

Economia

L'indagine di Confapi Bs e le prospettive

Filiere strategiche: opportunità per le Pmi

• Il 16% delle piccole e medie imprese bresciane vuole cogliere occasioni diverse. Risorse a supporto anche dalla Regione

BRESCIA Le Pmi rilanciano con le filiere per restare competitive e crescere. Come emerge da un focus del Centro Studi di Confapi Bs, nel 2025 il 16% delle piccole e medie imprese bresciane vorrebbe entrare in nuove «catene» strategiche. L'analisi rileva che l'interesse è espresso in netta prevalenza da aziende che già appartengono a una filiera (soprattutto quelle della meccanica strumentale): queste realtà sono mediamente più dinamiche, ricercano nuovi mercati (geografici e di business) e considerano la possibilità di fare altre esperienze come un canale preferenziale per acquisire altri clienti.

L'impegno

Nel dettaglio, per quanto riguarda l'automotive, più di sei Pmi su dieci sono nel metalmeccanico, a seguire ci sono le produzioni meccaniche (13%) la gomma-plastica (8%) e i servizi alle imprese (8%). «Siamo interessati a stimolare le imprese a cogliere le migliori possibilità di accesso a contributi finalizzati



Il futuro Le filiere strategiche creano opportunità per le Pmi

a migliorare la loro competitività e presenza sui mercati - sottolinea Pierluigi Cordua, presidente di Confapi Brescia e Confapi Lombardia -. In un contesto complesso è necessario adattare il proprio modello d'impresa: le filiere favoriscono aggregazioni, aiutando a superare i gap esistenti in termini di investimenti, posizionamento sui mercati, transizione digitale ed energetica».

Le catene produttive sono parte di un impianto normativo complesso attraverso il



Vogliamo stimolare le aziende a cogliere le occasioni per migliorare la loro competitività

Pierluigi Cordua
Leader Confapi Brescia e Lombardia

quale, a fine 2023, il ministero delle imprese e del Made in Italy ha promulgato la legge quadro per il Made in Italy per sostenere le eccellenze e il patrimonio culturale del Paese. Tre gli obiettivi: sostegno alla crescita dimensionale, consolidamento del posizionamento nazionale ed europeo, supporto all'export. Anche Regione Lombardia si è attivata per promuovere le filiere, con alcune misure specifiche: tra queste, il «Credito adesso Lombardia Factoring», che con una dotazione di 20 milioni (domande dal 14 gennaio) supporta le Pmi lombarde che appartengono a una filiera per finanziare necessità di cassa tramite lo smobilizzo di crediti vantati verso altre aziende della stessa catena.

Con «Basket Bond Filiere Lombarde» (dal 3 settembre scorso), si agevola l'accesso a credito alternativo per potenziare le aggregazioni di aziende e adottare modelli sostenibili. Altre due novità sono il «Rafforzamento delle Filiere produttive e degli Ecosistemi industriali 2025», con la partecipazione al bando per raggruppamenti di almeno tre società, e la misura per la transizione delle Mpmi lombarde verso modelli di produzione circolari e sostenibili: la dotazione è di 12 mln, per contributi a fondo perduto fino al 60% delle spese ammissibili (domande fino al 3 aprile). **R.Ec.**

La popolare

Banca Valsabbina rafforza la sfida con la filiale a Novara

• È la quarta in Piemonte e porta il totale a 73. Altre due aperture nel 2025
Bianchetti: «Protagonisti in nuovi territori»

BRESCIA Banca Valsabbina si rafforza con la nuova filiale avviata a Novara, portando a 73 il totale di quelle operative, 4 delle quali in Piemonte. È la prima delle tre aperture previste nel 2025 (arrivando a 75 sportelli) e rientra nell'ambito del piano strategico dell'istituto di credito con quartier generale a Brescia: prevede il potenziamento nei principali capoluoghi del Nord Italia. L'iniziativa a Novara segue quelle di Torino, Asti e Alessandria, attive, rispettivamente, dal 2019, 2022 e 2023.

Complessivamente la rete territoriale di Banca Valsabbina conta oggi 73 filiali: 43 nel Bresciano, 8 in provincia di Verona, 3 a Milano e 18 tra le province di Alessandria, Asti, Bergamo, Bologna, Forlì-Cesena, Lodi, Mantova, Modena, Monza-Brianza, Padova, Parma, Pavia, Reggio Emilia, Vicenza e ora Novara. Nel 2024, le filiali piemontesi della popolare hanno supportato famiglie e imprese della regione con finanziamenti per oltre 25 milioni di euro, di cui circa 18 mln destinati alle aziende.

«Anche nel 2024 lo sce-



Hermes Bianchetti

nario bancario italiano ha assistito alla progressiva riduzione degli sportelli e, in un arco temporale più lungo, vediamo che in dieci anni l'Italia ha perso più di 10mila filiali bancarie. Ad essere interessate da queste dinamiche sono soprattutto le reti di grandi dimensioni, ma anche le banche locali hanno registrato una contrazione, seppur minima. In questo scenario Banca Valsabbina continua ad operare controcorrente, proseguendo con il consolidamento della presenza e raggiungendo ulteriori nuovi territori - sottolinea Hermes Bianchetti, vice direttore generale vicario di Banca Valsabbina -. Per una realtà come la nostra, legata al territorio in cui opera, la presenza fisica è fondamentale per essere un riferimento concreto per la clientela e supportarla nella gestione di esigenze e complessità».

L'accordo

Antares Vision, alleanza no-limits per la sanità pubblica

• La quotata sosterrà la trasformazione digitale del settore in Guinea Bissau
L'intesa vale oltre un milione di euro all'anno

TRAVAGLIATO Antares Vision rafforza la sicurezza della farmaceutica in Africa. La spa con sede a Travagliato, quotata in Borsa e leader nella tracciabilità e nel controllo qualità, ha firmato un accordo con il ministero della Salute della Guinea-Bissau, guidato dal ministro Pedro Tipote: è finalizzato alla fornitura delle soluzioni rfxcel Traceability Hub (rTH) e rfxcel Government (rGOV).

Questa iniziativa sosterrà la trasformazione digitale del Paese nella gestione della sanità pubblica, migliorando la tracciabilità dei farmaci, la conformità alle norma-

tive e l'integrità dell'intera supply chain. Nell'ambito del contratto pluriennale siglato (del valore di oltre un milione di euro ogni esercizio), Antares istituirà un sistema di tracciabilità e verifica dei farmaci a livello nazionale, garantendo una maggiore visibilità e sicurezza lungo l'intera catena di fornitura.

«Antares Vision è orgogliosa di essere il partner di fiducia che guida questa trasformazione e rimane impegnata a fornire soluzioni digitali per le scienze della vita di livello mondiale nella regione», commenta Gianluca Mazzantini, amministratore delegato del gruppo, mentre per Sebastian Neuwirth, Head of Government Solutions di Antares, «questa intesa è un'incredibile pietra miliare per noi e segna un passo significativo verso la realiz-



Gianluca Mazzantini

zazione di un settore farmaceutico modernizzato e più sicuro in Guinea-Bissau».

Con questa alleanza, il Paese aprirà la strada nell'Africa occidentale istituendo il primo Sistema nazionale di verifica e autenticazione dei farmaci end-to-end. La solu-

zione permetterà il miglioramento della sicurezza e dell'affidabilità della catena di approvvigionamento farmaceutico, la trasmissione di informazioni in tempo reale agli enti regolatori per monitorare la disponibilità e la distribuzione dei farmaci e l'accesso da parte del paziente alla verifica digitale dei prodotti e ai foglietti illustrativi. Antares fornirà un Repository transazionale (rTH) all'avanguardia: un hub per gestire in modo sicuro tutte le transazioni nella filiera di produttori farmaceutici, importatori, distributori, dispensatori e strutture di approvvigionamento di proprietà del governo centrale. La piattaforma governativa rGOV introdurrà moduli chiave per rafforzare l'infrastruttura sanitaria della Guinea-Bissau.

La valutazione

«Acquisizioni ok solo se creano valore»

• Messina: «Questo è accaduto con la nostra operazione con Ubi
Al momento vedo soltanto confusione»

MILANO Le operazioni si fanno quando «si è in grado di creare valore per i clienti e per tutti gli stakeholder. E questo è accaduto con la nostra acquisizione di Ubi». Quindi, quello che si può fare all'interno del settore bancario è di «creare sinergie, soprattutto di costo. E questo è qualcosa che può creare valore nel medio-lungo termine. Altri tipi di transazioni sono un punto interrogativo. Non posso dire che non funzioneranno per definizione, ma sarà più difficile capire quali saranno i risultati finali». Sono le considerazioni espresse dall'amministratore delegato di Intesa Sanpaolo, Carlo Messina,



Carlo Messina

durante un'intervista a BloombergTv.

In tema di fusioni e acquisizioni in Italia c'è «molta confusione, su più versanti. Vedo mosse difficili da capire - ha aggiunto -. Non abbiamo nessuna intenzione di entrare» nella partita del risiko. Le operazioni si fanno se hanno un «senso industriale. Qualsiasi tipo di aggregazione creerà un concorrente che non sarà così significativo per Intesa Sanpaolo».