
CONTRO LA CRISI IL SETTORE METALMECCANICO METTE IN CONTATTO DOMANDA E OFFERTA



Marco Bettini, presidente del settore metalmeccanico di Unindustria Bologna

Il Settore Metalmeccanico di Unindustria Bologna 'fa rete' per contrastare la crisi con un' iniziativa volta ad agevolare l'incontro tra la domanda e l'offerta. Il progetto si rivolge alle aziende che, nonostante le difficoltà del momento, stanno valutando investimenti produttivi in macchinari strumentali, utensili, attrezzature. "Fammi sapere a chi vuoi promuovere i tuoi prodotti, dimmi da chi vorresti ricevere le offerte: provvederemo noi a facilitare il contatto". È lo slogan dell'iniziativa che si caratterizza anche per condizioni di finanziamento particolarmente vantaggiose per gli acquisti, grazie ad una linea dedicata definita da Unindustria Bologna insieme alla Cassa di Risparmio di Cento, che ha messo a disposizione un plafond iniziale di cinque milioni di euro. In pratica l'iniziativa funziona così: sulla base di indicazioni mirate ricevute dalle aziende, Unindustria Bologna provvede a favorire l'incontro tra imprese metalmeccaniche associate, interessate da una parte ad acquistare macchinari di ogni genere, dall'altra a venderli. Chi vende dovrà garantire un prezzo dedicato per le imprese as-

sociate e dovrà 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; avrà un costo del finanziamento calmierato dal contributo di almeno il 50% degli interessi complessivi a carico del venditore; avrà la possibilità di accedere ai benefici della Tremonti Ter se l'acquisto è effettuato entro il 30 giugno dell'anno prossimo (sgravio del 50% del valore acquisito sulla base imponibile ai fini Ires). L'iniziativa è partita a settembre e terminerà il 28 febbraio 2010.

"Con questa iniziativa intendiamo facilitare contatti commerciali tra associati - spiega Marco Bettini, presidente del Settore Metalmeccanico di Unindustria Bologna - chi vende dovrà garantire condizioni di assoluto favore e farsi carico di parte degli oneri finanziari. Il coinvolgimento di Cassa di Risparmio di Cento, partner del settore metalmeccanico di Unindustria Bologna, è stato importante per ottenere con tempestività un plafond per finanziare gli acquisti a condizioni di esclusivo favore, che renderanno l'accoglienza di parte degli oneri finanziari non particolarmente gravoso".

il presidente di Unindustria - come numero di imprese ed attività produttive, nonché un grande esempio



Una fase dell'incontro con le aziende associate del circondario imolese al Golf Club "Le fonti" di Castel San Pietro

di sinergie tra le aziende, un modello che Unindustria intende valorizzare". Perché, ha ricordato sempre il numero uno di via San Domenico "L'Associazione è il capannone di fianco alle nostre imprese, la prima porta a cui bussare, l'interlocutore a noi intellettualmente più vicino per confrontarsi, chiedere, trovare supporto, avere soluzioni". Parlando della crisi, che ha investito anche il territorio imolese con pesanti riflessi su alcune importanti realtà locali, Marchesini ha ricordato le azioni difensive messe in campo da Unindustria

sul fronte del capitale umano e delle relazioni sindacali e sul versante dell'accesso al credito. "Il nostro sguardo è però già rivolto alle azioni del dopo crisi che andranno in tre direzioni principali - ha poi aggiunto Marchesini - le sinergie di filiera, che vedranno Unindustria come luogo privilegiato di incontro e dialogo tra piccola e grande impresa; le aggregazioni, per favorire sinergie e reti tra imprese; la cultura tecnica, da valorizzare, promuovere e sostenere in quanto cuore e motore della vasta area della meccanica e di quello che