

**CONVEGNO FIPER :” Verso Expo 2015: la nuova frontiera dell’energia!
Il contributo della filiera biomassa, biogas e biometano all’economia”
Milano 4 Aprile 2014**

INTERVENTO PIER ALDO BAUCHIERO – Direttore Regionale Lombardia Intesa Sanpaolo

**“ACCESSO AL CREDITO PER RETI DI IMPRESE AGRO-ENERGETICHE: ACCORDO
FIPER – INTESA SANPAOLO”**



La strategia di approccio al territorio adottato dalla Direzione Regionale Lombardia di Intesa Sanpaolo ha tra le proprie priorità il sostegno alle filiere, ai distretti e alle reti informali di cui la Lombardia è ricca e che rappresentano realtà di eccellenza in tutti i settori dell’economia regionale.

Pertanto, quando FIPER nell’ambito delle sue funzioni rappresentative e di assistenza tecnico amministrativa per le imprese associate, ha richiesto a Intesa Sanpaolo la disponibilità a collaborare per definire soluzioni finanziarie a favore delle Imprese finalizzate, abbiamo accettato con grande entusiasmo ed è così nato l’accordo del 18 febbraio.

L’accordo con FIPER, oltre al sostegno delle necessità di circolante per le imprese associate, prevede un’offerta di finanziamenti e breve e a medio lungo per tutte le aziende appartenenti alla filiera bosco – legno. Questa decisione si accompagna alla disponibilità da parte della Banca di accompagnare la FIPER, i suoi associati e le aziende della filiera in progetti di aggregazione in rete.

In particolare, nelle filiere del settore agro energetico le necessità delle aziende si possono sintetizzare in pochi punti:

- Efficientare la filiera ottimizzando i processi e conseguendo economie di scala nei costi di produzione e di distribuzione all’interno della filiera stessa;
- Introdurre innovazione di processo e tecnologica;
- Favorire l’aumento delle dimensioni di business.

Uno strumento efficace per giungere a questi obiettivi e trovare supporto finanziario è il contratto di rete in cui le aziende della filiera, pur mantenendo la loro piena autonomia, condividono obiettivi e programmi, si danno regole di *governance* e regolamentano i processi di collaborazione.

Dalla rete esce pertanto un piano industriale che rappresenta lo strumento di dialogo con la banca.

Attraverso il piano industriale (business plan di rete) la banca può svolgere nel tempo anche un ruolo di monitoraggio e raccordo dello sviluppo progettuale. Può aiutare nell’eventuale ricerca/individuazione di partnership commerciali e industriali. Ma soprattutto la Banca integra il piano industriale con gli interventi finanziari adeguati e appositamente studiati per :

- Sostenere investimenti in tecnologia e innovazione di processo;
- Coprire gli sfasamenti nel circolante dovuti a tempi di incasso/pagamento interni ed esterni alla filiera;
- Sostenere investimenti in attività di marketing e di sviluppo commerciale sia nel breve che nel medio termine.

INTESA SANPAOLO È QUINDI A TUTTI GLI EFFETTI PARTNER FINANZIARIO DELLA RETE CHE COLLABORA ATTIVAMENTE AL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI.