

Convegno sui nuovi strumenti finanziari***Beretta e Gemina:
ecco come operiamo***

Grande pubblico per il convegno promosso dal gruppo giovani imprenditori e dalla piccola industria di Verona — in collaborazione con lo studio Capra-Faglia di Brescia — sul tema nuovi strumenti finanziari a disposizione dell'impresa. Per rispondere alle domande delle società presenti, sono stati invitati operatori con caratteristiche diverse: la Gemina, la Chase Manhattan Bank, lo studio Capra-Faglia e la Beretta, azienda fra le più attente in materia finanziaria, testimone significativo delle nuove technicalities.

«È molto importante per noi — ha sottolineato Raffaele Simonato, nel discorso introduttivo — conoscere le nuove realtà in materia finanziaria. Mettendo in chiaro cosa effettivamente oggi il mercato può offrire, in alternativa ai sistemi tradizionali, all'imprenditore medio-piccolo che vuole affacciarsi al 1992».

Gli strumenti finanziari, in continua evoluzione, offrono nuove possibilità di manovra e le piccole-medie aziende non si devono far trovare impreparate. Riccardo Riccardi, illustrando come la Gemina si sia evoluta da holding pura quale era, ad anima composita nel parabancario italiano, ha spiegato i vantaggi del factoring. Strumento non certo nuovo, ma di efficace utilizzo per certe aziende che avendo come clienti grandi complessi industriali, desiderano smobilitare i loro crediti al di là della soglia del loro affidamento bancario. «Quella del factoring — sostiene Riccardi — non è un'operazione concorrente a quella bancaria, anzi. Le è complementare perché mentre la prima si basa sull'entità del portafoglio clienti, la seconda, nel concedere un affidamento considera la situazione patrimoniale».

Concludendo, Riccardi, ha portato ad esempio il successo ottenuto dalle ormai dieci società costituite in poco tempo con la clientela (Multifactor, Sniactor, ecc.) con 30.000 miliardi nel 1987 di giro. «Noi come Chase — ha sostenuto Fabio Sattin della Chase Manhattan Bank — ci occupiamo di operazioni a livello internazionale con lo scopo di trovare opportunità di investimento in Italia e viceversa. L'attività di fusione e acquisizione ha conosciuto un grande boom in America.

Riteniamo che l'Italia, anche se il tessuto industriale è diverso da quello americano, potrà diventare un mercato interessante a patto che vi siano vantaggi fiscali per il capitale di rischio». Nel nostro Paese, le operazioni di questo tipo nel 1987, hanno raggiunto un volume di 12.000 miliardi di lire.

Mariano Latini di Gemina ha poi spiegato le technicalities del contratto di «domestic currency swap» e come questo tipo di operazioni trovino sempre più riscontro nella realtà dell'impresa che vuole coprirsi dal rischio di cambio.

L'intervento più significativo, comunque, è stato quello di Leonello Longinotti della Beretta, che ha citato il caso specifico della azienda bresciana: «con il domestic swap, siamo in grado di fissare un certo prezzo mettendoci al riparo dalle insidie del cambio.

Per concludere il dibattito, Antonio Faglia dello studio Capra-Faglia di Brescia, molto attivo sul mercato locale, ha parlato del trattamento fiscale degli strumenti precedentemente esposti. Un breve dibattito ha chiuso i lavori. Da sottolineare tra le banche bresciane presenti al convegno la Banca di Valle Camonica e la Cooperativa Valsabbina.