

«Gli istituti mostrino imprenditorialità evitando rigidi automatismi»

Roberto Polli

DIRETTORE CONFINDUSTRIA LOMBARDIA



Scadenze. I consorzi fino al 31 dicembre intermediari vigilati

Lopav si attrezza nonostante l'ingessatura del sistema

«La chiave è comunicare»

BERGAMO

Controcorrente. Lopav Pima, azienda di Ponte San Pietro in provincia di Bergamo, attiva nella realizzazione di pavimentazioni civili e industriali, è riuscita in questi anni a proseguire la sua espansione, conquistando nuove quote di mercato. Una fase di crescita che è coincisa con la crisi congiunturale e con la difficoltà, da parte del mondo del credito, a erogare finanziamenti e garanzie a sostegno delle ambizioni dell'azienda, che ha chiuso il 2008 con un fatturato di circa 15 milioni.

«I fattori determinanti – spiega Umberto Facchinetti, direttore generale e responsabile finanziario dell'azienda bergamasca – sono stati la capacità di porci obiettivi pluriennali. Abbiamo costruito un business plan, con il quale abbiamo messo in evidenza le criticità interne ed esterne all'azienda. È stato, inoltre, fondamentale ragionare già in un'ottica di Basilea 2, elabo-

rando una strategia per affrontare una crisi capitata proprio in un momento di sviluppo». Una delle scelte cruciali è stata patrimonializzare e capitalizzare rapidamente la società, coinvolgendo il sistema bancario nel progetto industriale dell'azienda. Nel giro di pochi mesi, l'azienda che dà lavoro a 150 persone) ha decuplicato il capitale sociale.

«Un anno fa – aggiunge Facchinetti –, abbiamo cercato di anticipare i tempi, leggendo il più possibile correttamente che cosa la crisi cercava di dirci. Prima abbiamo cercato di dare un segnale come impresa, dimostrand

150

Asset. L'azienda, che ha decuplicato il capitale sociale, dà lavoro a 150 persone

15 milioni €

Fatturato. La società gestisce un giro d'affari annuo di circa 15 milioni di euro

do di credere al nostro progetto con i fatti, capitalizzando e patrimonializzando la società. Successivamente abbiamo coinvolto il sistema bancario, cercando di utilizzare tutte le risorse e le opportunità del momento, dagli enti di garanzia ai finanziamenti agevolati. La difficoltà più grande – ammette Facchinetti – è stata riuscire a comunicare con il sistema bancario».

In questi anni, sottolinea il responsabile finanziario dell'azienda bergamasca, il sistema bancario è cambiato. «Le difficoltà, per noi, sono diventate molteplici, ma probabilmente è avvenuto lo stesso anche per gli istituti di credito. Le banche chiedono chiarezza e trasparenza, ma anche le imprese la pretendono. Il sistema potrà uscire dalla crisi solo se saprà fare uno sforzo di comunicazione, migliorandola sia all'esterno che all'interno, nelle banche come nelle aziende».

R. Lo.