



“I PRIMI 30 ANNI DI UNIONFIDI:
PMI PIEMONTESI TRA PASSATO, PRESENTE E FUTURO”





Testi ed elaborazioni a cura di *Giuseppe Russo*,
con la collaborazione di *Laura Cassera* e *Chiara Pratolongo*.
La fonte delle informazioni è *Unionfidi S.C.*

Progetto grafico/editoriale: *Creativa s.r.l. - Torino*
Stampa: *Agit*



DA TRENT'ANNI, UNA GARANZIA.

Carla Ubertalli

Unionfidi compie oggi 30 anni.

Il nostro lavoro, svolto al fianco dei piccoli e medi imprenditori impegnati nella crescita della loro attività e nell'espansione delle loro aziende sui mercati, si è sviluppato nel corso di tre decenni cruciali per la vita economica e sociale dell'Italia del Nord Ovest. Sono stati anni in cui il modo di fare industria, di produrre, di approcciare i mercati e i consumatori, è notevolmente cambiato. Così come è cambiato il rapporto tra economia e società, tra domanda e offerta e tra i diversi comparti della nostra economia.

Durante questi anni di cambiamento, la rotta che abbiamo seguito ha sempre tenuto presente il ruolo sociale, oltre che economico, della nostra cooperativa. Assistere le piccole e medie imprese ha assunto significati molteplici, che si integrano e completano tra di loro: dal semplice rilascio della garanzia siamo passati ad un'assistenza a tutto tondo nei confronti dell'imprenditore e del futuro imprenditore, che oggi si può rivolgere a noi anche in assenza di un'esigenza specifica, ma semplicemente per confrontarsi su un'idea d'impresa. Quanto abbiamo realizzato - e ciò che realizzeremo negli anni a venire - non sarebbe stato possibile senza l'intervento e il sostegno delle istituzioni piemontesi, del sistema bancario e degli Enti fondatori e promotori di Unionfidi (Unione Industriale di Torino, Api Torino, Associazione Industriali del Canavese, Collegio Costruttori Edili della Provincia di Torino, FIAT Spa, Fondo Sviluppo, Confidi Asti e Fidindustria Biella), cui deve andare un ringraziamento particolare, per avere deciso, a partire dal 1975, di dare vita a quello che sarebbe divenuto il più grande Confidi privato a livello nazionale.

Così come un grazie deve essere rivolto a tutte le persone che hanno lavorato e che lavorano all'interno della struttura, contribuendo alla sua crescita. Ripercorrere questi tre decenni - come fanno le pagine che seguono - ha anche un significato che si arricchisce rivolgendo lo sguardo ai prossimi anni di attività. Continuare a fornire assistenza alle nostre imprese, accrescendo la gamma di strumenti messi a disposizione dell'imprenditore per lo sviluppo della sua azienda, rimane il nostro obiettivo primario per il futuro.

Carla Ubertalli



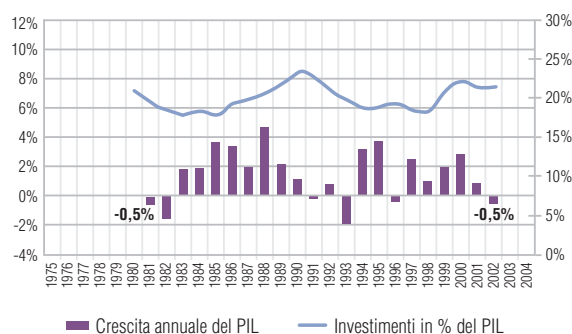
1975



UNIONFIDI NASCE IN UN ANNO DIFFICILE

Unionfidi nasce nel 1975. L'anno non è di quelli comuni. Le conseguenze della crisi petrolifera e del dollaro, insieme alla monetizzazione del deficit pubblico, spingono l'inflazione oltre il 19 per cento. L'economia nazionale affronta la prima crisi strutturale dal dopoguerra. Servono innovazioni per gestire i fattori produttivi (come il lavoro e il capitale finanziario) i cui costi sono legati all'inflazione.

LA DINAMICA DELL'ECONOMIA PIEMONTESE



Le innovazioni eccellenti nascono nei momenti di crisi, quando l'istinto suggerisce di unire le forze per affrontare le difficoltà insorgenti. Quando l'inflazione si scrive con due cifre, assicurare la liquidità alle attività correnti delle

imprese diventa costoso e laborioso.

Il "circolante scotta" e la tensione finanziaria può svelarsi d'improvviso anche quando il conto economico è sano.

La risposta di Unionfidi è concepita nelle associazioni di imprese, società ed altre entità (Unione Industriale di Torino, Api Torino, Associazione Industriali del Canavese, Collegio Costruttori Edili, Fiat Spa, Fondo Sviluppo, Confidi Asti, Fidindustria Biella), protagoniste del cambiamento.

L'idea è semplice: se più imprese conferiscono qualche denaro in un fondo destinato, nella sua interezza, a garantire gli affidamenti bancari di tutti, ogni impresa può avvalersi di una garanzia enormemente maggiore di quella che potrebbe dare singolarmente. Dal lato suo, la banca può usare la protezione del fondo per coprire le perdite dei pochissimi casi di imprese cui il mercato abbia realmente voltato le spalle.

Il credito, garantito mutualisticamente, diventa più sicuro. L'impresa può dedicarsi più serenamente all'attività di produzione e di sviluppo, pagando un piccolo prezzo per il servizio di garanzia, come sempre accade quando si dividono i rischi con il principio della mutualità. Il sistema è semplice, eppure innovativo.

Le innovazioni semplici da capire sono destinate al successo. Nell'anno della sua fondazione, i soci di Unionfidi sono un manipolo di imprenditori, meno di 100 nel 1975, che a fine del 1976 raggiungono appena quota 127. I primi anni non sono facili. La garanzia mutualistica è nuova per chi la propone (Unionfidi), per chi la riceve (le banche) e per le stesse imprese che potrebbero averne necessità. Bastano comunque cinque anni perché i soci della cooperativa diventino già 576 nel 1980. L'Unionfidi di allora è come una piccola impresa artigiana.



A chi serve una garanzia mutualistica?

In Italia la “garanzia mutualistica” ha una rapida presa, anche grazie alla tradizione di associazionismo imprenditoriale nella quale nasce. Ad oggi sono quasi mille i Confidi censiti ufficialmente: probabilmente sono troppi, ma esistono perché hanno assolto un compito specifico.

Le garanzie dei Confidi corrispondono tanto ai bisogni delle banche quanto a quelli delle imprese debtrici. E' un dato di fatto che in Italia siano tantissimi i “clienti” del credito bancario, per via del successo delle piccole e medie imprese. A causa del numero, i costi di informazione sulle tantissime pratiche creditizie sono alti e le banche sono indotte, per non aumentare il costo del denaro, a chiedere garanzie a fronte dei prestiti erogati. Prima delle fidejussioni mutualistiche, le garanzie erano costituite dai beni delle imprese e delle famiglie, il che limitava l'accesso al credito delle imprese non ancora affermate e degli imprenditori alla prima esperienza, quand'anche avessero da proporre ottimi progetti.

L'uso della richiesta delle garanzie di famiglia non poteva non generare sospetti e tensioni nei rapporti quotidiani tra le banche e le imprese: poteva apparire che banche, imprenditori e imprese non avessero in comune l'interesse per lo sviluppo e la stabilità delle aziende, ma che fossero concorrenti sugli stessi flussi di reddito.

La “garanzia mutualistica” contribuisce decisamente alla normalizzazione del rapporto tra le banche e le imprese. Le banche, garantite da Unionfidi, non si sentono più troppo esposte ai rischi dei loro clienti; le imprese socie di Unionfidi non vivono più giorno per giorno il rischio di essere vulnerabili sul credito concesso. Unionfidi, nella qualità di garante, svolge un ruolo di cuscinetto che centra tre obiettivi insieme:

- > abbatte con il rischio per la banca il costo di accesso al credito per il socio;
- > aumenta la stabilità degli approvvigionamenti finanziari delle imprese socie;
- > stipula convenzioni bancarie che valgono per tutti i soci, svolgendo così un ruolo di negoziatore professionale per loro conto.

Per quanto la garanzia mutualistica produca vantaggi per tutti i partecipanti, il decollo della Società avviene gradualmente.

Verso la fine degli anni settanta gli europei riescono a proporre al resto del mondo non proprio una moneta, ma un'unità di conto. Nasce l'Ecu, il paniere che si convertirà in moneta nel 1999, cambiando il suo nome in Euro.

Alla vigilia degli anni ottanta, la politica economica presta la massima attenzione ai temi dell'inflazione, mentre nelle imprese ci si accorge che l'economia inceppata stenta a riprendersi. Le traiettorie di sviluppo non sono più lineari, né probabilmente cicliche.

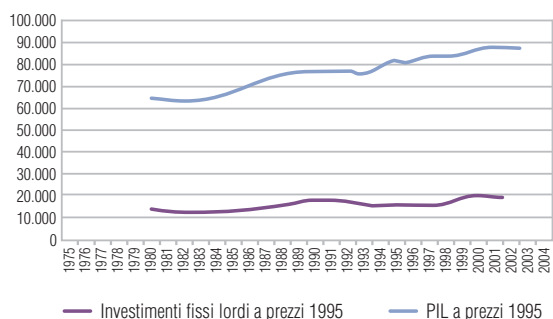
D'ora in avanti occorre reagire all'ambiente che cambia senza essere certi di saperne prevedere gli andamenti.



UNIONFIDI SI AVVICINA AL MERCATO

Nei dieci anni dal 1980 al 1990 il Pil piemontese cresce da 19 a 60 miliardi di euro. In termini nominali, l'economia si moltiplica per tre, ma siccome l'inflazione flagella ancora lo stivale, al netto della variazione dei prezzi la crescita del Pil subalpino è solo del 2 per cento per anno. Per l'industria il decennio si divide in due quinquenni. Fino al 1985 la stagnazione ha il sopravvento.

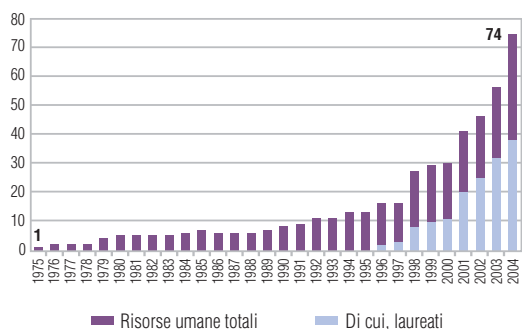
PIL E INVESTIMENTI IN PIEMONTE 1980-2003
(MILIONI DI EURO 1995)



Gli investimenti sono deboli, le imprese cercano per lo più di controllare i costi, disorientate dalla fine del modello precedente.

Tra il 1984 e il 1985 avviene un deciso cambiamento. La ripresa economica americana, che molti sostengono "drogata" dai due deficit, traina l'economia internazionale e dà nuovamente fiducia all'industria europea, italiana, piemontese. Torniamo a vendere in tutto il mondo. Il saldo di esportazioni nette del Piemonte passa in pochi anni da meno di 1.000 a oltre 3.000 milioni di euro lire. Le imprese tuttavia sembrano aver "preso le misure" del decennio che stanno affrontando: hanno appreso dal decennio precedente che l'espansione illimitata non esiste più e che il ciclo degli affari continuerà a presentarsi con andamenti discontinui. L'industria non perde di vista la necessità di abbassare i costi fissi anche quando è tempo di "vacche grasse". Essa pertanto si riorganizza e deverticalizza i processi. Inoltre aumentano gli investimenti nell'elettronica, giacché proprio l'elettronica rende flessibili i processi. Tra il 1985 e il 1990 l'ammontare degli investimenti piemontesi aumenta di ben il 50 per cento in soli 5 anni. L'economia ritrova la fiducia e svolta.

RISORSE UMANE



Unionfidi entra negli anni ottanta con un organico ridotto all'osso: vi lavorano cinque persone e incomincia il lungo processo di farsi conoscere dal mercato. Un mercato che per Unionfidi, intermediario "di fiducia", più che di denaro, ha due facce: quella delle imprese e quella delle banche. I primi approcci non sono coronati da successi immediati. Rispetto alle garanzie dirette dei soci delle imprese, la garanzia mutualistica aumenta le responsabilità del banchiere nel valutare i dossier, poiché copre usualmente una parte, e non tutto l'investimento. Se si possono ottenere i collateral dei soci, certe banche ancora li preferiscono. Così in dieci anni Unionfidi ottiene la firma di appena 6 convenzioni bancarie.



Dal lato loro, anche le imprese si avvicinano poco alla cooperativa.

Il portafoglio dei prodotti è necessariamente ridotto: il Confidi non ha ancora soluzioni per casi come il consolidamento aziendale, l'internazionalizzazione o l'investimento in ricerca e sviluppo. Inoltre, la crisi della finanza pubblica non è giunta all'apice.

Il credito agevolato, e soprattutto i contributi a fondo perduto, catturano l'attenzione delle aziende più delle garanzie.

Come risultato, la crescita di Unionfidi negli anni ottanta è lenta, per quanto progressiva: i finanziamenti garantiti dalla Società passano nel decennio da 22 a 78 milioni di euro lire. 78 milioni sono un piccolo importo, giacché nel 1990 i finanziamenti bancari all'economia piemontese raggiungono infatti la notevole somma di 45.000



milioni di euro lire, il che mostra come la Società fosse rimasta, dopo la nascita, molto vicina ai nastri di partenza. Inoltre, anche la variazione da 22 a 78 milioni di euro lire non è importante, giacché gli anni ottanta sono ancora un decennio di inflazione. Al netto della variazione del metro numerario, ossia al netto dell'inflazione, la variazione dei finanziamenti garantiti da Unionfidi in dieci anni è di appena il 27 per cento, ossia circa il 2,5 per cento per anno, in linea con la variazione media reale del prodotto lordo.

Unionfidi crede però nella sua missione e ritiene di dover crescere

partendo dagli investimenti sui clienti e sulle persone. I clienti e le risorse umane sono gli investimenti cruciali delle società di servizi. Con una continua opera di persuasione, anche grazie alla vendita di piccoli "prodotti finanziari", i soci di Unionfidi passano nel decennio da 569 a 1.374, più che raddoppiando. Aumentano anche gli addetti di Unionfidi che li hanno persuasi e serviti: passano da 5 a 8 nel decennio. All'associazionismo e nelle risorse umane Unionfidi continua a credere e pone così, mattone dopo mattone, la premessa della crescita degli anni novanta.



LO SBOOM DELL'ECONOMIA E IL BOOM DI UNIONFIDI

Come un atleta che aveva corso molto e senza allenamento, nel 1990 l'Italia si risveglia con il "fiato corto". Tra il 1990 e il 1993 il Pil Piemontese in termini reali addirittura diminuisce, ma gli italiani non si accorgono dell'erosione lenta dei fattori della loro competitività: sono distratti dalle buone notizie non solo sportive (vinciamo i mondiali di calcio) ma internazionali, quali il crollo del muro di Berlino.



Gli italiani traggono l'obiettivo dell'appartenenza alla Moneta Unica (il Trattato di Maastricht era stato firmato nel 1987), e si godono nel 1990 per la prima volta la libertà valutaria. Pochi fanno caso alle vicende del Pil, aggregato per lo più statisticamente, difficile da collegare direttamente con i bilanci di famiglia.

Meno attenzione ancora alle dinamiche del debito pubblico, che proprio nel 1990 effettua il sorpasso sul Pil: le famiglie accumulano o spendono sempre più interessi ricevuti dai Bot, come se li pagassero altri, magari dall'estero.

E' l'innescarsi della crisi valutaria del 1994. Nel frattempo, i 4 miliardi di popolazione del Pianeta del 1975 sono diventati esattamente cinque miliardi e la crescita è avvenuta tutta in Asia. Là si trovano i nostri concorrenti del futuro. In Piemonte il Pil cresce nei dieci anni del 14 per cento, circa l'1,2 per cento per anno, contro il 2 per cento degli anni ottanta. Il decennio si apre nuovamente con una ristrutturazione industriale. La deverticalizzazione e la flessibilità non erano state sufficienti, e comunque non lo sono più nel nuovo contesto.

I manager devono rinunciare definitivamente sia al fordismo che al taylorismo. L'organizzazione scientifica del lavoro e delle risorse tramonta e anche l'introduzione massiccia dell'elettronica nei processi, avvenuta negli anni ottanta, simbolicamente rappresentata dal "robotgate", che nasce nel 1978 in Fiat, non è più sufficiente.

Bisogna cambiare il pensiero organizzativo. Nel 1991 esce il volume di Roos, Womack e Jones su "La macchina che cambiò il mondo".

Non è il computer, ma l'automobile, ossia il prodotto-simbolo del Piemonte.

Frutto di una ricerca del MIT durata cinque anni e avente per oggetto il mutamento dell'organizzazione della produzione di auto, diventa il libro fondamentale del "lean thinking", ossia del pensiero sulla produzione snella, sulle organizzazioni snelle e, infine, sulle "learning organizations", ossia sulle organizzazioni capaci di apprendere dal contesto e modificarsi.

La ristrutturazione che alla fine degli anni ottanta sembrava terminata riprende, ma assimilare i nuovi modelli organizzativi, affrontare i nuovi concorrenti asiatici, continuare a introdurre elettronica, intelligenza e innovazione nei processi non è facile. L'economia piemontese non reagisce subito, e il tasso di investimento scende dal 24 per cento del Pil all'inizio del decennio al 19 per cento nel 1996, per risalire al 22 per cento alla fine del decennio.

Gli anni novanta non sono gli anni della maggior crescita, ma gli anni della scoperta di Unionfidi da parte del territorio, ossia delle banche e delle imprese. I soci raddoppiano due volte nel decennio, ogni cinque anni.

Passano da 1.374 a 2.473 nel primo quinquennio e raggiungono il numero di 4.127 alla fine del periodo.

I finanziamenti garantiti evolvono ancora più velocemente. Triplicano nel primo quinquennio da 78 a 265 milioni di euro lire e triplicano nuovamente nel secondo quinquennio che termina

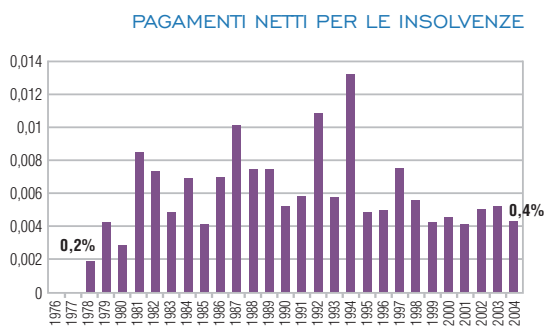
a quota 671 milioni di eurolire. Si intensificano i rapporti con il sistema bancario, il cui apprezzamento per la garanzia mutualistica di Unionfidi è testimoniato dal numero di convenzioni bancarie che vengono attivate o rinnovate: 47 in dieci anni, contro le sei del periodo precedente. Nel solo 1996 ben 16 nuove convenzioni si aggiungono al portafoglio di Unionfidi. Si accresce parallelamente la struttura organizzativa. Le risorse di Unionfidi passano da 8 a 20. Nel 1996 entrano in azienda i primi due laureati e il loro numero è destinato a crescere: sono 7, ossia un terzo delle risorse umane nel 2000.

L'accelerazione dell'attività comporta l'assunzione di responsabilità nell'economia del territorio. Unionfidi fa fronte alla crescita dei finanziamenti in tre modi:

- > con l'aumento del patrimonio responsabile, a garanzia dei prestiti dei soci, che passa nel decennio da 11,7 a 68,9 milioni di euro;
- > vengono introdotti standard di misura dei rischi di insolvenza e un sistema di scoring interno che viene via via implementato e forma la base del futuro sistema di rating interno della società;
- > Unionfidi inizia una partnership sempre più stretta con società ed Enti di controgaranzia, ossia riassicura le quote di portafoglio accedendo ai fondi appositamente costituiti presso il FEI (Fondo Europeo degli Investimenti) e presso il Mediocredito Centrale.

La prima pratica con il Mediocredito Centrale è proprio del 2000.

La solidità finanziaria della società viene testimoniata



da tre fatti: la società chiude normalmente i suoi bilanci in utile; Unionfidi non utilizza le fidejussioni dei soci quando paga le insolvenze alle banche; Unionfidi, infine, nonostante operi prevalentemente in una Regione caratterizzata da frequenti ristrutturazioni aziendali, mantiene entro livelli eccezionalmente bassi

le insolvenze del proprio portafoglio. I pagamenti netti medi per le insolvenze sono dello 0,6 per cento dei finanziamenti e solo in tre anni, anche grazie al sistema di scoring interno, è stata superata la soglia dell'1 per cento. Un risultato del tutto lusinghiero, che si confronta – pur usando criteri di calcolo non del tutto omogenei – con sofferenze lorde del sistema bancario del 3 per cento degli impieghi.



QUANDO L'INNOVAZIONE VA CON LA RIVOLUZIONE

*Il 1° gennaio 1999 era nato l'Euro (quello di carta viene introdotto solo nel 2002),
e simbolicamente la sua prima parità ufficiale lo pone al di sopra del dollaro.
Ci vogliono 1,16675 dollari per comprarlo e i banchieri europei sembrano soddisfatti.
Ma nessuna certezza economica sembra più valere nel nuovo millennio.*

Se il “millennium bug” non provoca disastri, a gennaio del 2000 l'euro arriva a quota 1 dollaro e i paesi europei capiscono che hanno lasciato i propri cambi fissi per un sistema mondiale assai più turbolento. La Borsa, che nell'ultima parte del decennio precedente aveva permesso guadagni speculativi tocca il massimo il 6 marzo: di lì in avanti brucia in discesa in soli tre anni i tre quinti del suo valore, e con quelli si volatilizzano i tre quinti del risparmio azionario degli italiani. L'economia interna risponde come può: i consumatori tirano i remi in barca e chi produce deve fare i conti non solo con i concorrenti dei

mercati esteri, ma anche con la stagnazione del mercato interno. In Piemonte, il 2000 è l'ultimo anno di buona crescita del Pil, dal 2001 in poi il prodotto non cresce più in termini nominali, e addirittura perde qualche punto reale.

Le esportazioni nette si riducono di 3.000 milioni di euro: è un buon segno che “tiene” il tasso di investimento, che continua a valere il 21 per cento del Prodotto: cresce al suo interno la quota delle costruzioni.

L'economia accelera la sua trasformazione, che prende la velocità di una rivoluzione.

Quando la velocità del cambiamento cresce, il ruolo del sistema finanziario è insostituibile. Tra il 2000 e il 2004 gli impieghi bancari crescono da 80 a 86 miliardi di euro. Ma in un contesto di crisi, i finanziamenti corrono a condizione di essere ben garantiti. Da questo nasce un aumento della domanda di garanzie, che diventa domanda di “garanzie qualificate”, anche in funzione dell'imminente entrata in vigore della regolamentazione nota come “Basilea 2”.

Unionfidi risponde all'aumento di domanda di garanzie e, in particolare, di garanzie professionali.

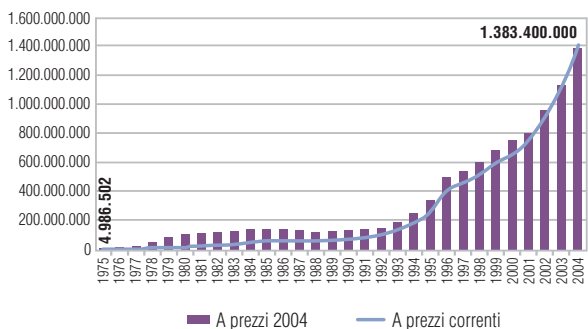
Dal 2000 al 2005 passa da 20 a 65 dipendenti. Nel 2005 i laureati sorpassano i diplomati nella struttura organizzativa della società.

La cooperativa potenzia ulteriormente la società Finindustria - fondata nel 1995 -, una consultancy creata per essere vicino all'impresa quando nasce il fabbisogno finanziario e per assistere il socio nel preparare una risposta strutturata. Finindustria non è il solo partner operativo di Unionfidi. La società sa bene che nella moderna economia le garanzie e i prestiti non bastano più, anche se sono moderne, strutturate, ben differenziate e segmentate.

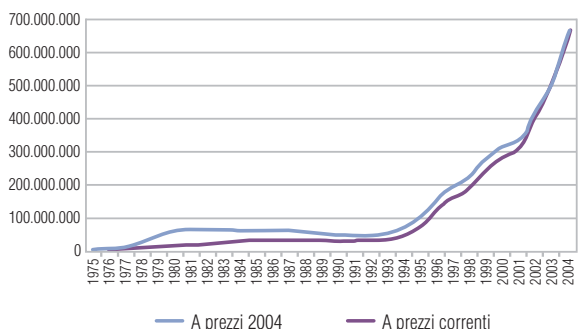
Le imprese hanno bisogno di un rapporto equilibrato tra capitale proprio e debiti.

Di qui la partecipazione al Fondo Nord Ovest, un fondo chiuso di diritto italiano promosso

FINANZIAMENTI GARANTITI



GARANZIE IN ESSERE



insieme a Strategia Italia (Sviluppo Italia) che investirà nelle imprese del Nord Ovest italiano con l'ottica di potenziarle.

Nello stesso tempo, l'attività finanziaria della società di garanzia si moltiplica.

I finanziamenti garantiti nei primi 4 anni del decennio in corso passano da 670 a 1.400 milioni di euro. Le aziende associate passano da 4.127 a 7.296. La risposta quantitativa non basta: Unionfidi differenzia le proprie garanzie stringendo rapporti di partnership con banche ed Enti Pubblici. Con le prime, promuove "prodotti" specificamente destinati alla capitalizzazione, al consolidamento dei debiti (per ottimizzare la struttura finanziaria delle società italiane, normalmente sbilanciata nell'esposizione a breve termine), nonché a finanziare la ricerca e sviluppo.

Con le Amministrazioni Pubbliche entra nel settore delle "garanzie di merito", offrendosi come braccio operativo snello, rapido e flessibile. Nascono nel 2004 i fondi "automotive e tessile", destinati al sostegno e alla riconversione delle società in difficoltà di ristrutturazione in questi due settori colpiti dalla crisi.

Nasce anche l'alleanza Unionetica. Insieme alla Banca Popolare Etica, Unionfidi diventa l'attuatore dei "piccoli sussidi" ad alcune società cooperative, disposti dalla Regione in attuazione del Docup europeo. Passano da Unionfidi 279 pratiche destinate a "imprese etiche".

L'ampliamento del ventaglio dei compiti di una moderna società di garanzia impone di tanto in tanto di fermarsi per consolidare la struttura organizzativa e raffinare i meccanismi operativi interni.

Unionfidi punta alla certificazione e ottiene nell'ottobre 2002 la certificazione di Qualità Uni En Iso 9001: Vision 2000. Non è un passo puramente formale, ma sostanziale, che si abbina alla richiesta del Rating esterno ottenuto fin dal 1996.

La società dal 2001 si vede assegnare e confermare negli anni il Rating BBB- da Fitch-Ibca.

Il Rating di una società di garanzia non è una coccarda pubblicitaria: è un moderno strumento di management.

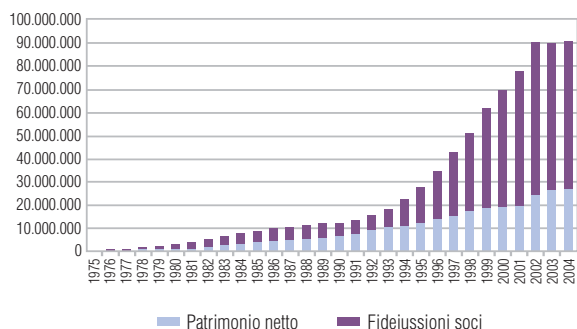




IL FUTURO DI UNIONFIDI

Il futuro di una moderna società di garanzia riparte da Basilea. In definitiva, il secondo accordo sui requisiti di capitale delle banche riconosce il valore delle garanzie mutualistiche e distingue, tra tutte, le garanzie prestate dai soggetti che si sottopongono a una normativa di vigilanza sostanzialmente simile a quella prevista per le banche.

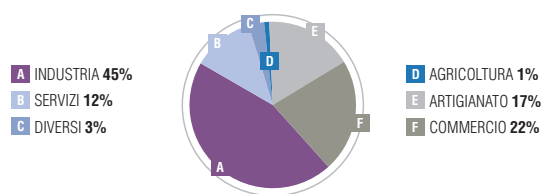
PATRIMONIO RESPONSABILE



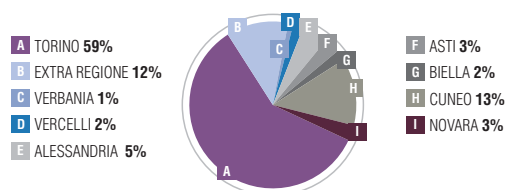
Non tutti i Confidi hanno però i “numeri” per affrontare con impegno e serenità la trasformazione in “intermediario finanziario vigilato”. L’indipendenza può costare ai Confidi minori il rischio di dare un servizio limitato ai soci. Unionfidi, il cui patrimonio responsabile ha nel frattempo superato i 90 milioni di euro, non aspira solo all’indipendenza: è uno dei pochi Confidi in Italia che può assumere il ruolo di pivot nelle aggregazioni di Confidi che Basilea 2 susciterà.

Unionfidi percepisce tempestivamente il rischio per l’economia come un’opportunità per la Società. Già anni addietro era stato adottato uno statuto che permetteva di decentrare alcune funzioni a propri Comitati Locali, facoltà che viene poi utilizzata nel 2003 e nel 2004 per aggregare i Confidi industriali di Cuneo, Alessandria e Novara. Così, nel 2004, solo più il 59 per cento delle garanzie è emesso per soci della provincia di Torino. Unionfidi realizza il 41 per cento dei suoi affari fuori Torino, dove è nata, Cuneo (con il 13 per cento) e Alessandria (con il 5 per cento) sono rispettivamente il suo secondo e terzo mercato piemontese; vi è poi un 12 per cento realizzato fuori dalla Regione Piemonte.

I SOCI PER SETTORE DI APPARTENENZA NEL 2004



LE GARANZIE EMESSE PER PROVINCIA, ANNO 2004



Il 2004 è un anno per certi versi eccezionale: la società in un solo anno vede crescere del 25 per cento i finanziamenti garantiti (arrivati a 1.383 milioni di euro) e del 32 per cento le garanzie in essere (663 milioni, +162 rispetto ad appena un anno prima). Come quella di Torino è stata l’area di mercato di partenza di una Società che si sta proiettando anche in altre Regioni – sia con una presenza diretta, sia mediante accordi di collaborazione, sotto forma di controgaranzia e cogaranzia con altri Confidi di matrice associativa –, allo stesso modo la diversificazione ha preso piede anche in termini settoriali. L’industria rappresenta ancora il 45 per cento delle aziende associate, ma il secondo settore è il commercio

(22 per cento), seguito dall'artigianato (17 per cento) e dai servizi (12 per cento). Nel contempo si sta ulteriormente arricchendo il "catalogo dei prodotti" messi a punto dalla Società ed offerti alle imprese, associate e non. Tali "prodotti" sono sempre più focalizzati sulle esigenze delle PMI, sia nell'ottica di Basilea (essenzialmente per la capitalizzazione delle imprese e la trasformazione a medio-lungo termine del loro indebitamento a breve), sia per fornire una risposta concreta ai sempre più frequenti fenomeni di internazionalizzazione, attraverso esportazioni ed investimenti in altri Paesi.

Parallelamente all'attività operativa "quotidiana", Unionfidi si sta preparando, sotto l'aspetto organizzativo interno e dei requisiti di patrimonio, alla prossima evoluzione in soggetto vigilato da Banca d'Italia, iscritto all'art. 107 del Testo Unico Bancario.



L'iscrizione è una "patente" che rappresenterà per Unionfidi un traguardo di crescita e che soprattutto comporterà per le imprese socie la possibilità di beneficiare di una garanzia ancor più ricca di valore che permetterà loro un maggior accesso al credito ed a condizioni più vantaggiose.





UNIONFIDI S.C.

VIA NIZZA 262/56 - 10126 TORINO

TEL. 011.22.72.411 - FAX 011.22.72.455

WWW.UNIONFIDI.COM - E-MAIL: INFO@UNIONFIDI.COM