

## CONFIMI | «Money Money Money»: i risultati dell'incontro sui fondi, nazionali e non, a disposizione delle imprese

# Opportunità finanziarie dal mondo

Si è tenuto nei giorni scorsi un evento dedicato alla ricerca di opportunità finanziarie organizzato da Sviluppo Pmi, società di formazione e consulenza di riferimento per il sistema Confimi Impresa Ravenna, in collaborazione con la Banca di Credito Cooperativo Ravennate & Imolese.

«Money Money Money: opportunità finanziarie dal mondo» questo il titolo dell'incontro dedicato alle imprese che necessitano di reperire fonti di finanziamento attingendo a canali provinciali, regionali, nazionali, ma anche europei e internazionali. Ne parliamo con la presidente, Monica Morelli, da un anno a capo di questa struttura dinamica e versatile.

### Sviluppo Pmi ha appena compiuto un anno, che ritratto può tracciare di questi ultimi 12 mesi?

«Di grande soddisfazione. Ad oggi, circa 200 sono aziende hanno usufruito dei nostri servizi formativi, della consulenza sull'apprendistato e sui tirocini, delle nostre competenze in materia di analisi dei fabbisogni e di programmazione dei piani formativi aziendali annuali. Certo, abbiamo chiaramente percepito la difficoltà delle imprese, ma questo ci ha spinto a essere maggiormente pragmatici, per rispondere ai veri bisogni e a concentrarci su quelle che sono le priorità per le aziende».

### In particolare, dall'evento appena realizzato che feedback avete rilevato?

«Ci ha confermato che la strada che abbiamo tracciato è quella giusta. Per noi ha rappresentato l'iniziativa di lancio delle attività 2014 che avranno come focus centrale il tema del mercato e delle opportunità che le imprese possono cogliere per ampliare il proprio business. Ci concentreremo su tutte quelle iniziative, trasversali e settoriali, che possano offrire alle imprese spunti, idee, strumenti per individuare e sfruttare le diverse occasioni di sviluppo del mercato. E uno degli strumenti fondamentali è sicuramente la possibilità di utilizzare i finanziamenti, spesso dispersi in mille rivoli, da investire in nuove idee e soluzioni. Confesso che siamo stati particolarmente orgogliosi di trovare una platea tanto gremita a riprova del fatto che il bersaglio era stato centrato e il tema proposto era di totale interesse. Nell'invito predisposto per l'incontro si leggeva una citazione di Plauto, *Necesse est facere sumptum, qui quaerit lucrum*. Il messaggio che volevamo far passare, è necessario spendere - inteso come investire risorse, non solo finanziarie - se si vuole guadagnare, è stato pienamente colto dagli imprenditori, vista la massiccia affluenza: oltre 60 imprese presenti per un confronto con esperti in materia finanziaria come Fabio Lazzarini, Marketing Manager di Cribis D&B, Federico Cappa di Arietti & Partners - M&A International Inc., Maurizio Maldera e Paolo Cané rispettivamente Responsabile della Rete Commerciale

e della Rete Imprese di Bcc Ravenna. Alle aziende è stato illustrato il Programma Europeo Horizon 2020, le opportunità e agli strumenti messi a disposizione dalla Banca Europea, dai Ministeri, dalla Regione Emilia-Romagna e dal sistema creditizio locale. In mezzo a questa giungla di leggi e di regolamenti è stato fondamentale il tentativo di fare un po' di chiarezza, indicando le strade percorribili a seconda dei vari fabbisogni».

### Tornando a questo particolare momento, ancora provato dalla crisi, come ritenete sia percepita la formazione dalle imprese?

«Il nostro è un osservatorio privilegiato, incontriamo moltissime realtà e possiamo analizzare insieme a loro le criticità del modo di fare impresa, cercando le soluzioni migliori per mettere a valore le risorse esistenti. Questa rete di relazioni si basa su un rapporto fiduciario con le imprese che si affidano a noi, permettendoci, giorno dopo giorno, di personalizzare al massimo il servizio. Secondo me in questo aspetto risiede il valore aggiunto offerto dal nostro team: l'ascolto dei fabbisogni e la conoscenza approfondita dell'azienda con tutte le sue peculiarità ci consentono di confezionare il cosiddetto 'vestito su misura', restando lontani da facili e diffuse standardizzazioni».

### A proposito del team, è un gruppo tutto al femminile...

«Lo staff è composto, oltre alla sottoscritta, da 6 persone, ognuna con un ricco background di competenze ed esperienze che le rende autonome nelle diverse



MONICA MORELLI

aree di cui sono responsabili. A iniziare da Valentina Balzano, che segue l'attività progettuale finanziata da fondi pubblici e interprofessionali; Tiziana Coppi Pieri, che presidia l'attività erogativa dei servizi formativi, area estremamente delicata e resa complessa dal pesantissimo sistema burocratico; Simona Facchini, che si occupa sia di formazione obbligatoria in materia di sicurezza sui luoghi di lavoro, area che consideriamo il nostro fiore all'occhiello, ma anche iniziative aziendali e interaziendali di carattere innovati-

vo; Silvia Baldini la cui capacità di relazione e di analisi dei fabbisogni si unisce alla competenza tecnico-progettuale per offrire alle imprese la migliore soluzione alle migliori condizioni; Francesca Galli che fornisce consulenza in materia di apprendistato e tirocini formativi, coniugando i disposti normativi con le esigenze formative; Elena Nardi che monitora l'andamento economico finanziario della struttura, gestendo le fasi rendicontuali sia dei progetti interni che di quelli aziendali. Siamo davvero una macchina complessa, ma lavoriamo in grande sinergia, cercando di trasmettere alle aziende che noi ci siamo: per condividere obiettivi, fornire soluzioni ma, soprattutto, crescere insieme».

### Tra i relatori Federico Cappa al quale abbiamo chiesto una previsione sul 2014 delle imprese italiane.

«Non sarà facile. Fino a poche settimane fa da più parti si parlava di ripresa e anche in Italia si auspicava un minimo rialzo del Pil. Purtroppo, lo scenario di fine 2013 sembra molto diverso: consumi ancora in diminuzione, probabili nuove tasse per far tornare i conti pubblici, poco o nulla in tema di politiche di sviluppo, Pil in calo di circa 1,7 punti e disoccupazione oltre il 12,5%. Mentre lo spread dei titoli pubblici rispetto ai titoli tedeschi si attesta a livelli non preoccupanti, il costo di finanziamento delle imprese resta elevato, circa il 4% in media in più rispetto alle imprese tedesche. Inoltre, le banche italiane continueranno a ridurre l'erogazione di credito, principalmente a causa dell'e-

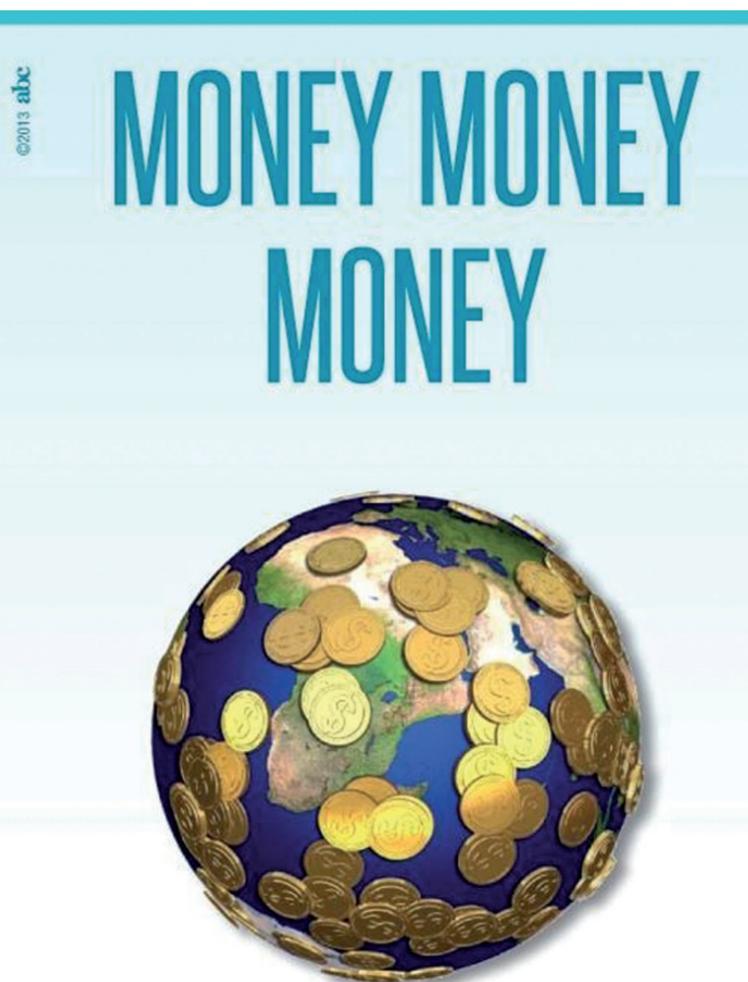
rosione del proprio capitale per i crediti incagliati. Si tenga presente che, secondo Banca d'Italia, l'erogazione del credito verso le imprese manifatturiere è diminuita del 20% rispetto ai livelli del 2007. Nel 2014 quindi le imprese italiane continueranno a confrontarsi con i problemi vissuti negli anni passati, ovvero una domanda interna molto debole, carenza di credito e costo del denaro elevato».

### Come ritiene che gli strumenti illustrati durante il convegno possano supportare le imprese nello sviluppo del proprio business?

«Visto il perdurare del razionamento del credito, le imprese dovranno trovare strumenti alternativi per far fronte alle necessità di liquidità a supporto del capitale circolante e di sostegno agli investimenti. Il credito tradizionale sarà in parte sostituito dai Minibond, emissioni obbligazionarie di piccolo ammontare, possibili anche per imprese di dimensioni ridotte, e un maggiore utilizzo dei plafond per il finanziamento di specifici investimenti (innovazione tecnologica, efficienza energetica) messi a disposizione da Enti nazionali ed europei come Cdp e Bei, oltre che a un approccio strategico per l'accesso agli ingenti Fondi Europei per la ricerca e lo sviluppo internazionale».

### Infine, anche a Fabio Lazzarini chiediamo una previsione sull'andamento economico generale.

«Nell'attuale contesto economico, che ha visto aumentare in Italia in 4 anni il numero di fallimenti di oltre il 53% e i gravi ritardi nei pagamenti del 150%, le aziende più virtuose hanno reagito mettendo la capacità di generare cash flow al centro della strategia aziendale, anche per arginare il fenomeno degli insoluti, sempre più spesso provocati da clienti storici. I pagamenti e la gestione del credito commerciale sono diventati fondamentali all'interno delle aziende che si stanno strutturando per cambiare la propria cultura aziendale e sopravvivere alla crisi. Nel 2014 cresceranno le imprese che, a mio avviso, sapranno mettere in atto strategie concrete per proteggere la propria liquidità, senza sacrificare il rapporto con la clientela esistente e con uno sguardo ai nuovi mercati. Le soluzioni di Cribis D&B, società del gruppo Crif specializzata in servizi di business information in Italia e all'estero, supportano le imprese in questo processo di rinnovamento, in tutte le fasi del ciclo del credito: dall'analisi di opportunità di sviluppo del business, a quella di gestione della clientela esistente, fino alla collection dei crediti scaduti».



OPPORTUNITÀ FINANZIARIE DAL MONDO

A cura di Confimi Impresa Ravenna:

**confimi impresa**  
ravenna  
Confederazione dell'Industria Manifatturiera Italiana e dell'Impresa Privata