la Rassegna.it
Fondata nel 1906

16 Aprile 2014

Il passaggio generazionale? Sempre più tra datore di lavoro e dipendente

Il presidente della Fogalco, Riccardo Martinelli: «Nel 2013 gli affidamenti garantiti e deliberati sono aumentati del 25%. La voglia d’impresa non tramonta. Crescono le start-up, ma anche i trasferimenti d'azienda dal proprietario al lavoratore che investe la liquidazione nell’attività dove ha acquisito un’elevata professionalità»

Le difficoltà non mancano e non tira ancora aria di ripresa. E’ questo il momento in cui Fogalco ribadisce con maggior forza la sua vicinanza alle imprese e al territorio per supportare le imprese del commercio, del turismo e dei servizi con un’analisi di bilancio ed un vero e proprio check-up finanziario su misura, agevolando l’accesso a finanziamenti a condizioni agevolate e supportando la voglia di fare impresa. L’opera di sensibilizzazione del sistema bancario sui costi del credito e sulle difficoltà che ogni giorno vivono le imprese non è mai stata così intensa. L’attenzione è massima nei confronti della riduzione complessiva del costo del credito, costituita dai tassi di interesse ma anche dalle spese istruttorie e accessorie.

Qual è il bilancio dell’anno che ci siamo lasciati alle spalle?

“Nel 2013 abbiamo registrato una crescita negli affidamenti garantiti e deliberati del 25 per cento rispetto al 2012. Sembra che vi sia una timida ripresa degli investimenti- anche in vista di Expo- specialmente nel comparto turistico-

alberghiero e nei pubblici esercizi, che continuano senza dubbio a rappresentare il settore più dinamico tra le imprese associate. Di contro, è cresciuta la percentuale di ristrutturazioni ulteriori da parte di imprese appartenenti ai settori più disparati, in attesa di una ripresa che ancora tarda a farsi attendere. La crisi in generale ha reso più oculata e lungimirante la gestione finanziaria da parte delle imprese, come mostra il lieve calo dei nostri interventi fidejussori".

Quali sono gli scenari imprenditoriali?

"Le start-up continuano a crescere anche come forma di autoimpiego da parte di chi ha perso il lavoro. E' in crescita il passaggio generazionale da datore di lavoro a dipendente, specialmente nel comparto non alimentare, dalle tabaccherie ai negozi multiservizio, alle cartolibrerie ai negozi di abbigliamento. I dipendenti investono la loro liquidazione nell'attività dove hanno acquisito un'elevata professionalità per fare il passo decisivo e coronare il sogno di diventare imprenditore. Queste sono senza dubbio i migliori progetti imprenditoriali e la fase di passaggio è agevolata dal rapporto che l'ex datore di lavoro ha saputo costruire nel tempo".

Quali sono i servizi più richiesti?

"Crescono i servizi di consulenza, specialmente di analisi di bilancio. Grazie anche al contributo della Camera di Commercio si sono intensificate le operazioni di check-up finanziario che hanno aiutato le imprese a gestire in modo ottimale risorse e piani aziendali. Organizziamo sempre più incontri a supporto di singoli imprenditori, con il nostro funzionario, il nostro analista, il rappresentante di categoria Ascom per valutare acquisizioni, cessioni o semplicemente per riformulare un piano o programma aziendale".

Come è il rapporto con il territorio?

"Da qualche mese abbiamo rafforzato la nostra presenza nel territorio, portando i servizi Fogalco nelle delegazioni Ascom due volte la settimana. E' il nostro modo di ribadire la vicinanza alle imprese offrendo tutti i servizi, dal check-up aziendale alle domande di finanziamento per investimenti e ristrutturazioni aziendali, facendo risparmiare tempo prezioso. Abbiamo inoltre intensificato gli incontri con i rappresentanti degli istituti di credito: ci impegniamo ogni giorno per indicare alle nostre imprese il percorso da intraprendere per rimettere in sesto l'attività, pianificare il futuro e bilanciare gli investimenti".

Quali sono gli obiettivi in agenda?

"Continueremo a rafforzare la nostra presenza sul territorio e a ribadire la vicinanza alle imprese, anche attraverso l'opera di sensibilizzazione portata avanti con gli istituti di credito. Oltre a sostenere gli investimenti più lungimiranti sia chirografari che ipotecari, l'obiettivo è quello di aumentare la percentuale di garanzie sugli affidamenti a breve termine (fidi di conto corrente anticipo fatture). Possiamo incrementare le garanzie di breve periodo attraverso il miglioramento delle condizioni in essere. L'attenzione è massima nei confronti della riduzione complessiva del costo del credito, costituita dai tassi di interesse ma anche dalle spese istruttorie e accessorie".