

> **ECONOMIA**

«Le imprese sono pronte a nuove sfide: da Ue e Governo serve un bagno di realtà»

Il presidente di Confapi Pierluigi Cordua sollecita la necessità di ragionare in una logica di sistema

L'associazione

Angela Dessì

BRESCIA. Se è certo che il 2024 per le imprese bresciane non è stato un anno facile, lo è altrettanto che stanno facendo tutto il possibile per reagire. Tuttavia, da sole non ci possono riuscire. Non se da parte del Governo e dell'Europa non ci sarà un «bagno di realtà». Lo dice a chiare lettere, durante il tradizionale appuntamento di fine anno, il presidente di Confapi Brescia, Pierluigi Cordua, che nello snocciolare numeri e azioni dell'esercizio chiama in causa proprio la necessità di ragionare sempre più in una logica di sistema.

«Se c'è la sostenibilità economica si possono fare investimenti in direzione green, ma se questa sostenibilità non c'è, si parla solo di aria fritta» affonda Cordua per il quale «le aziende stanno af-

frontando con coraggio le sfide economiche all'orizzonte» ma per poterle superare «devono veder risolti i problemi a monte, dai costi energetici al grean deal». Come a dire, insomma, che se alla base non c'è una strategia sistemica che le accompagni nella transizione, il costo sarà insostenibile, soprattutto per le piccole e medie imprese che costituiscono l'ossatura di Confapi ma anche del sistema Paese.

Sotto la lente. I numeri parlano chiaro. Una recente indagine dell'organizzazione di via Lippi sugli associati mostra che il 40% delle imprese ha visto il proprio business fortemente minato dai costi energetici (40%) e dai rincari di acciaio (31%), materie prime alimentari (21,6%), rame (20,3%) e petrolio (16,2%), passando anche per le incertezze legate agli scenari dell'economia e della geopolitica (il 62,2% indica come

minaccia la crisi economica di mercati di riferimento e il 33,8% guerre e crisi geopolitiche), l'aumento delle tariffe commerciali (14,9%) e la crisi dei trasporti del Mar Rosso (28,4%).

E se è pur vero che a questo scenario fanno da contraltare un crescente dinamismo nella ricerca di nuovi mercati di sbocco (57%) ed inedite sinergie con clienti e fornitori (37%), lo è altrettanto che temi come la crisi dell'automotive o le tempistiche del grean deal non possono essere archiviati come appannaggio solo delle imprese. Anche per questo, evidenzia Cordua, Confapi sta facendo pressing sui tavoli nazionali, in primis sul tavolo Stellantis, «dove ha contribuito alla tutela della catena di fornitura del produttore».

Il 40 per cento delle imprese intervistate ha visto il proprio business fortemente minato dai costi dell'energia

Lo scenario. L'auspicio è dunque che le aziende «siano supportate nella ripresa di investimenti in produzione e innovazione e con misure finanziarie per superare la contingenza», senza dimenticare il sostegno a quelle che intendono riconvertirsi, avviare una diversificazione industriale o investire nell'IA generativa, «una grande opportunità ma anche un grande costo».

Caldi anche il tema di Ilva, la cui crisi pesa sulla catena



Al vertice di Confapi Brescia. Da sinistra Castagna, Guerini, Cordua, Iezzi e Filippini

IN EVIDENZA

Cittadella dell'Innovazione. La Cittadella dell'Innovazione costituisce per Confapi Brescia un progetto strategico per evitare l'impoverimento industriale del territorio. Quanto alle tempistiche ammette Pierluigi Cordua: «Come organizzazioni siamo tutti d'accordo e la Camera di Commercio sta facendo da collettore: al momento stiamo aspettando solo l'Università».

della trasformazione siderurgica bresciana, e della Cittadella dell'Innovazione, «strategica ed urgente», mentre sulla misura Energy Release 2.0 il direttore di Apiservizi Enea Filippini affonda: «L'adesione è riservata alle imprese elettrivore e questo esclude molte Pmi per cui l'energia ha un'incidenza significativa».

I numeri. Nonostante l'anno difficile, il 2024 ha visto un saldo positivo degli associati e la tenuta dei servizi, con l'eroga-

zione di 4.092 ore di corsi, la raccolta di oltre 2.500 curricula, numerose vertenze sindacali gestite dall'ufficio competente ed oltre 2 milioni di euro di finanziamenti e contributi recuperati per gli associati.

Moltissime anche le sinergie sul territorio, da quella con l'Inail a quella con l'Arma dei Carabinieri o con la Gdf, per Cordua indispensabili per «rafforzare il suo ruolo di rappresentanza e costruire percorsi di sensibilizzazione e dialogo condivisi». //

Banca Valsabbina lancia l'«Acquisto crediti Iva»

Il servizio

L'istituto bresciano ha anche creato un team dedicato a questa operazione

BRESCIA. Banca Valsabbina annuncia il lancio del nuovo servizio «Acquisto Crediti Iva» (o Factoring Iva) e la creazione di un team interno dedicato, per gestire tutte le fasi dell'operazione e supportare a 360° l'azienda.

Già disponibile quindi il servizio, con l'obiettivo di rafforzare l'offerta di soluzioni finanziarie alle imprese, agevolandone la gestione fiscale e del capitale circolante. Con il servizio di «Cessione pro soluto di crediti Iva», già operativo dal mese di dicembre, Banca Valsabbina compra e gestisce crediti Iva annuali o trimestrali, chiesti a rimborso dall'impresa all'Amministrazione Finanziaria, con trasferimento del relativo rischio sulla Banca. È quindi uno strumento evoluto, che consente



Il manager. Hermes Bianchetti

di anticipare tramite sconto (a titolo oneroso), il credito Iva garantendo al cliente liquidità immediata, avvalendosi dell'esperienza di un team specialistico.

«Quello del factoring è un mercato in cui vediamo da tempo significative opportunità - ha commentato Hermes Bianchetti, vicedirettore generale vicario di Banca Valsabbina - e nel quale vogliamo continuare ad investire, cercando di implementare sempre più la nostra offerta, anche inserendo ulteriori prodotti. Con il servizio di acquisto crediti Iva lanciamo una nuova soluzione per le

aziende clienti, rapida e certa, permettendo di cedere i crediti chiesti a rimborso, efficientando al contempo la gestione fiscale e della tesoreria. È uno strumento che mancava nel nostro catalogo per le imprese, abbiamo quindi deciso di effettuare investimenti importanti in questa nuova linea di business, che sarà strategica per la Banca, con l'obiettivo di confermarci un partner a 360° per i clienti».

La Banca, tramite il team interno dedicato, supporta l'azienda in ogni fase del processo. È sufficiente che il cliente che intenda cedere il credito Iva (taglio minimo euro 100 mila) contatti la propria filiale di riferimento per organizzare poi la strutturazione dell'operazione. Una volta raccolta e verificata la qualità della documentazione, viene assicurato un rapido riscontro, sulla base di un modello commerciale/istruttoria in linea con quello adottato - e positivamente sperimentato - per l'acquisto dei crediti fiscali derivanti da interventi edilizi/ecobonus.

L'iter definito prevede infatti una prima fase di analisi documentale del credito, cui segue la relativa istruttoria interna con definizione delle condizioni commerciali. L'operazione è seguita direttamente dal team specialistico il quale, a seguito di delibera positiva, accompagna anche il cliente nella fase finale di cessione notarile del credito, con successiva erogazione della liquidità sul conto. //

BONTEMPI IMPIANTI
Eccellenza nella tecnica

BONTEMPI
MANUTENZIONE PROGRAMMATTA

Il tuo impianto è a norma?
Non aspettare il prossimo problema per scoprirlo.

Difficoltà dell'ultimo minuto, professionisti introvabili e fermi che ti fanno perdere tempo e denaro?



Con Bontempi Impianti, la **manutenzione programmata** diventa una garanzia di sicurezza per la tua impresa, grazie a:

- ✓ Verifiche predittive
- ✓ Tempi di risposta rapidi
- ✓ Report immediati delle verifiche

BONTEMPI IMPIANTI - una storia di innovazione da oltre 45 anni.

Un'azienda strutturata e un solido team tecnico per la **realizzazione e il mantenimento dei tuoi impianti elettrici, idrotermosanitari, fotovoltaici e di sicurezza.**

Rodengo-Saiano (Brescia)
Tel: 030.610351
info@bontempiimpianti.it
www.bontempiimpianti.it

