 2012, dopo che a ottobre erano scesi del 3,7 per cento.

## L'attesa infinita e i fornitori da pagare

Il viaggio di Daniela nella stretta creditizia comincia dal consorzio Fidi Toscana, società finanziaria della **Regione Toscana** che serve ad aiutare le imprese nel trovare credito con le banche, facendosi garante di una parte del finanziamento. "Il consorzio dà garanzie tra il 60 e l'80 per cento per l'imprenditoria femminile, presenti i preventivi e loro decidono se finanziarti. Ho compilato tutti i moduli, poi sono andata in Cina a insegnare l'italiano. Quando sono tornata, mi sono appoggiata alla Banca di Credito cooperativo di Cambiano, a Poggibonsi: **ho depositato titoli a garanzia per 44 mila euro**, che loro hanno valutato solo 36 mila, e mi hanno dato un fido di 50 mila euro". Un finanziamento per cominciare i lavori, in attesa del prestito vero con la garanzia di Fidi Toscana. Cominciano i lavori, nasce il laboratorio con spazio vendita della Ultimo Podere, 400 metri quadri a Colle Val d'Elsa, tra Siena e Firenze, "a luglio telefono a Fidi Toscana per sapere che fine ha fatto la mia pratica, loro dicono di aspettare ancora per avere 300 mila euro oppure me ne propongono 250 mila con garanzia al 60 invece che all'80 per cento. Ma nessuno del consorzio è mai venuto a vedere cosa facevamo, anche solo per verificare se l'azienda esisteva davvero". A fine luglio arriva la delibera, "ma la Banca di Cambiano chiede una **fideiussione di 250 mila euro** fornita dal mio babbo e dalla mia mamma, così la banca si sarebbe trovata ad avere una garanzia del 160 per cento! Un'assurdità, non potevo accettare, hanno anche preteso un aumento di capitale da 50 mila euro". I genitori di Daniela hanno un bar-negozio-tabacchi in un paesino toscano, "siamo cinque figli, non potevo chiedere loro un simile sforzo. Ho pianto per giorni: il laboratorio era pronto, ma io avevo finito i soldi. Ho pagato un po' di fornitori, ho spiegato la situazione, loro mi hanno dato fiducia".

**Si fidano soltanto di mamma e papà**

**Daniela cambia banca, lascia il Credito cooperativo di Cambiano e**

passa al Monte dei Paschi, sperando che un istituto più grosso sia più efficiente . Ma anche Mps esige una fideiussione, almeno 100 mila euro, “la banca non si fidava, ma almeno la direttrice della filiale è venuta a vedere l’azienda, ha fatto anche delle foto, il laboratorio era ormai funzionante, anche se i ragazzi hanno dovuto lavorare al freddo perché non avevo i soldi per il riscaldamento”, poi ci sono **problemi con la Usl**, inizia un’altra guerra burocratica per le autorizzazioni, così da poter dichiarare ufficialmente l’inizio dell’attività, necessaria per ottenere un altro fido da Mps. Daniela pensa di arrendersi, ormai i sughi sembrano destinati a rimanere un miraggio, dal consorzio Fidi Toscana è arrivato il via libera a fine settembre ma ora servono i soldi della banca. Il papà, la mamma e le sorelle la convincono: si rimangia l’orgoglio e accetta la fideiussione dei genitori, “e una settimana fa è arrivata la delibera dal Monte Paschi”, che tra Fidi Toscana e fideiussione si trova garantita al 100 per cento. Intanto la Ultimo Podere sarebbe pronta a lavorare a pieno ritmo, ma senza i capitali per comprare i macchinari, Daniela se ne è fatto prestare uno con cui riesce a produrre 200 barattoli al giorno invece che 2000 e solo per conto terzi, **non ancora col suo marchio**.

Ora si concede tre giorni di vacanza, “poi posso partire”, i contatti li ha, danarosi turisti orientati incontrati mentre lavorava nei weekend alle Cantine Antinori, a Firenze. “Quando ho cominciato ero contenta, i miei hanno un negozio, mio fratello un ristorante, sono cresciuta nel mondo dell’alimentare. Ma quando vai in banca ti trattano come se volessi rubare e ti passa la voglia”. Nei primi nove mesi del 2013, calcola Infocamere, sono **nate in Italia 296 mila aziende**. Una su tre è di un giovane **sotto i 35 anni**: non avendo speranze di essere assunti si mettono in proprio. Il problema è che poi devono trattare con le banche. E se i ragazzi non hanno genitori alle spalle a fare da garanti, sono guai.

*Raccontate le vostre storie di giovani imprenditori, scrivete a [s.feltri@ilfattoquotidiano.it](mailto:s.feltri@ilfattoquotidiano.it)*

**da Il Fatto Quotidiano del 28 dicembre 2013**