



Debutta la borsa in formato PMI

*A settembre parte il Mercato
alternativo del capitale*

Vendere all'estero riducendo i rischi

*Un accordo tra Unionfidi, Sace
e Banca del Piemonte*

Guardarsi allo specchio

*Servizio di consulenza
per redigere il Business Plan*

**ANNO II
NUMERO 3
GIUGNO/LUGLIO 2007**



Unionfidi.com

Direttore responsabile
Marco Ferrando

Redazione
Laura Cassera
Silvia Maria Ramasso
Andrea Zaghi

Impaginazione e grafica
Giovanna Binello
Patrizia Mantovani

Stampa e distribuzione
Tipolito Subalpina

Editore
 NEOS EDIZIONI
Via Genova, 57, Rivoli (TO)
Tel. 011 9576450
Fax 011 9576449
E-mail: info@neosedizioni.it
<http://www.neosedizioni.it>

Pag. 4

LA SCOMMESSA DEL MAC

Prime adesioni per la borsa riservata alle Pmi

Pag. 5

UNIONFIDI A QUOTA 10 MILA SOCI

Celebrato il traguardo con la AizoOn consulting

Pag. 6

MENO RISCHI PER CHI ESPORTA

Nuovo finanziamento per le Pmi
con export al 10%

Pag. 6

CONTRO IL "BLACKOUT" DA TFR

Intesa con Banca CRS
per i problemi di liquidità

Pag. 6

SVILUPPO IN QUATTRO MOSSE

Strumenti su misura con Banca Sella

Pag. 7

BUSINESS PLAN: COS'È E COME SI FA

Un servizio di consulenza offerto da Finindustria

Ciao Amici,

ci eravamo "sentiti" ad Aprile, con il Bilancio 2006 ancora da approvare, anche se ne conoscevamo ovviamente le risultanze di fondo.

Avevamo potuto così anticipare il positivo andamento dell'anno in termini di volumi delle garanzie rilasciate e di numero dei nuovi soci, ma non di risultato economico.

Con l'Assemblea Generale del 27 Aprile è ora ufficiale anche questo elemento, anch'esso assolutamente positivo, come "numero" e come qualità.

L'avanzo di gestione è infatti vicino ai 2 milioni di euro.

Questo, da un lato, ci rende soddisfatti ed anche un po' orgogliosi, dall'altro lato un po' "imbarazzati", e con il timore che tale performance possa essere interpretata come elemento non coerente con la missione di "servizio" incarnata da sempre dal "Confidi".

Ne approfittiamo quindi per puntualizzare che il risultato della gestione, visto come creazione di valore, costituisce il principale strumento di rafforzamento del patrimonio della nostra/Vostra Cooperativa, elemento che sempre più sarà determinante per la valutazione dei Confidi da parte della Banca d'Italia per il passaggio al "107", da parte delle Banche nella scelta dei partner di mercato in fatto di garanzie, e da parte delle agenzie di rating per l'attribuzione dei loro punteggi.

In altre parole, il patrimonio sarà, e già lo è, il vero e proprio motore per il consolidamento e la crescita dei Confidi e, quindi stante la loro "missione", per determinarne il livello di servizio ed utilità pratica per i propri Associati.

Parlavamo anche della qualità del risultato, in quanto i circa 2 milioni derivano, nella sostanza, dall'attività caratteristica, ossia dalla gestione dei ricavi derivanti dal rilascio delle garanzie, abbinati alle (inevitabili nel nostro mestiere) sofferenze ed ai costi di struttura. A differenza, quindi, della generalità dei Confidi, negli ultimi anni siamo stati in grado di generare significativi risultati a prescindere da contributi pubblici, anche se gli stessi non sono ovviamente demonizzati in quanto, oltre alla sostanza, significano l'attenzione delle Istituzioni locali per quelle entità che possono favorire lo sviluppo del territorio.

Stiamo cercando di proseguire il 2007 sul solco dell'esercizio precedente. In termini numerici con circa 150 milioni di garanzie rilasciate a fine Maggio (e senza aver ancora lanciato il tipo di "prodotto" che negli ultimi anni ha fatto grandi numeri), ed in termini qualitativi, con un "prodotto" specifico a finanziare il possibile venir meno di liquidità a seguito dei noti provvedimenti legislativi sul TFR, e con l'accordo di controgaranzia con la SACE, unico Confidi ad operare in tal senso.

Questo consente di far fruire i nostri Associati, attuali e potenziali, della garanzia "sovrana" della stessa SACE, ampliando la loro capacità di credito verso la Banca e riducendone gli oneri finanziari.

Accanto al tradizionale "prodotto garanzia", stiamo cercando di potenziare il servizio di consulenza ed assistenza finanziaria, arricchendolo con interventi specifici e di eccellenza. Citiamo in proposito quanto possiamo fare per aiutare le Imprese ad avviare iniziative di Ricerca nell'ambito del 7° Programma Quadro dell'Unione Europea, e ad esplorare in Romania opportunità di partnership e di incentivi derivanti dai Fondi Strutturali 2007-2013.

Ci "sentiremo" a Settembre, senz'altro con altre novità e, forse, con qualche sorpresa...

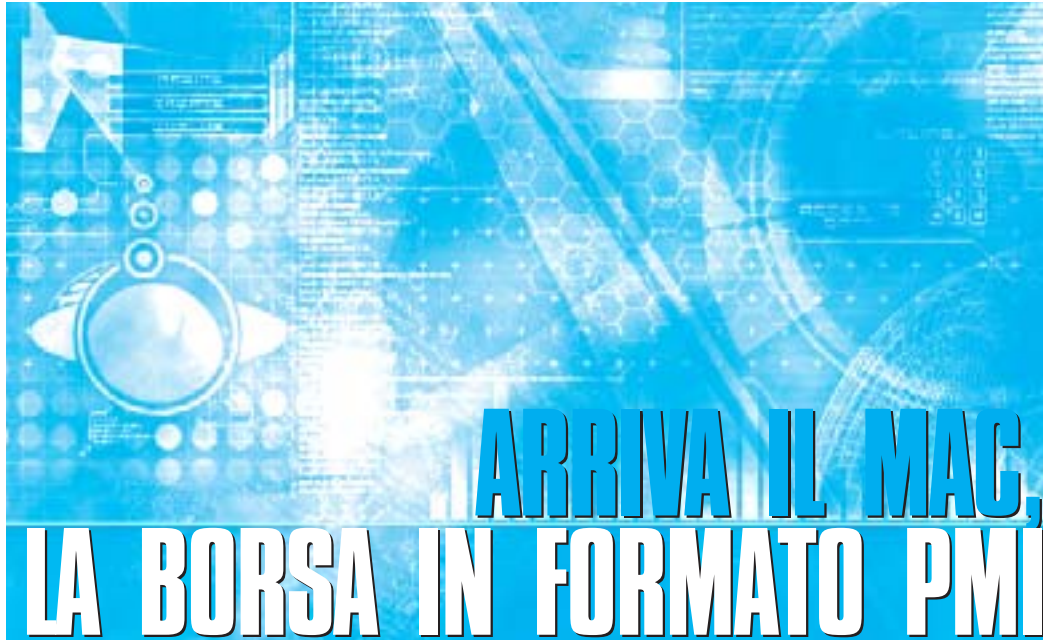
Giorgio Guarena
Direttore Generale Unionfidi

guarena.g@unionfidi.com



**LETTERA
DEI
DIRETTORE**





ARRIVA IL MAC, LA BORSA IN FORMATO PMI

È stato fissato al 17 settembre il debutto del “Mercato alternativo del capitale”, sul modello dell’Aim di Londra

La Borsa, è ben noto, è un “gioco” da grandi. Anche la strada che porta al private equity, almeno per il momento, in Italia resta lunga e complessa, non percorribile da tutte le imprese. Morale, per un’azienda di medio-piccole dimensioni farsi i muscoli dal punto di vista finanziario oggi non è cosa facile; con le solite conseguenze: sottocapitalizzazione ed elevata esposizione al debito.

Ma da domani qualcosa potrebbe cambiare, con il debutto – fissato per il 17 settembre prossimo – del Mercato alternativo del capitale: in pratica, si tratterà di una sorta di “piazza” riservata alle Piccole e medie imprese ispirata all’Alternative investment market di Londra, un sistema organizzato di scambi che oggi vede quotate 1.600 Pmi.

Il Mac sarà gestito da Borsa Italiana e, almeno in una prima fase, sarà riservato agli investitori istituzionali, che proprio in questi mesi stanno mettendo a punto fondi dedicati espressamente a questo mercato.

Pochi e semplici i requisiti di accesso: essere una spa e garantire la libera trasferibilità dei titoli, disporre dell’ultimo bilancio certificato da una società di revisione iscritta all’albo tenuto dalla Consob e infine essere accompagnati sul mercato da uno sponsor (una banca) e da un intermediario specialista, due soggetti che potranno anche coincidere; sponsor e specialista saranno al fianco dell’impresa anche dopo l’accesso al mercato per supportarla nel dialogo con gli investitori e con il mer-

cato. A differenza della Borsa, dunque, non ci sarà l’obbligo di fornire alcun prospetto e anche i tempi per la quotazione sul Mac si preannunciano piuttosto rapidi, nell’ordine delle due settimane a partire dalla richiesta avanzata dall’azienda, che in totale si troverà a dover sborsare 50 mila euro per la fiche d’ingresso, escluse le spese per il collocamento.

A promuovere il mercato è la Pro Mac, società presieduta da Salvatore Bregantini e diretta da Antonio Governale, 34 anni e un passato all’Aim di Londra. “Siamo convinti che questo mercato abbia una grande potenzialità – ha detto Bregantini in occasione della presentazione del Mac del giugno scorso, davanti a più di 1.500 addetti ai lavori – Nel giro di un anno speriamo di sfiorare il centinaio di società quotate; intanto sono una decina le aziende che si stanno preparando per chiedere l’ammissione”.

Ma il bacino potenziale è ben più ampio: nelle fasi preparatorie si è calcolato che le Pmi che possiedono i requisiti ideali per entrare nel Mac (fatturato compatibile con un flottante di 4 milioni di euro, tasso di crescita non inferiore al settore e appartenenza a una classe media di rating) sono quasi 4 mila, tutte accomunate dall’esigenza di finanziare progetti di crescita o di ottimizzare la propria struttura patrimoniale.

Tutte le informazioni sul Mac si possono trovare online, all’indirizzo www.mercatoalternativocapitale.it



IN 10 MILA SI STA MEGLIO

Emozionati entrambi. Proprio così, perché, in effetti, ricevere un “premio” fa sempre piacere e raggiungere un traguardo anche di più. È il clima in cui si è svolta la consegna della targa ricordo a Franco Cornagliotto, il socio numero 10.000 di Unionfidi, da parte del Presidente della Cooperativa, Giuseppe Russo. Una cerimonia semplice ma significativa, cui hanno anche preso parte il Direttore Generale, Giorgio Guarena, i Responsabili “Sviluppo Prodotto” e “Relazioni Esterne” e il “Capo Area Torino” di Unionfidi.

L'evento ha rappresentato anche una sorta di premio alla struttura, che in questi anni ha lavorato intensamente, per aver raggiunto una meta che deve spronare in vista di altri primati. “Aver associato questa azienda – ha spiegato infatti Russo, consegnando la targa a Cornagliotto – significa per noi non solo un obiettivo conquistato, ma anche una tappa verso altri traguardi che già stiamo puntando da tempo”. Questo passaggio della vita di Unionfidi, d'altra parte, non poteva essere celebrato meglio che con la AizoOn consulting srl: l'azienda, che ha la sede principale a Torino, svolge la sua attività in tutta Italia nel comparto della consulenza tecnologica per i programmi di sviluppo delle imprese di sva-

riati settori, apportando la competenza e l'esperienza di specialisti in Information technology. “Quello a cui abbiamo dato vita – ha spiegato a questo proposito Cornagliotto – è un nuovo progetto d'impresa, che vuole ridare centralità alla persona e che sa riferirsi a un preciso sistema di valori come l'etica del lavoro, la professionalità, la trasparenza, la lealtà, la fiducia, la legalità e la responsabilità sociale”. Proprio per questo, tra i risultati di AizoOn consulting c'è anche il fatto di essere la prima Agenzia per il Lavoro specializzata nel settore dell'Information technology autorizzata dal Ministero del Welfare.

I bilanci si sono quindi intrecciati ai complimenti per il lavoro svolto e alle prospettive di crescita delle due società. “Se da una parte Unionfidi ha raggiunto un importante risultato – ha spiegato Russo nel corso dell'incontro – è chiaro che non possiamo fermarci. Il nostro obiettivo rimane quello di arrivare a fornire ai nostri associati servizi sempre più efficaci per il miglioramento della gestione delle loro imprese dal punto di vista del credito e della finanza in generale. È con questa finalità che continuiamo a curare l'aggiornamento dei nostri prodotti, così come del nostro personale”.

Unionfidi ha
“celebrato” con la
AizoOn consulting
un traguardo
significativo



Unionfidi, Sace
e Banca del Piemonte
hanno firmato
una convenzione
che mette al sicuro
le Pmi

ANDARE ALL'ESTERO “GARANTITI”

Unionfidi, Sace e Banca del Piemonte insieme per sostenere le piccole e medie imprese che esportano. Consapevoli dell'importanza dei processi di internazionalizzazione che investono anche le Pmi, questi tre importanti attori del panorama creditizio e assicurativo italiano hanno deciso di unire le forze: “La vera peculiarità di questo accordo, e ‘prodotto’ – spiega Giorgio Guarena, Direttore Generale di Unionfidi – sta nel fatto che, pur essendo incentrato su Sace, i finanziamenti garantiti possono avere anche una finalità ‘domestica’, ovvero non direttamente destinati ad attività con l'estero, quali investimenti in attivo fisso e Ricerca e Innovazione, con l'unica condi-

zione che l'impresa esporti almeno il 10% della propria produzione”.

Come detto, il finanziamento è destinato alle Pmi che presentino almeno il 10% del proprio fatturato proveniente dall'estero (anche verso Paesi UE) e che vogliano realizzare un investimento materiale o immateriale, che abbia anche impatti verso quella componente di fatturato. Gli importi finanziabili vanno dai 50mila ai 2 milioni di euro per una durata di 60 mesi a tasso variabile, ancorato al rating bancario. Unionfidi interviene con una garanzia pari al 70% del finanziamento erogato, controgarantita al 70% da Sace.

Il finanziamento del TFR

Un'altra possibilità offerta con Banca CRS

Le nuove regole di gestione del TFR possono generare crisi di liquidità nell'impresa e, con questo, creare forti problemi di sopravvivenza. Per questa ragione Unionfidi continua a estendere le intese con gli istituti bancari per costruire strumenti di credito nuovi a sostegno delle aziende; tra questi, ad esempio, c'è “Finanziamento TFR”, messo a punto con la Banca Cassa di Risparmio di Savigliano. L'obiettivo è sempre lo stesso: finanziare il trasferimento del TFR *maturando* verso i fondi pensione o INPS. Anche in questo caso, l'accesso al finanziamento da parte delle Pmi è facilitato dall'intervento in garanzia di Unionfidi. Il prodotto è dedicato alle piccole e medie imprese con sede in Piemonte, appartenenti a qualunque settore.

Quattro mosse per lo sviluppo

Con Banca Sella nuovi strumenti di crescita

È una strategia in quattro mosse quella attuata da Unionfidi e Banca Sella per sostenere le Pmi in alcuni passaggi cruciali della loro crescita.

Altrettanti accordi sono stati firmati con l'obiettivo di fornire alle imprese strumenti efficaci per realizzare i progetti di ricerca industriale e sviluppo precompetitivo, i processi di innovazione, la capitalizzazione e le iniziative sui mercati esteri.

Ogni intervento è naturalmente calibrato sulle esigenze che deve soddisfare, ma il tratto comune è rappresentato dalla presenza di Unionfidi come “garante”, per il 50% dell'importo, a seconda del tipo di strumento scelto e dell'ammontare del finanziamento.

Assemblee Straordinarie dei soci

A giugno sono state convocate le Assemblee Straordinarie dei soci per deliberare sulla modifica degli articoli 10, 11, 27, 40 dello Statuto e per procedere all'aumento gratuito di capitale per fondi di origine pubblica. Il nuovo Statuto vigente è disponibile dal 20 di questo mese su www.unionfidi.com.

AZIENDE ALLO SPECCHIO

Il Business Plan è un documento di programmazione indispensabile per determinare gli obiettivi strategici ed evidenziare eventuali criticità del business che l'imprenditore intende sviluppare sul breve e medio periodo. Può essere considerato la "carta d'identità" dell'azienda, attraverso la quale si dettagliano tutte le componenti del piano imprenditoriale: dall'analisi di mercato al progetto finanziario, dal piano di marketing alla gestione delle risorse umane.

Il Business Plan è divenuto ormai un elemento indispensabile per le nuove imprese e per le aziende che intendono crescere in modo ordinato e coerente; inoltre, maggiore è il grado di dettaglio che presenta, migliore risulta il rapporto banca-impresa. Infatti, la presenza di un BP realistico è assunta ormai dai principali Istituti di Credito come elemento che **incide nella parte qualitativa del rating** elaborato dalle banche stesse, secondo i nuovi criteri di valutazione previsti da Basilea 2. La sua funzione di fatto va ben oltre quella di semplice "biglietto da visita" per ottenere finanziamenti pubblici o privati: serve soprattutto per comprendere i problemi che si dovranno affrontare con la nuova azienda, con il nuovo investimento o con la semplice implementazione del business corrente. Il BP

diventa anche **uno strumento di rilievo nel controllo di gestione**: una mappa per non perdere mai di vista gli obiettivi dell'azienda e per controllarne l'andamento. Spesso i piccoli imprenditori ritengono che la pianificazione scritta sia una perdita di tempo o un esercizio troppo oneroso: i dati statistici dimostrano, invece, che dedicarsi (con il supporto di un consulente preparato) all'elaborazione del BP consente di evitare errori molto comuni, come il minimizzare o addirittura non considerare dati non favorevoli al progetto che possono spesso portare a situazioni del tutto negative.

Unionfidi e Finindustria hanno messo a punto il **prodotto di consulenza "Business Plan"**, sulla base di un progetto pensato esclusivamente per la PMI, alla sua portata sia in termini di costo che di utilizzo. Il BP è costruito con l'imprenditore, secondo criteri semplici ed efficaci per raggiungere molteplici obiettivi: dimostrare che negli esercizi futuri i flussi di cassa generati dall'impresa sono sufficienti a coprire un nuovo indebitamento, un ritorno di redditività di un nuovo investimento oppure le conseguenze di una politica di espansione, fattore non ultimo nella determinazione del correlato fabbisogno finanziario. Maggiori informazioni su www.finindustria.com

Il Business Plan:
con Finindustria
assistenza completa
per elaborare
il documento d'identità
e il percorso
di crescita



NUOVE OPPORTUNITÀ DALLA ROMANIA

Le istruzioni per l'uso in un seminario per gli imprenditori

È possibile investire in Romania? A quali condizioni? Dove ci si può rivolgere? Per rispondere a queste e altre domande, cruciali per le imprese che vogliono affacciarsi in questo Paese da poco entrato a far parte dell'Ue, Unionfidi e Finindustria, in collaborazione con l'Unione Industriale di Torino, hanno deciso di organizzare un seminario di approfondimento. L'incontro prenderà in considerazione le opportunità offerte dai nuovi Fondi Strutturali, che coprono il periodo 2007-2013: tra gli obiettivi principali, l'illustrazione del mercato romeno, l'approfondimento delle occasioni di finanziamento per le imprese italiane a partire dai Fondi Strutturali, il chiarimento di una serie di quesiti-chiave sulle modalità per usufruire dei Fondi stessi. Ai partecipanti sarà anche presentato un software di autovalutazione *ex-ante* sulla qualità dei progetti che saranno oggetto di domanda di contributo. L'incontro – previsto per il 2 luglio prossimo alle 16,30 – si terrà presso il Centro Congressi Unione Industriale di Torino. La partecipazione è gratuita (per le iscrizioni 011.2272411-426).



● **Alessandria**
Via Lombroso 6
Tel. 0131-68.864
Fax 0131-31.40.17

● **Asti**
Piazza Medici 4
Tel. 0141-43.69.65
Fax 0141-59.46.44

● **Bergamo**
Via XX Settembre 63
Tel. 035-19.90.00.74
Fax 035-24.00.65

● **Biella**
Via Bertodano 11
Tel. 015-35.51.39
Fax 015-24.31.510

● **Bra**
Via Adolfo Sarti 5
Tel. 0172-43.98.92
Fax 0172-43.04.72

● **Brescia**
Piazzale Garibaldi 5
Tel. 030-83.60.96
Fax 030-37.51.065

● **Casale M.to**
Via G. Mameli 10
Tel. 0142-44.43.18/319
Fax 0142-44.43.67

● **Cuneo**
Via Bersezio 4
Tel. 0171-69.33.69
Fax 0171-60.04.34

● **Genova**
Via Fieschi 10/3
Tel. 010-86.86.064
Fax 010-86.85.927

● **Imperia**
Tel. 0183-29.10.06
Fax 0183-29.10.06

● **Ivrea**
Corso Nigra 2
Tel. 0125-42.47.48
Fax 0125-42.43.89

● **Matera**
Via XX Settembre 3
Tel. 0835-33.26.39
Fax 0835-24.01.10

● **Novara**
Via Solferino 2/c
Tel. 0321-33.16.52
Fax 0321-39.06.77

● **Potenza**
Via Di Giura 1
Tel. 0971-44.36.24
Fax 0971-65.01.25

● **Verbania**
Via Sironi 5
Tel. 0323-40.24.46
Fax 0323-58.16.04



UNIONFIDI S.C.
Sede Centrale:
Via Nizza 262/56
10126 Torino
Tel. 011-22.72.411
Fax 011-22.72.455
info@unionfidi.com

www.unionfidi.com