

FINANCIAL SOLUTIONS > L'AZIENDA DI ROMA È PARTNER STRATEGICO PER LE IMPRESE CHE DESIDERANO ACCEDERE ALLE MIGLIORI OPPORTUNITÀ DI FINANZA AGEVOLATA

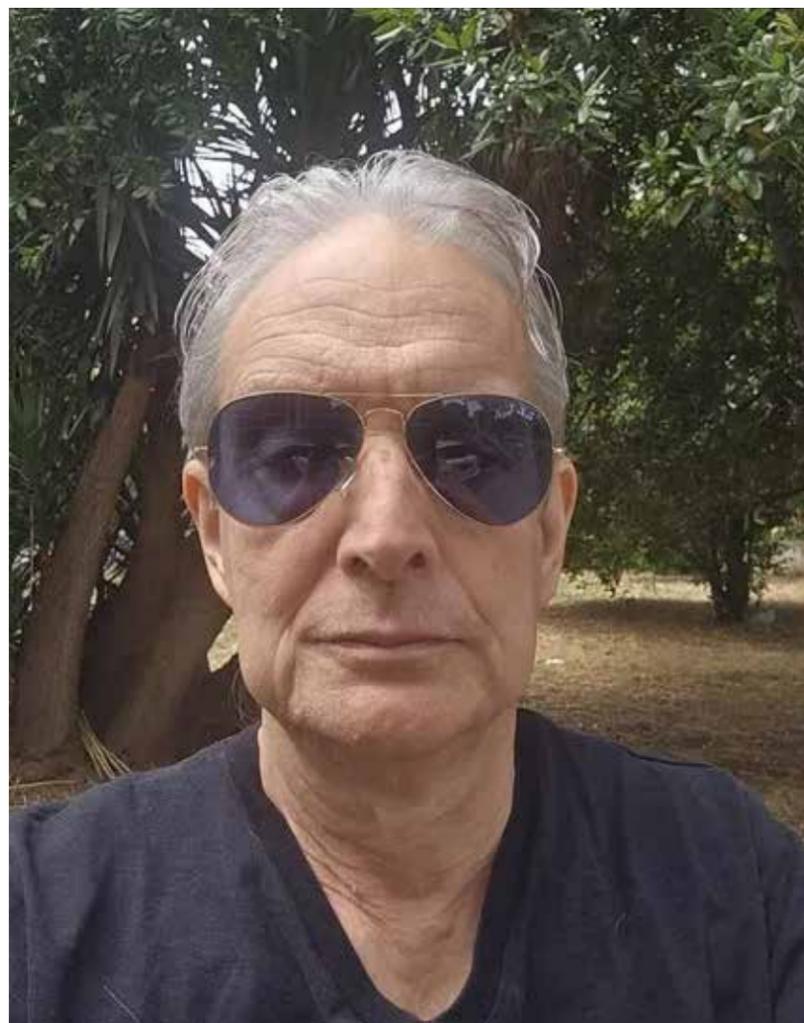
Quando il consulente è un consigliere strategico

Le piccole e medie imprese e le grandi aziende hanno esigenze profondamente diverse, ma entrambe (con maggiore impatto per le PMI) oggi devono affrontare un problema comune: l'accesso al credito. Le regole sono sempre più rigide e ottenere finanziamenti per agevolare lo sviluppo delle imprese non sempre è facile. A questo si aggiunge un altro ostacolo: molti strumenti agevolativi non sono sufficientemente conosciuti. A parlarne è Mauro Campanile, titolare di Financial Solutions, partner strategico per le imprese che desiderano accedere alle migliori opportunità agevolative, che offre consulenza finanziaria qualificata a Roma e supporto completo in ogni fase del processo, dall'individuazione delle soluzioni più adatte alle tue esigenze fino alla rendicontazione finale. «Le imprese mi chiamano per realizzare un programma, ma spesso manca la finanza necessaria per metterlo in pratica - afferma Campanile - inoltre, spesso manca la consapevolezza sull'esistenza di strumenti appositi. Le imprese non ne usufruiscono semplicemente perché non ne vengono a conoscenza. È qui che entra in gioco il consulente».

UN SETTORE IN EVOLUZIONE

La finanza agevolata rappresenta infatti uno strumento importante, la cui natura è profondamente cambiata nel corso degli anni: «Un tempo era vista come un finanziamento a pioggia. Adesso, invece, è una leva strategica per portare avanti programmi di ricerca, digitalizzazione, internazionalizzazione e innovazione. Con un adeguato supporto finanziario, raggiungere questi obiettivi diventa molto più semplice». Campanile, che da oltre quarant'anni si occupa di consulenza finanziaria, conosce bene l'evoluzione di questo settore: «Negli anni '90 il consulente era sostanzialmente un compilatore di bandi: presentava la domanda e seguiva l'iter burocratico. Oggi affianca l'azienda nella scelta del programma da realizzare, la consiglia su cosa e come fare. È diventato un consigliere strategico». Il suo metodo di lavoro parte sempre dal dialogo diretto con l'imprenditore: «Cerco di capire le esigenze reali e gli obiettivi che si vogliono raggiungere. L'imprenditore spesso non ha il tempo di seguire tutto e si affida a un consulente che possa suggerire le metodologie migliori e fare da ponte con le istituzioni». Un ruolo, dunque,

L'esperto: «Chi vuole aiutare gli imprenditori oggi deve essere sempre aggiornato, anche sull'IA»



MAURO CAMPANILE, TITOLARE DI FINANCIAL SOLUTIONS

sempre più complesso, che richiede un aggiornamento costante: «Il consulente deve essere sempre informato sulle normative vigenti e sui bandi in uscita. Al riguardo, è fondamentale saper valutare con precisione se un'impresa ha i requisiti per accedere alle agevolazioni».

ATTENZIONE AI REQUISITI

«Le grandi aziende - spiega Campanile - dispongono di una struttura interna dedicata a seguire le agevolazioni, che di solito servono ad accelerare i tempi di realizzazione dei loro programmi. Per le PMI, invece, possono rappresentare l'unico strumento concreto per svilupparsi e restare competitive». Digitalizzazione, innovazione tecnologica, sostenibilità, risparmio energetico e recupero delle materie prime nell'ottica dell'economia circolare sono oggi leve determinanti per le PMI. «Un'azienda che riesce a risparmiare sull'energia - osserva - può ad esempio applicare prezzi più bassi». Da qui l'importanza di scegliere con cura il consulente: «L'esperienza conta moltissimo, perché si ha letteralmente in mano il futuro delle aziende. E penso che di realtà con quarant'anni di esperienza come la mia ce ne siano poche. Ho seguito aziende importanti e presen-

tato progetti anche a Bruxelles». Non bisogna, tuttavia, sostituirsi all'imprenditore: «È chiaro che l'azienda deve indicare i propri obiettivi, in base al tipo di produzione e alle strategie di espansione. Il consulente deve poi mediare con gli strumenti agevolativi a disposizione. È un vero lavoro di mediazione». E proprio su questo punto Campanile invita alla prudenza: «I requisiti vanno verificati con la massima attenzione. Quando si affianca un'impresa bisogna essere certi che ci siano tutti i presupposti per partecipare a un bando, anche se questo non significa poter garantire il successo della richiesta, che spesso viene valutata attraverso una graduatoria».

IL FUTURO DEL SETTORE

La consulenza nella finanza agevolata, dunque, passa attraverso una profonda trasformazione delle competenze e del ruolo stesso del consulente: «Bisogna prestare grande attenzione alla specializzazione, attingendo a società che si occupano di analisi settoriali e investendo nella qualità delle informazioni». Fondamentale è anche la capacità di interfacciarsi con gli enti che promuovono e sostengono i finanziamenti alle imprese: «Penso a Invitalia, che da anni



rappresenta un punto di riferimento per l'imprenditoria giovanile e femminile. Il sostegno ai giovani resta infatti un tema cruciale: spesso chi desidera avviare un'attività non dispone delle risorse economiche necessarie e ha bisogno di programmi statali dedicati. In questo contesto, strutture come Invitalia si distinguono per serietà e competenza». Il consulente del futuro, per Campanile, dovrà essere pienamente immerso nelle problematiche delle imprese che assiste: «Se un tempo non era necessario conoscere a fondo la lettura di un bilan-

cio, oggi questa competenza diventa imprescindibile per comprendere le potenzialità di sviluppo di un progetto. Il consulente da figura tecnica e marginale diventa un consigliere strategico». Infine, non si può ignorare l'impatto dell'IA: «Pur non potendo sostituire l'uomo, rappresenta un fattore che occorre imparare a integrare e utilizzare con consapevolezza, per rendere il proprio lavoro più efficace e competitivo».

Per informazioni:
www.financialsolutionsroma.it

