



Sicilia

LE NOTIZIE E I PROTAGONISTI DELL'ECONOMIA REGIONALE



NORMANNI, AQUILE & ELEFANTI

■ **L'AnciSicilia organizza**, in collaborazione con Ifel (Istituto per la Finanza e l'Economia locale), per il 4 e 5 luglio prossimi, rispettivamente a Catania presso l'Auditorium «Libero Grassi» di Palazzo dei Chierici sito in Piazza Duomo e a Palermo presso la Sala delle Carrozze di Villa Niscredi, sita in Piazza dei Quartieri, 2, due incontri seminari: il su: «Le controversie tributarie dentro e fuori dal processo e novità in materia fiscale». Destinati ad amministratori e personale degli Enti locali serviranno a illustrare le principali novità introdotte dal dl 50/2017 e altre innovazioni in materia di tributi locali.

■ **Il vicesegretario regionale dell'Udc Ester Bonafede** si è dimessa dall'incarico nel partito. È quanto si legge in una nota, nel giorno in cui il commissario regionale dell'Unione dei democratici cristiani e di centro, Antonio De Poli, si è recato in Sicilia, a Palermo, in occasione del Coordinamento regionale e del Coordinamento provinciale dell'Udc. Bonafede milita da 20 anni nel partito.

CONVEGNO DI CENTOCINQUANTA E ANDAF AL CREDITO SICILIANO

La finanza che non piace

Un importante momento di riflessione sullo stato dell'arte degli investimenti in Italia: novità legislative, scenari, strumenti e possibilità. Ma il mercato dei capitali sembra proprio non piacere agli imprenditori dell'Isola

DI CARLO LO RE

La finanza non è cosa per gli imprenditori siciliani. Di chi siano le responsabilità è difficile dirlo. Scarsa fiducia dei business men locali nei confronti di strumenti forse troppo innovativi per i loro gusti? O poco fantasia nel pensare prodotti adeguati all'investitore di Trinacria? Insomma, un dato poco lusinghiero, ma chiaro per l'Isola è emerso durante i lavori del convegno «Not just for the money. Struttura organizzativa e prospettive di dialogo con gli investitori internazionali», svoltosi ad Acireale presso il quartier generale del Credito Siciliano: la Sicilia non gioca la partita finanziaria del resto d'Italia, ne è davvero esclusa. Elemento notato da Mauro Juvara, partner di CentoCinquanta, uno degli organizzatori, che nel suo intervento ha anche con enfasi evidenziato il ruolo oggi importante dei Pir (Piani individuali di risparmio): «i risultati effettivi della raccolta (oltre 1,5 miliardi di euro nei primi tre mesi) hanno superato le attese del Ministero dell'Economia, che ha rivisto al rialzo la stima, portandola

ufficialmente a 10 miliardi per l'intero 2017. Sempre secondo la segreteria tecnica del Mef, questo livello di raccolta si dovrebbe ripetere di anno in anno, quindi proiettando la nuova stima del governo nei cinque anni, si stima un apporto complessivo di risorse cumulate pari a 50 miliardi di euro». Organizzato da Andaf (Associazione nazionale direttori amministrativi e finanziari) e dalla società di consulenza catanese CentoCinquanta, dopo l'intervento di Bruno Messina, vice direttore generale della banca acese (vedi box sotto), è intervenuto Filippo D'Amico, presidente di Andaf Sicilia, che ha spiegato la logica dell'evento, illustrando altresì la mission della propria associazione «nata nel 1968 con l'obiettivo di costruire un sistema di relazioni tra i propri associati in grado di promuovere lo scambio di esperienze e informazioni tra i responsabili delle funzioni». Un indirizzo di saluto è giunto anche da Giorgio Sangiorgio, presidente dell'Ordine dei commercialisti e degli esperti contabili di Catania, che ha evidenziato con forza «l'importanza della formazione di

qualità nella professione da me rappresentata, una professione che va verso precise aree di specializzazione, per un lavoro che sia utile alle imprese non solo da un punto di vista strettamente contabile». Entrando nel vivo del convegno, Roberto del Giudice, partner del Fondo italiano d'investimento, ha ricordato come mission dell'sgr «è accompagnare l'imprenditore verso un percorso di crescita, nel tentativo di innescare un circolo virtuoso. L'obiettivo è lasciare con il private equity un'azienda più grande, più in salute, con più solide prospettive di quando vi siamo entrati». Dal canto suo, Marta Testi, head of Elite Growth Europe, ha dichiarato che l'obiettivo della società «è quello di promuovere uno stile imprenditoriale sempre più ambizioso che consenta alle aziende di accelerare i propri progetti per internazionalizzare il proprio business e cogliere le opportunità di finanziamento attraverso l'accesso al mercato dei capitali. La community è uno dei nostri punti di forza e le società Elite continuano a crescere anche grazie alle sinergie con le altre imprese

e alle nuove opportunità che si creano quotidianamente tra loro». Renato Salsa, amministratore delegato di Grace Capital Partners, ha invece spiegato il lavoro dei family office, ossia «una società di servizi che gestisce il patrimonio di una o più famiglie facoltose, agendo come centro di coordinamento per la gestione finanziaria e amministrativa delle famiglie stesse». Lo strumento Aim, il segmento di Borsa Italiana per le pmi, è stato poi illustrato da Chiara Ruggeri, dello studio milanese Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli e Partners. Per la Ruggeri, «fa ovviamente la differenza accompagnare gli investitori in tutte le fasi del percorso, assistendoli quotidianamente». Da ultimo, Matteo Ferrucci, di Kpmg, ha evidenziato l'importanza dell'attività di revisione nel processo di quotazione in Borsa di una società: «Per il mercato vi sono comunque dei requisiti minimi. La pubblicazione dei dati è sicuramente un grande sforzo amministrativo-contabile, ma la trasparenza è fondamentale per approdare a un listino». (riproduzione riservata)

Le imprese sono poco votate ai mercati esteri? È colpa del bancocentrismo

di Bruno Messina*

Gli accadimenti economici degli ultimi anni facenti seguito alla crisi finanziaria iniziata nel 2007 e ancora perdurante, hanno evidenziato le difficoltà del sistema finanziario da un punto di vista della domanda e dell'offerta di credito. Le difficoltà derivano da anni di bancocentrismo all'italiana e dalla debolezza strutturale delle imprese italiane, da un lato eccessivamente indebitate e troppo dipendenti dal canale bancario per il reperimento di risorse rispetto ai competitor europei e, dall'altro, frammentate in numerose nano, micro, piccole e medie aziende non in grado di accedere direttamente al mercato dei capitali. Il modello di finanziamento delle imprese italiane, in particolare delle Pmi, è caratterizzato dalla stretta dipendenza dal canale bancario. Il peso dei prestiti sul passivo, le modalità delle

relazioni banca-impresa (frazionate tra più banche), le forme tecniche (il peso del breve termine e delle forme in c/c) rendono il modello strutturalmente debole (inadatto a sostenere lo sviluppo a medio-lungo termine e le imprese ad alta intensità di innovazione) e fortemente pro-ciclico. Tende cioè ad ampliare l'offerta nelle fasi cicliche positive e a razionalarla nelle fasi negative, attraverso l'aumento del costo del debito in funzione del rischio e la riduzione dell'offerta. In questo quadro, uno spostamento verso anche i circuiti del mercato dei capitali appare inevitabile e urgente al fine di incrementare/diversificare le fonti di finanziamento. Altro aspetto importante che ha rallentato la internazionalizzazione delle imprese italiane è costituito dalla lenta digitalizzazione delle nostre aziende. I tedeschi la chiamano Industrie 4.0, i francesi Industri du Futur, noi industria 4.0, ma il concetto è uguale

per tutti: investire nuove risorse per accelerare la trasformazione digitale della manifattura nazionale. In Italia, sette imprese su dieci usano internet. Tre i social media. Dati che mostrano un trend in aumento rispetto a qualche anno fa, ma che non reggono il paragone con il resto d'Europa. Per connettività della popolazione e di digitalizzazione delle pmi, siamo negli ultimi posti della classifica europea. Le piccole e medie imprese italiane che fanno maggiore ricorso agli strumenti digitali come i software e la rete sono anche quelle che, negli ultimi anni, hanno saputo intrattenere migliori relazioni con l'estero, incrementando parallelamente anche il volume delle proprie esportazioni. Tutto questo evidenzia ancora una volta come anche nelle relazioni di tipo commerciale siano importanti i condizionamenti di tipo culturale: l'approdo delle pmi nostrane ad una mentalità del tutto

innovativa e internazionale è probabilmente ancora un obiettivo lontano da raggiungere, ma, almeno stando ai risultati fino a qui delineati, alcune di esse sembrano già essere sulla buona strada. Anziché rimanere sulla porta a guardare, tutti coloro che vogliono fare impresa, e in particolar modo le start up o le imprese innovative, dovrebbero guardare ai mercati esteri con interesse e attenzione, senza avere freni e inibizioni, in quanto la nuova frontiera del business, soprattutto nel settore commerciale, è rappresentata dall'individuazione di un target sempre più esteso e per l'appunto digitalizzato. (riproduzione riservata)

*Vicedirettore Generale del Credito Siciliano. Il testo è una parte dell'intervento fatto al convegno «Not just for the money, struttura organizzativa e prospettive di dialogo con gli investitori internazionali».