

Aspettando Basilea 2

Il credito alle imprese costituisce uno dei fattori critici di sviluppo dell'economia del territorio. Le banche erogano poco e solo dietro notevoli garanzie. Cosa dobbiamo aspettarci dopo l'accordo di Basilea 2? Cosa cambierà per le imprese?

di Aldo Ferrara Vice Presidente Confindustria Catanzaro

L'introduzione dei parametri previsti dall'accordo di Basilea 2 è ormai imminente e, nonostante le rassicurazioni provenienti dal mondo bancario, le imprese continuano a nutrire scetticismo e apprensione circa le future condizioni di accesso al credito. Da uno studio effettuato dalla nostra Associazione, infatti, una parte consistente delle imprese intervistate ha manifestato

evidenti preoccupazioni riguardo ad un più difficile accesso al credito, visto che il 90% delle stesse lo ritiene un fattore molto critico o critico, anche per il peso assunto dagli oneri connessi. Timori fondati se si tiene conto dei risultati emersi da una ricerca che Unioncamere ha condotto su di un campione di 7.860 piccole e medie imprese. La simulazione incentrata sull'esame dei bilanci e sull'utilizzo dei parametri e delle metodologie utilizzate da Moody's (una delle principali agenzie di rating) per la definizione del rating aziendale, ha fotografato delle criticità da non sottovalutare. Lo studio, infatti, ha eviden-



“ Tutto ciò auspicando l'incremento delle occasioni di incontro e conoscenza tra il mondo delle imprese e del sistema bancario ”

ziato che il 65% delle imprese si colloca sulle 4 classi di rating critiche (bbb-, bb+, bb, bb-) il 17,5% avrebbe rating più positivi come bbb e bbb+ e solo meno dell'1% ricadrebbe nella classe A, mentre il resto (il 16%) finirebbe in classi peggiori che vanno da b a ccc rischiando quindi di essere marginalizzate dal sistema bancario. Tali dati evidenziano una prospettiva tutt'altro che rassicurante per le piccole imprese

che nel nuovo rapporto con le banche dovranno confrontarsi con i nuovi metodi di valutazione del rischio basati prevalentemente su modelli oggettivo/matematico. In particolare le nuove procedure di Rating ne metteranno a nudo la cronica sottocapitalizzazione, la moltiplicazione delle linee di credito, la struttura finanziaria sbilanciata verso forme di eccessivo indebitamento a breve termine, l'inadeguatezza dei flussi informativi di carattere economico, finanziario e patrimoniale, la dimensione troppo piccola. Si tratta, insomma, di un vero e proprio giro di vite sui sistemi di misurazione del merito creditizio, destinato a ridisegnare le logiche del rapporto banca-impresa, storicamente incentrato su logiche informali e discrezionali tra banchiere-imprenditore. Per evitare che questo cambiamento possa avere un impatto traumatico nel rapporto tra PMI locali e sistema bancario è necessario impegnarsi in uno sforzo comune. Da una parte è necessario che le banche si impegnino ad accrescere il proprio capitale umano e tecnologico per coniugare al meglio la possibilità di utilizzare appropriate tecniche di valutazione oggettiva con la capacità di comprendere le potenzialità dei progetti e le qualità soggettive delle singole imprese e dei loro impen-

COSA E' BASILEA 2

Basilea 2 è il nuovo accordo di regolamentazione del capitale Bancario redatto in via definitiva il 26 giugno 2004 dalle Autorità di vigilanza e Banche Centrali del Gruppo dei dieci. L'obiettivo delle nuove regole è quello di aumentare la stabilità del sistema bancario internazionale e prevenire fenomeni di instabilità finanziaria, attraverso una maggiore sensibilità al controllo dei rischi di credito, di mercato e operativi. In pratica si tratta di un affinamento delle misure previste dall'accordo del 1988 che prevedevano l'obbligo per le banche, al fine di garantire solidità alle proprie attività, di dotarsi di un capitale proprio minimo (capitale di vigilanza) pari all'8% del valore delle esposizioni, indipendentemente dalla rischiosità della propria clientela. La nuova regolamentazione, modificando il precedente criterio, introduce importanti cambiamenti proprio nelle modalità di determinazione del capitale di vigilanza. Il nuovo accordo, infatti, supera il principio del coefficiente fisso (8%) per la determinazione del capitale minimo di vigilanza e ricollega il requisito del capitale all'effettivo profilo di rischio delle banche. Un maggiore rischio comporterà per le banche l'accantonamento di una maggiore quota di loro capitale. Questa novità rappresenta un cambiamento operativo importante per le banche, ma avrà riflessi significativi anche sulle imprese che dovranno confrontarsi con i nuovi metodi di valutazione del rischio da parte degli intermediari finanziari. Con l'adozione della nuova regolamentazione bancaria, infatti, le banche dovranno classificare la clientela attraverso un Rating (giudizio) che rappresenterà il merito creditizio (grado di solvibilità) dei prenditori di fondi. In conseguenza di ciò, i tassi e le condizioni per le imprese più rischiose potranno aumentare rendendo anche più difficile l'accesso al credito, che sarà allocato preferibilmente verso le imprese più virtuose. L'entrata in vigore della suddetta disciplina è prevista per la fine del 2006, tuttavia gli Istituti bancari, per aderire al nuovo accordo già dal 1 gennaio 2007 dovranno avere almeno tre anni di conformità operativa alle nuove regole, dimostrando di avere adottato i nuovi criteri già dal 1 gennaio 2004. ■

ditori; dall'altra le imprese devono anch'esse impegnarsi a dare vita a strutture finanziarie più equilibrate, rafforzare il capitale aziendale, migliorare l'informazione economico-finanziaria. Tutto ciò auspicando l'incremento delle occasioni di incontro e conoscenza tra il mondo delle imprese e del sistema bancario e il rafforzamento del ruolo dei Confidi che si sono sempre rivelati strumento preziosissimo nel supportare l'accesso al credito delle PMI, e che nel nuovo schema regolamentare potrebbero rivestire un ruolo chiave per accrescere le opportunità di

finanziamento per le imprese di minore dimensione. Solo

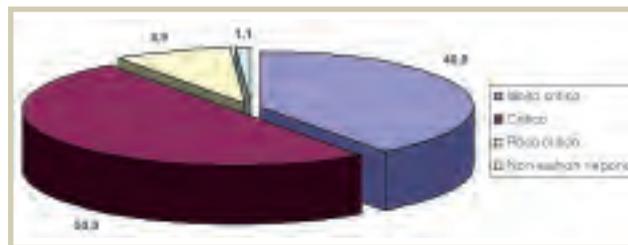


COSA E' IL RATING

Il rating è un voto che esprime il giudizio sulla qualità/rischiosità del cliente a cui viene associata una determinata probabilità di insolvenza (PD probabilità of default).

Gli elementi che concorrono a formarlo sono normalmente tre:

1. Dati quantitativi normalmente ricavabili dai bilanci del cliente (Struttura dell'indebitamento, redditività, investimenti, cash flow, oneri finanziari, grado di capitalizzazione, ecc...); da analisi macroeconomiche e settoriali (ciclo economico, analisi microsettoriale); da indicatori di mercato (ad es. quotazioni azionarie)
2. Informazioni andamentali ricavate dal rapporto con il sistema bancario (sconfinamenti, rapporto accordato/utilizzato, tipologia operazioni in essere)



Accesso al credito (valori %) fonte: I fattori di sviluppo delle imprese della provincia di Catanzaro prof. F. Bifulco (inserto al numero di nov. 2005 Confindustria Catanzaro Informa)

così è plausibile immaginare, nell'attuale fase evolutiva, un concreto miglioramento nelle relazioni banca-impresa, al contrario continueremo ad ascoltare i soliti lamenti sugli imprenditori che non vogliono rischiare e sulle banche che negano il credito. ■

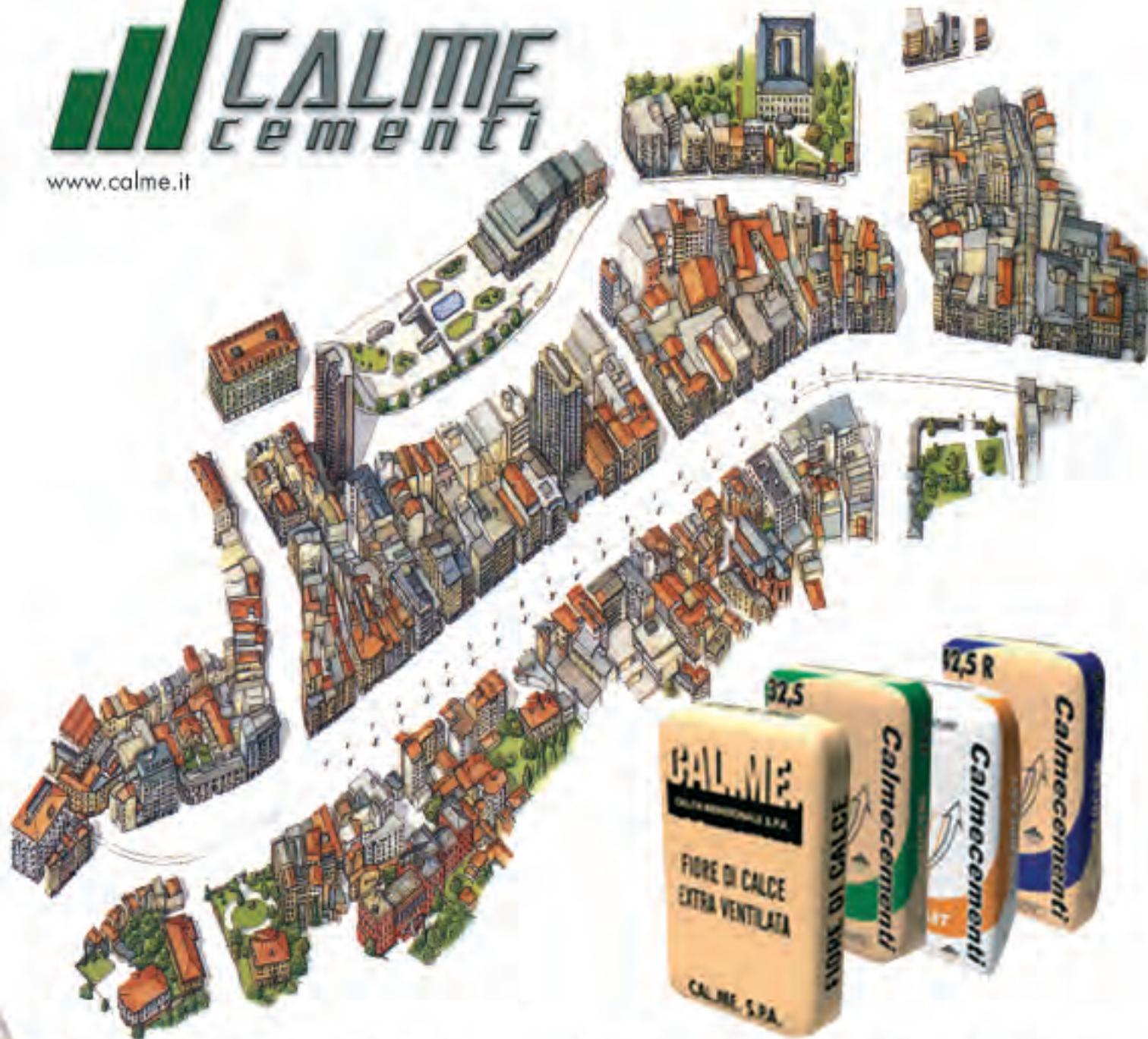
3. Valutazioni qualitative prevalentemente formate sulla base di valutazioni soggettive relative o alle caratteristiche e qualità del management, alla validità dei piani industriali, alla organizzazione contabile e gestionale, ecc....

Il rating può essere emesso da un'agenzia indipendente (rating esterno) o direttamente dalla banca (internal rating), e serve agli intermediari finanziari per fissare le condizioni di erogazione del credito. Quanto maggiore è il punteggio assegnato, tanto minore è il rischio della banca e tanto minore il tasso di interesse applicato al prestito. Quanto minore è il punteggio assegnato, tanto maggiore è il rischio per la banca e tanto maggiore potrà essere il tasso di interesse applicato al prestito, quanto la possibilità di vedersi negato il finanziamento richiesto. Il rating viene rivisto periodicamente al fine di tenere conto degli eventuali cambiamenti intervenuti nella struttura finanziaria e nell'assetto gestionale dell'impresa cliente. ■



CALME
cementi

www.calme.it



I Prodotti CALME sono prodotti di altissima qualità per la purezza delle materie prime impiegate e per il processo di produzione. Sono il frutto di una intensa ricerca e di sperimentazioni finalizzate alla produzione di materiali dalle prestazioni elevate.

COSTRUIAMO CERTEZZE

GRUPPO



SPEZIALI

Tabella di valutazione

Nella Tabella seguente sono proposti i rating delle principali società internazionali quali Moody's, Standard&Poor's e Fitch. Per ovvie ragioni di uniformità di giudizio e di mutualità del processo di valutazione, le banche esprimeranno il rating dei propri clienti seguendo la classificazione di una delle suddette società.

Moody's	Standard & Poor's	Fitch IBCA
Qualità Massima		
Aaa	AAA	AAA
Qualità Alta		
Aa1	AA+	AA+
Aa2	AA	AA
Aa3	AA-	AA-
Qualità Medio-Alta		
A1	A+	A+
A2	A	A
A3	A-	A-
Qualità Media		
Baa1	BBB+	BBB+
Baa2	BBB	BBB
Baa3	BBB-	BBB-
Qualità Medio Bassa		
Ba1	BB+	BB+
Ba2	BB	BB
Ba3	BB-	BB-
B1	B+	B+
B2	B	B
B3	B-	B-
Qualità Bassa		
Caa(1-3)	CCC	CCC
Ca	CC	CC
Speculazione Massima		
C	C	C
Default		
DDD	DDD	DDD
DD	DD	DD
D	D	D

Qualità massima

Massimo grado di affidabilità sia con riferimento alla capacità di pagare gli interessi periodicamente che di rimborsare il capitale. Le alterazioni delle condizioni economiche non altera la sicurezza del pagamento del debito.

Qualità alta

Elevata affidabilità per quanto concerne il pagamento del capitale più interessi. La categoria in esame differisce solo marginalmente dalla categoria superiore.

Qualità medio-alta

Buona probabilità di rimborso del capitale più interessi. Tuttavia sussiste una certa sensibilità al cambiamento delle condizioni economiche e ciò diminuisce la capacità di garantire l'integrale e puntuale pagamento degli interessi e del capitale.

Qualità media

Adeguate probabilità, nell'immediato, di rimborso del capitale più interessi. Tuttavia, la presenza di condizioni economiche sfavorevoli può alterare notevolmente la capacità di onorare il debito futuro.

Qualità medio-bassa

La capacità di rimborso è incerta in presenza di avverse condizioni di mercato. La capacità di onorare il servizio del debito è molto bassa nel lungo periodo. Il primo punteggio della classe indica il più basso grado d'incertezza.

Qualità bassa

Elevata probabilità di mancato rimborso delle obbligazioni. La capacità di onorare il debito è fortemente dipendente dalle condizioni economico-finanziarie del mercato e del settore di appartenenza. In tal caso si assiste ad un aumento progressivo del livello di rischio.

Speculazione massima

Probabilità prospettica alquanto bassa di pagamento. Generalmente è stata già inoltrata un'istanza di fallimento o altra procedura concorsuale. Il debitore risulta spesso inadempiente.

Default

Debitore in stato evidente d'insolvenza. ■

LAMEZIAEUROPA



area di sviluppo regionale



**al centro della Calabria
un cantiere aperto
per lo sviluppo**



Lamezia Terme

area industriale della Calabria

50 nuove aziende insediate dal 2001 al 2005 su 475.000 mq.
1.200.000 mq immediatamente disponibili per l'insediamento
di PMI e Grandi Imprese.

Lotto minimo 5.000 mq con indice di copertura del 40%.

LAMEZIAEUROPA



area di sviluppo regionale

www.lameziaeuropaspa.it info@lameziaeuropaspa.it

Il punto di vista delle imprese

Ne abbiamo parlato con: Saverio Nisticò (Desta Industrie s.r.l.), Giusy Cusimano (Cotto Cusimano s.p.a.), Raffaele Zinzi (Costruzioni Zinzi s.r.l.), Roberto Volpi (Guglielmo s.p.a.), Francesco Sirianni (Sirianni s.a.s.)

Come valuta le attuali relazioni banca-impresa?

Nisticò

Quando si parla di banche si pensa subito ad un ruolo "etico" che queste dovrebbero avere nei confronti dell'impresa. In effetti è un errore. Infatti in un sistema bancario in cui non esistono né banche d'affari né banche etiche, la relazione banca-impresa si riduce ad una semplice relazione Fornitore-Cliente dove il Fornitore cerca di vendere il suo bene/servizio ottenendo il massimo profitto con il minore rischio.

Ecco perché è importante per le imprese dotarsi di un valido sistema di garanzie proprie tali da rendere possibile la messa in concorrenza delle banche al fine di ottenere un migliore trattamento.

Diversamente risulta necessario un sistema di aiuti ed incentivi alle imprese quale per esempio un fondo di garanzia capace di sopperire ad alcuni deficit aziendali. Molte volte gli aiuti pubblici sono straordinari e si concentrano su imprese ormai morte trascurando quelle che avrebbero bisogno di semplici aiuti ordinari.

Cusimano

La maggiore concorrenza tra gli istituti di credito ha sicuramente migliorato i rapporti banche-imprese. Si nota infatti una maggiore apertura delle banche che oggi operano secondo una logica di mercato proponendosi con maggiori servizi e più attenzione per i propri clienti. Qualcosa in più deve essere fatto dal lato dei costi in quanto ancora oggi, il costo del denaro e dei servizi in genere è troppo elevato se paragonato a quello sostenuto dalle aziende che operano nel nord Italia.

Zinzi

Le relazioni tra la banca e l'impresa sono state sempre di particolare rilevanza in quanto la conoscenza diretta del cliente fondata sui rapporti avuti in passato, in termini di serietà, trasparenza e tempestività fornisce indi-



"Gli accordi di Basilea sul capitale delle banche non riguardano solo il mondo bancario. Essi avranno effetti sul costo e sul mercato del credito, sul mercato delle garanzie e soprattutto sul rapporto Banca-Imprese"

Raffaele Zinzi

cazioni sulla sua solvibilità, capacità e volontà di fare fronte ai propri impegni nei confronti del sistema bancario; costituiscono quindi un importante elemento di valutazione del rischio di credito dell'impresa.

Ma veramente si può dire che i rapporti tra le imprese e le banche oggi sono ottimi?

Io penso che, al contrario, sono pessimi - le banche aprono l'ombrello quando non piove - a causa anche delle profonde trasformazioni che il mercato bancario ha dovuto subire: continui cambi dei referenti bancari, rapporti di fiducia da ricostruire, confusione operativa per i processi di riorganizzazione interna e soprattutto diminuzioni delle linee di fido in conto corrente a causa dell'esigenza di razionalizzare i portafogli e di rivedere obiettivi e politiche di credito.

Nella quotidianità gli imprenditori non vedono più la banca come un partner con cui condividere obiettivi e strategie di sviluppo industriale, ma solo come supporto nella copertura dei problemi contingenti.

Volpi

Negli anni passati l'offerta bancaria nei confronti della piccola e media impresa si è contraddistinta per una sostanziale omogeneità, dove l'elemento di scelta era rappresentato esclusivamente dal prezzo e dalla capil-

larità/leadership nella presenza territoriale. La conseguenza è stata che il rapporto banca-impresa è risultato oggettivamente debole finendo per diventare un rapporto fra tre soggetti "distanti" fra loro: la banca, l'impresa e il patrimonio personale dell'imprenditore, non investito in azienda ed indirettamente utilizzato come garanzia a copertura del rischio di credito. Il modello di rapporto banca-impresa ha finito dunque col produrre imprese più piccole con forti elementi di debolezza e fragilità nelle strutture finanziarie, tendenzialmente sottocapitalizzate con molto credito a breve utilizzato per la gestione ordinaria e poco credito a medio lungo termine finalizzato al finanziamento degli investimenti ed alle strategie di crescita, con una pressoché inesistente attivazione dei canali di finanziamento mobiliare.

Di converso, negli anni recenti si è conclusa la fase in cui la banca è stata intesa come pura erogatrice di credito. La banca è ora diventata un fornitore al pari di altri e, come gli altri fornitori, ha dovuto evolversi a partner strategico, basando sempre più la relazione banca-impresa sulla qualità, sulla flessibilità, sulla disponibilità reciproca di informazioni e di collaborazioni aperte e condivise. L'impresa in sostanza è oggi orientata a ricercare nella banca un partner di sviluppo nelle scelte finanziarie, economiche e commerciali, dove alla richiesta di un sostegno finanziario maggiormente orientato verso prodotti con elevato valore aggiunto (assistenza finanziaria, prodotti di credito innovativi) si unisce anche quella di un sostegno di tipo qualitativo e consulenziale, incentrato sull'informazione dello stato del mercato, sulle caratteristiche dei progetti di investimento e i relativi processi produttivi, nonché una consulenza tecnica e fiscale.

Sirianni

Sicuramente improntate a una evoluzione. Negli ultimi anni gli Istituti bancari si stanno avvicinando alle imprese, seppur con il consueto ed oramai anacronistico scetticismo. Tuttavia questo atteggiamento vive una fase evolutiva grazie anche ad un miglioramento ed alla crescita delle P.M.I.

Lei crede che l'adozione degli accordi di Basilea produrrà miglioramenti o peggiora-



"La maggiore concorrenza tra gli istituti di credito ha sicuramente migliorato i rapporti banche-impresе. Si nota infatti una maggiore apertura delle banche"

Giusy Cusimano

menti sulle condizioni di accesso al credito e sull'onerosità dell'indebitamento?

Nisticò

Basilea servirà a far prendere coscienza alle imprese del loro stato di salute dal punto di vista finanziario. Le banche dovranno fare capire agli imprenditori quali sono i loro punti di debolezza al fine di suggerire modifiche e aggiustamenti opportuni per ottenere una minore onerosità dell'indebitamento e una riduzione della componente di rischio. Un ruolo importante potrebbe essere assunto dalla nostra associazione di categoria insieme ad altri partners, i quali potrebbero promuovere lo sviluppo di un sistema di rating alternativo a quello del sistema bancario, altrettanto autorevole, capace di trasformare le attuali criticità di Basilea in punti di forza per le imprese.

Cusimano

Sicuramente i rigidi parametri di Basilea penalizzeranno oltremodo le imprese del sud che operano in un contesto socio economico difficile. Sovente, infatti, le precarie situazioni economiche e finanziarie delle imprese del Mezzogiorno non sono dovute ad una mancanza di capacità imprenditoriale bensì da un mercato di per se asfittico e privo di infrastrutture. Per queste imprese l'accordo di Basilea due renderà sicuramente il ricorso al credito più difficile e oneroso con il rischio di creare degli effetti nega-

tivi a cascata che si ripercuoteranno sull'intero sistema economico del Paese.

Zinzi

Gli accordi di Basilea sul capitale delle banche non riguardano solo il mondo bancario. Essi avranno effetti sul costo e sul mercato del credito, sul mercato delle garanzie e soprattutto sul rapporto Banca-Imprese.

Le PMI del Meridione faticano a crescere perchè molti imprenditori pagano tassi elevatissimi e le loro imprese sono sottocapitalizzate e non sono in grado di fornire garanzie.

Credo che Basilea possa rappresentare un passo in avanti solo se non viene interpretato come sistema in base al quale automatizzare la valutazione delle aziende. Se si riducono gli affidamenti, sempre più selettivi, peggiorerà sempre più il quadro congiunturale di tutti i comparati produttivi.

Volpi

Oltre a promuovere una maggiore stabilità del sistema creditizio, Basilea II è un'opportunità importante di sviluppo della relazione banca-impresa: l'esigenza di stimare correttamente il merito di credito delle controparti attraverso l'utilizzo di modelli interni di rating, renderà, infatti, sempre più importante ridurre le asimmetrie informative esistenti. Per incrementare il livello di informazione disponibile, il rapporto tra banche e imprese dovrà diventare sempre più stretto, caratterizzato da maggiore stabilità, durata e trasparenza.

Se saranno rispettati l'humus e la ratio del nuovo accordo che si propone come obiettivo principale quello di introdurre una significativa differenziazione dei requisiti patrimoniali in funzione del rischio assunto, premiando le banche caratterizzate da standard di misurazione più elevati e penalizzando al contempo quelle che si dimostrano meno capaci di valutare la rischiosità del proprio portafoglio impieghi, pur mantenendo pressoché inalterato il capitale di vigilanza a livello di sistema, sarà dunque possibile - attraverso una migliore misurazione e gestione dei rischi e un più stretto legame tra la banca e l'impresa - per alcune aziende ridurre i costi associati al processo del credito.

Tutto ciò non potrà far altro che promuovere un circuito virtuoso per l'accesso al credito, dove le imprese più sane e meglio amministrate avranno di certo canali privilegiati di accesso a minore onerosità. Inoltre, il rating potrà rappresentare un utile strumento di auto-diagnosi per le imprese utilizzato per regolare il costo e l'efficienza delle scelte di

struttura patrimoniale, economica, finanziaria e di finanziamento degli investimenti.

Sirianni

Bisogna distinguere: per le aziende sane ed efficienti Basilea non potrà che consolidare e migliorare le posizioni acquisite, spingendole verso nuove formule finanziarie e ciò in quanto i dati oggettivi condizioneranno le scelte delle banche; per le aziende sottocapitalizzate si creeranno certamente le condizioni per un adeguamento alle regole di trasparenza economica e, pertanto, di oggettivazione delle redditività (ovvero dando evidenza della redditività del capitale investito); infine

per le newco e per le aziende in sofferenza finanziaria, sarà indispensabile l'analisi e lo screening che saprà effettuare la Banca, secondo criteri propri della merchant bank, e sotto questo aspetto non c'è da essere ottimisti.

I risultati di una recente indagine effettuata sul rapporto banca-impresa, fotografa una realtà in cui persiste una finanza povera, in cui vengono utilizzati tipi di finanziamento non innovativi, con ricorso agli strumenti finanziari di base e "tradizionali. Lei ritiene che ciò dipenda dalla mancanza di offerta da parte degli intermediari finanziari, o dalla inadeguata cultura finanziaria dei nostri imprenditori?

Nisticò

Una delle maggiori criticità per le imprese che Basilea sta evidenziando è lo squilibrio tra indebitamento a breve e indebitamento a medio/lungo termine. Troppe volte il sistema bancario ha concesso elasticità di cassa a breve per operazioni aziendali strutturali che invece necessitavano di interventi a medio/lungo termine con la conseguenza che

“

Roberto Volpi

La tradizionale attività creditizia basata sul sistema dei prestiti non è più in grado di rispondere pienamente alle esigenze delle imprese

”



“Bisogna distinguere: per le aziende sane ed efficienti Basilea non potrà che consolidare e migliorare le posizioni acquisite”

Francesco Sirianni

gli imprenditori hanno sopportato maggiori costi per il loro indebitamento. Questo è accaduto perché la cultura finanziaria dei nostri imprenditori non era molto sviluppata. Oggi questo in parte è cambiato ed è quindi necessario sfruttare gli strumenti finanziari appropriati, che peraltro le banche mettono a disposizione, al fine di correggere vecchie impostazioni oggi non più accettabili.

Cusimano

Sia dell'una che dell'altra. Come già detto, gli istituti di credito, negli ultimi anni, hanno subito profonde modifiche e stanno prestando maggiore attenzione alla consulenza finanziaria delle imprese. Di converso gli imprenditori solo oggi stanno conoscendo le nuove opportunità offerte dagli strumenti finanziari così detti innovativi. Io penso che tra qualche anno, quando le imprese avranno imparato a conoscere in maniera più approfondita questi nuovi strumenti finanziari (e per questo le banche dovranno continuare ad essere propositive), il loro utilizzo sarà naturale e spontaneo.

Zinzi

Gli intermediari finanziari dovrebbero studiare ed erogare finanziamenti "su misura" atti a soddisfare nella maniera più adeguata le esigenze dell'impresa. Credo però che anche le imprese devono investire in termini di cultura finanziaria perché la maggior parte degli imprenditori ha un' estrazione tecnica o commerciale e manca di competenze specifiche. Inoltre, le imprese di piccole dimensioni non hanno un'organizzazione manageriale autonoma che possa curare gli aspetti finanziari della gestione dell'impresa e hanno difficoltà a ricorrere a fonti esterne di finanziamenti

per sostenere i propri investimenti. Di fatto occorre che le imprese si strutturino in modo da poter fornire tutte le indicazioni sugli aspetti finanziari, organizzativi e informativi dell'impresa.

Volpi

La tradizionale attività creditizia basata sul sistema dei prestiti non è più in grado di rispondere pienamente alle esigenze delle imprese che, inserite in un contesto fortemente competitivo e sempre in corsa in un mercato innovativo e dinamico, hanno necessità di un'assistenza finanziaria molto flessibile e pienamente calzante alle loro esigenze. Questa distonia esistente fra esigenze delle imprese e servizi somministratigli dalle banche non dipende certo dalla mancanza di offerte adeguate da parte degli istituti di credito, né dall'inadeguatezza degli imprenditori circa la conoscenza degli strumenti finanziari a disposizione, bensì dalla pervicace distanza, e a volte diffidenza, che da sempre si frappone tra le parti interlocutrici. Per superare questa oggettiva barriera e favorire, quindi, l'evoluzione del sistema generale, il modello operativo che andrebbe adottato dovrebbe prevedere la fruizione di tutti i servizi bancari, sia tradizionali che specializzati, passando dall'approccio transazionale, cioè conseguire il migliore risultato in ciascuna singola operazione bancaria, a quello relazionale, con la quale la banca attiva tutte le competenze specialistiche che non sono presenti nell'impresa; tale propedeuticità avvierebbe così un rapporto di piena ed aperta collaborazione, la sola funzionale alla crescita della conoscenza reciproca e allo sviluppo di una relazione che consenta di valutare sia le prospettive di creazione di valore implicite dei progetti, sia le garanzie reali dell'impresa e di conseguenza consentirebbe l'adozione degli idonei strumenti finanziari relativi alle esigenze funzionali specifiche.

Sirianni

E' un oggettivo concorso di colpe. Ad una classe imprenditoriale improntata ancora su basi culturali di tipo tradizionale (basta vedere il numero di società di capitali rispetto a quelle di persona), corrisponde un mondo bancario che mira a specializzare il proprio personale più sulla raccolta che sull'impiego. Ritengo, tuttavia, che maggiore colpa

abbiano le Banche, le quali, al pari di ogni singola impresa, devono stimolare la crescita del mercato in cui operano. Questo stimolo finora non si è visto: scarsa o addirittura assente è la propensione al rischio; inesistenti le operazioni di venture capital (di fatto non esistono Aziende di merchant banking); ogni singola operazione di apertura/rinnovo di credito è sottoposta ad una estensione di garanzie; il rapporto credito erogato/garanzie reali è pari a 1/3 e altro ancora. Ad ogni modo dobbiamo essere noi aziende a chiedere questo, invertendo la produzione degli stimoli di cui parlavo prima, chiedendo in definitiva una professionalità capace di valutare progetti di investimenti: gli strumenti verranno di conseguenza.

Che importanza attribuisce ai Confidi per l'ottenimento del necessario supporto finanziario da parte delle banche?

Nisticò

Il sistema dei Confidi in passato ha dimostrato di riuscire a gestire aiuti finanziari alle imprese con ottimi risultati contribuendo ad accrescere la cultura finanziaria degli imprenditori senza peraltro generare sofferenze e/o passività. I Confidi, quindi, sono sicuramente tra i migliori candidati a suggerire, guidare e gestire gli eventuali aiuti finanziari a favore delle imprese (fondo garanzie, contributi in conto interessi su ristrutturazioni finanziarie ecc.).

Cusimano

Soprattutto in funzione di Basilea due, i confidi avranno un ruolo fondamentale in quanto potranno agevolare l'accesso al credito di quelle imprese che altrimenti avrebbero serie difficoltà ad ottenere linee di credito dagli istituti bancari.

Zinzi

Ho appoggiato sin dall'inizio la nascita del Confidi - sono socio fondatore - e ho da sempre creduto che Confidi sia nata per svolgere un importante ruolo di intermediazione tra aziende e mondo bancario.

Essere associati e far parte di un sistema significa ottenere

vantaggi economici grazie alle convenzioni stipulate.

Mi piacerebbe però che veramente Confidi operasse una gestione attenta dai tassi e delle altre condizioni praticate dalle banche e fornisse un servizio di consulenza per l'individuazione delle appropriate agevolazioni in materia di abbattimento dei tassi.

Solo se Confidi saprà assistere con competenza ed onestà le imprese, il suo operato vedrà un rafforzamento della centralità della propria azione all'interno del mondo produttivo in vista di Basilea2.

Volpi

Un'importanza determinante che sempre più crescerà in futuro proprio alla luce dei nuovi sistemi di valutazione dell'accesso al credito che saranno introdotti da Basilea II. La possibilità della garanzia del credito, o di parte di esso, da parte dei Confidi è spesso un elemento fondamentale, se non in alcuni casi addirittura decisivo, nella deliberazione della concessione del necessario supporto finanziario da parte della banca all'impresa, in specie nei confronti di quelle imprese, come nel nostro distretto economico, ricche

di idee, ma povere di risorse. L'agevolazione alla concessione di finanziamenti, l'assistenza nell'analisi della situazione finanziaria e nelle ricerche di soluzioni specifiche, la salvaguardia degli interessi delle imprese nell'ottenimento delle migliori condizioni dagli istituti di credito convenzionati sono sicuramente un'importante risorsa che le imprese hanno a disposizione nell'interazione con le banche per l'ottenimento delle più svariate forme tecniche di affidamento.

Sirianni

Si tratta di uno strumento importante, la soluzione per discutere con le banche su un piano paritetico. Dobbiamo stimolare l'adesione per aumentarne il peso specifico e questo è il ruolo che potranno e dovranno svolgere le associazioni di categoria sul territorio. ■

“

Domenico Nisticò
I Confidi, quindi, sono sicuramente tra i migliori candidati a suggerire, guidare e gestire gli eventuali aiuti finanziari a favore delle imprese

”

Il punto di vista delle banche

Intervista con: Luigi Teolis (Capo Area Calabro-Lucana San Paolo Banco di Napoli) e Giuseppe Spagnuolo (Presidente Credito Cooperativo Centro Calabria)

Alcuni imprenditori sostengono che spesso le banche, durante gli incontri e i convegni con il mondo economico invitano le imprese a recarsi presso le proprie filiali, manifestando grande disponibilità a finanziarle sulla base dei loro progetti, ma alla prova dei fatti si dimostrano incapaci di farlo realmente, prendono tempo, modificano le condizioni di partenza, e si rifugiano nella solita richiesta di garanzie, lei cosa risponde?



Luigi Teolis

Teolis

Sul tema le generalizzazioni possono essere fuorvianti se non addirittura pericolose: sarebbe sicuramente più utile ed opportuno, a mio avviso, poter affrontare casi specifici. Ritengo, comunque, che al Sud, Calabria compresa, l'offerta di credito ci sia, abbondante e di qualità.

E non credo che queste lamentele possano essere riferite a San Paolo Banco di Napoli, che

dalla sua nascita nell'autunno del 2003 sta accompagnando la propria clientela, imprese e famiglie, con adeguata assistenza creditizia, come testimoniano le importanti crescite nel comparto degli impieghi. Anche le nostre filiali avranno dato in questi mesi risposte negative a domande di affidamento, ma posso assicurare che ogni richiesta ed ogni progetto sono stati valutati con l'attenzione di chi è fortemente interessato allo sviluppo del territorio su cui sta molto investendo (continuiamo infatti ad aprire nuove filiali) e con la professionalità della banca che può contare su un modello distributivo orientato alla specializzazione. E le nostre risposte arrivano in tempi brevi perché abbiamo molto rafforzato i centri decisionali in loco come è logico che sia per una "banca del territorio" quale noi siamo.

Spagnuolo

Negli incontri tra operatori economici può succedere che le banche manifestino la loro disponibilità a esaminare e approfondire, in sede opportuna, richieste di assistenza creditizia.

Il successivo esame, che va condotto con la necessaria cautela trattandosi di impiego di risorse di risparmiatori, può far emergere rischi eccessivi che inducono l'

impresa banca (che può anche sbagliare, beninteso) a non accogliere la richiesta, ma ciò rientra nella piena normalità di rapporti imprenditoriali.

La domanda postami evoca invece tre altri aspetti critici del rapporto banca - cliente: le condizioni, le garanzie, la tempestività della risposta.

Tali aspetti sono fra loro correlati. Condivido intanto l'esigenza dell'impresa richiedente credito di conoscere in tempi brevi le decisioni della banca. Per avere questo risultato bisogna mettere l'intermediario finanziario nelle condizioni di poter decidere sulla base di documentati elementi dell'idea di business. Fra questi mi piace ricordare, per sua importanza, il business plan, o, almeno, un piano finanziario. C'è da dire che nella prassi operativa imprenditoriale della nostra regione tali documenti sono, per così dire, ancora poco diffusi o, almeno, non vengono adeguatamente utilizzati. Quanto alle condizioni di tasso, c'è da ricordare che esse rappresentano prezzi e come tali necessariamente correlati, fra l'altro, al grado di rischio dell'operazione creditizia. Infine, la migliore "garanzia" per la banca non è certo un'ipoteca su un immobile, ma la redditività, l'equilibrio patrimoniale e finanziario, attuale e prospettico, dell'impresa da sovvenire, la serietà, l'equilibrio e la professionalità dell'imprenditore.

Il ricorso alle ipoteche, alle fidejussioni, ecc. si rende spesso opportuno o necessario per attenuare i rischi, spe-



Giuseppe Spagnuolo



CREDITO COOP. CENTRO CALABRIA SCRL Sede Amministrativa L.T.

cie in presenza di operazioni di non breve durata e per l'opacità di certe situazioni aziendali la quale genera "asimmetria informativa".

Cosa risponde a chi afferma che le banche raccolgono in Calabria per investire in altri territori?

Teolis

In alcuni casi è successo.

Ma non è certo vero per San Paolo Banco di Napoli: in questi primi anni di operatività la nuova Banca ha investito nelle quattro Regioni in cui opera più di quanto raccolto. E ciò vale anche per le due Regioni della mia Area che nel 2005 in particolare ha visto crescere gli impieghi di oltre il 13% (18% circa le sole piccole/medie imprese) a fronte di una evoluzione delle attività finanziarie raccolte molto più contenuta. Particolarmente positiva la dinamica delle erogazioni a medio termine, sia a favore delle famiglie per l'acquisto di immobili residenziali e sia a favore di imprenditori per finanziare investimenti produttivi.

E l'andamento si conferma molto favorevole anche in questi primi mesi del 2006.

Spagnuolo

Rispondo citando, puramente e semplicemente, i dati regionali di fine anno su depositi e prestiti delle banche pubblicati dalla Banca d'Italia nel maggio 2005 nelle "Note sull'andamento dell'economia della Calabria nel 2004": raccolta 12.686 milioni di euro, prestiti 12.052 milioni di euro.

Quali riflessi determinerà l'entrata in vigore degli accordi di Basilea 2 sul costo del denaro e sulle condizioni di accesso al credito delle PMI locali?

Teolis

La più stretta correlazione tra capitale della banca finanziatrice e rischio del cliente sta generando ancora il timore che Basilea 2 possa comportare un restringimento del credito o una sua maggiore onerosità.

La situazione complessivamente per le PMI migliorerà e le aziende con il rating migliore avranno vantaggi anche in termini di prezzo: meritato premio per imprese sane e solide, stimolo per quelle meno virtuose a capitalizzarsi e più corretto funzionamento del mercato.

Chiunque creda nel mercato non può non condividere che tutto ciò ha una funzione salutare. In fondo le stesse imprese industriali e commerciali già praticano prezzi più alti ai clienti meno solvibili ed ognuno di noi quando, come consumatore, sceglie un prodotto o un servizio, invece di un altro, fa una selezione che premia i migliori ed indica a chi non offre gli stessi vantaggi la via da seguire per recuperare terreno.

Il nuovo accordo di Basilea porterà anche altri benefici. Migliorerà il rapporto banca-imprese, grazie ad una maggiore trasparenza e certezza. L'assegnazione di una linea di credito da parte di una banca non dipenderà più dalla fornitura di garanzie o dall'amicizia con quel direttore di filiale, ma passerà attraverso le regole certe del rating. Tuttavia accanto ai "modelli" permarrà il ruolo fondamentale dell'esperienza e della capacità critica del valutatore. Si passerà quindi da un rapporto paternalistico, il più delle volte, tra imprenditore e banchiere a un sistema di erogazione più oggettivo, ma non "semplicemente meccanico", più scientifico ma che non rinunci all'intelligenza del funzionario, con più automatismi nella valutazione degli aspetti patrimoniali ma basato sulla conoscenza profonda dell'impresa. E mi fa piacere ricordare che i clienti del nostro Gruppo hanno avuto questo beneficio a partire dal 1999, quando fu avviata da noi la Loan Policy sul credito che prevedeva già la classificazione dei rischi secondo un rating interno. E da allora, altra conferma di quanto certi timori siano infondati, in San Paolo Imi il credito erogato è aumentato di anno in anno. Inoltre la necessità di fare ed ottenere rating stimolerà le parti a lavorare concordemente per una più proficua conoscenza; aumenterà la concorrenza per le imprese (che dovranno necessariamente maturare la capacità di presentarsi all'esterno come realtà solida ed affidabile e quindi meritevole di prezzi adeguati anche nella fornitura della materia prima "dena-

ro"), ma soprattutto per le banche la cui competizione avverrà sempre più anche attraverso la qualità e l'efficienza dei loro processi valutativi per l'attribuzione del rating. E un sistema bancario più competitivo significa più qualità dello stesso a beneficio sia del mondo imprenditoriale che delle famiglie. E ancora il nuovo accordo incoraggerà le imprese a rafforzare la propria struttura e la propria immagine anche attraverso trasparenza nei conti, selezione della clientela, attenzione nella gestione finanziaria, ricerca di capaci dirigenti esterni.

Spagnuolo

Non svelo nessun segreto dicendo che già da alcuni anni un po' tutte le banche, anche le più piccole, stanno sperimentando, su ampia scala, con la loro clientela modelli di valutazione del rischio di credito improntati ai canoni di Basilea. Non mi sembra che finora si sia verificato il tanto temuto razionamento né che il costo del credito si sia impennato. Tuttavia, qualche rischio mi sembra di intravederlo all'orizzonte per le PMI calabresi, in particolare per quelle che pensano erroneamente di poter affrontare le sfide del futuro con il bagaglio culturale del passato, magari recente, o con cambiamenti di pura facciata. Il mondo delle banche ha operato, oggettivamente, negli ultimi quindici anni un'autentica rivoluzione al proprio interno. Si pensi, ad esempio, a ciò che è successo nel credito operativo dove le vecchie e gloriose Casse rurali si sono trasformate in moderne banche della comunità locale, riposizionandosi ma mantenendo la loro identità differente.

Ebbene, anche il tessuto imprenditoriale calabrese, costituito praticamente da sole piccolissime, piccole e medie aziende, necessita di un profondo cambiamento.

Debbo dare atto ad alcune Associazioni di categoria, fra cui Confindustria, che il problema non è stato trascurato.

A suo avviso un'impresa quali azioni dovrebbe intraprendere per migliorare i rapporti con le banche?

Teolis

Innanzitutto non vedere la banca come una "controparte". E a proposito tutti dovremmo fare uno sforzo, anche cominciando a non parlare più di rapporto delle imprese con le banche, ma con le "imprese bancarie". E' importante. Non è solo una questione di forma, ma significa aver ben interiorizzato che oggi le aziende di credito, contrariamente a quanto avveniva sino a qualche anno fa, non sono più componenti dello stato sociale, ma "aziende



San Paolo Banco di Napoli Sede di Catanzaro, C.so Mazzini

appunto" e come tali rispondono al mercato e come tali devono essere amministrate.

E poi occorrono più dialogo e trasparenza. Il dialogo per eliminare un diffuso clima di conflittualità, la trasparenza per instaurare un rapporto di vera fiducia e collaborazione. E' necessario dare informazioni complete, chiare, aggiornate.

Vale ovviamente anche per le banche che devono altresì migliorarsi, soprattutto devono crescere in competenza e professionalità. Intanto per non limitarsi ad essere fornitori di credito e servizi, ma saper veramente svolgere un ruolo consulenziale. Poi per poter capire il business dell'imprenditore, saper "leggere oltre i dati di bilancio" e valutare di un'azienda anche i drivers non finanziari. Infine per saper distinguere, e diversamente valutare, in un'azienda le difficoltà congiunturali da quelle strutturali. Banca e Impresa devono fare sistema. Lavorare fianco a fianco con l'obiettivo comune della crescita e dello sviluppo del territorio.

Spagnuolo

Il rapporto con la banca ha natura fiduciaria e la fiducia si conquista, da una parte e dall'altra, giorno per giorno, operando correttamente e con trasparenza, evidenziando i problemi in tempo utile per trovare le giuste soluzioni che tengano conto anche delle esigenze dell'impresa. Banca, anche essa operante sul mercato in concorrenza.

Ritengo fruttuosa l'azione che si sta portando avanti, ormai da alcuni anni, fra le singole Associazioni imprenditoriali e l'ABI diretta a favorire la reciproca conoscenza delle problematiche imprenditoriali.

Penso al futuro con cauto ottimismo, ma occorre impegno serio e concreto da entrambe le parti. ■

Il ruolo dei Confidi

Alla luce delle regole di Basilea2, cambia la funzione dei consorzi di garanzia collettiva dei fidi. Vediamo il ruolo che sono destinati a giocare

di Antonio Battaglia *Direttore Confidi Calabria*

L'approccio al sistema del credito costituisce una delle maggiori problematiche per l'operatore economico del nostro territorio. Il rapporto banche-imprenditore nella nostra regione, senza voler entrare nel merito delle responsabilità, non risulta semplice. Le prime lamentano l'insufficienza economica, finanziaria, reddituale, organizzativa, programmatica dei secondi e questi non lesinano accuse di rigidità di analisi, inadeguatezza di strumenti, incapacità nella consulenza, tempi biblici nell'esame delle richieste alle prime.

Non si possono disconoscere le verità di ambedue le posizioni! Dalle quali, però emerge spesso l'impossibilità di impiantare, far crescere e cementare la collaborazione tra il sistema creditizio e imprenditoriale che è imprescindibile in ogni realtà produttiva evoluta.

In questo scenario, giorno dopo giorno, si rafforza la posizione dei Confidi, consorzi di garanzia collettiva fidi costituiti da imprenditori appartenenti alle varie categorie, il più delle volte, anzi, emanazione quasi diretta delle associazioni stesse.

Nati con lo scopo di agevolare l'accesso al credito, hanno un ruolo di notevole importanza nel rapporto banca-impresa.

Non si dimentichi che nel periodo dei tassi di interesse "stellari", hanno avuto l'innegabile merito di calmarli a livelli sopportabili. La loro duttilità rappresenta un punto di forza di queste strutture. Infatti, oggi che il costo del dena-



ro è sicuramente più accessibile, senza per questo non rimarcare lo spread esistente tra le condizioni applicate nella nostra regione e quelle di cui usufruiscono i clienti degli stessi istituti in altre zone d'Italia, agiscono in favore dei loro consorziati supportandoli nelle ricerche delle forme tecniche più idonee, costruendo

insieme a loro ipotesi di ingegneria finanziaria rispondenti alle necessità di periodo medio lungo, offrendo alle banche, grazie alla conoscenza il più delle volte diretta delle varie realtà, una collaborazione tecnica utile per una lettura "meno fredda" di quella rappresentata dai numeri. Il tutto senza perdere di vista il loro core business: il rilascio della garanzia previa valutazione della meritorietà delle singole aziende.

Nella nostra provincia operano i confidi di tutte le categorie imprenditoriali.

Il Confidi Calabria – Società di garanzia collettivo fidi tra le province di Catanzaro, Crotone e Vibo, rappresenta uno dei più consolidati esempi di operatività nel settore. Nato nel 1978 per diretta emanazione della locale Associazione Provinciale degli Industriali, continua a svolgere la propria azione sul territorio della vecchia provincia di Catanzaro, in sintonia con le territoriali di Assindustria di Vibo e Crotone.

Annovera circa 500 consorziati, garantisce rapporti bancari per oltre 13 ml., è convenzionato con la Banca

Popolare di Crotone, la Banca Carime, la Banca Nuova, Banca Intesa, il San Paolo Banco di Napoli, la Banca di Credito Cooperativo del Centro Calabria, la Banca di Credito Cooperativo del Lametino e la Banca Antonveneta.

L'indirizzo programmatico tracciato dal passato Consiglio d'Amministrazione presieduto da Paolo Abramo, costituisce riferimento prezioso per la gestione attuale del Presidente Speciali. Il Confidi continua a svolgere la propria opera a favore delle PMI, raccordando le esigenze di queste con le necessità delle banche; tuttavia sta producendo uno sforzo notevole per offrire una serie di servizi, sempre connessi alla garanzia, sicuramente più evoluti.

Ad esempio, grazie allo strumento della controgaranzia a valere sulle garanzie rilasciate a favore di aziende che in virtù di indici di bilancio siano finanziariamente, economicamente e patrimonialmente sane, si è in grado di offrire agli istituti di credito una garanzia più ampia in termini percentuali e, in virtù di ciò, di rendere ancora meno oneroso il costo del denaro per le aziende.

Ma la disamina sul ruolo e le possibilità che uno strumento quale il Confidi può e deve avere nel contesto creditizio dell'economia del territorio sarebbe monca se non si analizzassero 2 nuovi elementi con cui il sistema della garanzia è chiamato a confrontarsi: l'accordo di Basilea 2 e la normativa di riferimento sui consorzi fidi introdotta dall'art. 13 della Legge Finanziaria del 2004.

L'accordo di Basilea 2 detta le nuove regole comportamentali per il mondo del credito.

La prima nuova regola consiste nello stabilire che il patrimonio di vigilanza degli Istituti di credito non sia fisso, ma commisurato alla Probability of Default, ovvero la probabilità di insolvenza del debitore: stiamo attenti! Non alla perdita che la banca sopporterebbe nel caso di insol-



venza del cliente, ma la probabilità che questi diventi incapace a rendere il dovuto! Questa è la barriera con cui le Banche e le imprese dovranno confrontarsi! Il patrimonio di vigilanza sarà commisurato a questa variabile. Ragion per cui verranno premiate le aziende che dimostreranno rischiosità minore in termini di capacità di reso del dovuto! Le Banche valuteranno la probabilità di insolvenza mediante dei sistemi di controllo che possono essere di tipo standard, interni od esterni; tutti i sistemi di controllo



adottati non saranno discrezionali ma dovranno rispondere a procedure, parametri e requisiti accettati e validati dalle Banche centrali. La perdita in caso di insolvenza del debitore (loss given default) e l'entità dell'esposizione al momento dell'insolvenza, costituiranno altre componenti di rischio, non principali nella valutazione dell'ammissibilità al credito.

Riepilogando: l'azienda verrà valutata in base alle propria capacità di non divenire insolvente nei confronti della Banca. Il patrimonio di vigilanza che la Banca impegnerà finanziando una azienda "sana", sarà minore rispetto al caso in cui l'azienda assistita non sarà valutata con la stessa positività della prima. Si avrà quindi una ponderazione del rischio cui conseguirà una premialità per l'azienda a minor incidenza di rischio, costituita da un tasso di interesse applicato, minore rispetto a quello che interesserà l'azienda a più alto fattore di rischio. L'aspetto determinante nella valutazione del merito creditizio del cliente sarà la minore probabilità dello stesso di diventare insolvente!

Il luogo comune secondo cui a fronte della capacità dell'imprenditore, del socio, o del garante in genere, di restituire alla Banca la somma dovuta dell'obbligato principale: l'azienda, non sarà fattore primario di valutazione di capacità di ricorso al credito! Sarà un aspetto secondario che concorrerà alla determinazione del costo del prestito, con effetti poco rilevanti.

Terzo pilastro dell'accordo di Basile 2: disciplina del mercato. Il sistema bancario arriverà all'appuntamento compatto e ben pronto ad integrare i requisiti minimi di patrimonialità in rapporto ai loro rischi complessivi con il processo di controllo prudenziale della valutazione del rischio. Il controllo del rispetto di queste regole dovrebbe rappresentare la chiusura del cerchio del nuovo sistema dell'accesso al credito. La discrezionalità del funzionario

ha già lasciato il posto agli indici di bilancio, le imprese saranno valutate in modo univoco, senza eccezioni. Quale sarà, in questo scenario il ruolo che dovranno ricoprire i Confidi?

Intanto la Finanziaria 2004 ha dato indicazioni che è impossibile disconoscere. La nuova Legge quadro li indirizza su una strada ben individuata. I piccoli Confidi non avranno più ragione di esistere.

Cambia la funzione del Consorzio di Garanzia. La facilitazione dell'accesso al credito non si materializzerà più con il rilascio della garanzia. La sussidiarietà di questa varrebbe ben poco alla luce delle regole di Basilea 2, e specie in realtà come la nostra è impensabile pensare ad una garanzia principale del 50% offerta a favore delle PMI. Anche i Confidi saranno valutati. Migliori saranno i risultati del rating, maggiore sarà il peso della garanzia del Confidi.

Ma la vera azione di facilitazione di accesso al credito il Confidi la svolgerà in maniera diversa: mettendo a disposizione il loro Know-how decennale per far sì che le aziende si presentino in Banca con la trasparenza, la leggibilità dei propri bilanci, con la chiarezza dei propri programmi, per dimostrare la loro capacità di non risultare probabili insolventi!

Questo sforzo deve essere impegno costante nell'attività del Confidi per i prossimi anni, questa è la sfida cui siamo impegnati, è una sfida che in ogni caso potrà essere vinta solo insieme all'imprenditoria, una imprenditoria che è chiamata ad elevare il proprio profilo, a confrontarsi su scenari ben diversi da quelli cui fino ad ora si è rapportata, una imprenditoria che deve accrescere la propria cultura aziendale uscendo dalle logiche e dagli schemi che l'hanno sostenuta sino ad oggi! ■

READY

S.P.A.

INDUSTRIA PREFABBRICATI IN CEMENTO

PROGETTAZIONE, COSTRUZIONE E MONTAGGIO "CHIAVI IN MANO" DI:

- STRUTTURE PREFABBRICATE IN C.A.V. E C.A.P. PER CAPANNONI INDUSTRIALI, CAPANNONI AGRICOLI, COMPLETE DI FONDAZIONI ANTISISMICHE.
- STRUTTURE MULTIPIANO FINO A 4 PIANI.
- PANNELLI COIBENTATI, CASSETTE BOX AUTO.
- BUNGALOWS - RECINZIONI ARTISTICHE ED INDUSTRIALI.
- ARREDI PER GIARDINO E MANUFATTI VARI IN CEMENTO

30
anni di
esperienza
nel settore



*SOPRALLUOGHI E PREVENTIVI GRATUITI
CONSULENZA PRATICHE DI FINANZIAMENTO*

STABILIMENTO ED UFFICI:
SQUILLACE LIDO (CZ)

Bivio Fiasco Baldaya - S.S. 106

TEL. 0961 915036 - Fax 0961915093

MONTEPAONE LIDO (CZ) - Via Comunale

PANNELLATURE ESTERNE IN
GRANIGLIATO PERSONALIZZATE
CON MARCHIO AZIENDALE