



Atti del Convegno:

**L'ACCESSO AL CREDITO PER LE PMI
5 novembre 2009**





L'ACCESSO AL CREDITO PER LE PMI

PERCORSI PER FACILITARE
L'INCONTRO IMPRESA-BANCA



5 novembre 2009 ore 15.00

*Sala Convegni Centro Servizi Banco Popolare
Viale delle Nazioni, 4 - Verona (Zai)*

In un periodo in cui la crisi finanziaria è diventata una crisi della domanda che provoca incertezza sui mercati e importanti cali di fatturato in diversi settori ci si deve interrogare su come sia possibile intraprendere un percorso di avvicinamento tra le esigenze finanziarie vitali per le imprese e gli obiettivi e le politiche commerciali delle banche.

I modelli di rating individuati come elementi di connessione banche-imprese se attuati rigidamente e applicati solo su alcuni aspetti meramente numerici danno una lettura ridotta delle realtà aziendali.

Le parti si stanno impegnando nella firma di accordi e protocolli che facilitino le imprese in questo periodo come ad esempio l'intervento governativo con i cosiddetti "Tremonti Bond" o la moratoria sui mutui e finanziamenti che sospende per un periodo i debiti per le PMI.

Il convegno intende favorire il dialogo tra PMI e Banche anche grazie al contributo che possono dare il mondo scientifico universitario e quello professionale.

SI RINGRAZIA PER LA COLLABORAZIONE  **BANCA POPOLARE DI VERONA**



Programma

15.00 Saluti delle Istituzioni

Giovanni Miozzi - *Presidente Provincia di Verona*

Flavio Tosi - *Sindaco di Verona*

15.15 I bisogni delle imprese

Arturo Alberti - *Presidente Apindustria Verona*

Paolo Arena - *Presidente Sindacato Provinciale Pubblici Esercizi*

Bruno Nestori - *Presidente Confcooperative Veneto*

Germano Zanini - *Presidente Innoval*

Francesco Masini - *Direttore Compagnia delle Opere Verona*

16.00 Le risposte e le proposte degli Istituti di Credito e dei Cofidi

Cristiano Carrus - *Direttore Generale Banca Popolare di Verona*

Andrea Bologna - *Direttore Generale Federazione Regionale delle BCC*

Giuseppe Menzi - *Direttore Generale Banca Antonveneta*

Gianni Tommasi - *Presidente Apiveneto Fidi*

17.00 Un nuovo sistema di relazioni tra PMI e Istituti di Credito

Luca Erzegovesi - *Professore Ordinario Università di Trento*

Michele Zampieri - *Partner Revidere - Società di Revisione*

MODERATORE DEL CONVEGNO

Luca Castagnetti - *Partner Studio Impresa*



Dott. Luca Castagnetti – Moderatore del Convegno



Il tavolo dei relatori



La Sala Convegni del Banco Popolare



Sommario

Presentazione	pag 5
Arturo Alberti: Presidente Apindustria Verona	pag 8
Paolo Arena: Presidente Sindacato Provinciale Pubblici Esercizi	pag 10
Bruno Nestori: Presidente Confcooperative Veneto	pag 16
Germano Zanini: Presidente Innoval	pag 17
Francesco Masini: Direttore Compagnia delle Opere Verona	pag 23
Cristiano Carrus: Direttore Generale Banca Banca Popolare di Verona	pag 25
Andrea Bologna: Direttore Generale Federazione Regionale delle BCC	pag 26
Giuseppe Menzi: Direttore Generale Banca Antonveneta	pag 28
Gianni Tommasi: Presidente Apivenetofidi	pag 29
Michele Zampieri: Partner Revidere	pag 34
Luca Erzegovesi: Professore Ordinario Università di Trento	pag 43





Presentazione

Studio Impresa, una realtà di Dottori Commercialisti Associati che da anni opera nella consulenza alle PMI, ha deciso di dedicare al tema dell'accesso al credito il suo **primo convegno annuale**. La consapevolezza della centralità di tale tema, in un momento in cui le imprese si apprestano con estrema difficoltà a superare una crisi di eccezionale gravità, ha portato lo Studio a cercare il coinvolgimento di associazioni di imprese, istituti di credito, consorzi fidi e mondo universitario.

La risposta che abbiamo ottenuto è stata importante e qualificata. E' nato così il progetto:



“L'accesso al credito per le PMI: percorsi per facilitare l'incontro Impresa-Banca”

Con il convegno abbiamo voluto dare un contributo allo sviluppo di relazioni tra le PMI e il sistema del credito in generale attraverso la proposta di attività professionali specializzate e la divulgazione di contributi scientifici.

Studio Impresa ringrazia per la preziosa collaborazione :

Provincia di Verona
Comune di Verona
Banca Popolare di Verona
Banca Antonveneta
Federazione Regionale delle BCC
Apiveneto Fidi
Compagnia delle Opere
Apindustria
Confcooperative
Confcommercio
Innoval

Studio Impresa





Profilo dello Studio

Studio Impresa rappresenta una realtà consolidata di Dottori Commercialisti Associati che si rivolge a realtà aziendali diverse per dimensione e per problematiche presentate. In Studio Impresa lavorano 4 partners, 7 consulenti senior, 3 assistenti e 14 dipendenti.

Lo Studio nel 2002 ha ottenuto la certificazione ISO 9001:2000 nelle seguenti attività:

- Consulenza aziendale
- Consulenza societaria e tributaria
- Revisione Contabile
- Elaborazione contabilità
- Consulenza del lavoro
- Formazione aziendale e manageriale

Lo Studio assiste la Direzione Aziendale nell'affronto e nella soluzione di problemi legati a:

- operazioni straordinarie, joint-venture, sviluppo societario
- piani industriali strategici, piano operativi e budgeting
- finanza ordinaria e straordinaria di impresa
- consulenza tributaria, revisione e controllo delle procedure aziendali per una corretta gestione fiscale
- consulenza societaria per la costituzione, realizzazione e gestione di società di persone, di capitali, enti, consorzi, onlus e associazioni
- organizzazione aziendale: ottimizzazione di processi interni ed esterni e progetti di miglioramento aziendale
- implementazione di sistemi di qualità ISO9001:2000
- sviluppo societario con ricerca di partner finanziari e industriali.

Per la **consulenza legale** lo Studio collabora con lo Studio Legale Filippi-Scartezzini che ha sede presso gli stessi nostri uffici.

In occasione del convegno lo Studio ha predisposto per i Clienti una serie di nuovi **servizi per ottimizzare la gestione finanziaria delle imprese**

1. Analisi delle condizioni bancarie e dei tassi applicati dagli Istituti di Credito

Si tratta di una analisi che prende le mosse direttamente dagli estratti conto e che intende individuare lo scostamento tra le condizioni bancarie e i tassi pagati e quelle che riteniamo siano condizioni e tassi ottenibili o con una semplice negoziazione o aderendo a convenzioni stipulate con associazioni e consorzi fidi presenti sul mercato.

2. Predisposizione di un documento di analisi finanziaria del bilancio e di presentazione dell'attività dell'impresa alle banche

Gli Istituti di credito valutano il merito creditizio di un'impresa dai dati di bilancio e dai dati chiamati andamentali (utilizzo dei fidi, sconfinamenti, centrale rischi ecc.). In una situazione economica e finanziaria





di crisi come l'attuale diventa molto importante essere in grado di comunicare alle banche i progetti, gli obiettivi e le attività in corso nelle aziende. Senza questa opportuna descrizione delle vostre imprese si rischia di essere valutati solo ed esclusivamente sulla base dati di bilancio che in questo periodo, per molti, non sono eccezionali.

Il servizio prevede una analisi finanziaria del bilancio con evidenziazione delle aree di criticità.

3. Predisposizione della richiesta di moratoria sui mutui e sui finanziamenti

Molte Banche hanno aderito alla cosiddetta "moratoria" che prevede:

- sospensione delle quote capitali dei mutui per un anno
- sospensione da 6 mesi a 12 mesi della quota capitale "implicita" nelle rate dei leasing sia mobiliari che immobiliari
- allungamento a 270 giorni dei crediti a breve per cassa e anticipazioni

Per ottenere queste opportunità è necessario avere una situazione "in bonis" con le banche e predisporre una apposita domanda. Lo Studio verificherà la presenza dei requisiti richiesti e vi assisterà nella predisposizione della domanda agli Istituti di Credito

4. Accompagnamento presso gli Istituti di Credito per la richiesta di affidamenti a breve o a medio-lungo periodo

Qualora la vostra azienda avesse delle significative esigenze di nuovi affidamenti di cassa, anticipazioni sbf o nuovi mutui ipotecari o chirografari lo Studio potrebbe intervenire con voi sia nel predisporre le attività di cui ai punti 1) e 2) sia nell'accompagnamento presso gli Istituti di Credito per la presentazione delle richieste.



ARTURO ALBERTI: Presidente Apindustria Verona

Arturo Alberti nasce a Verona nel 1960, coniugato, 6 figli, socio con i quattro fratelli dell'azienda di famiglia Alberti Lamiere S.r.l. – Centro servizi siderurgico specializzato in taglio e profilatura di lamiera da coils – situata in Lugo di Grezzana, fondata nel 1932 dal bisnonno Amedeo.

Diploma di perito meccanico e laurea in Ingegneria industriale.

Esperienza maturata nell'ambito associativo come membro del consiglio API Giovani, Presidente di categoria Unionmeccanica Verona, attualmente membro di Giunta Nazionale Confapi Roma e Presidente Apindustria Verona.

RELAZIONE:

Buon pomeriggio, un ringraziamento ai presenti e uno doveroso e particolare al Dr. Luca Castagnetti, vero deus ex-machina di questo incontro.

Penso che tutti conosciamo la crisi, la sua evoluzione, l'attuale stato delle cose, la ripresa che c'è, la ripresa che non c'è, i consumi apparenti e quelli reali... Per formazione personale, ma anche come linea associativa, non sono e non siamo abituati a puntare il dito contro qualcuno o qualcosa, in una moda comune in cui le colpe sono sempre degli altri. Errori ne abbiamo commessi tutti, banche, imprenditori, analisti e chi più ne ha, più ne metta...convinciamoci, però, che le cause e gli effetti non sono sempre e solo da una parte e colpa di una parte.

Oggi, però, lasciando da parte la demagogia, siamo qui per cercare di aggiustare quello che si è rotto. Noi come Apindustria siamo qui per **testimoniare i problemi presenti**, i problemi di imprenditori a secco di ordini, con crediti incagliati, sofferenze in folle crescita e fatturati falcidiati, e per valutare come affrontarli con il mondo del credito. Le banche devono indicarci come operare.

Se negli anni scorsi, un fiume di credito ha alimentato le nostre aziende e alle porte dei nostri uffici, le banche facevano la fila per portare soldi, arrivato il 10 settembre 2008 (è una data che rimarrà sui libri di storia) con l'abbassarsi dell'interruttore della Lehman, la situazione si è completamente capovolta. Il fiume ha ridotto la portata, e ora, quasi in secca, non permette lo svilupparsi dei consumi e del mercato.

Le banche hanno sbagliato prima, nella concessione sfrenata del credito, sbagliano ora nel chiudere i rubinetti. Se prima le banche non facevano più le banche per eccesso di avventurismo finanziario, ora non fanno più le banche per eccesso di prudenza.

Le imprese, gli imprenditori si erano illusi di essere "arrivati", illusi di essere i veri protagonisti di una crescita infinita: hanno sbagliato prima, sbagliano adesso se ridimensionano le loro aspettative, la loro imprenditorialità ai numeri contingenti.

Sul merito del credito riscontriamo la **mancaanza di fiducia delle banche verso le imprese** ma, altrettanto, riscontriamo la **mancaanza di fiducia delle imprese verso il mercato e verso le banche stesse**, nessuno si fida più di nessuno, però così sommiamo la crisi di liquidità del credito alla crisi di fiducia nel mercato e la somma di due crisi non può fare certo la ripresa...

Riscontriamo che il 50% del nostro sistema produttivo è in asfissia finanziaria perché gli si è sgonfiato, oltre il fatturato e gli ordinativi, anche il rating e dall'altra parte dello sportello ci sono funzionari che ticchettano sui tasti del Pc, e mettendo sentenze di inaffidabilità per aziende che hanno esperienza, competenza, innovazione, mercato e potenzialità di sviluppo nonostante la crisi della domanda mondiale. Riscontriamo anche il paradosso di imprese che a fronte di nuove commesse non danno seguito alla produzione per mancanza di liquidità per l'acquisto di materie prime.



C'è quindi un rapporto non facile tra banca e impresa: frenata nell'incremento dei finanziamenti, razionamento del credito, tassi che non seguono i tagli della BCE per aumenti dei costi operativi e degli spread applicati. Abbiamo oltremodo l'aumento dei costi di commissione e l'allungamento dei tempi di istruttoria e di erogazione che generano ulteriore incertezza negli imprenditori.

Amici banchieri, senza di noi, senza le nostre imprese manifatturiere non vivrebbe nemmeno il mondo dei servizi, credo ne siamo tutti consapevoli.

Pensare di fare business solo con il settore privato, con le famiglie dove i portatori di reddito sono in Cassa Integrazione o disoccupati, la vedo dura.

Tornare ai giochini finanziari, magari può ammaliare e affascinare qualche nostalgico, ma non sarebbe nient'altro che una roulette russa.

E allora, ora che i vostri patrimoni li avete garantiti, le casseforti dichiarate di averle piene o quasi, e i titoli tossici li avete nazionalizzati, non sarebbe ora di cominciare a comportarsi da banche e trasferire alle imprese e alle famiglie quei capitali necessari alla sopravvivenza e alla crescita ?

Se per fare questo serve rivedere i parametri di Basilea 2, facciamolo subito, **lottiamo insieme** per dare fiducia a questo mercato e al sistema industriale, **coinvolgiamo la politica** a seguirci. O dobbiamo scomparire tutti, imprenditori, banche e famiglie, per Basilea 2 ? **L'impresa non è fatta solo di capitali, ma soprattutto dall'ingegno dell'uomo, dalla sua capacità di creare e innovare.** Valutateci quindi come uomini e progetti, non come numeri, ritornate a visitare le nostre aziende, a valutare le nostre risorse umane e le loro professionalità, guardate negli occhi i vostri clienti e i loro dipendenti, anche lo sviluppo e il benessere delle loro e nostre famiglie dipendono dalle nostre decisioni. Ricordiamo che la ripresa, quella vera, è quella che consente a tutti di crescere, insieme e con equilibrio. Ricordiamo che la nostra mission, imprenditori e banche, è anche quella di distribuire dividendi, ma anche di sostenere le esigenze di mercato nella prospettiva di sviluppo e benessere del territorio. Certamente con delle regole, ma quali ? Le nostre, le vostre o quelle concertate a un tavolo comune? Dove parlare magari di costi, di finanziamento degli insoluti, di fondi garanzia per patrimonializzare le PMI e i Confidi, di moratorie sui debiti, di accompagnamento alle aggregazioni e alle fusioni. Metteteci a disposizione l'esperienza, la professionalità dei vostri uomini migliori, noi metteremo le nostre capacità, il nostro genio di fare impresa e sono certo rilanceremo il nostro Paese e il nostro territorio.

Amici imprenditori,

come APINDUSTRIA crediamo fortemente che il futuro non si preveda, ma si costruisca nell'operare quotidiano, imprese e banche insieme. Quindi continuiamo a mantenere quel comportamento responsabile nei rapporti con il credito, che ci ha sempre contraddistinto. Alimentiamo la fiducia nel nostro lavoro, nelle nostre aziende e nel mercato, se crediamo noi per primi nelle nostre aziende, anche le banche saranno costrette a seguirci...non demoralizziamoci e torniamo fiduciosi.

I tecnici possono anche ricercare e trovare le migliori formule per contemperare le esigenze di tutti, ma SOLO SE TUTTI SIAMO COSCIENTI DI ESSERE LEGATI A DOPPIO FILO.

Mi ripeto, in questa situazione non vale il detto "mors tua vita mea", non siamo in guerra contrapposti, siamo compagni di regata in una barca che fa acqua, **evitiamo di affondare insieme**...quindi mano ai secchi !!!!

Grazie



PAOLO ARENA: Presidente Sindacato provinciale pubblici esercizi

Paolo Arena è Agente generale della Vittoria Assicurazioni e ricopre importanti cariche in qualità di Dirigente "politico" nel contesto del Sistema Confcommercio Verona - Imprese per l'Italia.

E' componente, infatti, della Giunta Esecutiva di Confcommercio Verona in qualità di Consigliere delegato all'amministrazione; è consigliere della Giunta della Camera di Commercio di Verona e del Consiglio di Amministrazione di Confidi Veneto nonché Vice Presidente della Fondazione Arena di Verona.

E' stato, inoltre, Presidente del Gruppo Giovani Imprenditori Confcommercio sia a livello provinciale che a livello regionale ricoprendo anche la carica di consigliere nazionale.

RELAZIONE:



L'origine della crisi

- Negli USA già nella primavera del 2007 si manifestano difficoltà per alcune finanziarie specializzate in prestiti a medio termine.
- Si registra il crollo dei prezzi degli immobili riconducibile allo scoppio di una bolla speculativa a seguito dell'aumento graduale dei tassi di interesse deciso dalla Fed a partire dal 2004. Il fenomeno dell'aumento dei tassi registrato anche in Europa tramite la BCE. L'aumento della rata dei finanziamenti accesi fa diminuire il potere di acquisto delle famiglie e delle imprese.
- La crisi si trasmette ai mercati finanziari internazionali attraverso il fenomeno della cartolarizzazione del credito.
- In questo modo il rischio di credito viene trasferito su un'ampia platea di investitori;

Conseguenze della crisi

- In America si registra il fallimento o la nazionalizzazione delle più importanti banche del Paese.
- Lo Stato Americano delibera ingenti aiuti a sostegno (ricordiamo Lehman Brothers, Merrill Lynch, Morgan Stanley, City Group);
- Le borse crollano
- Vista la situazione di crisi internazionale le banche diventano caute e restrittive nel concedere credito, non solo ad altre banche ma anche verso le **famiglie e le imprese che subiscono senza colpa una rivoluzione finanziaria;**

Conseguenze della crisi

- La crisi finanziaria si trasferisce progressivamente al mercato reale con le conseguenze dei nostri giorni.

La situazione italiana

- Il 2008 è il terzo anno dal dopoguerra in cui in Italia si registra una riduzione del PIL (-1%), prima solo nel 1974 (-4%) e nel 1992, PIL -2,5%);
- Imprese che risentono della recessione: 65%
- Calo del fatturato da inizio della crisi: -20%
- Intensità del calo della domanda dall'inizio della crisi: -70%

La situazione italiana

- Tasso di crescita dei prestiti alle imprese fino al terzo trimestre del 2009 e' pari : 0% (dato Banca d'Italia)
- Percentuale di imprese che hanno ricevuto un diniego alla richiesta di finanziamenti: 8% a 5/2009 (3% a 5/2008)
- Percentuale di imprese che hanno avuto una richiesta di rimborsi anticipati dall'ottobre 2008 al maggio 2009: 10%
- Quota di mutui non pagati dalle imprese e scaduti da oltre 90 giorni a 3/2009: 4,3%. Per le PMI il dato è del 6,2%
- Ritardi di oltre 1 mese dopo la scadenza nei pagamenti delle transazioni commerciali tra imprese: +31% a marzo 2009
- Incremento dei crediti scaduti e non pagati sul totale: +16,4% a 3/2009 (+14,2% a 3/2008)

Le nostre proposte

- Creare un nuovo rapporto tra le banche e le piccole medie imprese che assuma le caratteristiche di una vera e propria **partnership** e che valorizzi in particolare il ruolo dei consorzi fidi, che non devono essere utilizzati solo nei casi più difficili di garanzia creando per gli stessi antiselezione del rischio
- Meno Basilea 2 e più attenzione a quella relazione di prossimità tra banca ed impresa che ha così profondamente e positivamente agito nella storia dei processi di sviluppo territoriale del nostro paese.
- Alle banche non chiediamo certamente di rinunciare alla loro fondamentale missione di selezione del merito di credito. Chiediamo però che essa venga davvero esercitata con quella lungimiranza più volte richiamata dal Governatore Draghi

Le nostre proposte

- Rinunciare al clima di paura della fregatura e della rassegnazione e convinzione che un settore non abbia possibilità di rinascita.
- Partire dal presupposto che un imprenditore soprattutto quello delle PMI è un imprenditore che costruisce RICCHEZZA OPPORTUNITA' PER SE E PER GLI ALTRI che e' stato il segreto del successo del nostro territorio.
- Reintrodurre il concetto di ETICA IMPRENDITORIALE IO MI FIDO DI TE E TU DI FIDI DI ME.
- Iniziare ad inserire nei parametri di valutazione le **idee proposte dagli imprenditori** e non solo le certezze del rischio-

Le nostre proposte

- Velocizzare le risposte alle domande di credito
- Adeguare effettivamente il costo del denaro:
- Non e' accettabile che una norma tolga la commissione di massimo scoperto, che colpiva solo alcuni, per introdurre una commissione sull' accordato che riguarda tutti).
- Togliere i tassi pavimento che non permettono all'utente di beneficiare di un euribor ai minimi storici (ultima rilevazione 0,72%)
- Rivedere gli spread che in un anno sono passati dal 0,90 a oltre il 2%

CONCLUSIONI

- Se vogliamo veramente ripartire con la convinzione che una crisi porti a una nuova era migliore della precedente credo sia necessario cambiare il modo che avevamo di affrontare i problemi sapendo che tutti dobbiamo fare dei sacrifici essere maggiormente trasparenti e forse rinunciare un po' ai guadagni, per chi ancora li ha, per dare nuovo impulso alla nostra economia.



BRUNO NESTORI: Presidente Confcooperative Veneto

BRUNO NESTORI - Nato a San Giovanni Ilarione (VR) nel 1941, da sempre nel mondo della cooperazione, riveste la carica di Presidente di Confcooperative Unione Regionale del Veneto e di Confcooperative Verona.

E' componente del Consiglio di Presidenza della Confederazione Cooperative Italiane.

E' inoltre, Presidente di Irecoop Veneto - Istituto Regionale per l'Educazione e Studi Cooperativi, con sede a Padova.

E' componente del Collegio Sindacale di Fondosviluppo Spa - Fondo Mutualistico per la Promozione e lo Sviluppo della Cooperazione - con sede a Roma.

RELAZIONE:

Ringrazio il Dott. Castagnetti e lo Studio Impresa per aver organizzato questo incontro.

Gli interventi del Presidente dell'API e del Sig. Arena di Confcommercio, evidenziano le difficoltà attuali delle imprese in genere, nell'ottenere credito dalle Banche.

Per paradosso le Cooperative (rispetto alle Piccole Medie Industrie), avevano più difficoltà ad accedere al credito nel passato, che nella attuale situazione di crisi.

Questo perché – forse – erano una realtà di piccole dimensioni, sottocapitalizzate e quindi per ottenere il credito, le banche obbligavano gli amministratori a rilasciare proprie garanzie personali

Ora la Cooperazione è cresciuta ed è inserita su tutto il territorio, in tutti i settori dell'economia: agricoltura, servizi, edilizia e sociale.

Pertanto, essendo presente in tutte le realtà economiche abbiamo modo di toccare con mano tutti i problemi attualmente presenti.

La crisi attuale è stata anticipata dalle speculazioni finanziarie delle banche ma, sarebbe arrivata comunque, perché sono cambiate tutte le situazioni mondiali.

La globalizzazione ha permesso ai paesi meno sviluppati – Cina, India ed altri – di iniziare a produrre a prezzi più competitivi di quelli delle nazioni più evolute, erodendo pertanto fasce di mercato che andranno quindi a creare difficoltà alle economie.

Cosa chiede la Cooperazione alle Banche?

Nel settore Agroalimentare, chiede una partecipazione in termini di finanziamento in quei processi di aggregazione e di fusione delle nostre cooperative, per renderle più competitive sul mercato visto che la grande distribuzione monopolizza, a suo favore i prezzi e i tempi di pagamento.

Nel sociale, invece, la crisi ha determinato un rallentamento nei pagamenti da parte degli Enti Pubblici, creando non poche difficoltà alle cooperative sociali obbligandole a corrispondere ai soci e ai dipendenti gli stipendi e quindi ricorrendo al credito per sopperire a tali difficoltà.

Il mondo del sociale chiede alle banche di comprendere queste difficoltà ed essere disponibili a concedere il credito.

Colgo l'occasione per evidenziare i volumi delle cooperative presenti nella provincia di Verona associate a Confcooperative: 4 miliardi di euro di fatturato, 54 mila soci e 11 mila dipendenti.



GERMANO ZANINI: Presidente Innoval

Germano Zanini è Presidente dell'associazione INNOVAL.

Nato a Verona nel 1968, ha conseguito la laurea in Economia e Commercio a Verona.

E' un imprenditore a cui piacciono le sfide del mercato globale. Ama mettersi in gioco, lanciare nuove idee, coltivare nuovi progetti, trovare nuove soluzioni. HA molta fiducia nei giovani depositari di un nuovo rilancio delle dinamiche economiche locali.

RELAZIONE:



**“L'accesso al
credito per le
PMI”**

Innoval presenta il progetto EnergyLand
Dott. Germano Zanini – info@innoval.it

5 Novembre 2009



Chi è INNOVAL ?

- Un gruppo di circa 50 imprenditori, manager, professionisti e simpatizzanti della Valpantena e della Lessinia (Verona) che hanno in comune **la passione e l'amore per il proprio territorio**;
- Fatturato Complessivo dei soci e di oltre 500 milioni di Euro, con sedi in una decina di paesi (4 continenti);
- Oltre 10.000 tra dipendenti e collaboratori;



La Mission di INNOVAL

“Concorrere allo
**sviluppo economico e
sociale del territorio**
promuovendo l'attività delle imprese e degli
operatori economici in genere e favorire la
**crescita del bene comune, del benessere e
della solidarietà tra le persone**”.



Gli obiettivi di INNOVAL

- 1) **Lo sviluppo del territorio:**
- 2) **Fare Sistema tra le imprese;**
- 3) **Sviluppo delle Infrastrutture;**
- 4) **Cogliere insieme opportunità di Business** (singolarmente non raggiungibili)



L'accesso al Credito delle PMI



Le Proposte di Innoval



L'accesso al Credito delle PMI



Il progetto Energyland

Un gruppo di circa 20 aziende, alcune **con grande esperienza nel settore delle energie rinnovabili** desiderose di abbattere i costi energetici, sfruttando le opportunità offerte dal quadro normativo. Il tutto con obiettivo di promuovere le proprie aziende e il territorio;



Il Progetto Energyland



Il progetto Energyland 2

“Creare una **filiiera delle energie rinnovabili**, dal produttore al consumatore, finalizzata ad abbattere i costi energetici delle imprese e dei cittadini, tramite l'utilizzo di tecnologie innovative, anche tramite la riqualificazione di aree o immobili dismessi o inutilizzabili”

 **Il Progetto Energyland**



Gli Step

- 1) La creazione di una Holding di riferimento tra le aziende del territorio (**FinVal**);
- 2) Nascita del **Consorzio di autoproduzione Energyland di aziende e cittadini** per l'autoconsumo di energia (soci ordinari);
- 3) Riqualificazione immobiliare dell'area ospitante trasformandolo **in un polo delle rinnovabili**
- 4) Creazione **Scuola di Impresa** per formare manager per la gestione;

 **Il Progetto Energyland**



I vantaggi previsti

- Riduzione dei costi elettrici dei soci
- Modello facilmente replicabile
- Rendimento economico dei soci elevato
- Possibilità di business per le aziende;
- Facilitazione della riconversione industriale
- Facilità di accesso per il consumatore
- Creazione di una nuova cultura energetica



“L’accesso al credito per le PMI”

Per Informazioni sul progetto EnergyLand:
info@innoval.it – 045 8262080

FRANCESCO MASINI: Direttore Compagnia delle Opere di Verona

Francesco Masini, laureato in Scienze della Comunicazione presso l'Università degli Studi di Verona, dal 2007 è direttore della sede veronese dell'Associazione Compagnia delle Opere, cui fanno riferimenti circa 200 imprese. Particolarmente interessato al tema delle relazioni tra imprese e tra imprese e territorio, è referente per l'area Verona e Vicenza di Matching, l'evento per il business organizzato da CDO rivolto alle PMI, giunto quest'anno alla 5° edizione con circa 2.300 imprese iscritte.

Coordina un gruppo di 24 aziende italiane nel campo delle tecnologie per la produzione di energia, con lo scopo di creare un tavolo di lavoro stabile per lo sviluppo di progetti comuni nell'ambito dell'efficienza e del risparmio energetici.

RELAZIONE:

Buonasera a tutti,

voglio affrontare il tema di oggi "come facilitare il rapporto tra banca e impresa" considerando le due componenti in gioco: l'impresa e la banca.

Nel lavoro quotidiano a fianco degli imprenditori, si nota un sempre maggiore scoramento nell'affrontare le esigenze finanziarie delle proprie imprese. Se da un alto vi sono evidenti situazioni di difficoltà a far fronte agli impegni assunti, dall'altro emerge sempre più la consapevolezza che, proprio la crisi economica, impone di rivedere e ripensare il modello di crescita della propria impresa.

Ultimamente non è raro incontrare imprenditori che hanno scelto la strada della ristrutturazione o di una riconversione dell'attività. I cambiamenti di processo, di metodo, di mercato quando non di prodotto richiedono però investimenti e ulteriori sforzi economici, che si aggiungono a quelli già esistenti per effetto della crisi dei mercati.

E qui emerge un **senso di generale sfiducia**. Sono stato a colloquio con due imprenditori che denunciavano la lentezza degli istituti bancari cui si sono rivolti per finanziare il cambiamento: mi dicevano "Ho presentato il piano, ho documentato il percorso aziendale non solo per restare vivi ma soprattutto per aumentare la competitività, da 3 mesi aspettiamo una decisione e non abbiamo modo di capire dove stia il problema".

Un altro, prima dell'estate "Ho impegnato tutto quello che avevo costruito per finanziare l'internazionalizzazione della mia impresa. Non ho avuto problemi a farlo, credo nei prodotti che realizzo e nella squadra che ho con me. Ma che rabbia la banca! I bancari sembrano un medico che sta di fianco al letto di un malato e gli dicono che è malato. Gli dicono quale medicina serve ma non gliela danno, Perché – dicono - sei malato! E quando sei morto ti dicono Hai visto che sei morto, ho fatto bene a non darti la medicina!?".

Usava queste parole enfatizzando la situazione, ma ne fanno capire lo stato d'animo.

Del resto, dialogando con persone del mondo bancario, si nota anche il rovescio della medaglia.

Anch'io, personalmente, ho dovuto approfondire i reali motivi di alcune richieste di credito da parte di imprenditori.

Spesso la richiesta che viene posta all'Associazione dagli associati è "Ho bisogno di una banca perché devo fare un'operazione", laddove per operazione si intende far fronte ad un mancato introito.



Si tratta, frequentemente, di situazioni d'emergenza in cui l'imprenditore in questione interpella più istituti alla ricerca di quello più disponibile. Ma in questo periodo la disponibilità di credito è sempre più legata alla progettualità dell'azienda. E allora il personale bancario ci contatta per ottenere ulteriori informazioni, per capire di chi si tratta... comprensibilmente, la banca richiede di far luce sulla situazione e sulle possibilità dell'azienda di far fronte agli impegni presi.

Abbiamo percepito, da queste indicazioni, che il problema è sostanzialmente un problema di fiducia.

E infatti, rifacendoci alla nostra esperienza, proviamo a pensare quale fiducia solitamente riponiamo in persone che non conosciamo, di cui vediamo solo i beni posseduti e le cose fatte, ma di cui ignoriamo completamente come hanno costruito quelle stesse opere, cosa fanno per tenerle in piedi, chi sono i loro collaboratori, dove vogliono condurle...

Dall'altra parte, meno sforzo ci richiede l'immaginare di fidarsi di uno sconosciuto che armeggia con i nostri soldi.

È un problema di fiducia e la fiducia cresce solo conoscendo l'altro.

Per conoscere un altro, occorre iniziare una relazione, approfondire un rapporto, essere chiari nel confronto e realisti nelle soluzioni. Occorre guardare all'altro come ad un potenziale alleato nella propria attività e volersi implicare.

Per il bancario significa studiare quell'impresa, guardare in quale rete di relazioni è inserita, capire come ragiona il suo management e saperlo indirizzare, individuare i buoni progetti.

Per l'imprenditore, invece, significa aver chiaro dove vuole andare, quali mezzi ha, con chi vuole intraprendere questa strada. Significa accettare che il mercato cambia senza chiedere il permesso e che quanto si sa già è assai meno di quel che c'è da sapere.

Per aiutare questa ricostruzione di fiducia abbiamo voluto proporre ai nostri associati un servizio professionale di "orientamento e accompagnamento" per valutare la situazione finanziaria dell'impresa e le strade da percorrere; dall'altra parte stiamo dialogando con quanti più istituti bancari è possibile, per poter costruire una rete di tutoraggio per le imprese.

E chiediamo che siano persone e non uffici i punti di riferimento per le nostre imprese associate.

Aiutiamo l'imprenditore, attraverso la rete di rapporti che costituisce l'associazione, a individuare le varie alternative, a conoscere il mercato, a informarsi sulle varie opportunità, a guardare alle esperienze di altri. Il Matching, l'evento di relazione e business organizzato da CDO che si terrà i prossimi 23-24-25 novembre, giunto quest'anno alla 5° edizione, ne è l'esempio più eclatante.

È un lavoro silenzioso, continuo, fatto da persone che non urlano, che dialogano, che guardano, che correggono e si fanno correggere.

I frutti si vedono nel tempo. Come dice questo brano di John Henry Newmann:

"San Benedetto trovò il mondo sociale e materiale in rovina, e la sua missione fu di rimetterlo in sesto, non con mezzi scientifici ma con mezzi naturali, non con la pretesa di farli in un tempo determinato o facendo uso di un rimedio straordinario o con grandi gesta: ma in modo così calmo, paziente, graduale che ben sovente si ignorò questo lavoro sino al momento in cui lo si trovò finito. Si trattò di un restauro piuttosto che di un'operazione caritatevole, di una correzione o di una conversione.

Il nuovo edificio che esso aiutò a far nascere fu più una crescita che una costruzione. Uomini silenziosi si vedevano nella campagna o si scorgevano nella foresta, scavando, sterrando e costruendo e altri uomini silenziosi, che non si vedevano, stavano seduti nel freddo del chiostro, affaticando i loro occhi e concentrando la loro mente per copiare e ricopiare penosamente i manoscritti che essi avevano salvato. Nessuno di loro protestava per ciò che faceva, ma poco per volta i boschi paludosi divenivano eremitaggio, casa religiosa, masseria, abbazia, villaggio, seminario, scuola e infine città."

La situazione e le problematiche e certamente anche la società erano diversi, ma la dinamica esattamente la stessa.



CRISTIANO CARRUS: Direttore Generale Banca Popolare di Verona

Cristiano Carrus è Direttore Generale della Banca Popolare di Verona, gruppo Banco Popolare. Nel gruppo da oltre vent'anni, Carrus ha assunto incarichi di crescente responsabilità che, in particolare a Verona, lo hanno reso profondo conoscitore del tessuto economico e imprenditoriale del territorio. Questa conoscenza è per lui il patrimonio più importante per sostenere le piccole e medie imprese anche in questo momento congiunturale.

RELAZIONE:

La Banca popolare di Verona si pone sul territorio con 540 filiali tra Veneto, Friuli Venezia Giulia, Emilia Romagna e Trentino Alto Adige ed è il primo istituto bancario ad aver sottoscritto il Tremonti Bond, cioè un sistema di credito prestato dallo stato e da restituirsi entro 4 anni.

Tale accordo sancisce tra le sue clausole un impegno fondamentale, quello di fare impieghi con le aziende medio piccole per almeno una crescita del 6% all'anno.

E' stato un anno particolare con una perdita di fiducia verso le banche, gli operatori, gli intermediari ed è frutto di una crisi che viene da un ventennio in cui si è creato l'increabile, ma che la nostra nazione non ha saputo gestire. Basti pensare che nell'ultimo decennio la crescita italiana è stata solo di un 10 % esauritosi nel biennio 2008/2009, contro il 40% di crescita di nazioni mediamente sviluppate.

Quindi siamo di fronte ad una situazione devastata, che ha contribuito a gravare sui bilanci bancari dal punto di vista creditizio. Questo non deve fermare le banche perché **il rischio è parte dell'opportunità**.

Le famiglie sono una parte di business per le banche, ma si reggono perché assumono una fonte di reddito dalle imprese e quindi se non esistono le imprese non esistono neanche le banche.

Tra i primari obiettivi delle banche c'è quello di **intermediare il denaro**. Cioè raccogliendo denaro dalla clientela per distribuirlo ad altri clienti, è chiaro che un primo rapporto di equilibrio tra raccogliere e impiegare è la fonte fondamentale di sopravvivenza di una banca.

La grande forza delle banche italiane è quella di avere **equilibrio tra l'attivo e il passivo nello stato patrimoniale**. La parola stessa attivo di stato patrimoniale è per noi sinonimo di crescita, dove l'attivo è costituito dall'erogare alla clientela, vedendoli auspicabilmente ritornare applicandovi un tasso di interesse, e il passivo è il ricevere.

Occorre **ritornare a guardare da vicino il cliente**, e perché non viene fatto?, perché negli ultimi anni le banche si erano messe a fare altro, consulenza, titoli, ecc. e si è un po' persa l'identità primaria.

Attualmente è stato innalzato il livello di **permanenza media di un direttore da 18 a 36 mesi**, così il cliente non si vede costretto a ripartire ogni volta raccontando la sua storia, ma viene accompagnato in un percorso.

Dal 12 ottobre tutte le filiali sono pronte per la moratoria alle PMI e a breve partirà anche quella ai privati.

Ad oggi ci sono 17 prodotti a disposizione nelle filiali per le PMI in merito a **moratoria**, aiuto sul circolante e sugli investimenti. A tal fine occorre avere un occhio più sull'imprenditore che non sul bilancio, in quanto esso è solo parte dell'azienda, il resto sono i magazzini, i luoghi di lavoro, la logistica e soprattutto le persone.

Non è più il tempo di avere una pratica di fido di cui si è sicuri al 100% di concedere, ormai si è in bilico tra il 50 e 50; bisogna avere il coraggio di trasformare il 50% in 60% e buttare il cuore oltre l'ostacolo perché così porteremo a casa dai territori quello che i territori ci hanno sempre dato.



ANDREA BOLOGNA: Direttore Generale Federazione Regionale delle BCC

Andrea Bologna, nato a Dolo (Ve) nel 1962 e residente in provincia di Venezia. Coniugato con due figli. Laureato in giurisprudenza all'Università di Padova, con specializzazione in diritto del commercio internazionale.

Ha svolto attività di legale e quindi di consulente per banche, imprese di produzione e servizi, associazioni di categoria nonché per enti pubblici; è stato consigliere di una Banca di Credito Cooperativo; dal 2000, Direttore Generale della Federazione Veneta delle Banche di Credito Cooperativo; dal 1999, Consigliere di amministrazione di Assi.cra Veneto Srl (dal 2000, Vice Presidente), agenzia regionale dei prodotti di bancassicurazione per le Banche di Credito Cooperativo; dal 2001, Presidente di Nord Est Asset Management S.A., società di gestione di fondi comuni di investimento del Credito Cooperativo.

Componente della Commissione Regionale ABI del Veneto e delle Commissioni ABI provinciali della regione.

RELAZIONE:

La Federazione Veneta delle Banche di Credito Cooperativo rappresenta 40 banche con oltre 620 sportelli nella nostra regione, con una presenza nel territorio della provincia di Verona di 7 banche, con 75 sportelli e circa 11.000 soci (sono la Banca della Valpolicella CC di Marano; Banca Veneta 1896; Banca Veronese CC di Concamarise; Benaco Banca; di Cereabanca 1897; CRA di Vestenanova; Veronabanca CC Cadidavid).

Si tratta di banche che operano a diretto contatto con le piccole imprese, patrimonialmente solide - non sono state coinvolte nelle turbolenze finanziarie dello scorso anno - e con adeguata liquidità: anche esse risentono inevitabilmente dell'impatto della crisi dell'economia reale sul deterioramento del credito.

In quanto banche locali, operano sulla base di una **stretta relazione** con i soci e i clienti e con una profonda conoscenza del contesto nel quale essi vivono e lavorano: in questo senso, è fondamentale il rapporto **di fiducia tra l'impresa / famiglia e la banca**.

Questo modo di fare banca prima della crisi era considerato antiquato; dopo la crisi, invece, è ritornato in auge ed è divenuto strategico: per le nostre Banche si tratta in effetti di continuare a fare banca come prima. In concreto, la finalità di servire al meglio la collettività sta consentendo alle Bcc/Cra della provincia di Verona di crescere negli impieghi anche nel 2009, con proiezioni del 5-7%.

Del resto, l'impegno del Credito Cooperativo si era tradotto già nel marzo 2009 in un accordo a livello nazionale tra le banche di credito cooperativo e le associazioni di categoria dell'artigianato per la **sospensione delle rate dei mutui alle imprese**. Tale strumento ha anticipato alcuni protocolli definiti a fine luglio - inizio agosto a livello nazionale e regionale estesi a tutto il sistema bancario, a cui le Bcc/Cra hanno pure aderito, consapevoli di essere parte di tale sistema nel sostegno all'economia, alle famiglie e alle imprese.

Rispetto al tema del Convegno, appare interessante evidenziare come, nell'accordo definito con la regione Veneto a fine luglio, sia prevista l'attivazione di un tavolo tecnico che verifichi la possibilità di definire **modelli di business plan** (intesi come insieme di informazioni) omogenei per tutte le Banche, in tal modo agevolando le imprese nel presentare la documentazione necessaria alla valutazione del merito creditizio.

L'attenzione delle BCC alle imprese è confermata pure dal fatto che la quota parte delle risorse destinate alle BCC (il 15% di tre miliardi di euro destinati all'intero sistema bancario) dal Governo nazionale tramite la Cassa Depositi e Prestiti per agevolare il finanziamento delle PMI sia stata già completamente assegnata.





Il Convegno di oggi mira a individuare percorsi per favorire un avvicinamento tra banca e impresa: a tal fine, anche rispetto a quanto osservato in precedenza da altri relatori, un basso tasso di rotazione del personale nelle filiali è utile a consentire una migliore conoscenza delle singole situazioni personali, secondo una relazione fra persone che guardano in faccia altre persone: questa è certamente una caratteristica distintiva delle Banche di Credito Cooperativo.

Fondamentale risulta, inoltre, **accelerare i tempi di risposta** alle richieste di finanziamento per le imprese. Strategico risulta pure impostare la relazione fra banca e impresa sulla **trasparenza**, non solo da intendersi come chiarezza dei contratti bancari ma anche come un "parlar franco" tra banca e imprenditore: presentare in maniera trasparente la situazione aziendale può consentire alla banca di individuare delle soluzioni diversamente non percorribili e più appropriate per le esigenze dell'impresa.

Nella valutazione della Banca, rilevante è certamente la **disponibilità dell'imprenditore a capitalizzare l'azienda**, mentre altrettanto fondamentale è gestire al meglio la finanza aziendale, programmandola per tempo. Senza però la determinazione psicologica dell'imprenditore nel prendere decisioni tempestive, nell'affrontare le difficoltà e il cambiamento, gli altri fattori rischiano di perdere di efficacia.

Nel rapporto tra banca e impresa non va peraltro dimenticato il **ruolo dei Confidi**, non solo per la mitigazione del rischio, ma anche per l'apporto di conoscenza che sono in grado di fornire.

Infine, riguardo alla sfida che il Governatore Draghi ha lanciato alle banche nel saper distinguere chi è meritevole di ricevere il credito, le Banche di Credito Cooperativo intendono continuare a puntare, insieme alle imprescindibili informazioni di tipo quantitativo, sulle informazioni "soft" che possono raccogliere lavorando giorno per giorno a stretto contatto con le comunità e con le imprese.

Questi sono solo degli spunti ma certamente è nel faccia a faccia quotidiano tra banca e impresa che si gioca la partita vera.



GIUSEPPE MENZI: Direttore Generale Banca Antonveneta

Da gennaio 2009 Direttore Generale di Banca Antonveneta. Nel novembre 2007 ha ricevuto l'incarico di responsabile del progetto di acquisizione ed integrazione di Banca Antonveneta nel Gruppo Montepaschi. Ha percorso tutta la sua carriera all'interno del Gruppo Montepaschi con vari ruoli fino a divenire, nel giugno del 2001, Direttore Generale di Banca Agricola Mantovana, incarico che ha ricoperto fino al 2006 quando è stato nominato Vice Direttore Generale Vicario di Banca Monte dei Paschi. Attualmente è Direttore Generale di Banca Antonveneta e Vice Direttore Generale di Banca Monte dei Paschi di Siena.

RELAZIONE:

Il tema fondamentale risulta essere **la mancanza di fiducia**: l'imprenditore si chiede come fa a consegnare merce a clienti insolventi; la banca ha la stessa difficoltà nel concedere credito a ad un cliente con scarso merito di credito.

Detto questo riprendendo quanto già detto, occorre **accettare il rischio** e **sapere bene dove andare**. Accettare il rischio per la banca è una strada obbligata in quanto sono nate con l'intento di assumersi dei rischi e non solo di credito. Il problema è che solo in pochi sanno dove andare. Dopo questa crisi tutti saremo diversi, ma diversi come?, il tutto allora si traduce in una difficoltà di affrontare il futuro.

Nonostante tutto il dibattito di questi mesi emerge l'esigenza che, oltre a banche e imprese vengano **coinvolti anche altri attori**. Occorre prontamente intervenire su quello che sarà il prossimo modello di sviluppo; lo sforzo congiunto di banche, imprese, pubbliche amministrazioni deve essere rivolto a qualcosa che traguardi oltre la concessione al credito: **sul territorio occorre parlare di aggregazioni e distretti**.

Riguardo a Basilea 2 occorre sottolineare che la crisi finanziaria è partita dall'unico paese in cui Basilea 2 non c'entra, sul territorio questo si converte nel superamento del ragionare solo per algoritmi.

Antonveneta da poco fa parte del gruppo Monte dei Paschi ha 400 sportelli tra Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige e 3400 addetti.

Attualmente ha a disposizione 2 miliardi di euro da investire che si fatica a destinare. Questo deriva dal fatto che è sì importante dialogare con le associazioni di categoria, ma occorre anche che esse si facciano portavoce e chiariscano meglio quelle che sono le reali esigenze, altrimenti i problemi non si riescono a risolvere.

Come già detto tra poco il sistema bancario assumerà una connotazione diversa, e pertanto non ha senso parlare solo di crisi del credito ma il problema ha origini nel passato e ora ha una finestra mondiale, in cui c'è anche la crisi finanziaria ma non solo. Occorre avere nuove forze e rapporti più saldi tra tutte le banche e le PMI.

Da questo punto di vista Antonveneta dal primo gennaio 2009 ha istituito il pacchetto "Combatti la Crisi" sia per le famiglie che per le imprese.

Pensando a oggi molto è stato fatto sia come interventi diretti del Governo, delle Associazioni di Categoria, dall'ABI stesso, e tutte queste cose sono a disposizione nei vari sportelli bancari, ma **l'importante è guardare oltre per saper leggere il futuro**.

GIANNI TOMMASI: Presidente Apivenetofidi

Gianni Tommasi Presidente di Apiveneto Fidi il Confidi regionale del Sistema Confapi del Veneto. Imprenditore, ha ricoperto incarichi di amministratore delegato in importanti imprese industriali e commerciali. Attualmente è amministratore unico di società attiva nel campo della consulenza finanziaria e gestionale d'impresa.



The slide features the Apiveneto FIDI logo at the top left and a smaller version of the logo in the center. The text on the slide reads: "L'ACCESSO AL CREDITO PER LE PMI" and "PERCORSI PER FACILITARE L'INCONTRO IMPRESA - BANCA". The date "Verona, 05 novembre 2009" is centered below the text. At the bottom right, there is a logo for NORDEST FINANZA. A small number "1" is visible in the bottom left corner of the slide frame.

APIveneto FIDI

Verona Imprese 2009

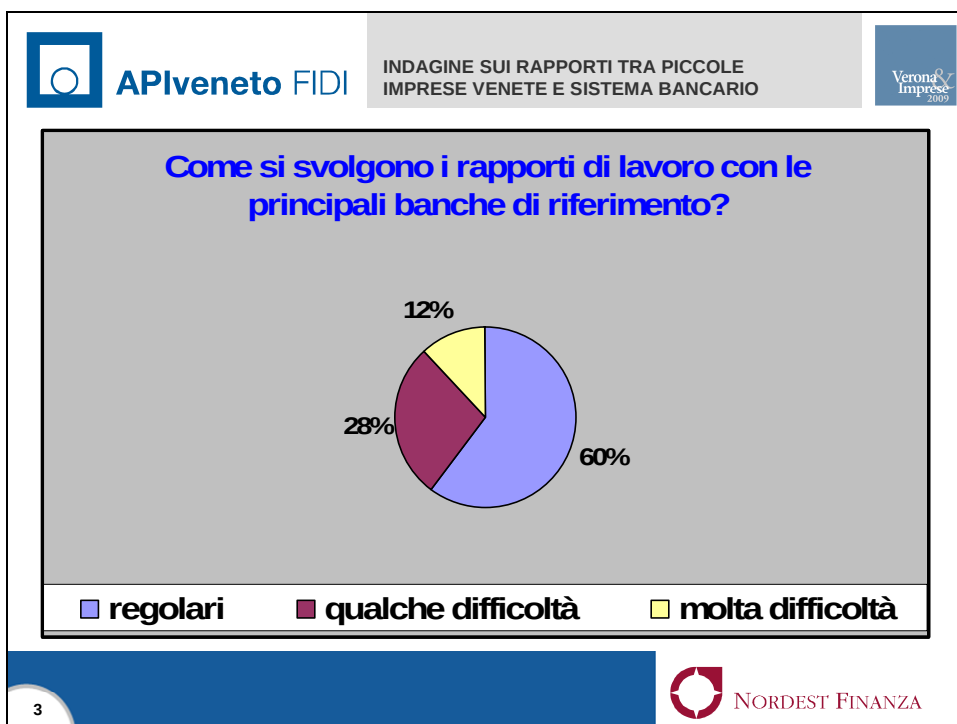
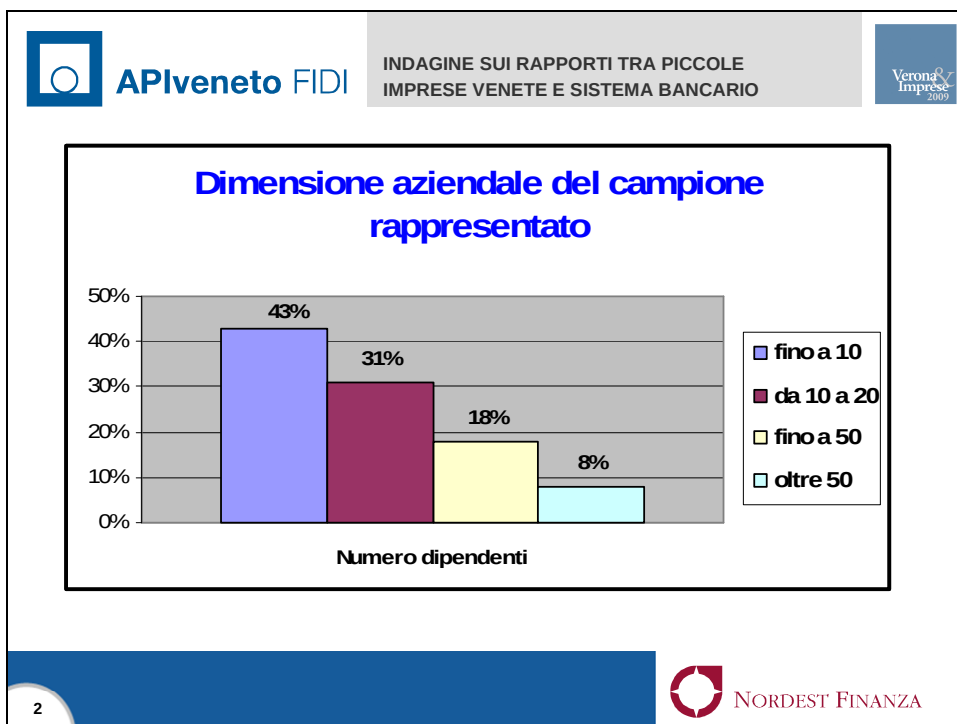
APIveneto FIDI

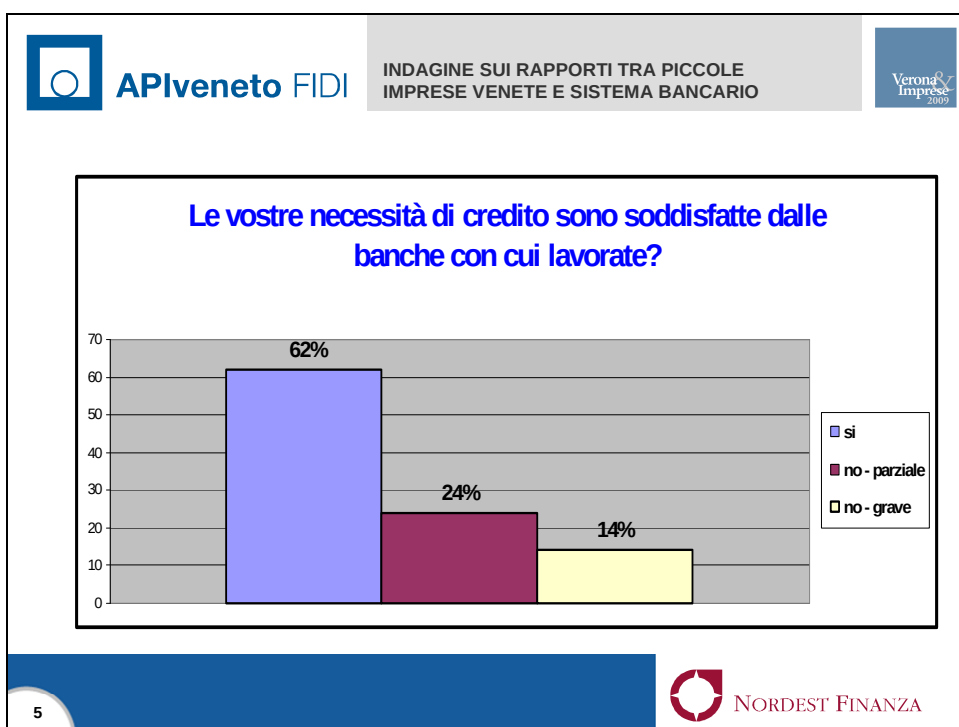
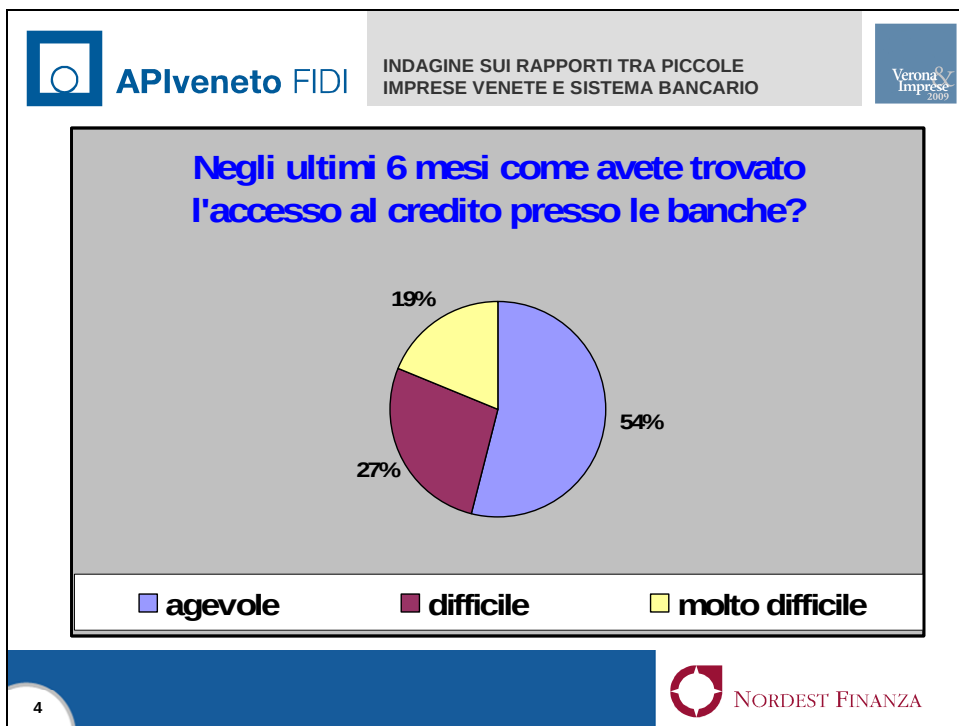
L'ACCESSO AL CREDITO PER LE PMI
PERCORSI PER FACILITARE L'INCONTRO IMPRESA - BANCA

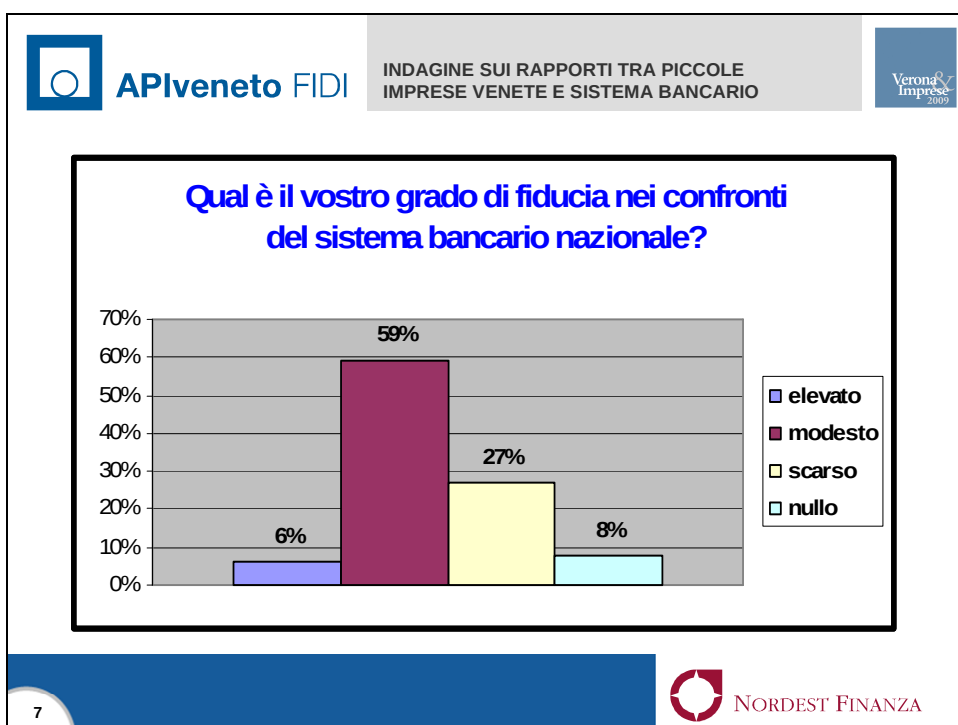
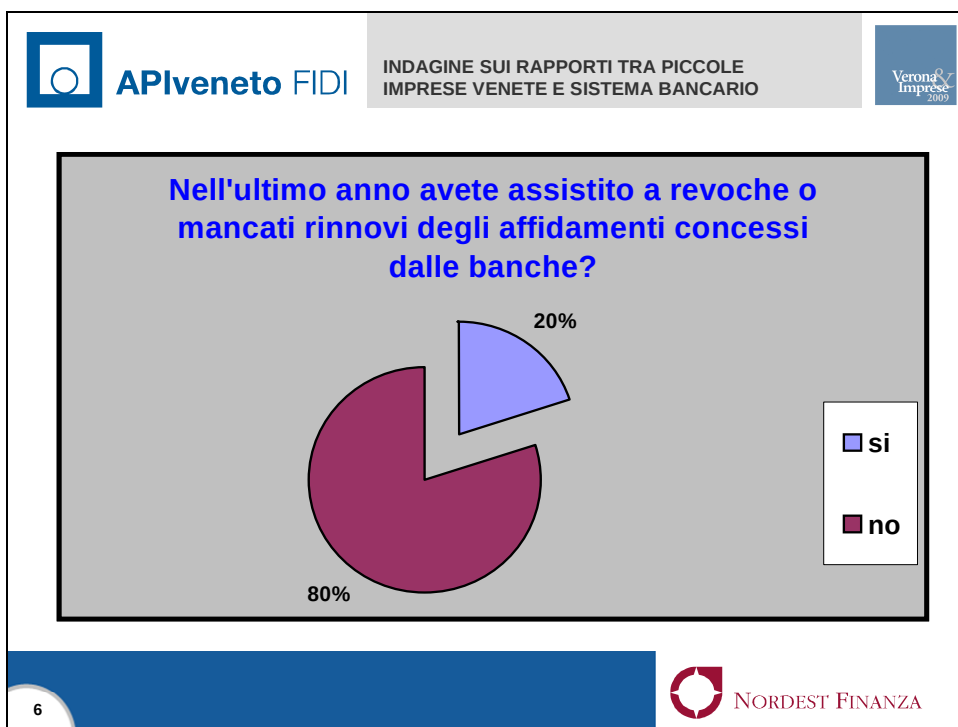
Verona, 05 novembre 2009

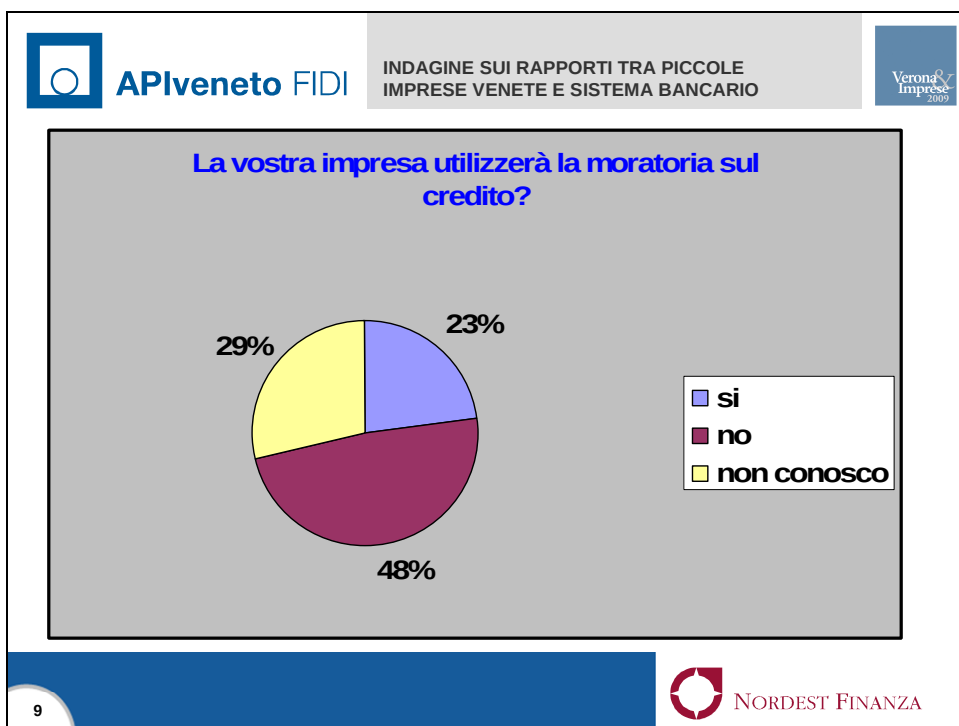
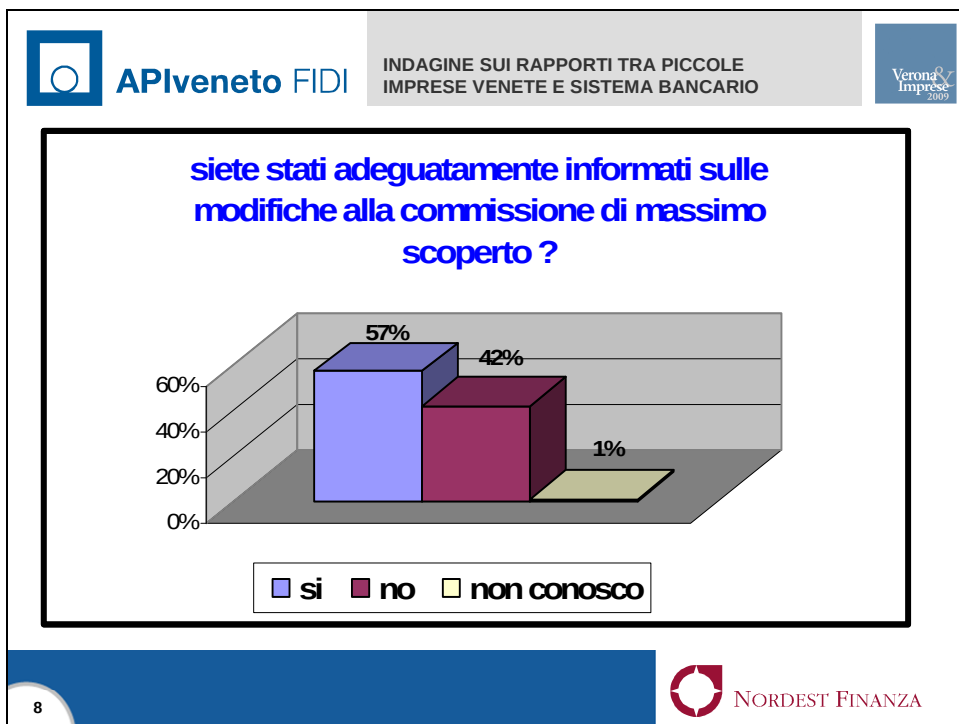
1

NORDEST FINANZA









MICHELE ZAMPIERI: Partner Revidere - Società di Revisione

Michele Zampieri è nato a Verona nel 1974, quarto e ultimo figlio di una famiglia di commercianti d'abbigliamento. Terminato il liceo scientifico, decide di non proseguire con l'attività di famiglia e intraprende gli studi presso l'Università degli Studi di Verona, facoltà di Economia e Commercio, ove nel 2000 si laurea con una tesi in diritto tributario. L'obiettivo è diventare Dottore Commercialista e, terminato il triennio di tirocinio, vi riesce, iscrivendosi nel 2004 all'Ordine di Verona. Le esperienze professionali lo hanno poi portato a focalizzare la propria attività sulla revisione contabile, assumendo nel 2006 il ruolo di socio e amministratore di Revidere Società di Revisione S.r.l., nel cui contesto ha maturato esperienze professionali nella revisione di gruppi societari, nell'internal auditing e nell'asseverazione di prospetti informativi soggetti all'autorizzazione di Consob.

RELAZIONE:



L'ACCESSO AL CREDITO PER LE PMI

PERCORSI PER FACILITARE L'INCONTRO IMPRESA-BANCA

*Convegno Studio Impresa
Verona - 5 novembre 2009*

Dott. Michele Zampieri – Partner Revidere Società di Revisione

Uno strumento di “dialogo”: l’Asseverazione di dati e piani previsionali



L’asseverazione dei dati e piani previsionali

- Stimolo per l’azienda a produrre un’informativa migliore
- Strumento utile alla banca per la valutazione del merito creditizio
- Indipendenza di un soggetto terzo quale la società di revisione

5 novembre 2009

 **REVIDERE**
SOCIETÀ DI REVISIONE

2

Cos’è la relazione di asseverazione



- Non è una relazione di revisione di bilancio e non dice se l’azienda ha la sfera di cristallo
- Attesta la non irragionevolezza delle assunzioni/ipotesi alla base del piano previsionale
- Attesta la predisposizione delle previsioni conformemente ai principi contabili
- Dov’è utilizzata: pubblicazione di prospetti informativi, offerta pubblica di sottoscrizione, fusione a seguito di acquisizione con indebitamento, piani di risanamento e accordi di ristrutturazione
- Standard professionale di riferimento: ISAE 3400

5 novembre 2009

 **REVIDERE**
SOCIETÀ DI REVISIONE

3

Standard professionale di riferimento – ISAE 3400 (1)

ISAE 3400 (International Standard on Assurance Engagements 3400): The Examination of Prospective Financial Information

emanato dall'IFAC - International Federation of Accountants

5 novembre 2009

 **REVIDERE**
SOCIETÀ DI REVISIONE

4

Standard professionale di riferimento – ISAE 3400 (2)

- Rappresenta lo standard di riferimento del revisore per le attività di verifica dei dati e dei piani previsionali
- È stato oggetto di analisi da parte di Assirevi col documento di ricerca n. 114
- Fornisce la definizione di dati previsionali ("prospective financial information") distinguendo tra **previsioni** ("forecast") e **previsioni ipotetiche** ("projection")
- In linea generale, la distinzione tra previsione ("forecast") e previsione ipotetica ("projection") attiene alla minore o maggiore soggettività ed incertezza che caratterizza i dati previsionali

5 novembre 2009

 **REVIDERE**
SOCIETÀ DI REVISIONE

5

Previsioni

“Forecast” (**Previsioni**):

- Sono dati previsionali redatti sulla base di **assunzioni** (“best-estimate assumptions”), relativi a eventi futuri che il management si aspetta si verificheranno e ad azioni che il management medesimo intende intraprendere
- Sono redatte su basi ragionevolmente oggettive, di solito stimate sulla base di dati consuntivi, ordini già in portafoglio o vendite da effettuare a clienti stabili, flussi finanziari già contrattati, ecc.
- Hanno una maggiore probabilità di manifestarsi realmente

5 novembre 2009

 **REVIDERE**
SOCIETÀ DI REVISIONE

6

Previsioni ipotetiche

“Projection” (**Previsioni ipotetiche**):

- Sono dati previsionali elaborati sulla base di **assunzioni ipotetiche** (“hypothetical assumptions”), relativi ad eventi futuri ed azioni del management che non necessariamente si verificheranno (ad esempio: società in start-up o in fase di profondo cambiamento e riorganizzazione dell'attività, lancio di nuovi prodotti/servizi o mercati).
- Le previsioni ipotetiche non sono supportate da dati storici dell'azienda, pertanto sono caratterizzate da un maggior grado di aleatorietà, in quanto elaborate con riferimento ad eventi ed azioni futuri che potrebbero non verificarsi.
- Il revisore non può quindi attestare che i dati riportati nel piano saranno sicuramente raggiunti.

5 novembre 2009

 **REVIDERE**
SOCIETÀ DI REVISIONE

7

I controlli del revisore (1)

L'obiettivo del lavoro del revisore è redigere una relazione che contenga le conclusioni raggiunte in merito alla ragionevolezza delle ipotesi e degli elementi utilizzati per la formulazione dei dati previsionali.

5 novembre 2009



REVIDERE
SOCIETÀ DI REVISIONE

8

I controlli del revisore (2)

A tal fine il revisore dovrà:

- acquisire un'adeguata conoscenza dell'attività svolta dalla società e del processo di preparazione dei dati previsionali
- acquisire un'adeguata conoscenza dei dati storici al fine di accertare se i dati previsionali sono stati redatti secondo corretti principi contabili
- analizzare criticamente i principali indicatori aziendali, quali la redditività storica e prospettica normalizzata, i dati storici e prospettici del capitale circolante, della posizione finanziaria netta e i flussi di cassa anch'essi normalizzati, individuando e analizzando gli aspetti di variabilità e vulnerabilità delle ipotesi sottostanti ai dati previsionali

5 novembre 2009



REVIDERE
SOCIETÀ DI REVISIONE

9

I controlli del revisore (3)

- in caso di assunzioni ipotetiche soddisfarsi del fatto che queste siano coerenti con lo scopo dei dati previsionali e che non vi sia motivo di ritenere che le medesime siano palesemente irrealistiche
- confrontare le ipotesi con le previsioni del quadro macroeconomico e con le informazioni di settore, provenienti anche da fonti esterne
- accertare la coerenza dei dati previsionali rispetto alle ipotesi, eseguendo sia procedure di accuratezza dei dati elaborati, sia analisi in merito alla coerenza degli stessi
- accertare che le azioni che il management intende intraprendere siano tra loro compatibili e che non vi siano incongruenze nella determinazione dei dati stimati sulla base di variabili comuni (ad es. tassi di interesse)

5 novembre 2009



REVIDERE
SOCIETÀ DI REVISIONE

10

I controlli del revisore (4)

- analizzare le variabili del piano che hanno o potrebbero avere un elevato tasso di volatilità, ovvero essere soggette a cambiamenti repentini, e le cui variazioni possano incidere in modo significativo sulle previsioni
- valutare l'adeguatezza della relativa informativa riportata nelle note di corredo (quali analisi di sensitività relative alle più significative variabili presentata rispetto a scenari più ottimistici e più pessimistici, con evidenza dell'effetto sui dati previsionali relativi, ad esempio, a fatturato, margine operativo, utile netto, posizione finanziaria netta, investimenti).

5 novembre 2009



REVIDERE
SOCIETÀ DI REVISIONE

11

La relazione del revisore

Punti di maggior interesse:

- a) Conclusioni
- b) Dettaglio delle assunzioni ipotetiche
- c) Realizzazione degli eventi futuri

5 novembre 2009

 **REVIDERE**
SOCIETÀ DI REVISIONE

12

a) Le conclusioni della relazione: Componente duplice (1)

- 1) Da un lato si presentano nella forma della *negative assurance* (giudizio *a contrariis*) in merito alla ragionevolezza delle ipotesi utilizzate per la redazione dei dati prospettici:

“Sulla base dell'esame degli elementi probativi a supporto delle ipotesi e degli elementi utilizzati nella formulazione dei dati previsionali, non siamo venuti a conoscenza di fatti che inducano a ritenere, alla data odierna, che le suddette ipotesi ed elementi non forniscano una base ragionevole per la predisposizione del piano”

5 novembre 2009

 **REVIDERE**
SOCIETÀ DI REVISIONE

13

a) Le conclusioni della relazione: Componente duplice (2)

2. Dall'altro lato si presentano in forma di *positive assurance* in merito alla coerenza dei dati prospettici rispetto alle ipotesi del piano ed all'omogeneità dei principi contabili utilizzati per l'elaborazione dei dati prospettici rispetto a quelli applicati dalla società nella redazione del bilancio a valori consuntivi:

“Inoltre, a nostro giudizio, i dati previsionali sono stati predisposti utilizzando coerentemente le ipotesi e gli elementi sopra citati e sono stati elaborati sulla base di principi contabili omogenei rispetto a quelli applicati dalla Società ALFA nella redazione del bilancio d'esercizio chiuso al 31 dicembre 200X”.

5 novembre 2009



REVIDERE
SOCIETÀ DI REVISIONE

14

b) Le assunzioni ipotetiche

Nei casi in cui la relazione si riferisca a dati previsionali che hanno natura di previsioni ipotetiche (“projection”), il revisore dovrà indicare che i dati previsionali sono stati redatti sulla base di ipotesi ed elementi che includono assunzioni ipotetiche e riportare una descrizione delle stesse nella relazione.

5 novembre 2009



REVIDERE
SOCIETÀ DI REVISIONE

15

c) Realizzazione di eventi futuri

La relazione richiamerà l'aleatorietà connessa alla realizzazione di qualsiasi evento futuro, sia per quanto concerne il concretizzarsi dell'accadimento sia per quanto riguarda la misura e la tempistica della sua manifestazione.

“Va tenuto presente che a causa dell'aleatorietà connessa alla realizzazione di qualsiasi evento futuro, sia per quanto concerne il concretizzarsi dell'accadimento sia per quanto riguarda la misura e la tempistica della sua manifestazione, gli scostamenti fra valori consuntivi e valori preventivati dei Dati Previsionali potrebbero essere significativi, anche qualora gli eventi previsti nell'ambito delle assunzioni ipotetiche si manifestassero”.

5 novembre 2009



REVIDERE
SOCIETÀ DI REVISIONE

16

Conclusione

La trasparenza aiuta a migliorarsi



REVIDERE
SOCIETÀ DI REVISIONE

5 novembre 2009

17

LUCA ERZEGOVESI: Professore Ordinario Università di Trento

Carriera accademica ed attività didattica

settembre 1980 - contrattista presso la Cattedra di Economia delle aziende di credito dell'Università Bocconi.

dicembre 1982 - vincitore del concorso per ricercatore universitario presso la Facoltà di Economia e Commercio dell'Università degli Studi di Trento, Cattedra di Tecnica bancaria e professionale.

gennaio 1987 - vincitore del concorso per professore associato, gruppo n.34, bandito con DD.MM. 24 maggio 1984 e 20 luglio 1984. Nel luglio 1987 viene chiamato dalla Facoltà di Economia e Commercio dell'Università degli Studi di Trento sulla disciplina di Tecnica bancaria e professionale. In tale ruolo assume servizio dal 23 ottobre 1987.

dicembre 1993 - vincitore del concorso a posti di professore ordinario per il raggruppamento disciplinare "Economia delle aziende di credito". Dal novembre 1994 è titolare della cattedra di Tecnica bancaria presso l'Università di Trento. Attualmente è titolare degli insegnamenti di Finanza aziendale, Economia aziendale 1 e Strumenti finanziari 1 presso la stessa Università.

Attività di ricerca

Attualmente è in fase di elaborazione un importante progetto sul tema "Soluzioni di rete per la finanza delle piccole e medie imprese", nel quale si intende sviluppare una base di conoscenze finanziarie, giuridiche e informatiche per promuovere la crescita dei processi manageriali delle imprese italiane attraverso l'offerta di servizi consulenziali e di intermediazione creditizia di carattere innovativo. Un tema collaterale studiato del prof. Erzegovesi è quello delle applicazioni dell'intelligenza artificiale e dei sistemi esperti all'automazione e all'arricchimento dei processi decisionali in ambito bancario, con particolare riferimento alla valutazione del rischio di credito.

Interessi di ricerca

Gestione dei rischi finanziari.

Finanza delle piccole e medie imprese.

Finanza pubblico-privata e project financing.

Appartenenza a società e comitati scientifici

ABI formazione - Programma risk management. Membro del comitato scientifico
Bancaria editrice - Membro del comitato scientifico.



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI TRENTO



Verona
Imprese
2009

Un nuovo sistema di relazioni tra PMI e istituti di credito.

Business office e Business point
Convegno "L'accesso al credito per le PMI"
Verona, 5 novembre 2009

Luca Erzegovesi
Dipartimento di informatica e studi aziendali, Università di Trento
Email: luca.erzegovesi@unitn.it
<http://aleablog.net>



1

Outline



- ☐ La finanza delle PMI italiane: problemi noti
- ☐ Il modello del Business office
- ☐ Impatto sulle relazioni banca-impresa
- ☐ Per partire: la sfida del Business point

2

La finanza delle PMI italiane All'interno dell'impresa



❑ Le domande spesso ignorate o inevase

- Quanto capitale è investito nell'impresa e quanto rende [ROI]?
- Qual è il costo effettivo del debito? E' coperto dal ROI?
- Come impattano sui flussi di cassa il reddito, la fiscalità, le scelte di investimento, di prelievo utili?
- Riusciamo a coprire le uscite attese senza affanno? Su quale orizzonte temporale?
- Quanto rende la ricchezza dei soci investita nell'impresa [ROE]? Quanto del reddito netto remunera il lavoro dei soci?
- Quanto si può realizzare dall'impresa in caso di cessione? O di passaggio generazionale?
- Quanto vale un'impresa in crisi? Conviene liquidarla o risanarla?

3

La finanza delle PMI italiane Verso l'esterno dell'impresa



❑ La comunicazione finanziaria alle banche è

- Parziale ed episodica, spesso reticente
- Delegata al consulente
- Costosa, ma priva di valore per l'impresa

❑ Le banche, per la loro parte

- Riducono all'essenziale la richiesta di informazioni economico – finanziarie sull'impresa
- Privilegiano informazioni anagrafiche, informali, comportamentali, acquistabili all'esterno
- Esigono *claim* sul patrimonio personale
- Applicano logiche di *pooling – scoring* di massa
- *Il feedback informativo per l'impresa è modesto*

4

La finanza delle PMI italiane Stiamo affrontando il problema?



- ☐ **Oggi l'enfasi è su analisi *ad hoc***
 - Autodiagnosi e check-up finanziario
 - Servizi di pre-rating e rating
 - Consulenza a piani di investimento / finanziamento
- ☐ **Quello di cui si parla meno**
 - Presidiare in maniera continuativa le problematiche finanziarie in azienda
 - Mettere ordine nel sistema informativo direzionale
 - Affiancare l'imprenditore nelle decisioni
 - Apprezzare le conseguenze di medio periodo
 - Evitare errori e distruzione di ricchezza

5

Outline



- ☐ **La finanza delle PMI italiane: problemi noti**
- ☐ **Il modello del business office**
- ☐ **Impatto sulle relazioni banca-impresa**
- ☐ **Per partire: la sfida del business point**

6

Il progetto smefin

Smefin - Basilea 4x4: Soluzioni di rete per la finanza delle PMI - Progetto di ricerca

[Home](#) | [Seminari](#) | [Ns.Pubblicazioni](#) | [Links](#) | [Bibliografia](#) | [smefin](#) | [aleablog](#) | [Contatti](#)

Cerca nel sito

Progetto SMEFIN

Questo sito è lo spazio di lavoro del gruppo di ricerca

Ridisegno dell'infrastruttura finanziaria delle reti di imprese

Alla ricerca di nuove soluzioni finanziarie, istituzionali e informatiche per sostenere la competitività, l'innovazione, le riorganizzazioni aziendali e la gestione dei rischi.

Il sito contiene i materiali elaborati dal **gruppo di progetto**:

- il **piano della ricerca**; [richiesta password] [login](#)
- la **composizione dei gruppi di ricerca per workpackage**;
- i **documenti prodotti dal gruppo di ricerca** relativi alle parti della ricerca in fase di stesura;
- una **raccolta di link** ai siti internet di interesse per la ricerca;
- la **bibliografia** utilizzata nella ricerca;
- la presentazione del club **Basilea 4x4**, un forum di incontro e collaborazione tra accademici e operatori sui temi della ricerca

Responsabile scientifico: Prof. Luca Erzegovesi, Università di Trento

Partner del progetto: Università di Trento, Università di Modena, Università di Parma, Università di Padova, Università di Verona, Università di Urbino.



Proposta presentata sul bando FIRB 2003, Programma Strategico Scienze umane, economiche e sociali

7

L'idea del business office

- “Il *business office* deve assistere l'impresa nella salvaguardia degli equilibri gestionali, curandone la pianificazione e il reporting finanziario. A tale scopo gestisce un sistema informativo per la pianificazione finanziaria, integrato con i sistemi gestionali e aggiornato con cadenza almeno trimestrale. Con tale strumento alimenta il flusso di reporting verso la proprietà e la direzione dell'impresa, così come la comunicazione ai finanziatori esterni, e in particolare l'input dei dati richiesti dalle procedure di rating delle banche. Il *business office* amministra la posizione in strumenti finanziari delle aziende clienti (tesoreria, debiti, derivati), avvalendosi di software integrati con le procedure di electronic banking e i sistemi di pianificazione finanziaria. Può così assistere l'impresa nella gestione integrata della tesoreria e dei rischi finanziari, orientata al mantenimento della liquidità e della solvibilità aziendale.”

➤ Erzegovesi (2004), *Soluzioni di rete per la finanza delle PMI*

8

L'offerta potenziale dei business office



☐ Servizi di consulenza continuativa

- Pianificazione finanziaria e controllo di gestione (livello direzionale)
- Affiancamento relazioni impresa-banca e alimentazione valutazioni di fido e rating
- Programmazione di tesoreria a breve termine e ottimizzazione utilizzi linee di credito
- Gestione rischio di cambio
- Gestione patrimonio aziendale / personale e previdenza integrativa
- Altri servizi affini o complementari (es.pratiche di contributo pubblico)

☐ Servizi a carattere non ricorrente

- Valutazione investimenti / business plan e relativo piano di copertura finanziaria
- Ottimizzazione delle fonti di debito e gestione rischio di interesse
- *Crisis management* e piani di risanamento
- Supporto al ricorso a capitale di rischio esterno e prestiti *mezzanine*
- Successione
- Trasferimenti di azienda

9

Le ragioni strategiche dei business office



☐ Esiste un fabbisogno insoddisfatto di supporto alla finanza delle PMI

☐ Per essere affrontato richiede un approccio ad hoc → Competenze integrate

- Percorso inverso alla *corporate finance* USA, fondato sulla separazione
 - tra gestione della ricchezza personale e degli asset aziendali
 - tra gestione del business e gestione delle fonti di finanziamento

☐ Le PMI hanno bisogno di un *direttore finanziario* in affitto, con qualcosa in più.

☐ In Italia è vitale colmare questo *gap* per difendere il nostro modello di impresa familiare organizzata in reti e distretti

10

Missione e finalità dei business office (1)



❑ Obiettivi

- Massimizzazione del valore del **patrimonio netto complessivo (ricchezza netta)** dei clienti dato da



11

Missione e finalità dei business office (2)



❑ Vincoli di equilibrio finanziario – patrimoniale

- Cash flow minimo erogabile ai proprietari, secondo un profilo legato alle esigenze / aspettative di consumo (ciclo vitale)
- Difesa di un valore minimo di liquidazione del patrimonio consolidato
 - In caso di dissesto aziendale
 - Alla cessazione / trasferimento dell'attività d'impresa

12

Missione e finalità dei business office (3)



❑ Alcune regole auree

- Focus sul ritorno economico e di cassa delle attività operative, *key driver* della creazione di valore ➔ non sovrainvestire, disinvestire se il business non è più sostenibile
- Chiara separazione tra investimento aziendale e patrimonio familiare ➔ non spremere l'impresa per sostenere i consumi, trasparenza verso le banche
- Semplicità nella gestione dei debiti e degli strumenti finanziari ➔ non pasticciare con strumenti complessi e costosi
- Non prendere rischi sulla ricchezza familiare, specie se correlati con l'attività di impresa ➔ cautela nell'investire in Borsa e su speculazioni immobiliari
- Prevenire è meglio che curare ➔ in caso di tensioni finanziarie, avviare subito azioni di riequilibrio (piani di ristrutturazione del passivo, cessione di attività)

13

Fonti di valore aggiunto per i clienti



- ❑ Errori strategici e di investimento prevenuti
- ❑ Rischi non remunerativi eliminati o trasferiti ➔ riduzione del costo medio del capitale
- ❑ Decisioni di finanziamento appropriate e a costo minimo
- ❑ Miglioramento capacità negoziale vs banche grazie a maggiore e migliore comunicazione finanziaria
- ❑ Costi della non qualità tagliati
 - Ritardati pagamenti, extrafido, operazioni in emergenza
- ❑ Sfruttamento ragionato di benefici fiscali
- ❑ Tranquillità e sicurezza, tutela del benessere familiare

14

Outline

- ☐ La finanza delle PMI italiane: problemi noti
- ☐ Il modello del business office
- ☐ Impatto sulle relazioni banca-impresa
- ☐ Per cominciare: la sfida del business point

15

Le esternalità positive di una migliore finanza delle PMI

- ☐ **Comportamenti corretti e trasparenti**
 - tra imprese e imprese
 - tra imprese e banche
 - tra imprese e fisco (magari)
- ☐ **Riduzione di diseconomie di sistema**
 - ritardati pagamenti
 - tempi e costi delle procedure di recupero in caso di crisi
- ☐ **Apertura del modello di impresa familiare**
 - orientamento alla crescita
 - accordi, alleanze e fusioni
- ☐ **Sviluppo e arricchimento della domanda di servizi finanziari**
 - *cash-flow* lending
 - prestiti partecipativi e *private equity*
 - arricchimento *wealth management* e risparmio previdenziale

16

16

Chi si sta muovendo



- ❑ **Iniziative di singoli professionisti**
 - studi professionali, consulenti, ex dirigenti bancari
- ❑ **Società di consulenza**
 - Società di consulenza al cash management
 - Società di consulenza locali
 - Grandi società di servizi professionali
- ❑ **Confidi**
 - direttamente o tramite società collegate
- ❑ **Banche**
 - azioni promozionali e formative (progetti Basilea 2)
 - sportelli anti-crisi
 - arricchimento relazioni *corporate*

17

Lo scenario auspicabile



- ❑ **Una nuova filiera di offerta di servizi finanziari e professionali alle PMI**
 - Divisione del lavoro tra
 - imprese
 - consulenti e *service provider*
 - confidi
 - banche
- ❑ **Un modello di offerta pluralistico che evolverà sul campo, stimolato dalla concorrenza**
- ❑ **La sfida si vince soltanto col gioco di squadra**

18

18

Crucialità delle piattaforme di integrazione



- ☐ linguaggio e cultura condivisi in tema di finanza d'impresa
- ☐ modelli condivisi di valutazione del rischio
 - individuale
 - di portafoglio
- ☐ piattaforme di *credit risk transfer* condivise (Fondo centrale di garanzia)
- ☐ uso intelligente della tecnologia (XBRL, CBI e altro) per maggiore efficienza e accuratezza nella comunicazione finanziaria e nel processo del credito

19

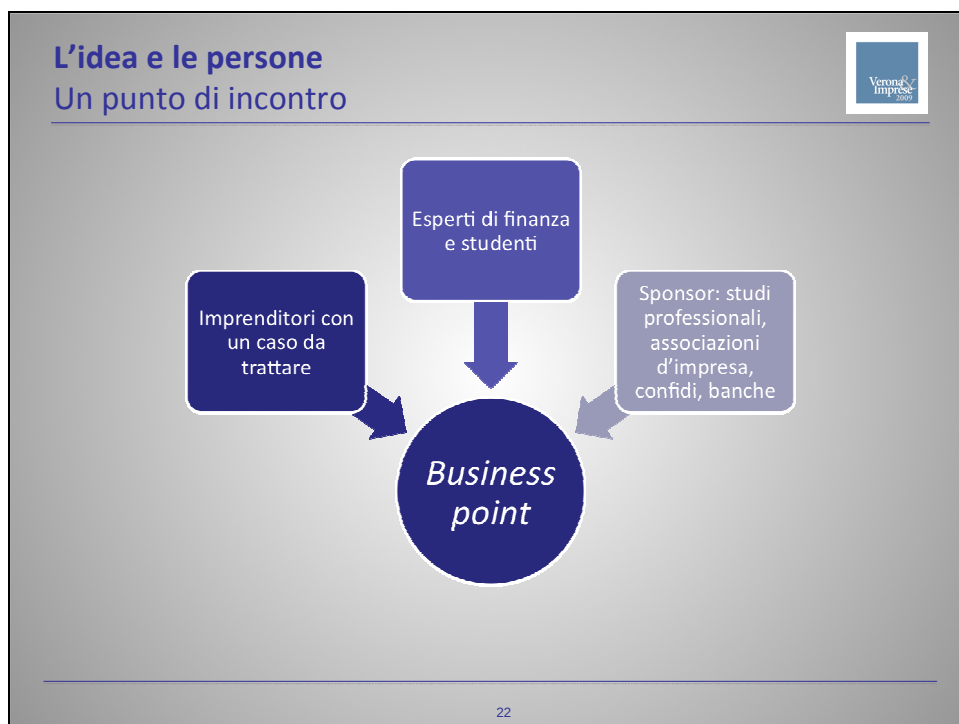
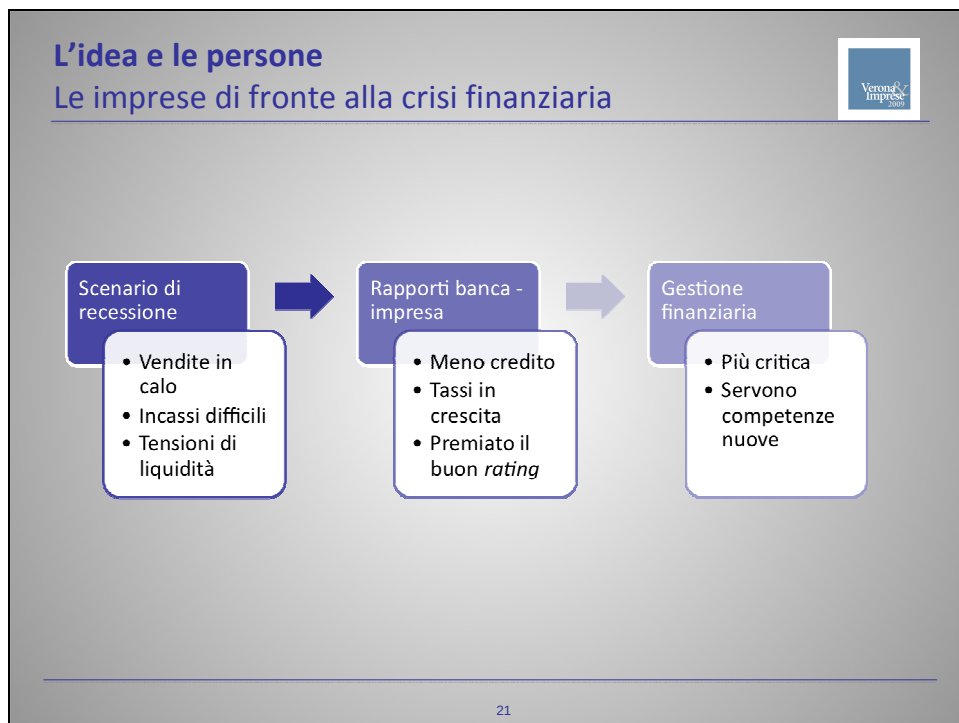
19

Outline



- ☐ La finanza delle PMI italiane: problemi noti
- ☐ Il modello del business office
- ☐ Impatto sulle relazioni banca-impresa
- ☐ Per cominciare: la sfida del business point

20



L'idea e le persone Che cos'è il Business point

Un punto di ascolto

- L'imprenditore può confrontarsi con esperti indipendenti sui problemi finanziari della sua azienda

Uno sportello di prima assistenza

- Si analizza la situazione dell'azienda, suggerendo percorsi di rafforzamento e di riequilibrio

Un luogo dove s'impara sul campo

- L'impresa, gli esperti, i giovani analisti finanziari mettono in comune conoscenze teoriche e pratiche

Una proposta libera

- L'assistenza è offerta su base volontaria e gratuita

23

Il primo caso aziendale Il budget di cassa

	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ricavi										
Fatture Rimessa	1.487	2.500	3.691	3.685	6.610	6.521	1.882	1.271	1.126	2.054
Fatture con RiBa e RID	14.494	22.500	33.222	33.163	59.491	58.689	16.938	11.441	10.133	18.483
Ricavi fatturati	15.981	25.000	36.914	36.848	66.101	65.210	18.820	12.712	11.259	20.537
Incasso fatture (netto di IVA)	11.907	16.994	26.191	26.907	39.773	38.012	10.571	8.209	7.566	12.187
Fatture presentate a sbf	14.494	22.500	33.222	33.163	59.491	58.689	16.938	11.441	10.133	18.483
Rientri su sbf	6.258	14.494	22.500	33.222	33.163	59.491	58.689	16.938	11.441	10.133
Utilizzo sbf	25.135	33.141	43.863	43.804	70.132	69.329	27.579	22.081	20.774	29.124
Flussi da ricavi e sbf	20.143	25.000	36.914	36.848	66.101	65.210	18.820	12.712	11.259	20.537
Acquisti										
Totale fatture ricevute	11.659	12.269	12.135	12.683	13.569	13.542	12.137	11.402	11.358	11.639
Pagamento fatture	-11.335	-11.659	-12.269	-12.135	-12.683	-13.569	-13.542	-12.137	-11.402	-11.358
Pagamento fornitori correnti pregressi	-13.104	-18.921	-8.113	-3.022	-13.000	-27.994	-10.310	0	0	0
Personale										
Pagamenti stipendi	-2.400	-3.352	-3.352	-3.352	-3.352	-3.352	-3.352	-2.400	-2.400	-4.014
Versamenti F24 (fino a luglio compensaz IVA)	0	0	0	0	0	-4.542	-1.188	-486	-350	-1.875
Rimborso IVA										25.000
Flusso operativo corrente	-6.695	-8.931	13.179	18.339	37.066	15.753	-9.572	-2.311	-2.892	28.290
Flusso su investimenti	7.409	-1.560	-1.560	0	0	0	0	0	0	0
Flusso operativo netto	714	-10.491	11.619	18.339	37.066	15.753	-9.572	-2.311	-2.892	28.290
Mutui										
Pagamento interessi	-1.534	-1.046	-1.074	-1.441	-1.060	-1.053	-1.746	-1.040	-1.000	-1.308
Rimborsi capitale	-492	-2.297	-2.261	-2.316	-2.281	-2.291	-2.345	-2.311	-2.364	-2.331
Interessi su sbf	-118	0	0	-409	0	0	-733	0	0	-282
Flusso su debiti finanziari (escluso sbf e c/c)	-2.144	-3.343	-3.335	-4.166	-3.341	-3.344	-4.824	-3.350	-3.364	-3.920
Flusso effettivo verso proprietari						1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Flusso di cassa netto	-1.430	-13.834	8.284	14.173	34.725	13.409	-13.395	-4.662	-5.256	25.370
Conto corrente										
Saldo finale	-54.587	-68.421	-60.137	-46.765	-12.040	1.368	-12.283	-16.945	-22.200	2.944

24

Come partire

La scommessa del Business point

Il Business point	La crisi finanziaria	Azioni sul campo
non dà ricette miracolose, né aiuti finanziari	non esiste un macro-rimedio globale	risposte sollecite e capillari alla sfida di tempi
aiuta l'impresa a rappresentare i problemi	gli aiuti pubblici non bastano	corresponsabilità: la leva finanziaria più potente
propone soluzioni basate sulla ricerca del bene comune	occorre cercare micro-rimedi	davanti alla crisi da protagonisti

25

Per rimanere in contatto:

il sito <http://www.businesspoint.info>



The screenshot shows the homepage of the businesspoint website. The header includes the 'businesspoint' logo and a search bar. The main content area is titled 'Home page' and features a section 'Il Business Point: un punto di ascolto dei problemi finanziari delle imprese'. Below this, there is a 'Novità' section with several articles, including 'Video dell'intervista sul Business Point a RTTR' and 'Sabato 30 maggio open day a Trento'. The right sidebar contains a 'Home page' menu with links like 'Chi siamo', 'Novità', 'Materiali', 'Video', 'FAQ', and 'Rassegna stampa'. There is also a 'Il motto della settimana' section and a 'Com'è nata l'idea' section.

26