

Allarme credit crunch. Nel 2012 la Bei, che rischia di perdere la tripla A, ha ridotto del 18% i prestiti per investimenti

# Anche l'Europa stringe i cordoni

Per l'Italia un taglio da 1,6 miliardi, il 30% destinato a finanziare i progetti delle Pmi

Giuseppe Chiellino  
MILANO

La stretta creditizia arriva anche dall'Europa. Per salvare la tripla A, minacciata dal creditwatch delle agenzie di rating, la Banca europea degli investimenti (Bei) ha deciso di tagliare in modo drastico gli impieghi. Il nuovo presidente, il tedesco Werner Hoyer, ha annunciato un taglio netto di 11 miliardi dei prestiti per il 2012: 50 miliardi contro i 61 dell'anno scorso, con una riduzione del 18 per cento.

Per l'Italia, che insieme alla Spagna è il principale "cliente" della Bei, la decisione si traduce in una minore disponibilità di 1,6-1,7 miliardi di euro. Quest'anno, dunque, dalla Bei arriveranno circa 6,7 miliardi di euro contro gli 8,4 miliardi erogati lo scorso anno. Tutte risorse sottratte alle opere infrastrutturali e ai progetti di sviluppo delle Pmi. Senza contare l'effetto-leve che negli ultimi anni ha moltiplicato per tre le risorse messe a disposizione dall'istituto.

«Dal 2006 - spiegano alla Bei - le Pmi italiane che hanno avuto accesso alle nostre linee di credito attraverso uno dei 34 gruppi bancari con cui operiamo nel paese sono state circa 60 mila, per un totale di circa 12 miliardi e un importo medio di 200 mila euro.

L'intervento della Bei in genere non può superare il 50% dell'importo complessivo dell'investimento. Per le piccole e medie imprese, che in Italia assorbono quasi un terzo dei finanziamenti, il contributo della banca europea controllata dai 27 stati Ue non può superare i 2,5 milioni ma può arrivare al 100% dell'investimento per i progetti di R&D.

Hoyer non si è nascosto die-

tro un dito: «Per proteggere la propria solidità finanziaria la Bei ha bisogno di ridurre gradualmente il volume dei prestiti tornando ai livelli del 2008» ha detto presentando i risultati dello scorso anno. Proprio nel 2008 il consiglio Ecofin, di fronte all'aggravarsi della crisi dei mercati dopo il fallimento di Lehman Brothers, nella riunione di Nizza chiese alla Bei di aumentare del 30% il volume dei prestiti per contribuire a dare un po' di respiro all'economia.

In prospettiva, però, l'aumento del volume dei prestiti mette a rischio l'equilibrio patrimoniale della banca dell'Unione europea che, per statuto, non può su-

perare un rapporto tra impieghi e capitale di 2,5 volte. Oggi il capitale della Bei è di 232 miliardi (i primi tre soci sono Italia, Francia e Germania con poco più del 16% ciascuno), a fine 2011 gli impieghi totali hanno raggiunto i 480 miliardi. Si pone dunque un problema di ricapitalizzazione che dovrà essere affrontato nel 2014. Un nodo serio. Che difficilmente gli Stati membri saranno in grado di sciogliere, anche tra due anni. Soprattutto se si tiene conto che il capitale effettivamente versato dagli stakeholder non supera il 5 per cento.

La mossa di Hoyer è dunque un tentativo di posticipare la resa dei conti. Ma suona anche come un avvertimento agli Stati azionisti, beneficiari diretti e indiretti dell'attività del più grande emittente sovranazionale.

È la prima volta che la tripla A delle emissioni Bei viene messa in discussione. Mentre pende ancora il creditwatch negativo di S&P, proprietario Moody's ha ufficializzato la decisione di confermare il merito di credito al massimo livello. Il motivo principale che ha convinto gli analisti di Moody's è la possibilità della Bei di accedere alla liquidità messa a disposizione dalla Bce. Segue la qualità degli asset. Solo al terzo posto c'è il «forte sostegno degli azionisti».

Il tema è delicatissimo: il declassamento della banca si rifletterebbe immediatamente su tutto il sistema creditizio europeo che finora ha fatto incetta delle obbligazioni Bei considerate al top dell'affidabilità. Perciò nei mesi scorsi è stato ipotizzato anche il ricorso all'aggaranzia del bilancio comunitario per evitare il downgrading.

Twitter@chiqiu  
© RIPRODUZIONE RISERVATA

## INDICATORI

### Valutazione, Crif studia uno scoring

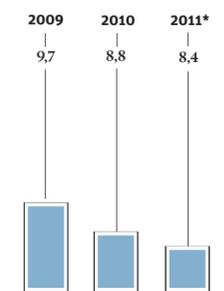
Un originale modello di scoring dedicato alla valutazione del merito creditizio delle piccole imprese, basato su dati tradizionalmente non utilizzati nei processi di credito, come il pagamento delle utenze acqua o le informazioni commerciali BzB.

L'ha realizzato Crif, per aumentare la referenza creditizia e agevolare l'accesso al credito, in particolare per le piccole e micro imprese, per le quali Crif registra, a settembre 2011, un peggioramento preoccupante, ma non inatteso, di tutti gli indicatori di rischio.

## Le risorse e l'effetto leva

### I PRESTITI BEI ALL'ITALIA

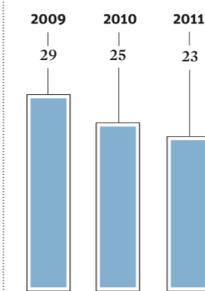
Dati in miliardi di euro



(\*) preconsuntivo; (\*\*) dati ad agosto 2011

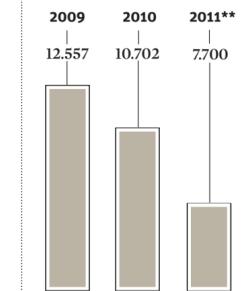
### GLI INVESTIMENTI GENERATI

Dati in miliardi di euro



### LE PMI FINANZIATE

Dati in unità



## NOI E GLI ALTRI I finanziamenti Bei

**ITALIA**  
1,6 miliardi

L'Italia è storicamente il Paese "prenditore" per eccellenza dei prestiti Bei. Negli ultimi anni è stata raggiunta dalla Spagna. Nel 2011 ha attinto alle linee di finanziamento della Bei per circa 8,4 miliardi che hanno generato investimenti intorno ai 24 miliardi soprattutto per infrastrutture, Pmi e Mezzogiorno (i dati definitivi saranno presentati a Roma a inizio marzo). Il taglio dei prestiti previsto per il 2012 dovrebbe costare all'Italia 1,6 miliardi

**SPAGNA**  
1,7 miliardi

Nella prima metà degli anni 2000 la Spagna aveva perso posizioni nella classifica dei paesi che più utilizzano le linee di finanziamento della Bei. Negli ultimi anni ha recuperato, utilizzando le risorse soprattutto per migliorare la dotazione infrastrutturale del Paese, dalle metropolitane alle autostrade. Nel 2011 ha ricevuto 9 miliardi di prestiti. La decisione del cda della Bei, nell'ipotesi di tagli percentualmente uguali per tutti, si tradurrà in 1,7 miliardi in meno

**GERMANIA**  
1,1 miliardi

Il ricorso ai prestiti Bei in Germania è in calo da qualche anno. Nel 2011 sono stati erogati 6,1 miliardi di euro, quasi un miliardo in meno (13%) rispetto al 2010 quando il taglio è stato addirittura del 28% rispetto al 2009. Quest'anno la riduzione degli impieghi complessivi dell'istituto peserà su Berlino per poco più di un miliardo. In Germania i fondi Bei sono molto utilizzati per sviluppare la produzione di energia fotovoltaica

## Cada

### «Il solito ritornello: avete immobili?»

Nino Amadore  
AGRIGENTO

C'è il credit crunch ma c'è anche la scarsa preparazione dei funzionari delle banche. E tutt'e due le cose costituiscono spesso una mina vagante. È questo almeno il caso per imprese ad alto tasso scientifico e tecnologico come la Cada, acronimo che sta per Chimica applicata depurazione acque, azienda che si occupa di monitoraggio ambientale.

La sede principale della società è a Menfi in provincia di Agrigento (dove è un laboratorio di analisi di 1.500 metri quadrati) ma ha aperto una succursale a Palermo e un'altra sede a Malta.

Cada, creata dal chimico Filippo Giglio, dà oggi lavoro a 54 persone di cui 34 laureati (in chimica e biologia soprattutto), ha chiuso il 2011 con un giro d'affari di quasi 4 milioni e un incremento del 5% e conta di chiudere il 2012 con un incremento del 15 per cento.

Tra i suoi clienti un po' di tut-

to. Ci sono le aziende pubbliche, le ex municipalizzate del settore ambiente (Amia, Trapani Servizi), Ato rifiuti e idrici. Ma anche grandi aziende come Eni e Enel oltre a imprese del settore costruzioni (la Cada si occupa per esempio del monitoraggio ambientale del nodo ferroviario di Palermo).

«Noi abbiamo difficoltà oggettive a trovare personale qualificato - racconta Giglio, che nell'azienda ricopre il ruolo di direttore dell'area tecnica - Ma abbiamo soprattutto difficoltà a far capire alle banche quello che facciamo: dopo aver descritto nel dettaglio qual è la mia attività spesso mi sento chiedere: d'accordo, ma quanti immobili avete?».

## ASCOLTO NEGATO

Depurazione acque per municipalizzate e privati: alto tasso di innovazione e ricerca Ma sulle linee da accendere contano le solite «garanzie»

Una frase che racchiude il problema di Cada, e non solo. Un modo per far capire in concreto quali sono i veri nodi: il primo è la difficoltà a far capire che si tratta di un'azienda ad alto tasso di innovazione e difficilmente inquadabile. L'altro nodo è quello di far comprendere che in questo caso la patrimonializzazione dell'impresa è costituita dalla capacità di dare risposte ai committenti in termini scientifici e fare rete con istituti universitari e di ricerca.

Merce difficilmente spendibile, a quanto sembra, al mercato delle garanzie reali ai fini del finanziamento bancario. «Ci ritroviamo - spiega Giglio - a dover fare ricorso ai sistemi tradizionali: mutui e conti correnti ipotecari, anticipi su fattura. I nostri clienti sono in gran parte enti pubblici o parapubblici e dunque siamo anche noi soggetti a pagamenti fatti molto in ritardo con le conseguenze che conoscete e sono sotto gli occhi di tutti. Oggi stiamo ancora ammortizzando i mutui fatti negli anni scorsi (nel solo laboratorio di Menfi vi sono attrezzature che valgono sei milioni) ma saremmo in grado di crescere ancora se solo ci fosse un accesso al credito meno tortuoso e costoso».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Caposela

### No di tre banche all'aumento del fido

Vera Viola  
TORRETTA DI MERGOLIANO (AV)

Per una piccola impresa il credito difficile è una vecchia storia, oggi è diventato il principale ostacolo per chi vuole tentare di uscire dalla crisi.

Questo il racconto di Gaetano Caposela, un tempo titolare della Edic (azienda di forniture di divise per Alitalia e per altre società nazionali ed estere), fallita nel 1998, dopo un difficile rapporto con una banca locale. Lo stesso anno i figli del capite-pite, Domenico in prima linea, ripartono e fondano il maglificio che porta il loro nome. Ha sede a Torretta di Mergogliano ad Avellino, conta 7 dipendenti e un indotto di una ventina di persone, con un fatturato nel 2011 di un milione di euro circa.

L'azienda irpina produce maglieria e accessori per confezioni (inserti di lana per giubbotti, pantaloni, o per capi in pelle): una parte della produzione finita viene venduta con il marchio "Sovrano" in boutique di tutta Italia, la linea di accessori va al-

le imprese di confezioni.

Caposela è un'impresa artigiana che utilizza al massimo le risorse umane e patrimoniali della famiglia. Grazie alla seconda linea di produzione l'azienda riesce ad affrontare bene la crisi e prevede persino per quest'anno un incremento di giro d'affari; ma è proprio in questa fase che gli imprenditori si rendono conto della necessità di ammodernare alcuni macchinari. I Caposela si rivolgono a tre banche irpine e ci offrono garanzie patrimoniali sullo stabilimento industriale, che ha un valore di 2 milioni, e presentano un carnet di clienti, tutti privati, che di solito pagano in tempi congrui.

«Abbiamo semplicemente

## RICHIESTE DISATTESE

100mila euro richiesti ai tre istituti servivano ad ammodernare i macchinari e a sostenere i nuovi ordinativi

chiesto un aumento del fido di 100 mila euro - racconta Gaetano Caposela, il padre, rimasto in azienda con i figli - per sostenere la nostra attività, risponde agli ordini dei clienti tempestivamente. Ma le banche interpellate ci hanno risposto con un secco "No!".

La motivazione? «Edilizia e tessile - aggiunge Caposela - sono considerati settori a rischio, soprattutto in provincia di Avellino, pertanto sono stati totalmente deprezzati dagli istituti di credito locali».

Alla voce del padre si aggiunge quella del figlio, Domenico, 39 anni, oggi responsabile di Sos Impresa di Avellino, l'organizzazione che aiuta le imprese vittime di usura: «Nella nostra area già paghiamo il denaro con tassi che raggiungono il 12 per cento. Ora poi il credito è del tutto negato. Inutile dire che queste dinamiche fanno spazio agli usurai».

Fermi, dunque, gli investimenti; repressa la voglia di ripresa. Conclude l'imprenditore: «Del resto non è una novità. In Irpinia hanno chiuso i battenti oltre 1.100 imprese in dieci anni, un polo tessile è crollato. E non c'è stato governo o istituto di credito che se ne sia fatto carico».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Le lettere degli imprenditori al Sole 24 Ore

### I danni collaterali della gelata

Dalle lettere degli imprenditori emerge, in particolare, che il credito viene negato non solo alle aziende in difficoltà ma anche a chi ha investito in macchinari o ha un consistente portafoglio ordini.

## Fatture immobili

Centro Data srl opera dal 1984 nel settore dei "tool" per la gestione finanziaria dei grandi gruppi aziendali; annoveriamo tra i nostri clienti "storici" Fiat, Mediobanca, Generali, Zurich, Findomestic, Axa, Bvva. Non abbiamo nessuna esigenza particolare, dal punto di vista finanziario, se non quella di smobilizzare le fatture per evidente discrepanza tra la data di incasso delle stesse e gli

obblighi, con i dipendenti e il fisco (F24), mensili. Non abbiamo mai avuto problemi ad ottenere linee di credito idonee ma, nel corso del 2011, venni contattato dal funzionario della banca che mi propose un ampliamento dei fidi e una riduzione dei tassi applicati a condizione di richiedere un intervento a garanzia di Confidi Provincie Lombarde, tramite opportuna convenzione già stipulata tra banca ed ente garante. Accettai la proposta pagando commissioni per il 2011 per circa 2.800 euro. A novembre 2012 la banca comunica che i fidi sarebbero stati ridotti, di oltre il 50% rispetto l'anno precedente, a causa del ridimensionamento della garanzia che Confidi Provincie Lombarde era disposta a concedere. Ho cercato di avere

chiarimenti, pagato per avere una controprestazione in pratica, ma nessuna delle due entità (banca e Confidi) hanno voluto mettere per iscritto cosa era accaduto e conseguentemente ho iniziato un percorso (reclamo, arbitrato, ecc), affiancato da Assolombarda, per comprendere quali perversi meccanismi si sono attivati con evidenti danni per la mia azienda.

Tommaso Palmieri  
AD Centro Data srl., Paderno Dugnano (MI)

La dimostrazione, ove ve ne fosse bisogno, che se si finisce nel calderone poco importano i requisiti individuali.

Non prendiamo commesse  
La mia azienda è specializzata nella produzione di serramenti in alluminio e persiane e presente sul



mercato dal 2006. Forte di un fatturato crescente (miracolo per il nostro settore) di 700 mila euro e 10 dipendenti, stiamo "prendendo" uno dei nostri due istituti di credito dai quali ci serviamo, per concederci un fido autoliquidante per anticipo fatture anche minimo (ne abbiamo uno pari a soli 20 mila euro ma ci dicono ripetutamente che al momento è il massimo che possono fare), ma il direttore continua da mesi a prenderci in giro, prima rassicurandoci la parola e via discorrendo. Ciò comporta che a volte ci capita di pagare in ritardo gli assegni dei nostri fornitori (penale prevista per legge inclusa) pur avendo fatture e titoli esigibili dei nostri clienti fermi in cassetto pari a decine di migliaia di euro! È

un paradosso avere liquidità nel cassetto e non riuscire a smobilizzarla (mediamente i nostri clienti ci pagano a 30-60 giorni e se chiedi acconti magari penali (e quindi danno economico, d'immagine nei confronti dei nostri fornitori). La beffa è che pur avendo le potenzialità di poter acquisire di gran lunga molte più commesse, si rinuncia poiché non si sa poi se ovviamente si può affrontare l'investimento nell'acquisto della materia prima necessaria, e quindi nell'anticipo di denari.

Effegi serramenti s.r.l.

Gli effetti collaterali, e perversi, non sono calcolabili

## Salvataggio Confidi

Siamo un'azienda di Portogruaro attiva dal 1995 nel settore delle lavorazioni meccaniche di precisione. Negli ultimi anni abbiamo incrementato la nostra attività sul mercato estero, con

commesse cresciute del 30% nel corso del 2011. Nonostante una riconosciuta solidità di fondo e risultati positivi, negli ultimi due anni le cose sono cambiate. Le nostre difficoltà hanno avuto inizio a seguito di una serie di investimenti importanti necessari all'acquisto di macchinari e all'ampliamento della sede aziendale, per sostenere i quali abbiamo richiesto ad alcuni istituti bancari finanziamenti per circa 2 milioni di euro. Il calo del fatturato a cui siamo andati incontro nel 2009 e nel 2010 ci ha creato però enormi difficoltà nel rispettare il piano di ammortamento stabilito con le banche. L'unica soluzione era quella di presentare una richiesta di ristrutturazione del debito alle banche, visto che non potevamo usufruire della moratoria sul credito concessi in precedenza, trattandosi di finanziamenti con formula agevolata. Con nostro grande rammarico e sorpresa, però, gli istituti di credito ci hanno

«voltato le spalle»: niente dilazioni, nessuna rinegoziazione o possibilità di rivedere il piano creditizio. In quel momento che la nostra storia è cambiata: abbiamo esposto il nostro caso a Cofidi Venezia. La garanzia messa in campo da Cofidi Venezia si è rivelata determinante: grazie al loro intervento, gli istituti di credito ci hanno concesso la possibilità di ristrutturare il nostro debito, dilatando il tempo di rateizzazione e proponendoci condizioni soddisfacenti.

Lavorazioni Meccaniche Snc

Quel che più impressiona è la mancanza di ascolto e la necessità di rivolgersi a un altro soggetto, in questo caso il Confidi, per una consulenza che la banca avrebbe potuto dare da subito

## CREDITO DIFFICILE

Racconta la tua storia al Sole 24 Ore [creditodifficile@ilsote24ore.com](mailto:creditodifficile@ilsote24ore.com)

## E-Group

Ordini da evadere, la banca non ci «crede»

Barbara Ganz  
CROCIETTA DEL MONTELLO (TV)

«O si crede in una start up, o non ci si crede». Enrico Frare, 36 anni, titolare di E-Group Srl, sintetizza così la sua storia d'impresa e il suo rapporto con il credito.

Frare ha rilevato la Colle Spa - specializzata in abbigliamento da sci e trekking di moda negli anni Settanta e Ottanta - dal fallimento, nel gennaio 2011. «L'obiettivo è rilanciare marchi storici, seppure appannati - spiega - estendendo Colle alle attività complementari allo sci quali ciclismo, running e outdoor, e posizionando l'altro marchio, Chateau Beau-Cedre, sul luxury». Progetto ambizioso e obiettivo raggiunto. «Nel 2011 in tre mesi abbiamo preparato la collezione primavera estate presentata al Pitti Moda per Chateau Beau-Cedre, mentre a luglio, in anticipo sui tempi, abbiamo definito la collezione Colle». Con la

## Orsettigh

Abbiamo commesse, ma manca la liquidità

Rossano Cattivello  
REMANZACCO (UD)

Consistenti investimenti sull'onda dell'ottimismo pre-crisi e, poi, riorganizzazione dell'azienda, ristrutturazione del debito e, oggi, una navigazione a vista con una cronica carenza di liquidità. È questa la storia recente della Orsettigh Ferruccio di Remanzacco (Ud), piccola azienda artigiana (450 mila euro il fatturato) specializzata in lavorazioni meccaniche conto terzi.

«Prima della crisi avevamo avviato progetti importanti - spiega il titolare Giovanni Orsettigh, 44 anni, figlio del fondatore - abbiamo realizzato un nuovo capannone raddoppiando la superficie coperta, con 450 mila euro di investimento, e acquistato nuovi macchinari. Il tutto sostenuto con semplici mutui e una piccola quota di contributo regionale».

## SENTIERO STRETTO

L'azienda vuol rilanciare marchi storici del ciclismo, del running e outdoor. Ma manca la fiducia per ottenere finanziamenti

volontà di fare interamente a Crocetta del Montello (Tv) progettazione e produzione di abbigliamento tecnico sportivo. Cento per cento made in Italy: «Dal primo filo al prodotto finito. Ma questo periodo ha del paradossale. Siamo in tanti nelle mie condizioni. Siamo di fronte a ordini che non riusciamo a evadere: ma le banche dal 2011 non mi hanno concesso nulla, per dare 100 chiedono una garanzia di 200. Non si riesce nemmeno ad acquistare le materie prime, nonostante i clienti e il catalogo pronto». La strategia dell'azienda sconta abbondantemente la difficoltà di lavorare in Italia: «Solo qui le aziende vengono pagate a 60, 90, perfino a 200 giorni. Questo è il mercato più difficile che ci sia». E allora i clienti si raggiungono altrove: «L'Ispo di Monaco ci ha portato contatti, abbiamo già trattative con sud e nord America, Polonia, Gran Bretagna, Belgio, e abbiamo interessato un distributore per Svezia, Germania e Austria. Anche la Cina si è dimostrata alla portata».

«Le valutazioni delle banche possono mettere in ginocchio. Mi hanno dato del pazzo quando ho detto che avrei voluto produrre qui, in provincia, mi hanno detto che avrei dovuto andare all'estero». Ma lo stop alla liquidità ha solo rallentato i piani per il futuro. Ora gli addetti sono 18, ma si vuole crescere: «Andiamo avanti».

«Confrontarsi con tre banche ci sembrava dispendioso in termini di spese e tempo - continua - così, abbiamo riunito tutti i finanziamenti in un solo istituto. Non è stato semplice: abbiamo dovuto far rivalutare tutti i beni, quindi con nuove perizie. Inoltre, ci sono state richieste più garanzie e abbiamo ipotecato tutto ciò che potevamo». Per Giovanni Orsettigh il problema ora è la liquidità quotidiana. «Come contoterzisti abbiamo sempre cercato di lavorare il più possibile con materia prima consegnataci direttamente dal committente - spiega - recentemente, però, abbiamo dovuto esporci anche sugli acquisti per riuscire a ricavare margini, sempre più risicati, sul prezzo finito». Esigenze di cassa che la banca non sempre soddisfa. Un portafoglio ordini con prospettiva temporale cortissima non consente grandi esposizioni creditizie. Ciononostante, stipendi, bollette e tasse vanno pagati nei termini.

## EFFETTO IMPREVISTO

Serviva ridurre da tre a uno gli istituti: perizie per valutare tutti i beni, alla fine è stato necessario ipotecare quasi tutto

Al tempo erano tre le banche di appoggio dell'azienda. Poi, però, la crisi, che nella Orsettigh si è manifestata in tre distinte fasi. «La prima con interruzione netta degli ordini; la seconda con la ripresa del lavoro, ma sottocosto; la terza e attuale con commesse, ma con pagamenti allungati e a volte incerti», aggiunge il titolare, che nel frattempo ha ristrutturato i propri debiti.

«Confrontarsi con tre banche ci sembrava dispendioso in termini di spese e tempo - continua - così, abbiamo riunito tutti i finanziamenti in un solo istituto. Non è stato semplice: abbiamo dovuto far rivalutare tutti i beni, quindi con nuove perizie. Inoltre, ci sono state richieste più garanzie e abbiamo ipotecato tutto ciò che potevamo». Per Giovanni Orsettigh il problema ora è la liquidità quotidiana. «Come contoterzisti abbiamo sempre cercato di lavorare il più possibile con materia prima consegnataci direttamente dal committente - spiega - recentemente, però, abbiamo dovuto esporci anche sugli acquisti per riuscire a ricavare margini, sempre più risicati, sul prezzo finito». Esigenze di cassa che la banca non sempre soddisfa. Un portafoglio ordini con prospettiva temporale cortissima non consente grandi esposizioni creditizie. Ciononostante, stipendi, bollette e tasse vanno pagati nei termini.

«Confrontarsi con tre banche ci sembrava dispendioso in termini di spese e tempo - continua - così, abbiamo riunito tutti i finanziamenti in un solo istituto. Non è stato semplice: abbiamo dovuto far rivalutare tutti i beni, quindi con nuove perizie. Inoltre, ci sono state richieste più garanzie e abbiamo ipotecato tutto ciò che potevamo». Per Giovanni Orsettigh il problema ora è la liquidità quotidiana. «Come contoterzisti abbiamo sempre cercato di lavorare il più possibile con materia prima consegnataci direttamente dal committente - spiega - recentemente, però, abbiamo dovuto esporci anche sugli acquisti per riuscire a ricavare margini, sempre più risicati, sul prezzo finito». Esigenze di cassa che la banca non sempre soddisfa. Un portafoglio ordini con prospettiva temporale cortissima non consente grandi esposizioni creditizie. Ciononostante, stipendi, bollette e tasse vanno pagati nei termini.

© RIPRODUZIONE RISERVATA