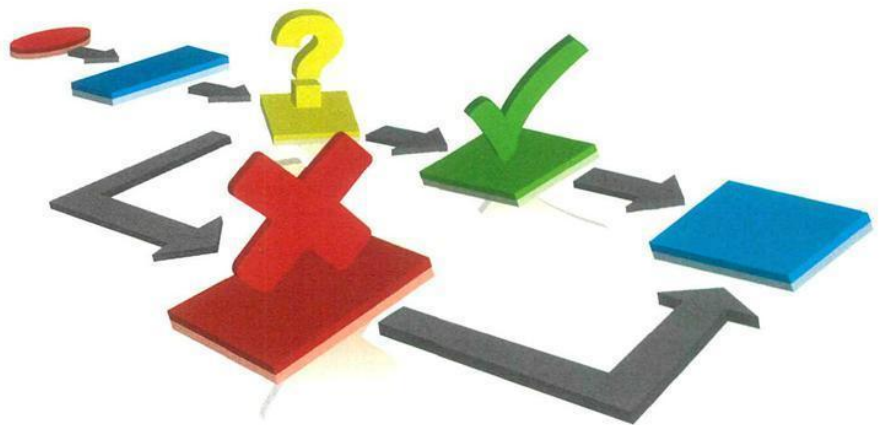


ATTUALITÀ

Prove tecniche DI DIALOGO

di Martina Mondelli

Due giorni di incontri tra le imprese e gli attori del mondo della finanza ordinaria, strategica e innovativa. Un appuntamento all'insegna del pragmatismo e della concretezza. Queste le caratteristiche del seminario che la Piccola Industria di Confindustria ha organizzato a Lecce sugli strumenti per favorire accesso al credito e capitalizzazione. Dopo il "resoconto" dell'evento, l'intervista a Bruno Scutto, Vice Presidente Piccola Industria per un bilancio dell'iniziativa



Informarsi, condividere esperienze e criticità, dialogare e trovare soluzioni per migliorare l'accesso al credito e la gestione della liquidità, concretizzare percorsi di sviluppo. Questi i temi alla base della due giorni di Lecce "Alla ricerca dei flussi di credito: per una finanza al servizio dell'economia reale e della crescita", un seminario organizzato da Piccola Industria con il supporto dell'area Fisco, Finanza e Welfare di Confindustria, insieme ai Comitati di Piccola Indu-

stria di Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia e a questa stessa rivista. Un'iniziativa di respiro nazionale che ha visto la partecipazione dei principali attori del mondo della finanza ordinaria, strategica e innovativa con i quali Piccola Industria nel corso degli anni ha definito alleanze e strumenti a supporto del rafforzamento delle imprese e che ha rappresentato un momento pragmatico nel quale approfondire le soluzioni disponibili sul mercato e ricevere indicazioni pratiche, anche con testimonianze aziendali, su come interfacciarsi con l'offerta.

ATTUALITÀ

Alla presenza di oltre 200 imprenditori, nel corso della prima giornata, sono stati presentati gli strumenti per favorire l'accesso al credito e la capitalizzazione delle imprese. Per quanto riguarda il credito sono state descritte le modalità operative del Fondo di garanzia per le pmi, uno strumento fondamentale per favorire la concessione di finanziamenti che di recente è stato ulteriormente potenziato; dei Confidi, storici partner finanziari delle imprese di minori dimensioni; dell'accordo con Intesa Sanpaolo, esempio concreto di dialogo tra banca e impresa teso a migliorarne le relazioni; dei prodotti Sace per le pmi esportatrici e degli accordi Abi-Confindustria. Tra questi, la nuova moratoria (in tre mesi di operatività sono stati sospesi 32mila finanziamenti per un ammontare di debito residuo di 11 miliardi di euro) che ha una valenza strategica che va oltre la gestione della fase emergenziale, perché allunga la durata dei finanziamenti mantenendo invariati i tassi originari di norma più bassi rispetto a quelli attuali del mercato. In relazione alla capitalizzazione, anche rafforzando la propria cultura manageriale, sono stati illustrati il progetto Elite di Borsa Italiana, il Fondo Italiano d'Investimento e le potenzialità del private equity.



Al riguardo sono emerse – anche dall'ascolto delle testimonianze aziendali – le precondizioni necessarie all'impresa che intende avviare processi di sviluppo con l'apporto di capitali esterni per poter interessare gli investitori: realizzazione di processi volti alla trasparenza, certificazione di bilancio, separazione degli atti della famiglia dalla società, una struttura organizzativa interna dotata di manager. Si tratta di passaggi indispensabili per avvicinare la domanda all'offerta di capitali. I dati certificano infatti come continui a esserci più capitale di quanto si riesca a investire. Ed è un peccato se si considera che il Fondo Monetario Internazionale stima che Basilea 3 potrebbe avere un effetto de-moltiplicativo sul Pil italiano del 3% con la conseguenza di avere minori risorse per lo sviluppo del nostro sistema produttivo. Le testimonianze aziendali hanno sottolineato come grazie al ricorso ai capitali esterni sia possibile realizzare investimenti importanti in innovazione, internazionalizzazione, riorganizzazione e formazione e come si possano attrarre talenti e manager con le competenze necessarie al rafforzamento aziendale.

Una partnership che va oltre il solo apporto di capitale; può infatti rappresentare un supporto per migliorare il rapporto con il mondo del credito o per pianificare eventuali acquisizioni. Ma in particolare riesce a facilitare nuovi contatti con le altre aziende partecipate da tali investitori. Questo è tanto più vero nel caso del Fondo Italiano d'investimento che – nascendo nell'ambito di un'iniziativa istituzionale promossa congiuntamente da governo, Confindustria e Abi – opera con un approccio non speculativo e attento alle logiche industriali, nonché con obiettivi di permanenza significativamente più lunga di quella media del mercato. L'importanza della possibilità di sfruttare il network tra imprese è emersa anche relativamente al progetto Elite di Borsa Italiana. Infatti, oltre alla formazione finalizzata a far acquisire all'azienda un linguaggio comune agli investitori istituzionali e alla verifica aziendale realizzata per individuare gli aspetti manageriali, organizzativi e gestionali sui quali apportare miglioramenti, si entra a far parte di una rete di imprese, quotate e non, che può avere un valore inestimabile. Grande interesse hanno suscitato le presentazioni di alcuni progetti realizzati dai Comitati Piccola Industria territoriali quali esempi di best practice focalizzati principalmente sulla comunicazione finanziaria e sul miglioramento del rating e della capacità di crescita delle imprese. ▶

In particolare, l'esperienza della consulta lombarda che mettendo a fattor comune energie e conoscenze a livello regionale ha aumentato il ritorno degli strumenti esistenti per le imprese, le possibili soluzioni per l'offerta di credito a medio termine per le pmi proposte dal Veneto, le azioni rivolte alla valorizzazione degli intangibili realizzate a Bergamo e a Torino. Ne è emerso un rilevante lavoro di squadra capace di dare operatività – in alcuni casi andando anche oltre – agli accordi siglati a livello nazionale e dove si condivide la qualità dei progetti adattandola alle specificità dei territori.

L'aspetto più innovativo dell'evento è stato soprattutto il suo taglio operativo. Nel corso della seconda giornata, infatti, gli imprenditori hanno potuto entrare in contatto diretto e immediato con i diversi attori in campo per approfondire tematiche prioritarie per la strategia della propria impresa. Un'occasione che si è concretizzata in 70 incontri complessivi con i referenti di Abi, Borsa Italiana, Confindustria, Federconfidi, Fondirigenti, Fondo Italiano di Investimento, Fondo di garanzia per le pmi, Iniziativa Value, Intesa Sanpaolo e di Sace. Un'opportunità strategica di contatto e relazione che, visto il grande successo ottenuto, andrà sicuramente replicata. ■

