

DOSSIER PMI

Credito, servizi e strategie per crescere

➔ LA CONSULENZA UNICREDIT INTERNATIONAL

1 Il servizio lanciato da Unicredit offre un pacchetto di servizi e consulenza alle imprese che vogliono fare business all'estero

➔ INTESA SANPAOLO LANCIA «EXPORT FACILE»

2 Si tratta di un prodotto di copertura del rischio d'insolvenza dei debitori esteri fino al 100% a fronte dei crediti ceduti «pro-soluto»

➔ LA RICETTA DI BNL PER LE RETI DI IMPRESE

3 La banca firma accordi con Confidi e Confindustria che mirano ad affiancare le aziende direttamente dove operano

Una sponda per le aziende che puntano sull'estero

L'alleato delle piccole e medie imprese in questo momento così delicato è il credito. Le banche, si sa, sono meno propense e concedere finanziamenti. Non mancano però iniziative volte soprattutto alla parte più vivace della realtà produttiva del nostro Paese, composta dalle aziende che per crescere scommettono sull'estero. L'internazionalizzazione è in primo piano tra gli istituti di credito.

Unicredit è tra le banche che hanno puntato molto su questa strategia di crescita. Cercare nuovi spazi fuori dai confini è, in questa fase di mercato interno al palo, una delle poche strade che consente di riattivare la ripresa. Per le Pmi che vanno all'estero, Unicredit ha, per esempio, predisposto Unicredit International, un insieme di servizi e prodotti dedicati che danno una mano alle società italiane che vogliono fare business all'estero. Il prodotto si basa sulla consulenza, sulla ricerca delle controparti e sui prodotti dedicati. Aiuta a individuare i mercati esteri più adatti alle esigenze dall'azienda e a

trovare le controparti più interessanti offrendo anche supporti pratici (per esempio servizi di traduzione delle certificazioni necessarie in altri Stati). In più offre finanziamenti ad hoc.

Per chi guarda all'internazionalizzazione ha poi predisposto il portale dedicato che permette di conoscere meglio i Paesi obiettivo e fornisce tutte le informazioni pratiche più importanti, per esempio, quale tipo di prodotto conviene esportare in un dato Paese oppure quali sono i settori più interessanti. L'Istituto ha poi avviato, dal 2010, un progetto di incontri nell'ambito di Unicredit International. Si tratta di una serie di incontri tra aziende italiane e potenziali compratori esteri di determinati prodotti. In pratica far incontrare alle imprese italiane i potenziali clienti o partner esteri con cui lavorare in futuro. Tra le aziende che hanno preso parte a questa iniziativa ci sono nomi come Snaidero o Kartell ma anche Auricchio e Levoni.

Sul fronte dell'internazionalizzazione batte anche Intesa Sanpaolo. Una delle soluzioni finanziarie più interessanti nell'ambito dei sostegni allo sviluppo del business internazionale è Export Facile, un prodotto di copertura del rischio d'insolvenza dei debitori esteri fino al 100% a fronte dei crediti ceduti pro-soluto. Export Facile, inoltre, fornisce alle imprese liquidità aggiuntiva e alternativa alle tradizionali linee di credito, supportando le strate-

gie di esportazione delle imprese e facilitandone il commercio con l'estero.

In primo piano c'è anche l'export. Per esportare di più occorre avere dimensioni d'impresa maggiori, anche per attivare nuove leve competitive; le imprese piccole rispetto alle medio-grandi scontano un divario del 70% per brevetti e marchi internazionali, e del 50% per le certificazioni di qualità/ambientali. Intesa Sanpaolo eroga servizi di consulenza specialistica per le Pmi che affrontano momenti di discontinuità e cambiamento in ottica di crescita e fornisce soluzioni per l'avvio di processi di aggregazione, reti d'Impresa, operazioni di finanza straordinaria, M&A, passaggi generazionali, ricerca partner su scala nazionale e internazionale. Il servizio si avvale della collaborazione di appositi specialisti presenti sul territorio, mettendo a disposizione delle pmi servizi tradizionalmente accessibili solo alle aziende di grandi dimensioni.

Alle reti, altro motore di crescita, guarda Bnl. Già da qualche anno la banca, continua a sottoscrivere una serie di accordi con le principali rappre-



sentanze imprenditoriali (ad es. Confidi e **Confindustria** territoriali) che mirano ad affiancare le aziende direttamente nei territori in cui esse operano. Anche grazie ad accordi di collaborazione con i migliori interlocutori dell'associazionismo imprenditoriale, la banca vuole essere sempre più un partner qualificato delle Pmi, grazie a team di professionisti specializzati, operanti nel settore, e attraverso soluzioni, prodotti e servizi innovativi, frutto anche dell'expertise internazionale del Gruppo Bnp Paribas.



Bpm, prestiti per 400 milioni

La **Confindustria** di Monza e della Brianza e la Banca Popolare di Milano hanno siglato un accordo in base al quale l'istituto di credito metterà a disposizione delle piccole e medie imprese della provincia, associate a **Confindustria** Monza e Brianza, un plafond di 400 milioni di euro, destinati sia a finanziamenti ordinari sia a realizzare piani di assunzione e formazione del personale, investimenti a lungo termine, riorganizzazioni aziendali, acquisizione e ristrutturazione di immobili. Lo comunica la Banca Popolare di Milano. Per lo sviluppo commerciale sui mercati esteri, poi, la banca metterà a disposizione finanziamenti a tassi correlati a quelli della raccolta realizzata con l'emissione di un bond territoriale collocato nella provincia di Monza e Brianza.