

la VOCE di ROVIGO

Redazione: piazza Garibaldi, 17 - Rovigo
Tel. 0425.200.282 Fax 0425.422584
e-mail: redazione.ro@lavocce-nuova.it
www.lavocceirovigo.it

nuova

*abbinamento facoltativo "Camminate per tutta la famiglia" Vol. 1-2-3-4 (non vendibile separatamente) a euro 8,80 + costo del quotidiano

Anno XIII, Numero 233 - € 1,20*
Domenica 25 Agosto 2013

il quotidiano del Polesine

L'INTERVISTA La ricetta della neopresidente di Ascom-Confcommercio di Rovigo Grandi: "Formazione e credito anti crisi"

In cantiere a settembre "Vetrine in strada" a Badia, ma partiamo con l'Euromercato

di Donato Singaglia

E' la prima donna a ricoprire il prestigioso ed oneroso incarico di presidente dell'Ascom-Confcommercio della provincia di Rovigo. **Elena Grandi**, 44 anni, laurea in Scienze Geologiche all'Università di Ferrara, è stata eletta presidente dei commercianti polesani nel marzo scorso. Vanta un curriculum di tutto rispetto: una pluriennale esperienza, dal 1993 al 2001, come capoarea Emilia-Romagna per Calzedonia e responsabile sviluppo e marketing dal 1996 al 2000. Dal 2002 è titolare di negozi multimarca di abbigliamento donna a Rovigo. E' consulente aziendale e formatore aziendale. E' anche consigliere di Confidi Veneto. Nonostante gli impegni professionali, Elena Grandi riesce a coniugare il lavoro e la famiglia. Sposata, ha due figli di 7 e 14 anni. "Spero - dice la neo presidente dell'Ascom - di riuscire a trasmettere a chi mi sta vicino l'importanza dell'amore per la propria terra, l'umiltà e l'impegno per raggiungere i propri obiettivi, la negazione dei pregiudizi insieme al fatto di ricercare ogni giorno qualcosa di cui gioire".

Elena Grandi ha un credo che ha improntato ogni sua azione e scelta e che, sicuramente, sarà uno dei pilastri della sua presidenza all'Ascom. "Non arrendersi mai all'evidenza dei fatti - spiega - ma scavare per ricercare il meglio di ogni individuo".

Agli interessi, che spaziano dalla chimica agli elementi di filosofia greca, incentrandoli sempre sulla ricerca della ragion d'essere, aggiunge l'hobby per le scarpinate in montagna d'estate e lo sci d'inverno, per ricaricare lo spirito dallo stress quotidiano ricongiungendosi con la natura.

Presidente Grandi, che futuro intravede per il settore del commercio?

"Penso sinceramente che il commercio come lo abbiamo visto e considerato negli anni Novanta vada rivisto completamente. Da un'analisi accurata, che abbiamo avuto modo di studiare con Confcommercio nazionale, si evince che le modalità di operare del terziario devono evolversi insieme alla società. Mi spiego: se l'età media in Italia avanza, dovremo inventare attività commerciali in grado di assistere il cliente, di seguirlo con compe-



Elena Grandi, Presidente di Ascom-Confcommercio

tenza anche dopo l'acquisto di un Ipad, per insegnargli come usufruire al meglio delle nuove tecnologie e renderlo indipendente nell'utilizzo quotidiano. Se vogliamo che il piccolo imprenditore, che rappresenta la maggior parte dei nostri soci, continui ad esistere, dobbiamo seguirlo nella sua formazione, essere attenti al suo piano d'impresa, per suggerirgli, sia nella fase di start up, che in quella di prosecuzione dell'attività, di controllare i piani finanziari e economici, di poter integrare l'offerta commerciale con servizi per lui più remunerativi e più interessanti per la clientela a cui si rivolge".

Gli ultimi dati della Camera di Commercio evidenziano come anche per il 2013 non si vedrà la luce in fondo al tunnel. Quali interventi ritiene urgenti per dare una boccata d'ossigeno alle attività commerciali?

"Ritengo che il dovere dell'associazione sia quello di ricercare strumenti utili al proprio socio per intervenire al fine di rendere la propria struttura idonea a reggere nell'immediato la crisi epocale che stiamo vivendo. Mi riferisco, in particolare, alla ricerca del credito agevolato, all'analisi strutturale delle aziende e soluzioni alternative, utilizzando anche figure come i temporary manager, che ci offre il nuovo Protocollo Polesine della Regione Veneto. Occorre un progetto di analisi dei consumi aziendali che si possano eliminare, creando reti d'impresa temporanee per beneficiare di convenzioni e condizioni favorevoli ora riservate solo alle imprese con "grandi numeri". Ma bisogna guardare anche

avanti. Per questo è necessario proiettare aziende ed attività commerciali verso il 2015, aiutandole a programmare interventi a medio e lungo raggio, affinché siano in grado di cavalcare l'onda della 'ripresca della domanda interna' che auspichiamo la politica non ostacoli con ulteriori tasse o balzelli burocratici".

E poi?

"La lungimiranza e la programmazione devono diventare caratteristiche insite in ogni legge e regolamentazione che deve essere applicata alla comunità. Inoltre, dobbiamo richiedere uno sforzo ingente alla politica locale affinché ritorni a prendere in considerazione, come si faceva in passato, l'indotto che porta il commercio nei centri città: abitazioni sempre più periferiche sono costi sempre maggiori per gli allacciamenti pubblici, di Enel, gas, acquedotti, di vigilanza in zone sempre più lontane dai centri, di giovani che vengono delocalizzati in aree sempre più distanti dal centro senza visibilità per i genitori. Sono temi sociali che sempre più

spesso tutti dimentichiamo. I soci vanno aiutati a far rispettare l'egida del 'buon padre di famiglia'. Mentre chiedo a Comuni e Province che troppo spesso inseriscono inutili restrizioni senza una governance etica, mi riferisco in particolare alle fiere e sagre paesane e di quartiere, di abbandonare richieste assurde che aumentano i costi per gli imprenditori senza portare beneficio alcuno alla comunità".

Recentemente lei è entrata a fare parte del consiglio di Confidi Veneto. In che modo intende rappresentare le istanze dei commercianti dentro il consorzio?

"Il ruolo dei Confidi oggi è estremamente importante in quanto strumento indispensabile di sostegno alle Pmi per l'erogazione del credito. I Consorzi Fidi stanno

assumendo, in questi ultimi tempi, un 'ruolo sociale', una sorta di assistenza diretta alle aziende che stanno soffrendo in maniera drammatica per la mancanza di liquidità. Per quanto mi riguarda l'impegno nei confronti dei nostri imprenditori associati sarà quello di dare loro tutti i supporti necessari, attraverso gli uffici della Associazione, nelle predisposizione della documentazione necessaria per ottenere i finanziamenti. Tale assistenza si è rivelata indispensabile in almeno tre situazioni particolarmente delicate che sono state risolte in modo positivo a favore delle nostre aziende. Vorrei, infine, ricordare il positivo apporto fornito dalla Camera di Commercio di Rovigo che ha previsto nel proprio bilancio risorse finanziarie a sostegno delle imprese polesane che si rivolgono al Confidi".

Fin qui il problema del credito, ma quali iniziative sta mettendo in cantiere Ascom a sostegno delle proprie Pmi?

"Al rientro delle ferie partiremo subito con l'iniziativa di Euromercato che si terrà a Rovigo dal 30 agosto al primo settembre, augurandomi che siano mantenute le migliaia di visitatori che da sempre accompagnano tale manifestazione. Un lungo week end che oltre a coinvolgere gli

campionaria che vedrà le nostre aziende esporre i propri prodotti al Censer. Attraverso la società di servizi al rientro dalle ferie sono previste una serie di iniziative formative gratuite che saranno realizzate nei prossimi mesi, dedicate alla sicurezza sul luogo di lavoro e soprattutto alla problematiche legate all'erogazione del credito, vera spina nel fianco per i nostri imprenditori".

Gli istituti di credito sono nell'occhio del ciclone per le pesanti restrizioni nell'erogazione dei finanziamenti, che hanno contribuito ad aumentare gli effetti pesanti della crisi. Cosa chiedono i commercianti al mondo bancario?

"Serve con urgenza una sferzata di fiducia per le nostre aziende. Non si può chiedere ad un utente che ha sempre pagato quanto richiesto dalla banca compresi i tanti balzelli aggiunti, di rientrare senza deroghe o con soluzioni flessibili da fidi o mutui che oggi rappresentano la sopravvivenza dell'azienda e dei propri dipendenti. Gli istituti di credito spesso dimenticano che se chiude un'attività, sia il titolare che i dipendenti vanno ad ingrossare le fila della disoccupazione, perchè i nostri associati sono i piccoli imprenditori, e vivono costantemente con i propri collaboratori. Fortunatamente le

■ "Serve uno sforzo maggiore da parte delle Bcc del territorio
Il ricorso a Cofidi Veneto è indispensabile per le Pmi"

nostre Cooperative di garanzia sostengono ancora i soci. Devo però sottolineare che spesso le coperture di garanzia dei confidi alle banche non sono sufficienti, e si è costretti a richiedere affidamenti ai parenti più prossimi. Al Credito Cooperativo, in particolare, proprio per la sua peculiarità di essere banca del territorio e in virtù del fatto che i suoi dirigenti e amministratori conoscono molto bene le nostre aziende e i nostri imprenditori, credo che un ulteriore sforzo e una maggiore disponibilità ad erogare le somme necessarie alla sopravvivenza delle nostre piccole e medie imprese sia non solo possibile ma indispensabile per salvare il comparto ed il tessuto socio-economico della provincia di Rovigo".