

Skille

info@skille.it

Storie e visioni della nuova economia

Il Piano nazionale di ripresa e resilienza **va avanti**: la **proroga** dei termini è una **grande occasione** per le piccole e medie imprese, anche perché **il 25%** dei finanziamenti è a **fondo perduto** e **non servono garanzie**

Pmi, 360 milioni di fondi dalla Ue per la transizione e i mercati esteri

di Marco Conti



GUERRA E TENSIONI NON FERMANO IL PNRR

Non si cambia strada. Nonostante la guerra in Ucraina e le tensioni internazionali, nonostante l'esplosione incontrollata dei prezzi dell'energia e le preoccupazioni dei mercati finanziari, il Piano nazionale di ripresa e resilienza resta operativo. Simest - la società del Gruppo Cassa depositi e prestiti che sostiene la crescita delle imprese italiane attraverso l'internazionalizzazione della loro attività - ha prorogato al 31 maggio l'apertura del Fondo 394/Pnrr, finanziato dall'Unione Europea tramite il Piano Next Generation EU: per le Pmi a vocazione internazionale sono ancora disponibili, come descriviamo nel dettaglio nella grafica qui sotto, 360 milioni di euro per investimenti nella transizione digitale ed ecologica, per lo sviluppo del commercio elettronico e per la partecipazione a fiere e mostre internazionali.

TASSO AGEVOLATO E A FONDO PERDUTO

«Si tratta non solo di tanti fondi a tasso agevolato allo 0,05 per cento all'anno - sottolinea Edoardo Lu-

■ **Prorogata al 31 maggio l'apertura dei bandi Simest per le imprese a vocazione internazionale**



cini, responsabile progetti Ue di Europartner Milano - ma anche di aiuti consistenti a fondo perduto, fino al 25%. Inoltre, fino al 31 maggio, i finanziamenti vengono concessi senza garanzia, quindi l'occasione è veramente imperdibile. Sarà da valutare poi se l'esenzione della garanzia verrà prolungata nel corso del 2022».

Complessivamente il Fondo 394/Pnrr aveva una dotazione finanziaria di 1,2 miliardi di euro, due terzi dei quali sono già stati assegnati. Per sfruttare quelli rimanenti alle Pmi occorre solo aver pronto un progetto che vada nella direzione indicata dal bando (transizione digitale ed ecologica, commercio elettronico, mostre e fiere). Si presume che nelle prossime settimane Simest non finanzia, precisa Lucini, le aziende che presenteranno progetti di espansione internazionale sul territorio russo: queste imprese dovranno, per ottenere finanziamenti, cercare sbocchi su mercati alternativi.

La gravità della situazione internazionale e la sofferenza in cui si trovano alcuni (molti) settori

per l'aumento dei costi saranno secondo Lucini «uno stimolo per il mondo della finanza agevolata a immettere sempre maggiori risorse per sostenere le aziende».

DAL 1° GIUGNO NUOVI BANDI IN ARRIVO

«Prova ne sia - prosegue - il fatto che subito dopo il closing del Fondo 394/Pnrr si continuerà a investire sulle eccellenze del Made in Italy. Già dal 1° giugno si attende da Simest la riapertura dei bandi su misure storiche dell'istituto come il supporto alle realtà commerciali all'estero, la patrimonializzazione delle aziende, da sempre un supporto fondamentale per molte imprese italiane, e sui temporary export manager, specialisti capaci di fornire un supporto qualificato alle imprese che vogliono entrare in un nuovo mercato all'estero».

Ecco perché Skille, anche dopo il webinar in programma mercoledì 16 marzo alle 11,45, continuerà a proporre alle Pmi e non solo appuntamenti online e approfondimenti con la collaborazione degli esperti di finanza agevolata.

In diretta imprenditori ed esperti: iscriviti al webinar

Imprenditori ed esperti in diretta nel prossimo webinar gratuito di Skille in programma mercoledì 16 marzo alle 11,45. Saranno proprio gli imprenditori a raccontare come hanno ottenuto finanziamenti agevolati o a fondo perduto che hanno permesso alla loro azienda di fare un balzo in avanti.

Al centro dell'attenzione questa volta sono i bandi Simest (Gruppo Cassa Depositi e Prestiti) per la transizione digitale e

verde, per lo sviluppo commercio elettronico all'estero e per la partecipazione a fiere e mostre internazionali. Tutti i fondi per il rilancio delle Pmi sono in arrivo anche grazie all'Unione Europea e al Piano nazionale di ripresa e resilienza.

Per ottenerli occorre farsi trovare pronti. Ed è proprio per questo motivo che Skille, ormai da più di un anno, propone appuntamenti gratuiti online in collaborazione con gli esperti di

Europartner Milano - società specializzata nell'assistere le aziende alle prese con la finanza agevolata - per presentare i nuovi bandi in arrivo e per rispondere a tutte le domande e ai dubbi dei partecipanti. Un'occasione importante per familiarizzare con questo mondo e scoprire i trucchi per riuscire a centrare l'obiettivo di ottenere i finanziamenti.

Ci si può già iscrivere ora: è sufficiente andare sul sito skille.it e compilare il form di regi-



Sul sito skille.it ci si può iscrivere e leggere gli approfondimenti

strazione per ricevere tutte le istruzioni per partecipare al webinar e, al termine, per ricevere tutto il materiale che sarà illustrato dai relatori.

Tutti i bandi che vengono presentati il 16 marzo sono destinati alle piccole e medie imprese e hanno una ancora disponibile una dotazione finanziaria importante, 360 milioni di euro. Per riuscire a centrare l'obiettivo, cioè ottenere i finanziamenti richiesti, sono sempre utili i consigli e la "mano" degli esperti, per non commettere errori, spesso marginali, che però possono far svanire il sogno.

PER LE PMI FONDI ANCORA DISPONIBILI FINO AL 31 MAGGIO

SIMEST, PROROGATA AL 31 MAGGIO L'APERTURA DEL FONDO 394/PNRR



TRANSIZIONE DIGITALE ED ECOLOGICA



Dotazione del Fondo 394/Pnrr
complessivamente 1,2 miliardi

Finanziamenti ancora disponibili
360 milioni di euro

A fondo perduto
fino al 25%

Tasso agevolato
attualmente 0,05% all'anno

Finanza agevolata



OCCORRE AVER PRONTO UN **PROGETTO** CHE VADA NELLA DIREZIONE **INDICATA DAL BANDO**. CON LA GUIDA DI **PROFESSIONISTI** È PIÙ FACILE CENTRARE L'**OBBIETTIVO**



SIMEST **NON** FINANZIERÀ LE AZIENDE CHE AVEVANO PROGETTI SUL **TERRITORIO RUSSO**: SI DOVRANNO CERCARE SBOCCHI SU **MERCATI ALTERNATIVI**

Dal bando 685 mila euro per aprire a New York

Gualini Spa. Decisivo il contributo concesso da Simest



L'Urban Campus della Bocconi "vestito" dalla Gualini Spa

QUALITÀ, COMPETENZA E L'AUTO AIUTO DEGLI ESPERTI
Un balzo del fatturato di oltre il 70% e lo sbarco a New York: tutto grazie all'altissima qualità del lavoro e alle competenze del management e dei 150 dipendenti, ma anche grazie a oltre 685 mila euro di finanziamenti (oltre 270 mila

a fondo perso, gli altri agevolati) ottenuti grazie a un bando Simest per aprire la nuova base negli Usa. Stiamo parlando dei due dati principali che hanno contraddistinto il 2021 della Gualini Spa, storica azienda bergamasca con sede a Costa di Mezzate, fondata

nella metà del 1800 e diventata, grazie al costante studio di materiali e di nuove tecniche produttive, un'azienda leader su scala mondiale nella progettazione e nella realizzazione di soluzioni integrate su misura per l'involucro edilizio d'avanguardia. «Da due anni - spiega il presidente esecutivo Ruggero Gualini - facciamo parte insieme a Impresa Percassi e Elmet della holding industriale Costim (un esempio su tutti a Bergamo è il complesso futuristico Chorus life voluto da Domenico Bosatelli, patron di Gewiss, che sta sorgendo nell'area Ex Ote ndr). Noi in particolare ci occupiamo di "vestire" l'edificio, nelle forme e nei colori, nelle tipologie di prodotti che vengono di volta in volta svi-

luppato, perché ogni edificio è diverso dagli altri». Nel 2020 (in piena pandemia) Gualini ha fatturato 34 milioni di euro, che sono diventati, l'anno scorso, 58 milioni di euro, con un balzo di oltre il 70%. Pur dotata di risorse finanziarie cospicue, la Gualini ha aperto nuove filiali estere grazie anche alla finanza agevolata «che abbiamo iniziato a conoscere quando ci siamo concentrati sulla nostra internazionalizzazione - prosegue Gualini -. Oggi operiamo in particolare con le filiali di Parigi (Gualini France), Montecarlo (Gualini Monaco), in Israele (con la collegata Winditaly Ltd) e New York (Gualini Inc). Abbiamo già un'esperienza negli Usa, con la realizzazione di due torri da 55 piani a New York. Ma vogliamo entrare con un presidio fisso e

con un investimento adeguato per dare continuità al mercato americano. Per la nuova sede di New York abbiamo ottenuto da Simest due importanti contributi. Il primo di oltre 185 mila euro (di cui oltre 74 mila a fondo perso) per uno studio di fattibilità, per conoscere meglio il mercato statunitense. Il secondo, di circa mezzo milione di euro (di cui quasi 200 mila a fondo perso), lo abbiamo ottenuto per la costituzione della società Gualini Inc. e per l'apertura e l'avviamento (con tutte le relative spese annessi) degli uffici. Per la nuova filiale a Parigi, le misure richieste sono in fase d'istruttoria». Gualini sottolinea che «i bandi sono un supporto in particolare per le Pmi, che hanno bisogno di risorse extra e di un aiuto per farsi conoscere e crescere, sia in Italia che all'estero. Le Pmi sono un patrimonio importante sia per la qualità delle produzioni sia per le loro tecnologie. È bene quindi puntare sulla finanza agevolata, meglio se affiancati da associazioni di categoria o società specializzate (a cui anche noi ci siamo rivolti) che hanno tutte le competenze necessarie per l'iter delle pratiche».

La azienda offre soluzioni integrate su misura per l'involucro edilizio d'avanguardia

talk



Edoardo Lucini
responsabile progetti
Ue di Europartner

Quali settori soffriranno di più per l'isolamento in cui il mondo ha stretto la Russia?
La Russia è un Paese enorme ma con un Pil inferiore di circa il 20% rispetto a quello italiano: ma è sempre stato un mercato importante per il nostro comparto dell'arredo e per la moda e il lusso, perché lo stile italiano sposa pienamente il gusto di questo popolo. Alcune aziende subiranno sicuramente contraccolpi: fra loro anche quelle del settore chimico, che lavora in sinergia con quello dei prodotti in legno per il mondo del legno-arredo.

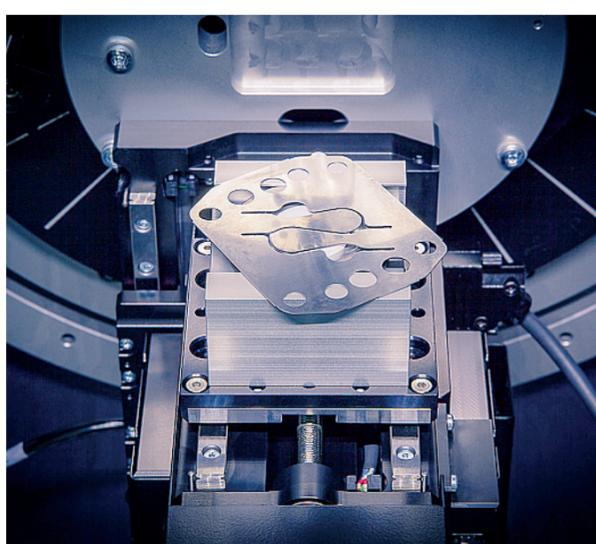
Come deve muoversi chi aveva pronti progetti per il mercato russo?
Simest presumibilmente non finanzia iniziative verso il mercato russo, che peraltro col blocco dei fondi dei milionari locali rischia di diventare un mercato meno attrattivo per il lusso. Occorre perciò muoversi immediatamente per cercare altri mercati, magari limitrofi come la Cina, e attuare al più presto una strategia di diversificazione. Le aziende che hanno già un secondo mercato estero devono concentrarsi su quello, sviluppandolo rapidamente. Altri bandi Simest si apriranno a partire dalla chiusura delle attuali misure e saranno occasioni ghiotte per chi le saprà sfruttare.

Alla Rimoldi finanziata anche la solidità patrimoniale

Meccanica di precisione per nicchie di mercato ad alto valore aggiunto, con costanti investimenti su innovazione, ricerca e sviluppo. Sono le caratteristiche che contraddistinguono la Vito Rimoldi, una Spa con sede a Legnano (Milano) e sito produttivo a Busto Arsizio, una cinquantina di dipendenti e un fatturato di oltre 10 milioni di euro, il 60% del quale dato dall'export. Numeri importanti per una realtà nata nel 1940 grazie a chi le ha dato il nome, e che sino ad una quarantina di anni fa aveva soltanto un dipendente. «Avevo 19 anni quando insieme a mia sorella Gabriella, nel 1979 siamo subentrati a papà, gravemente ammalato. Grazie al suo esempio e ai suoi consigli - racconta

il presidente della società, Claudio Rimoldi - abbiamo dato un nuovo impulso all'attività. Ci siamo specializzati nella produzione di articoli tecnici per i settori dell'arredamento, dell'automotive, del condizionamento, del riscaldamento e degli elettrodomestici, incrementando l'attività all'estero, con un focus su nicchie di mercato molto specifiche e sviluppando l'hi-tech». La Vito Rimoldi è sinonimo di precisione, ma anche di attenzione alle opportunità date dalla finanza agevolata. «Abbiamo sempre avuto una grande propensione a investire: per noi è stato fondamentale conoscere un team di esperti della finanza agevolata come Europartner, grazie ai quali siamo riusciti ad ottenere anche alcuni finanzia-

menti a fondo perduto. Da Simest nel 2021 abbiamo ottenuto 600 mila euro per la solidità patrimoniale (240 mila a fondo perso), mentre per l'anno in corso abbiamo ottenuto altri 300 mila euro per la transizione digitale (il 25% a fondo perso)». «Puntiamo - aggiunge - sui temi che fanno la differenza come la ricerca, l'innovazione tecnologica e la sostenibilità ambientale, per essere sempre più competitivi. Con buoni progetti e un team di professionisti competenti e di fiducia ci sono molte più probabilità di portarsi a casa delle risorse finanziarie in grado di far cambiare marcia all'azienda, soprattutto nei bandi europei, dove l'iter è molto complicato e (giustamente) terribilmente selettivo».



La precisione negli articoli tecnici è la grande forza dell'azienda

Approfondisci, guarda i video e iscriviti al webinar su [skille.it](https://www.skill.it)

SVILUPPO DEL COMMERCIO ELETTRONICO



230 milioni
già richiesti per Pmi in forma di società di capitali



Durata
4 anni con 1 anno di pre-amortamento

Importo finanziabile
(fino al 15% dei ricavi medi degli ultimi due anni):

- per piattaforma propria da 10.000 a 300.000 euro
- per accesso a market place fino a 200.000 euro

PARTECIPAZIONE A FIERE E MOSTRE INTERNAZIONALI



170 milioni
già richiesti da Pmi che partecipano a un singolo evento, anche virtuale

da destinare **30%** spese digitali, a meno che l'evento non sia a tema digital o ecologico

Importo finanziabile
fino a 150.000 euro (fino al 15% dei ricavi dell'ultimo bilancio)



Durata
4 anni con 1 anno di pre-amortamento