

COMUNICATO STAMPA

Al via il progetto: *“Pluribond Sviluppo Artigiano”*
per il supporto delle PMI Venete.

Genova, 26 febbraio 2021

È entrato nel vivo questa settimana il Progetto *“Pluribond Sviluppo Artigiano”* che vede impegnati il Confidi veneto *“Sviluppo Artigiano”* nel ruolo di co-originator e il Gruppo genovese *“Frigiolini & Partners Merchant”* in qualità di Advisor, Arranger e global coordinator con la controllata *“Fundera”* gestore di un portale di Crowdfunding vigilato da Consob nel ruolo di Collocatore.

Il Progetto, sviluppato con la collaborazione di **Leonardo Nafissi**, riferimento storico per il sistema dei confidi, è riservato ad un primo selezionato gruppo di aziende nella forma giuridica di società di capitali e/o di società cooperative (associate al Confidi), che hanno aderito dopo la fase del *pre-screening* realizzata da F&P sulla base di un processo proprietario. Le aziende sono ubicate in prevalenza sul territorio della Regione del Veneto ma anche in Lombardia.

Il primo obiettivo del Progetto è quello di avvicinare i potenziali emittenti (PMI) al mercato del debito con un approccio di *learning by doing* in cui si *impara facendo*, e non di meno quello di raggiungere progressivamente il maggior numero di investitori *atomizzati* e *diffusi* attraverso la piattaforma di crowdfunding Fundera, talché risulti più facile per gli emittenti diversificare gradualmente le fonti di provvista riducendo al contempo la dipendenza dal sistema bancario tradizionale, soprattutto in un periodo complicato a causa della pandemia.

Le singole emissioni sono comprese fra € 300.000 e € 800.000 e ciò dà origine ad un controvalore aggregato appetibile anche per investitori che non sarebbero stati interessati ad un'unica emissione di importo contenuto. Le durate di ciascuna emissione saranno allineate a quelle previste dal framework emergenziale previsto dal decreto liquidità, per il quale sono state messe in campo le opportune garanzie dello Stato vigenti per tutto il primo semestre 2021.

*“Ci stiamo preparando ad affrontare un anno che presenta ancora problematicità e incertezze – spiega **Mario Borin, Presidente di Sviluppo Artigiano** – e dobbiamo continuare in primis a dare risposte alle esigenze delle nostre associate ed essere pronti, superata la pandemia, a sostenerle in un mondo che ragionevolmente sarà molto diverso da quello pre-covid. Le aziende che erano uscite più robuste e patrimonializzate dalle precedenti crisi del 2008 e 2011-2013, si trovano oggi ad affrontare un fenomeno pandemico globale che sta provocando una severa tensione sulla liquidità. Ci siamo pertanto attivati – prosegue Borin – entrando nel mercato degli strumenti finanziari alternativi e complementari al credito bancario per fornire più soluzioni possibili alle esigenze finanziarie delle imprese, forti delle nostre competenze interne. Abbiamo individuato in Frigiolini & Partners Merchant Srl, leader in questo segmento, il partner con cui condividere questo percorso sinergico che ci permetterà di fornire risposte adeguate alle nostre imprese.”*

*“Dopo anni in cui abbiamo avuto un ruolo quasi profetico sulla finanza complementare (molto spesso tristemente inascoltato) - afferma **Leonardo Frigiolini, Presidente di “F&P Merchant” e AD del Portale di crowdfunding “Fundera”**- ci troviamo oggi di fronte ad un mondo che sta rapidamente cambiando e che sta pian piano raccogliendo quella faticosa semina dialettica fatta negli anni passati*

dimostrando di aver (almeno sommariamente) compreso che la diversificazione delle fonti non è mai una questione di “prezzo” bensì di “accreditamento”, di “visibilità”, di “accesso” alla comunità finanziaria, il che sottende una visione strategica imprescindibile (e improcrastinabile) per TUTTE le imprese, nessuna esclusa, ciascuna ovviamente nella giusta misura e sulla base del singolo merito. Le principali abilità presenti oggi sul mercato (e in questo senso va il nostro plauso agli amici di Sviluppo Artigiano che hanno deciso senza indugio di entrare in partita, forti delle competenze interne e del presidio del territorio che li caratterizza) hanno quasi l’obbligo di aggregarsi intorno ad un progetto, creando una filiera di competenze che adotti un approccio non solo finanziario ma anche e soprattutto culturale, per aiutare le imprese ad entrare ordinatamente ed efficacemente nella comunità finanziaria “allargata” soprattutto se si tratta di PMI. La pandemia ha in qualche modo accelerato i tempi di reazione e di intervento ed il commitment delle imprese, e se in passato per queste ultime poteva essere semplicemente un’opportunità (per certi versi suggestiva) intraprendere un graduale e progressivo percorso di avvicinamento ai mercati, oggi è divenuta una necessità non ulteriormente differibile nel tempo, di carattere strategico e da realizzare in fretta. In questo senso il lavoro di squadra con i nostri molteplici e qualificati partners istituzionali, fra cui Sviluppo Artigiano, e il non trascurabile supporto offerto dalle garanzie dello Stato rappresentano i punti di forza all’interno della nostra cassetta degli attrezzi.”