



METALMECCANICO / TRE MOSSE PER USCIRE DALLA CRISI

Meglio calibrare gli interessi

PRIMO: FAR INCONTRARE domanda e offerta, grazie anche a presentazioni dedicate. Secondo: creare le condizioni per acquisti agevolati. Terzo: fissare interessi dimezzati sui finanziamenti richiesti per compiere tali operazioni. Tre mosse per contrastare la crisi. A metterle in campo è il settore Metalmeccanico di Unindustria Bologna che ha ideato (e realizzato) un meccanismo destinato alle industrie che, malgrado il momento non proprio favorevole, stanno comunque valutando investimenti in macchinari strumentali, utensili e attrezzature. Fino al 28 febbraio 2010, le imprese associate che vogliono fare investimenti produttivi potranno bussare alle porte dell'associazione imprenditoriale che, grazie ad un accordo specifico con la Cassa di Risparmio di Cento, mette a disposizione un plafond iniziale di 5 milioni di euro per abbattere eventuali costi per finanziamenti dedicati appunto all'acquisto.

Fammi sapere a chi vuoi promuovere i

tui prodotti, dimmi da chi vorresti ricevere le offerte: provvederemo noi a facilitare il contatto, è lo slogan dell'iniziativa targata Unindustria Bologna. In pratica sulla base di indicazioni mirate ricevute dalle aziende, l'associazione degli industriali di via Serlio provvede a favorire l'incontro tra fabbriche metalmeccaniche interessate ad acquistare macchinari di ogni genere e

quelle che li vogliono vendere. A loro volta, i 'venditori' dovranno garantire un prezzo dedicato per gli associati e sostenere un contributo di almeno il 50% degli interessi complessivi del finanziamento agevolato per l'investimento. Chi compra godrà del finanziamento dedicato frutto dell'accordo tra Unindustria Bologna e

Cassa di Risparmio di Cento. Inoltre avrà un costo del finanziamento calmierato dal contributo di almeno il 50% degli interessi complessivi a carico del venditore e la possibilità di accedere ai benefici della Tremonti Ter se l'acquisto è effettuato entro il 30 giugno dell'anno prossimo (sguavo del 50% del valore acquisito sulla base imponibile ai fini Ires).

Giacomo Ruggero



MARCO BETTINI, PRESIDENTE SETTORE

«Mettiamo in vetrina i nostri prodotti migliori»

LA CRISI c'è e morde. "In particolare nella subfornitura. Nostro compito è quindi mettere in campo proposte che diano risposte concrete alle esigenze dei nostri associati". Nasce da qui, l'ultima iniziativa messa in campo dal settore Metalmeccanico di Unindustria Bologna che, spiega il presidente del comparto, Marco Bettini (nella foto), "mira a facilitare contatti commerciali tra associati, aiutando le nostre imprese a mettere in vetrina i

loro prodotti affinché si crei anche un mercato sul territorio". Tre gli attori. Si comincia con chi vende "che, nella nostra idea, dovrà garantire condizioni di assoluto favore, e farsi carico di parte degli oneri finanziari". Per terminare al ruolo non secondario giocato, in questa specifica partita, dal mondo creditizio. Qui rappresentato dalla "Cassa di Risparmio di Cento, partner del settore metalmeccanico di Unindustria Bologna", sottolinea Bettini che è anche titolare di Emilcamion srl di



Argelato. "E' stato importante - aggiunge - ottenere con tempestività un plafond per finanziare gli acquisti a condizioni di esclusivo favore e che renderanno l'accogli di parte degli oneri finanziari non particolarmente gravoso". Quanto alla congiuntura economica non proprio favorevole, per Bettini "la ripresa sarà sicuramente molto lenta e il risultato finale sarà inferiore di una percentuale a 2 cifre rispetto ai business plan 2008".

g.r.