

**Continuano con successo i seminari della Bam con i protagonisti del territorio.  
Il seminario “Pmi e scelte strategiche per l'imprenditore: crescere o non crescere?”  
ha registrato circa un centinaio di iscrizioni e si è svolto nella Sala Incontri della Cantina Clavesana**

CARRU' - Ha fatto registrare circa un centinaio di adesioni il seminario organizzato la settimana scorsa dalla Banca Alpi Marittime sul tema **“Pmi e scelte strategiche per l'imprenditore: crescere o non crescere?”**, in collaborazione con “Ersel”, società di Gestione di Patrimoni e l'Associazione “Nord Ovest 2020”.

«Quanto è emerso dagli interventi dei relatori - ha commentato Gianni Cappa, presidente della Banca Alpi Marittime - non ha fatto altro che confermare come i soci ed i clienti della Bam, principalmente piccole e medie imprese, siano fortemente inseriti nel tessuto sociale del territorio e pur operando localmente nei diversi settori imprenditoriali, guardino con molta attenzione al mercato nazionale. Un invito a proseguire lungo questa strada che vede la Banca Alpi Marittime vicina alle loro esigenze, pronta a intervenire per sostenerli proprio in quelle scelte che possano consentire migliorie e ampliamenti di mercato».

L'incontro, proprio per consentire la partecipazione a tutti coloro che si sono iscritti, si è svolto nella Sala Incontri della Cantina Clavesana, che al termine dei lavori ha offerto in degustazione i vini che l'hanno fatta conoscere oltre i confini locali, in Italia ed all'estero.

Molto seguito è stato l'intervento del **professor Paolo Preti (SDA Bocconi)** su: “Il meglio del piccolo: vantaggi e limiti di un modello originale di sviluppo”, che ha proposto due elementi di riflessione.

«Restare fermi - ha spiegato - significa non andare a cercare ispirazione in modelli che non ci appartengono per storia e cultura: l'impresa italiana post-crisi sarà, con tutte le ovvie eccezioni del caso, piccola e non grande, familiare e non “public company”, imprenditoriale e non manageriale, manifatturiera e non terziaria. Senza dimenticare che dietro il successo di un'impresa c'è sempre l'identificazione e la dedizione intelligente dei lavoratori, a tutti i livelli gerarchici, dal più giovane al più anziano, ma fondamentale è il ruolo degli imprenditori. Senza i secondi i primi non hanno motivo d'essere e riconoscere la figura dell'imprenditore può essere utile anche a sottolinearne i doveri sociali, a temperarne l'iniziativa privata nell'interesse della collettività più ampia».

**Mauro Castellano (Direttore di Ersel Investment Club)** è intervenuto sul tema: “Il private equity come strumento di crescita per le Pmi: l'esperienza concreta”. Nel suo intervento ha spiegato come in Italia le Piccole e Medie imprese rappresentino il 99% della realtà imprenditoriale, portando concreti esempi di intervento: «Il private equity - ha aggiunto - è una attività di investimento nel capitale aziendale e deve favorire lo sviluppo professionale e dimensionale creando valore per l'impresa. Tipici casi di intervento possono riguardare il passaggio generazionale, l'acquisizione di competitors, l'apertura di nuovi mercati e lo sviluppo di nuovi prodotti».

**L'avvocato Stefano Grassani, presidente dell'Associazione Nord Ovest 2020** ha invece nuovamente voluto ricordare l'importanza che la scelta del partner bancario riveste per l'impresa, specie quella medio-piccola, per la quale il servizio di prossimità esprime una relazione non solo e tanto geografica ma di vicinanza alle esigenze dell'azienda. In questo contesto, quale che sia la finalità perseguita dall'impresa nel rapporto con la banca (operatività corrente, espansione o consolidamento) il ruolo di Istituti di Credito come le Bcc - di cui Bam fa parte - è centrale per accompagnare l'imprenditore nel raggiungimento dei suoi obiettivi.

Infine l'intervento di **Duilio Macario della Bam**. Ha riassunto come l'Istituto di Credito Carrucese possa agire da supporto per individuare gli strumenti finanziari disponibili a seconda delle esigenze e dei progetti imprenditoriali (ad es. la legge L. 662 meglio conosciuta come "Legge Marcegaglia"). E ancora ha fatto una panoramica dei provvedimenti in campo agevolato che possono essere attuabili per le Pmi in collaborazione con Finpiemonte e Tecnogrande. «Senza dimenticare - ha concluso - che la Bam rappresenti per le aziende clienti e socie, un vero “punto d'incontro” sia per l'attività di consulenza per investimenti a medio e lungo termine, sia per l'assistenza di chi desideri usufruire di attività import/export o investimenti all'estero».