

PERMICRO S.p.A .

Sede in Via Cavour 30 - TORINO -
Capitale sociale deliberato € 4.338.513,00, Capitale sociale sottoscritto e versato € 2.838.453,00
Iscritta al Registro delle Imprese di Torino e codice fiscale 09645130015 – REA TO-1069218
Iscrizione all'Ufficio Italiano Cambi ex art. 106 n. 41437

Relazione sulla Gestione in accompagnamento al bilancio al 31/12/2012

Signori Azionisti,

Vi presentiamo, per l'esame e l'approvazione, il bilancio al 31 dicembre 2012, allegato unitamente alla nota integrativa, che si chiude con un risultato negativo pari a Euro 1.060.340.

Il patrimonio netto risultante alla fine dell'esercizio ammonta a Euro 1.770.260 al netto della perdita e rileva la riduzione di oltre un terzo del capitale sociale in conseguenza di perdite. Tale fattispecie rientra nelle previsioni dell'art.2446 del Codice civile che impone tra l'altro agli amministratori di sottoporre all'assemblea una relazione sulla situazione patrimoniale della società; conseguentemente, la relazione che Vi sarà sottoposta terrà conto anche di tale informativa.

L'esposizione che segue ottempera alle disposizioni del Codice Civile e del D.Lgs.87/92, fornendo, a complemento del bilancio come strutturato secondo le disposizioni di legge, l'illustrazione della situazione della Società, dell'andamento della gestione e della sua evoluzione prevedibile.

Condizioni operative, sviluppo dell'attività, andamento della gestione e prospettive future

L'esercizio concluso al 31 dicembre 2012, il sesto della nostra storia, e' stato caratterizzato da un raddoppio del volume dei microcrediti erogati a soggetti non bancabili, nello specifico:

- a micro imprenditori portatori di una valida idea di business e dotati di adeguate capacità tecniche imprenditoriali, ma con difficoltà finanziarie nel dare vita all'idea d'impresa;
- a individui con un reddito spesso instabile e non dimostrabile, che attraverso l'opportunità del microcredito sono riusciti a migliorare la condizione socio-economico di loro stessi e delle loro famiglie.

In tutti casi i nostri richiedenti sono assistiti da una rete sociale, formale o informale, che rilascia una garanzia morale o comunque referenzia il richiedente in merito al suo "capitale sociale". Inoltre, i nostri operatori di filiale accompagnano i prenditori, prima dell'erogazione nella costruzione del piano di impresa o nell'analisi dei conti di famiglia, dopo l'erogazione monitorando l'attività di impresa e facilitandone la fase di start up. In questa attività sono supportati dai volontari dell'Associazione Microlab, con la quale la nostra realtà collabora con crescente frequenza e

soddisfazione sull'intero territorio nazionale: i volontari sono nella maggioranza dei casi ex imprenditori, consulenti, bancari con un'importante e specifica esperienza professionale alle spalle e una esperienza in grado di apportare valore aggiunto all'imprenditore in erba.

L'attività di erogazione dei microcrediti costa molto in termini di tempo ed energie, soprattutto per quanto riguarda quelli rivolti all'impresa: sia nella lunga fase di selezione e costruzione del piano di impresa, affinché PerMicro ottenga una buona qualità del credito e al potenziale imprenditore venga dato credito solo in presenza di basi solide di partenza, in termini di conoscenza del mercato, competenze e attitudine imprenditoriale (solamente il 12% di coloro che richiedono un microcredito impresa decidono di indebitarsi alla fine del nostro percorso); sia nella fase di monitoraggio, in quanto il cliente è supportato passo a passo nel suo percorso di avvio d'impresa. La relazione fra il microimprenditore e il nostro operatore è intensa e di vicinanza affinché, almeno nella maggioranza dei casi, la decisione finale del prendere (o meno) un credito sia risultato di un percorso condiviso di analisi.

PerMicro oggi è la prima società in Italia specializzata nell'erogazione di microcrediti a soggetti esclusi dal sistema bancario (non bancabili), sia per volumi erogati che per ampiezza dell'area geografica in cui opera, con una chiara e definita missione sociale. Autorizzata e vigilata dalla Banca d'Italia (ex. art. 106 TUB), la società ha concesso fino al 31 dicembre 2012 circa 17 milioni di euro, di cui 8 milioni nell'ultimo esercizio per un totale di 1.477 microcrediti.

PerMicro intercetta i suoi clienti e collabora con le reti di riferimento attraverso una rete di filiali territoriali, direttamente controllate e senza ricorso ad agenti e intermediari. Nel corso dell'ultimo esercizio abbiamo assistito, per molte di queste nostre filiali, ad un importante consolidamento sui territori di riferimento e abbiamo deciso di completare la rete aprendo, nell'ultimo trimestre, due nuove filiali nel Sud Italia, a Bari e a Napoli: in entrambe le città l'accoglienza del territorio ci ha permesso una partenza dagli ottimi auspici. L'attività delle filiali è costantemente monitorata sia attraverso i nostri servizi centrali che attraverso un programma mensile di visite in loco ma, con l'andare del tempo, l'esperienza dei responsabili di filiale rende queste sempre più autonome e in grado di gestire gli importanti aspetti di relazione commerciale (con i clienti ma soprattutto con le reti territoriali di riferimento) e gestione del portafoglio di credito sui territori di competenza. Al fine di ridurre possibili rischi operativi di controparte abbiamo aumentato il presidio e l'auditing dell'attività periferica.

Anche in questo anno abbiamo proseguito, in stretta collaborazione con l'associazione Atomi Onlus,

nella realizzazione di progetti di alfabetizzazione bancaria e consulenza all'indebitamento consapevole, che ci hanno permesso di approfondire i legami con le comunità territoriali offrendo ai loro aderenti un servizio importante di orientamento. Tra i molti progetti sviluppati è importante citarne alcuni, sia per il valore che abbiamo portato nei territori coinvolti che per la qualità dei partner che ci hanno sostenuto: il Comune di Ivrea, il Comune di Asti, Alleanza Toro, JP Morgan Chase Foundation, Fondazione Tassara, il Comune e le realtà associative, sindacali, fondazioni del territorio di Brescia, la Camera di Commercio di Torino.

Inoltre, abbiamo continuato a studiare e progettare servizi di microfinanza a vantaggio dei nostri clienti, poiché riteniamo che il microcredito sia solo il punto di partenza per l'inclusione finanziaria degli individui, che si completa con tutti i servizi finanziari che vanno al di là del credito (risparmio, assicurazione, conto corrente dedicato).

In molti casi, ci siamo anche resi protagonisti di attività di promozione di questi servizi, nello specifico:

- per Banca Popolare Etica abbiamo proseguito l'attività di pre-istruttoria di microcrediti (poi erogati dalla banca stessa) nel progetto Vulnerabilità Sociale, promosso dalla Provincia di Torino presso alcuni consorzi socio assistenziali, con un contributo di circa 10 mila euro;
- abbiamo proseguito e strutturato meglio la vendita accessoria e facoltativa di un prodotto assicurativo collegato al finanziamento, proposto da Italiana Assicurazione, producendo provvigioni a nostro favore per circa 56.000 euro. Con il partner assicurativo abbiamo intrapreso alcune riflessioni su nuovi prodotti assicurativi rispondenti alle esigenze dei nostri clienti (rimpatrio della salma, perdita temporanea del lavoro causa morte dell'assistito per le badanti ecc.)
- abbiamo accompagnato più di 700 clienti presso le agenzie delle filiali BNL, e di alcune altre banche con cui collaboriamo, per l'apertura di un conto corrente, spesso svolgendo un ruolo di mediatori culturali con clienti poco informati o deboli sugli aspetti finanziari;
- abbiamo supportato, quando interpellati, alcune realtà per la costruzione di attività di formazione sui temi a noi cari del sovraindebitamento e dell'indebitamento consapevole (Acra ONG, AIPI, Project for People).

Come già spiegato, offrire microcrediti in modo professionale ha un forte impatto sociale sul territorio, sia in termini di inclusione socio economica che in termini di lavoro, ma è oggi ancora molto costoso da un punto di vista economico. Tutto ciò influenza il raggiungimento del pareggio economico, a meno di applicare tassi d'interesse adeguati ai costi di selezione e accompagnamento

che sosteniamo, ma che ad oggi sono culturalmente non accettati (cioè considerati “alti”), soprattutto in Italia.

In Europa, PerMicro rappresenta uno dei pochi casi di MFI alla ricerca della sostenibilità economica ed è per questo conosciuta e apprezzata dalle istituzioni europee. Nella nostra incessante attività di analisi e ricerca della via alla sostenibilità, a fine dell'esercizio ne abbiamo intraviste le condizioni, come espresso nel documento “Action Plan 2012-2017” presentato durante il Consiglio di Amministrazione di inizio dicembre. L'esperienza fin qua maturata ci conferma che il break even può essere raggiunto da PerMicro a patto che si verifichino tre condizioni:

1 – aumenti considerevolmente il **volume** di microcrediti erogati, al fine di produrre un outstanding tale da generare i necessari ricavi finanziari. Riteniamo che già nell'esercizio in corso sia possibile, grazie all'attivazione e al consolidamento di alcuni canali commerciali e delle nostre reti di riferimento, erogare 2.850 pratiche (pari a 16,7 milioni di euro), per poi raggiungere quota 4.200 nuove pratiche nel 2014 (pari a 26,3 milioni di euro), condizione per il raggiungimento dell'equilibrio economico;

2 – si riduca il **rischio di credito** dal 7% attuale fino al 5,2% nel 2014, dopo aver raggiunto un valore intermedio del 6% alla fine dell'esercizio in corso. I primi mesi dell'esercizio ci propongono una confortante tendenza alla discesa dei valori di rischio del portafoglio;

3 – i **costi** operativi dell'intera struttura vengano contenuti: nel 2013 i costi saliranno di 400.000 euro rispetto all'anno precedente (da 1,7 a 2,1 milioni di euro, soprattutto per il consolidamento delle nuove filiali), per poi aumentare di 100.000 euro nel 2014, raggiungendo un valore di 2,2 milioni di euro, pur in presenza di una produzione triplicata. Condizione questa che riteniamo verificabile in presenza di crescenti economie di scala e di un aumento della produttività per addetto.

Tali azioni vanno ancora supportate negli esercizi 2013 e 2014 dalla ricerca e dall'ottenimento di contributi straordinari derivanti da attività terze, i quali però tendono a diminuire fortemente in termini percentuali sui ricavi totali, e dalla vendita di prodotti di microfinanza (conto corrente e servizi annessi, risparmio, assicurazione ecc), che permettono l'ottenimento di marginalità positiva e completano il nostro ruolo di istituzione di microfinanza, e non solo più di microcredito.

In questo percorso un ruolo centrale lo avrà la nostra banca socia di riferimento, BNL Gruppo BNP Paribas, con la quale nel 2012 abbiamo costruito delle solide basi per una partnership industriale, che prevede queste linee di azione:

1. efficienza nei costi, grazie all'ottenimento di servizi a minor costo per via di economie di scala e all'abbattimento di costi per spazi (ottenimento della sede centrale in comodato gratuito o di alcuni

corner locali) o consulenze (assistenza legale per i temi giuslavoristi o di rilievo contrattuale);

2. sviluppo di importanti volumi derivanti da un'azione commerciale sulla rete BNL, che riconosca in PerMicro sempre più la risposta a richieste finora inevase di clienti propri o potenziali. Tali volumi deriveranno sia direttamente da segnalazioni della rete di agenzie BNL sparse sull'intero territorio nazionale, che attraverso accordi quadro/progetti costruiti ad hoc con realtà sensibili al tema microcredito (CEI) o vicine alla banca (Artigiancassa e le associazioni di categoria che la partecipano);

3. vendita di prodotti bancari (conto corrente) o del gruppo (es. cessioni del quinto) al fine di ottenere piccoli ricavi ma soprattutto rispondere alle esigenze dei clienti e traghettarli verso una piena integrazione nel sistema finanziario;

4. costruzione di una rete nazionale di volontari competenti e vicini ai nostri clienti. La banca può aiutarci nella ricerca di questi attraverso le sue reti e all'interno del suo contesto;

5. accompagnamento nella crescita dei volumi attraverso l'erogazione proporzionale di funding a costi contenuti.

A questa fondamentale partnership con BNL, da cui attendiamo un'importante spinta per lo sviluppo, vanno aggiunti alcuni interventi migliorativi sulla nostra struttura, sia in termini di efficienza che di efficacia della nostra azione, che abbiamo messo in atto per raggiungere gli sfidanti obiettivi che ci siamo dati. In particolare:

- migrazione dalla vecchia piattaforma tecnologica MITFIN a una più performante e in grado di supportare la crescita di produzione, OCS;
- organizzazione dell'area interna CBR, per aumentare il presidio sull'intero processo di credito a vantaggio del cliente e a maggior tutela dei rischi di credito e operativi;
- costituzione dell'area Business Development, interamente dedicata alla ricerca di contribuiti e bandi per le attività di nostra competenza (microcredito ma anche alfabetizzazione bancaria, integrazione finanziaria, ecc.) e alla comunicazione, sia istituzionale che commerciale. A proposito, è stata avviata una revisione di tutti gli strumenti di comunicazione, sia per quanto riguarda i prodotti che per quanto riguarda la presenza della nostra realtà sulla rete (sito, social network etc);
- sviluppo di una competenza interna sui bandi europei, anche grazie al supporto di uno specialista esterno dedicato;
- apertura di due nuove filiali in stretta sinergia con la rete BNL (presso le filiali della banca, per abbattere i costi di start up della filiale): Napoli e Bari;
- controllo dei processi e dei metodi di calcolo del rischio in stretta collaborazione con l'area rischio

di BNL;

- confronto e approvazione, da parte delle strutture competenti della banca, su tutta l'attività di compliance;
- avvio di una richiesta di finanziamento alla CEB, Banca del Consiglio Europeo, per l'ottenimento di un finanziamento di 5M di euro a medio lungo termine e a prezzo contenuto.

PerMicro è cresciuta fino ad oggi significativamente e prevediamo di triplicare i volumi nel prossimo biennio – con una produzione di circa 4.200 nuovi contratti nel 2014 pari a un controvalore di 26 milioni di euro, anche grazie ai continui miglioramenti in termini di prodotti, procedure e gestione dei clienti. Per contenere il tasso di default e raggiungere gli obiettivi prefissati in termini d’impatto sociale, intendiamo continuare ad affinare il nostro modello di scoring, strumento unico in Europa per innovazione, e sviluppare metodologie più preformanti e rispondenti in termini di sostegno alla microimpresa, anche in sinergia con la rete di volontari. Inoltre ci proponiamo di accedere ai costituendi fondi di garanzia dedicati al microcredito (cfr. decreto Salva Italia dicembre 2012) ed esplorare profondamente, oltre al già conosciuto mondo dell'associazionismo volontaristico, le associazioni di categoria e i confidi collegati, cercando nuove soluzioni in termini di garanzia.

Infine, vogliamo esplorare nuove modalità per intercettare i clienti: per questo abbiamo intrapreso una collaborazione di segnalazione con una piattaforma di social lending, Prestiamoci, e stiamo esplorando con attenzione il crescente mondo del crowdfunding, che potrebbe diventare naturale e complementare strumento per alcune nostre tipologie di clienti e attività; continueremo a proporci alle banche che, sui loro territori, vogliono offrire servizi di qualità a soggetti che devono escludere per policy inadeguate o stringenti di credito; vogliamo provare a sondare nuovi metodi di primo contatto con i potenziali clienti (tele-contatto).

In questo percorso di crescita il sostegno degli azionisti è stato fondamentale: a fine esercizio è stato deliberato un aumento di capitale di 1,5 milioni di euro e un emissione di prestito obbligazionario per 1,5 milioni euro. Quest'ultimo strumento ci permetterà di entrare in relazione con nuove realtà locali, che vedono in PerMicro un partner affidabile e competente per l'avvio di progetti di microcredito su propri territori di competenza.

L'intervento dei soci e le suddette attività di riorganizzazione e potenziamento della struttura, sia interne che collegate al supporto della banca socia, fanno ragionevolmente prevedere un controllo della situazione patrimoniale e una redditività futura in grado di assicurare la continuità aziendale.

Infine, abbiamo proseguito con costanza e convinzione la nostra attività di lobby presso le istituzioni italiane al fine di creare una normativa a vantaggio degli operatori di microcredito. Purtroppo siamo ancora in attesa dei regolamenti attuativi al dlgs. 141/2010, che inserisce nella legislazione il concetto di “microcredito” ratificandone l’esistenza e il positivo impatto sociale, e attendiamo i regolamenti per la costituzione e l'utilizzo di un fondo di garanzia al microcredito presso il Fondo Centrale di Garanzia per le piccole e medie imprese (cfr. decreto Salva Italia).

PerMicro è oggi considerata un interlocutore importante ed un modello nel mondo della microfinanza, anche in Europa. Per questa ragione è aumentato il nostro impegno, anche a livello europeo, per proporre PerMicro sia livello istituzionale (DG europee, ma anche direttamente presso le istituzioni o realtà dimostrateci a noi amiche, per esempio Casse Depoits francese), che a livello associativo, nella rete Europea degli Operatori di Microfinanza (EMN), di cui Corrado Ferretti è un autorevole componente del Board of Member, e in altre reti presenti a livello continentale.

Principali dati economici

Il conto economico riclassificato della società confrontato con quello dell’esercizio precedente è il seguente:

	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Interessi attivi e proventi assimilati	707.244	500.400	276.561
Interessi passivi e oneri assimilati	-96.471	-56.569	-10.026
Margine di interesse	610.773	443.831	266.535
Commissioni attive	436.984	47.791	10.191
Commissioni passive	-48.598	-77.012	-10.130
<i>Commissioni nette</i>	<i>388.386</i>	<i>-29.221</i>	<i>61</i>
Altri proventi di gestione	113.932	241.636	166.682
Altri oneri di gestione	-2.544	-757	-34
Spese per il personale	-994.416	-851.331	-612.914
Altre spese amministrative	-645.322	-747.981	-609.336
Accantonamento per rischi e oneri	-	-48.693	0
Accantonamenti a fondi rischi su crediti	-462.613	-331.336	-233.116
Rettifiche di valore su immobilizzazioni	-69.462	-54.587	-39.103
Utile (Perdita) dell'attività ordinaria	-1.061.265	-1.378.439	-1.061.225
Proventi straordinari	2.382	8.910	20.007
Oneri straordinari	-1.457	-46.817	-24.320
<i>Utile (Perdita) delle attività straordinarie</i>	<i>926</i>	<i>-37.906</i>	<i>-4.314</i>
Imposte sul reddito dell'esercizio	0	0	0
Utile (Perdita) dell'esercizio	-1.060.340	-1.416.345	-1.065.539

Principali dati patrimoniali

Lo stato patrimoniale della società confrontato con quello dell'esercizio precedente è il seguente (in Euro):

	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
1. Cassa e disponibilità	1823	393	84
2. Crediti			
- Crediti verso enti creditizi	90.276	122.073	867.760
- Crediti verso enti finanziari			
- Crediti verso la clientela	9.579.379	4.742.900	2.742.135
3. Immobilizzazioni	150.493	116.835	75.528
4. Altre voci dell'attivo	199.137	234.640	202.754
TOTALE ATTIVO	10.021.109	5.216.841	3.888.261
1. Debiti			
- Debiti verso enti creditizi	7.134.358	1.623.828	334.175
- Debiti verso la clientela	0	2.275	89
2. Fondi a destinazione specifica	835.651	504.304	352.471
3. Altre voci del passivo	280.840	255.834	224.479
4. Patrimonio netto:			
- Capitale e riserve	2.830.600	4.246.945	4.042.584
- Perdita dell'esercizio	-1.060.340	-1.416.345	-1.065.539
TOTALE PASSIVO	10.021.109	5.216.841	3.888.261

Altre informazioni

Sotto il profilo giuridico la società non detiene partecipazioni di controllo.

Ai sensi dell'art. 2428 del Codice Civile si segnala che l'attività viene svolta nella sede di Torino, via Cavour 30, e nelle filiali di Bari, Biella, Bologna, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Padova, Pescara, Roma, Torino.

Investimenti

Nel corso dell'esercizio sono stati effettuati investimenti nelle seguenti aree:

Immobilizzazioni	Acquisizioni 2012	Acquisizioni 2011	Acquisizioni 2010
Programmi software	2.880	39.306	593
Impianti e macchinari	1.028	3.084	2.310
Macchine ufficio elettroniche	1.974	0	1.199
Altri beni	31.414	10.467	5.972

Azioni proprie e azioni/quote di società controllanti

Non esistono né azioni proprie né azioni o quote di società controllanti possedute dalla società anche per tramite di società fiduciaria o per interposta persona, né azioni proprie né azioni o quote di società controllanti sono state acquistate e / o alienate dalla società, nel corso dell'esercizio, anche per tramite di società fiduciaria o per interposta persona.

Informazioni relative ai rischi e alle incertezze ai sensi dell'art. 2428, comma 2, al punto 6-bis, del Codice civile

Rischio di credito

E' valutato suddividendo l'attivo sulla base degli impagati: ad ogni fascia omogenea di scaduto (0, 1, 2, 3, 4, 4+) è attribuita specifica % di svalutazione.

Il criterio di determinazione del rischio è basato sui tassi di decadimento: tali % sono calcolate sia con orizzonte temporale di breve termine che su medie mobili a 12 mesi con orizzonte temporale di medio termine. Nel primo caso la metrica utilizzata è quella dei "roll rate" (ossia: fissati 6 intervalli temporali di 12 mesi ciascuno), mentre nel secondo caso è quella delle "risk matrix" (ossia: la % di ogni fascia è data dalla % di decadimento dalla fascia di riferimento/decaduta, dopo 12 mesi, alla fascia recupero/perdita).

La media tra la % di breve (roll rate) e quella di medio termine (risk matrix) determina il rischio assunto.

Tale matrice di calcolo è stata preventivamente sottoposta all'esame degli organi sociali che l'hanno approvata.

Si precisa inoltre che la società non ha proceduto all'utilizzo di strumenti finanziari; di seguito viene presentata una serie di informazioni quantitative volte a fornire indicazioni circa la dimensione dell'esposizione ai rischi da parte dell'impresa.

Rischio di liquidità

Circa le politiche e le scelte per fronteggiare i rischi di liquidità si segnala che la società ha un capitale circolante netto con saldo attivo, che esistono altre linee di credito per far fronte alle esigenze di liquidità e che PerMicro possiede attività finanziarie per le quali non esiste un mercato liquido ma dalle quali sono attesi flussi finanziari (capitale o interesse) che saranno disponibili per soddisfare le necessità di liquidità;

Rischio di mercato

La società non manifesta particolari rischi di mercato, non sono presenti rischi su cambi e su prezzi. Il rischio di tasso derivante da impieghi a tasso fisso, a fronte di fonti in parte a tasso variabile, e' modesto per la proporzione delle fonti a tasso fisso/variabile.

Politiche connesse alle diverse attività di copertura

La società opera nel settore del microcredito e conseguentemente le principali classi di rischio e grandezze in essere sono correttamente rappresentate nel rischio di credito; la società ha altresì adottato politiche generali di risk management con l'uso di credit bureau esterni e con lo sviluppo di professionalità' interne unitamente alla elaborazione di un know how finalizzato alla costruzione di un modello di credit scoring dedicato.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio e continuità aziendale

PerMicro ha posto in essere nei primi mesi del 2013 una serie di attività conseguenti al nuovo Action Plan 2012-2017, che prevede una forte crescita e una conseguente riduzione delle perdite:

- in marzo si è conclusa la migrazione dalla vecchia alla nuova piattaforma tecnologica (da Mitfin a OCS), che porterà a una migliore gestione e controllo dei dati e una più efficiente e veloce analisi dei dossier dei clienti;
- entro il semestre si perfezionerà l'aumento del capitale con la sottoscrizione da parte dei vecchi soci e si sono messe le basi per una seconda sottoscrizione nel secondo semestre 2013;
- abbiamo iniziato a prendere i primi contatti per la sottoscrizione del Prestito Obbligazionario, raccogliendo manifestazioni di interesse;
- sono state perfezionate le richieste di ampliamento di fido con le banche con cui già operiamo e sono state inviate alcune richieste di affidamento a nuove banche;

- in merito alla relazione con BNL, è stato attivato un “tour” sull'intero territorio nazionale per la sensibilizzazione della rete delle filiali e parallelamente un altro per la ricerca di volontari per l'associazione MicroLab. Inoltre abbiamo definito i dettagli di alcuni grandi progetti di distribuzione e alcuni passi sono stati fatti per la promozione della nostra realtà attraverso i canali di comunicazione interni e esterni alla banca (creazione di video-storie e di un portale dedicato).

Nei primi tre mesi i risultati sono stati in linea alle attese: il volume dei microcrediti erogati è coerente con il budget 2013, che prevede l'erogazione di 2.850 nuovi contratti per un totale di circa 16 milioni di euro.

Interventi segnalati dal Consiglio di amministrazione per il ripianamento delle perdite

Alla luce di quanto precede, il Consiglio di amministrazione nel far prendere atto all'Assemblea che la società al 31/12/2012 presenta un capitale sociale diminuito di oltre un terzo in conseguenza di perdite, nel rispetto del disposto dell'art.2446, ricorda all'Assemblea che è ancora aperto l'aumento di capitale sociale, da Euro 2.838.453 a Euro 4.338.513, e che il perfezionamento di tale aumento riporterà in salvaguardia il patrimonio netto della società.

Resta ovviamente inteso che, qualora tale aumento non dovesse perfezionarsi in modo adeguato entro la scadenza prevista per il 30/06/2013, l'Organo Amministrativo dovrà monitorare affinché vengano rispettate le procedure previste dagli artt. 2446 e seguenti c.c..

Destinazione del risultato d'esercizio

La Società chiude con una perdita dell'esercizio pari ad Euro 1.060.340 che si propone di rinviare a nuovo.

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci e Vi invitiamo ad approvare il bilancio così come presentato.

Torino, 17 aprile 2013

Per il Consiglio di Amministrazione
Corrado Ferretti
Presidente