CONFINDUSTRIA ROMAGNA

META
Orientati
al tuo business

In partnership con
MONDAINI
PARTNERS
DIREZIONE GENERALE IN OUTSOURCING

Presentano

CAPITALI E IDEE PER IL RILANCIO

Il ruolo dei mercati finanziari e le opportunità per le imprese nel PNRR

ATTI DEL CONVEGNO

Venerdì 17 Settembre 2021

TEATRO NOVELLI
WORKSHOP (solo in presenza)
Dalle **15:30** alle **20:00**

GRAND HOTEL RIMINI
COCKTAIL & DINNER
Dalle **20:00**

Saluti di apertura

Paolo Maggioli
Presidente
CONFINDUSTRIA
ROMAGNA

"Siamo in una fase straordinaria, che non vedevamo da tanti anni.
Il Paese sta attraversando una fase di ripresa e crescita economica senza precedenti, e sta uscendo dalla pandemia meglio di altri Paesi. Inoltre, siamo guidati da una persona di grande competenza e riconosciuta a livello mondiale. A questi ingredienti va aggiunto che, a livello locale, siamo reduci da una stagione turistica straordinaria, che porterà sicuramente entusiasmo e benefici a tutto il territorio nei prossimi mesi. Stanno arrivando fondi enormi per il Paese, e **dobbiamo fare di tutto perché questa ripresa non venga pregiudicata nuovamente dalla pandemia.** Ringrazio Alessandro e Mondaini per aver organizzato questo importante evento."

Alessandro Pesaresi
Vice Presidente
CONFINDUSTRIA
ROMAGNA

"**Questo progetto nasce dal Comitato del Credito di Confindustria Romagna,** che ho avuto l'onore di coordinare in questi anni. Quello odierno sarà l'evento conclusivo di questo mandato e abbiamo tutti grandi aspettative. L'obiettivo è fornire qualche spunto in più alle nostre imprese per essere preparate alla nuova fase di ripresa economica." **Come imprenditore sono positivo e mi auguro davvero che il rimbalzo possa trasformarsi in un vero rilancio del Paese."**

Priorità regionali e Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR)

Maurizio Rocca
Direttore sede di
Bologna
BANCA D'ITALIA

Indicatori e priorità a livello di ecosistema:
"In questa fase di concreto sul PNRR c'è ancora poco, ma siamo di fronte a un disegno valido, completo e organico che entra nel merito anche della fase attuativa del progetto. Ci sono tutte le premesse per una realizzazione efficace ed efficiente.
Nell'ultimo decennio del secolo scorso l'Italia è riuscita a posizionarsi tra le migliori economie del mondo.
Poi c'è stato un problema che ha riguardato la crescita della produttività e che ha penalizzato l'Italia più degli altri Paesi, prima nella crisi globale e poi nella pandemia.
Ci siamo resi conto che per rilanciare un sistema economico come il nostro servono tante risorse, che devono essere indirizzate verso l'obiettivo del permanente sviluppo della capacità produttiva.
C'è ottimismo di fondo, ma dobbiamo ricordarci che siamo di fronte principalmente a un rimbalzo. Nel 2020 il PIL italiano è crollato del -8,9%, molto più di quanto avvenuto negli USA e negli altri Paesi dell'EU. Nel 2° trimestre 2021 il PIL è cresciuto del +17,3% rispetto al 2020, ma questo è innanzitutto un rimbalzo. Non possiamo ancora parlare di una fase di crescita duratura. **Questo obiettivo lo potremo raggiungere solo se anche le imprese faranno la loro parte.**
L'economia regionale esprime un trend più robusto: gli indici di Banca d'Italia (ITER, Indice Trimestrale delle Economie Regionali) mostrano nel 2° trimestre 2021 uno sviluppo dell'area Nord-Est del +20%, trainato probabilmente da una maggiore dinamicità e una capacità di innovazione più forte che nel resto d'Italia.
L'Emilia-Romagna ha dati in linea con la Lombardia e superiori alla media italiana, tuttavia se ci confrontiamo con le regioni più sviluppate d'Europa emergono diversi punti di attenzione.
Sia come crescita del PIL che come capacità innovativa, c'è ancora un gap importante da recuperare.

>>

Sarà quindi necessario investire in digitalizzazione, nuove tecnologie e innovazione.
Il rapporto tra finanza e imprese è uno dei punti cruciali per il PNRR: le imprese dovranno dimostrare di riuscire a utilizzare le tante risorse messe a disposizione, ma ci sono alcuni problemi da superare: le dimensioni, la governance, ecc.
Banca d'Italia da tempo evidenzia che per sostenere gli investimenti in innovazione è necessario trovare nuovi canali extra-bancari. **I canali bancari tradizionali continueranno a essere importanti ma non potranno più essere i soli utilizzati dalle imprese."**

Emanuele Orsini
Vice Presidente
per il Credito,
la Finanza e il Fisco
CONFINDUSTRIA

Agevolazioni – Investimenti:
"Non ci dobbiamo dimenticare che **il settore industriale si è indebitato** del +7,8%, con una richiesta di **nuovi finanziamenti bancari per 212 mld € e oltre 150 mld € di prestiti in moratoria.**
Un tema fondamentale per la riuscita del PNRR è l'attuazione delle riforme fiscali. **Urge una riforma fiscale organica**, che veda al centro imprese e cittadini.
Oggi c'è una giungla di agevolazioni, che in parte sono anche state utilizzate per campagne elettorali e politiche, ma non c'è nessun controllo sugli effetti generati da queste agevolazioni per le imprese, i cittadini e lo Stato.
I pilastri del fisco risalgono al 1969, è urgente un cambiamento su tanti fronti: welfare, calo delle nascite, integrazione, ecc.
L'aumento che stiamo registrando della ricchezza delle famiglie italiane è dovuto anche all'incertezza sul futuro: per incentivare il trasferimento di questi capitali privati all'interno delle imprese serve maggior chiarezza su cosa può succedere nei prossimi anni.
Non dobbiamo poi dimenticarci che sono ripartiti gli investimenti ma non ancora i consumi."

Paola Giuri
Professor of
Management,
BOLOGNA UNIVERSITY
Rimini Campus
Associate Dean for
Faculty and Research,
Bologna Business School

Innovazione – Digitalizzazione:
"Il tema vero è rendere sostenibile la crescita dell'economia e lo si può fare solo rendendo efficaci gli investimenti.
Il PNRR punta molto su innovazione, digitalizzazione e competitività del sistema produttivo.
Sono temi di cui si parla già da diversi anni, ma sui quali però si è fatto poco finora. Il Covid da un certo punto di vista ha fatto da acceleratore per alcuni di questi processi, che in precedenza venivano percepiti come astratti.
In base all'indice di digitalizzazione l'Italia nel 2020 è al 25° posto in UE, stiamo crescendo ma crescono anche gli altri Paesi.
Nel PNRR sono stati stanziati 24 mld € per l'innovazione tecnologica, di cui 8 mld € per investimenti su infrastrutture ed economia spaziale e 15 mld € per misure a sostegno della digitalizzazione e dell'innovazione delle imprese, di cui 13 mld € per la transizione verso Industria 4.0.
C'è un'attenzione particolare alle PMI, che finora hanno investito meno in innovazione e digitalizzazione rispetto alle grandi imprese.
Mancano però le competenze: l'Indice del Capitale Umano per le Tecnologie Digitali ci dice che siamo all'ultimo posto in UE.
Urgono investimenti in formazione e istruzione sulle nuove tecnologie per le nostre imprese, ma anche sulle infrastrutture digitali.
È in corso un cambiamento strutturale delle nuove tecnologie disruptive, che si diffondono molto più rapidamente che in passato come adozione.
Dobbiamo investire per potenziare la nostra capacità di apprendimento di queste nuove tecnologie e le competenze inter-disciplinari."

Pietro Innocenti
Amministratore
Delegato
PORSCHE ITALIA

Sostenibilità – Mobilità:
"Il Gruppo Porsche sta investendo molto in Italia, ma anche tantissimo all'estero: in totale **15 mld € per la transizione verso la mobilità sostenibile.**
Nel PNRR i 20/25 mld € destinati a questo tema in realtà sono quasi tutti legati all'ammodernamento della rete ferroviaria e dei mezzi pubblici, mentre solo 750 mln € sono destinati all'ammodernamento dell'infrastruttura di ricarica per l'automotive.
L**'obiettivo del PNRR è di raggiungere nel 2030 6 milioni di veicoli elettrici, ma oggi siamo molto lontani** (93 mila auto elettriche su un parco circolante di 39 milioni).
Il PNRR prevede 21 mila nuove stazioni di ricarica ma sono tutte a bassa potenza, **servono stazioni molto performanti (potenze superiori ai 150 kW)** per accelerare i tempi di ricarica e incentivare di più la transizione verso l'auto elettrica.
Ricordiamoci che se non centriamo i 556 obiettivi del PNRR, tra cui questi, i fondi dall'UE non arriveranno.
L'Italia oggi è al 16° posto in UE per stazioni di ricarica, e anche come vendite di auto elettriche siamo agli ultimi posti."

Merito creditizio e nuova finanza nel post pandemia

Pierpio Cerfogli
Vice Direttore Generale
BPER BANCA

Merito creditizio e nuove iniziative per il sostegno e il rilancio:
"Il ruolo della banca dovrà essere in parte ridisegnato.
L'aspetto di supporto e consulenza alle imprese dovrà diventare più rilevante rispetto al passato. La banca deve riprendere centralità nella vita delle imprese portando nuove competenze. Alla luce del PNRR dovrà essere importante essere al fianco delle imprese lungo tutto il processo di valutazione delle opportunità.
La nostra banca nel 2020 ha fatto quasi 150 mila moratorie e 102 mila erogazioni di nuovi finanziamenti. Questo però è servito a prendere tempo, non a risolvere i problemi.
Ora siamo pronti a passare alla fase 2, nella quale stiamo selezionando alcune imprese **su cui attivare un approccio più proattivo e un confronto più aperto con gli imprenditori."**

Stefania Bergamaschi
Direttore Commerciale
Imprese
Emilia Romagna e
Marche
INTESA SANPAOLO

Merito creditizio e nuove iniziative per il sostegno e il rilancio:
"Le imprese e le banche hanno lavorato insieme fianco a fianco durante la pandemia per trovare vie d'uscita dalla crisi. **In questa attività i bilanci sono stati sempre meno significativi** per capire le prospettive di ripresa delle imprese. La richiesta principale è stata quella di **chiedere alle imprese di guardare oltre la pandemia, con business plan e proiezioni di flussi di cassa a medio termine (oltre 2022)**. Un altro tema importante è stata la valorizzazione delle **risorse intangibili** dell'impresa: **digitalizzazione, innovazione, sostenibilità.** È un vero cambio di focus rispetto ai tradizionali criteri di valutazione del merito creditizio.
Le misure adottate dalla banca sono incluse nel programma Motore Italia, che per l'Emilia-Romagna ha stanziato oltre 5 mld € per sostenere la ripartenza delle imprese del territorio."

Dario Mancini
Direttore Generale
BANCA POP.
VALCONCA

Merito creditizio e nuove iniziative per il sostegno e il rilancio:
"Dobbiamo ripensare velocemente il nostro modo di lavorare al fianco delle imprese del territorio. Anche le piccole banche locali come la nostra dovranno sforzarsi per innovare i loro modelli di business per renderli più resistenti e resilienti. Dovremo rinnovare le modalità di rapportarsi con la clientela e l'approccio alle valutazioni delle richieste di finanziamenti. **I modelli di rating delle banche devono evolversi**, anche grazie a una maggior trasparenza e condivisione degli obiettivi prospettici dell'impresa."

Ernesto De Martinis
Ceo COFACE ITALIA e
Head of Strategy
Regione Mediterraneo
& Africa

L'assicurazione dei crediti a sostegno del rilancio:
"C'è un generale ottimismo e una rinnovata fiducia nelle imprese, tuttavia noi prevediamo un aumento dell'insolvenza e dei mancati pagamenti.
L'assicurazione del credito in questa fase ha garantito 1,4 milioni di aziende in Italia e ha garantito crediti di fornitura per circa 170 mld €, preservando la fonte di finanziamento più importante per le imprese.
I tassi di insoluti in Italia e nel mondo non sono mai stati così bassi, abbiamo scoperto però che a superare questa crisi sono state le imprese con solidità patrimoniali superiori.
Alcune PMI sono in piedi solo perché hanno ricevuto sostegni dallo Stato, che però andranno a diminuire: in un ciclo espansivo dell'economia gli Stati infatti ritirano le misure di sostegno alle imprese.
C'è inoltre un problema sui prezzi delle materie prime, l'inflazione in aumento, alcune economie dei Paesi emergenti che vanno a singhiozzo.
Quindi è necessario monitorare attentamente i rischi, perché gli insoluti sono dietro l'angolo.
L'assicurazione del credito supporta le imprese aumentando le linee di credito (nel 2020 +15%), seguendo la crescita della domanda in tanti settori (acciaio, agrifood, ecc). **Nel PNRR c'è un grande tema** di investimenti per infrastrutture, per le quali **serviranno fideiussioni.**
Per la prima volta oggi il rischio paese dell'Italia è più contenuto rispetto a quello di altri Paesi dell'UE, ma bisogna unire le forze di tutti (pubblico e privato, ma anche banche e assicurazioni) per il futuro."

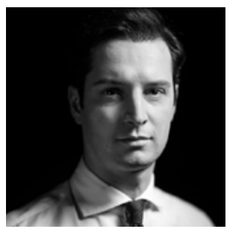
Finanza alternativa, capitali, aggregazioni e quotazione

Luca Lo Po'
Partner | Head of
Financial Services and
Capital Markets
DWF LLP Italian branch

Strumenti di finanza alternativa:
"Oggi le PMI hanno a disposizione una vasta gamma di strumenti e soluzione integrative al canale bancario (e non sostitutive), quali ad esempio il Fintech.
Dobbiamo distinguere tra strumenti di debito (canale bancario, emissione di minibond, crowdfunding) e strumenti di equity (quotazioni in Borsa, ingresso nel capitale di investitori privati).
C'è un aumento delle soluzioni tecnologiche a supporto di questi strumenti integrativi.
Le ragioni per cui **molte PMI vi si stanno avvicinando** sono:
- la necessità di affrontare il passaggio generazionale anche attraverso la quotazione in Borsa o l'apertura del capitale a investitori privati;
- la necessità di diversificazione delle fonti di finanziamento rispetto al tradizionale canale bancario;
- la volontà degli imprenditori di aggiungere supporto manageriale alle loro imprese attraverso l'ingresso nel capitale di investitori qualificati (e qui giocano un ruolo fondamentale i Family Office).

>>

Per gli investitori gli strumenti a disposizione sono tanti ma c'è il tema della fiducia nel mercato dei capitali: il cambiamento della governance delle imprese può incentivare la fiducia degli investitori.
Spesso infatti l'apertura al mercato dei capitali si accompagna a un'evoluzione dei sistemi di gestione delle imprese."



Mattia Rossi
Managing Partner
CHERRY BAY CAPITAL

Capitali privati per lo sviluppo:
"La consapevolezza del **trend di rendimento** di cui può beneficiare l'investitore privato è uno degli aspetti principali **per incentivare gli investimenti di capitali privati nelle imprese.**
All'interno di Cherry Bay stiamo rilevando un trasferimento dei capitali privati dalla finanza tradizionale alla finanza alternativa, anche a causa del trend che ormai è in corso da diversi anni sui mercati finanziari.
Alle condizioni odierne per raddoppiare il capitale servono 720 anni con investimenti in cash, 150 anni con le obbligazioni e 5 anni con investimenti di capitale nelle imprese.
Per trasferire la ricchezza potenziale dei privati nell'economia reale creiamo dei Club Deal, ai quali partecipano famiglie imprenditoriali che sposano un progetto di crescita e portano i loro capitali di famiglia per trasferirli nelle imprese.
L'approccio di Cherry Bay non è invasivo nei confronti delle imprese target (entriamo nel capitale solo con partecipazioni di minoranza), ma di affiancamento all'imprenditore.
Per valutare l'impresa target i parametri che guardiamo sono quelli tipici di un fondo di investimento sul lato economico-finanziario, ma anche il contributo che possiamo portare come valore aggiunto trasferito all'impresa target dalle famiglie che partecipano al Club Deal.
Gli aspetti distintivi rispetto a un fondo sono rappresentati dagli imprenditori, che riescono a capire la natura del deal e del business molto più degli operatori di un fondo, e questo si traduce in un supporto alla managerializzazione e un contributo allo sviluppo del business dell'impresa target.
La valutazione dell'imprenditore è altrettanto importante nella valutazione dell'impresa target, per farlo portiamo i nostri investitori in azienda per conoscere gli imprenditori e far nascere progetti condivisi sugli aspetti industriali, ancora prima che su quelli finanziari."

Michele
Poggipolini
CEO
POGGIPOLINI SPA

Aprire il capitale per crescere - L'esperienza di POGGIPOLINI S.P.A:
"Poggipollini è un'impresa famigliare di Bologna che fin dal 1980 ha operato in un settore molto di nicchia: la produzione di viti, bulloni e meccanica di precisione per la Formula 1.
Il primo Piano Strategico è partito nel 2010, dopo il cambiamento dei regolamenti della Formula 1 che ha fatto perdere all'azienda il 65% del fatturato.
L'azienda ha deciso di reinvestire in nuovi mercati: aeronautica e automotive (nello specifico il segmento delle ipercar).
Nel 2015 poi ci siamo rivolti anche ai segmenti degli aerei commerciali e delle auto premium (Porsche è stato il nostro primo partner), grazie al supporto delle banche che in quegli anni hanno supportato il nostro Piano Industriale e gli investimenti importanti sostenuti per ampliare lo stabilimento e migliorare i processi produttivi.
Nel 2019 abbiamo capito che dovevamo accelerare la crescita anche per linee esterne, per continuare a essere competitivi in un settore di nicchia dominato da concorrenti molto più grandi (nel settore dell'aeronautica il 90% del mercato è coperto da due aziende americane e una francese).

>>

Per raccogliere i capitali necessari, abbiamo aperto il capitale a un Multifamily Office (Cherry Bay), che ci ha consentito anche di creare un Advisory Board composto da imprenditori con storie di successo.
L'importante è avere un Piano a medio periodo, e ancora prima una strategia chiara, per attrarre l'investitore privato.
L'obiettivo per i prossimi anni è quello di proseguire il percorso di crescita organica puntando sulla scalabilità del modello produttivo, e continuare a sondare le opportunità di crescita per linee esterne."

Tarik El Ouariti
Chairman of The Board
Ceo GLASTEBO
INTERNATIONAL

Aggregazioni e capitali:
"La nostra azienda opera **nel settore del vetro trasformato**, un settore in forte crescita ma composto in gran parte da imprese che hanno performance non esaltanti, soprattutto perché **sono quasi tutte piccole realtà artigianali.**
Questo è **un forte vincolo allo sviluppo della competitività** contro i colossi esteri. L'unica possibilità per superarlo è rappresentata dalle aggregazioni di aziende artigianali, senza però perdere l'essenza e gli aspetti distintivi delle stesse.
La nostra visione è creare un gruppo di aziende specializzate nel loro core business, ma centralizzando gli aspetti chiave per il rilancio: digitalizzazione, internazionalizzazione, innovazione tecnologica.
Molte aziende del settore sono state coinvolte in questo progetto di aggregazione, che in questi primi 4 anni sta portando già i primi risultati, non solo economico-finanziari (aumento della dimensione critica, ecc) ma anche qualitativi (maggior capacità di attrarre i talenti, sviluppo delle competenze, ecc).
Per realizzare questo progetto i capitali sono fondamentali e bisogna stare attenti al rischio di sovra-indebitamento, oggi è facile andare in banca e ottenere prestiti ma poi vanno rimborsati.
È fondamentale avere Piani Strategici chiari e realizzabili e potenziare la capacità di execution dell'impresa."

Luca Tavano
Responsabile PMI di
BORSA ITALIANA
GRUPPO EURONEXT

Quotazione su AIM Italia, un'opportunità per le PMI:
"Bisogna cercare di far incontrare idee e capitali nel modo migliore, e questo è il ruolo che devono giocare i fondi privati e la Borsa.
Oggi ci sono i capitali, a differenza dei periodi storici precedenti, ma servono idee ambiziose.
Le idee imprenditoriali devono avere una visione di medio-lungo periodo, questo vale ancora di più per le PMI che si approcciano alla Borsa.
Non conta tanto la dimensione di partenza dell'azienda quanto le prospettive di crescita per riuscire ad attrarre capitali pazienti, cioè disposti ad aspettare qualche anno per avere ritorni dell'investimento soddisfacenti.
Per quotarsi all'AIM il primo aspetto fondamentale per l'impresa è avere chiara la strategia e averla formalizzata in un Piano, che possa essere periodicamente misurato e verificato. Poi bisogna essere un minimo strutturati, con una squadra di manager che affianca l'imprenditore. È anche importante riuscire a valorizzare al meglio gli aspetti distintivi dell'impresa: **il posizionamento competitivo, la capacità di crescere e creare valore, i piani di sviluppo e di investimento**, ecc. Una volta quotati, è poi importante riuscire a mantenere l'investitore nel tempo legandolo all'impresa.

>>

È un processo che richiede all'impresa un cambio di passo e una certa preparazione iniziale. La velocità e l'esito di questo processo dipendono da quanto si è fatto prima all'interno dell'impresa. **Per quotarsi su AIM possono passare anche solo 3/4 mesi se l'impresa è già pronta** prima di avviare il processo.
Oggi ci sono oltre 150 società quotate sull'AIM, da quando è iniziata la pandemia ci sono state più di 40 nuove quotazioni, e questo è un dato incoraggiante per il futuro. Nei prossimi anni ci aspettiamo un aumento dell'interesse delle PMI verso la quotazione in Borsa."

Dalla finanza tradizionale alle nuove soluzioni

Andrea Crovetto
Amministratore Delegato
AZIMUT DIRECT
Presidente
ITALIAFINTECH

Fintech: sviluppo del mercato e ruolo per le PMI:
"Il Fintech negli ultimi anni si è diffuso molto grazie alle nuove tecnologie, che hanno permesso a tante imprese di lanciarsi sui mercati finanziari, per specifiche aree di servizi in cui gli operatori tradizionali fanno più fatica.
Il Fintech è un'opportunità fornita dalla tecnologia e dalla regolamentazione dei servizi finanziari.
In Italia c'è un grande stock di risparmio privato e il Fintech ha la capacità di unire capitali privati e imprese.
Nel 2019 da questo canale sono arrivati alle imprese finanziamenti per 350 mln €, nel 2020 1,6 mld €, quest'anno nel 1° semestre è già stato superato tutto il 2020.
Il motivo di questa crescita è dovuto al fatto che il Fintech si presenta sul mercato come canale complementare a quelli tradizionali, ma anche perché permette agli investitori di analizzare rapidamente le aziende finanziate e abbassare i livelli di sfiducia.
L'obiettivo di operatori come noi è proprio quello di applicare la tecnologia per avvicinare sempre di più i risparmiatori alle imprese.
Oggi abbiamo la possibilità di fornire risposte al mercato in termini di giorni, anziché di mesi.
I fondi comuni in Italia ammontano a 3.000 mld €, le riserve assicurative circa 700/800 mld €, se contiamo anche il risparmio previdenziale arriviamo a circa 4.000 mld €.
Se pensiamo che nei prossimi 4 anni anche solo il 10% di queste disponibilità attuali dei privati venissero trasferite **verso l'economia reale** delle imprese, questo **varrebbe 400 mld €, ovvero 2 volte il PNRR**.
Se il denaro privato va in parallelo con quello pubblico questo porta anche una maggior garanzia sull'efficacia degli investimenti e sul fatto che vengano dirottati verso l'economia reale delle PMI.
Questo, insieme all'attuazione del PNRR, potrà mettere in moto un ciclo che potrà sostenere lo sviluppo futuro dell'economia."

Conclusioni e dibattito finale

Davide Mondaini
FONDATORE
MONDAINI PARTNERS

"A livello di Paese abbiamo bisogno di lavorare sul PIL e far scattare una domanda importante che faccia crescere le nostre imprese. Allo stesso tempo, **non possiamo più ragionare all'interno delle nostre imprese su finanziamenti aggiuntivi di piccolo cabotaggio.** Dobbiamo partire dai capitali e poi tirare fuori le idee. Dobbiamo fare in modo che le nostre aziende si trovino nella stessa situazione in cui l'Europa ha messo l'Italia.
Immaginiamo di avere la possibilità di poter accedere a grandi risorse (ipotizziamo ad esempio di poter contare su capitali disponibili pari al 20% del fatturato dell'impresa), e sulla base di queste costruire un team e un progetto di forte cambiamento e di sviluppo di medio-lungo periodo dell'impresa.
Il Piano Strategico deve avere un orizzonte temporale più lungo (anche fino a 6/7 anni) e bisogna costruire un percorso che costringa l'imprenditore e il suo team a spendere queste grandi risorse disponibili.
La provocazione che voglio trasferire è questa: **vincoliamo la portata dell'obiettivo alla mole del capitale disponibile, alziamo l'asticella rispetto al passato.**
La crescita dell'azienda non può venire dal miglioramento operativo dei processi e dei reparti aziendali. La vera sfida è quella di mettersi nella condizione di capire come usare forzatamente capitali per far crescere l'impresa.
È il leader che deve guidare questa trasformazione dell'impresa anche facendosi affiancare da un team competente.
È il momento di fare Piani partendo dai capitali, anche perché spesso i progetti da soli non vengono fuori facilmente nelle nostre PMI. Questo è l'unico modo per scatenare un vero sviluppo che non sia un mero

---

Paolo Bastia
Ordinario di
Economia Aziendale
UNIVERSITÀ DI
BOLOGNA

"Abbiamo capito che i capitali stanno arrivando, le idee imprenditoriali ci sono ma è necessario filtrarle e selezionarle.
Questi capitali dovranno essere quindi indirizzati alle strategie, che non sono solo le idee. Strategia significa principalmente metodo per realizzare e portare al successo l'idea di business.
Lo scenario macro-economico è positivo: il PIL sta crescendo, il PNRR è concreto e dovrà tradursi in percorsi che arrivino alle imprese.
I capitali privati saranno degli acceleratori dei percorsi di crescita delle imprese, che dovranno essere orientati alla digitalizzazione, alla competitività, all'internazionalizzazione, alla capacità di crescita dimensionale.
Le nostre imprese hanno degli elementi di fragilità da superare: le dimensioni piccole e una managerialità non ancora sviluppata.
Per superarli le imprese dovranno riprogettare i modelli di business, riadeguare gli assetti organizzativi e potenziare i processi interni."

Lucia Magnani
Amministratore
Delegato
LONGLIFE
FORMULA S.r.l.

"I messaggi trasferiti sono positivi.
I capitali pubblici e privati ci sono, il sistema bancario è sempre più vicino alle imprese, le congiunture sono favorevoli. Tutto **questo andrà trasformato in un vero e proprio rilancio dell'economia.** Ci sono tanti temi aperti per gli imprenditori: snellimento della burocrazia, innovazione delle infrastrutture digitali, formazione e sviluppo delle competenze delle risorse umane."

Alessandro Pesaresi
Presidente
PESARESI GIUSEPPE Spa

"In qualità di imprenditore, **ritengo che le imprese si siano digitalizzate sempre di più negli ultimi mesi anche come risposta alla pandemia.** La pubblica amministrazione invece è rimasta ancora indietro, e credo che la politica debba presidiare da vicino sia il tema della digitalizzazione che quello delle infrastrutture."
Da questo workshop portiamo a casa importanti **conferme dell'attuale periodo positivo dell'economia italiana** e abbiamo avuto modo di comprendere come **i mercati finanziari** con tutti i loro attori **possono realmente rappresentare il vero fattore moltiplicativo degli effetti positivi del PNRR** creando nuove opportunità per le nostre imprese.