Associazione Industriali Cremona

di Claudio Barcellari

Quando la consulenza è al top «Noi un sostegno alle PMI»

TRA ECONOMIA E FINANZA

La Corbari & International Trade Partners offre vari servizi e aiuta ad accedere alle opportunità del mercato internazionale

Alessandro Corbari è il socio fondatore della Corbari & International Trade Partners, dopo 25 anni di esperienza in gruppi bancari internazionali. La società nasce con lo scopo di supportare le PMI con una consulenza di Finanza Strategica sia nella pianificazione ordinaria (anche di investimenti consistenti) sia nella gestione delle commesse sui mercati internazionali. Corbari collabora con un ampio ventaglio di partner (Banche, Fondi di debito non bancari, Assicurazioni all'esportazione pubbliche e private, società di trading), inserito in un network che mette a disposizione delle imprese del territorio cremonese. Il suo approccio è riassunto nel motto: global to local. Il focus è arrivare, tramite la finanza alternativa, a scopi non raggiungili con il sistema tradizionale. Due esempi: comprare beni strumentali con polizze assicurative a lungo termine e vendere concedendo ai clienti una dilazione come vantaggio competitivo.

Come è nata la Corbari & International Trade Partners? Quali sono le sue finalità?
«Dopo tanti anni in ruoli manageriali in multinazionali bancarie della finanza, ho sentito il bisogno di ritornare alla mia città e creare qualcosa di mio: ho costituito questa società per provare a condividere le mie esperienze acquisite sui mercati internazionali con gli imprenditori del territorio. Partendo da questo background, mi sono chiesto: quanto l'imprenditore di aziende medio piccole conosce tutte le tecnicalità extra-bancarie che potrebbe avere a disposizione? Muovendomi su questo binario, sto raccogliendo delle belle soddisfazioni raccogliendo la fiducia più intima delle imprese. Mi vien sempre più richiesto un affiancamento nella direzione strategica aziendale, con mandati a lungo termine».

La dimensione di internazionalità, quindi, fa parte del Dna della sua società. C'è un partner internazionale che, in questo momento, spicca sugli altri?
«Non farò un nome e un cognome. Un partner a cui prestare attenzione è il mondo assicurativo, ad esempio. Accade, più frequentemente di quanto si pensi, che i clienti stranieri che comprano beni strumentali richiedano dilazioni di pagamento. E per l'esportatore italiano, l'eventuale soluzione diventa un'opportunità commerciale. Anziché forzare a pagare in anticipo, possiamo interloquire con SACE e permettere al nostro cliente di pagare con un differimento anche di anni. E non solo con SACE; lo stesso discorso vale anche per le polizze private. La Cina si muove spesso in questo modo: i cinesi sfruttano spesso la carta del "vendor financing" come leva commerciale per vendere di più. Vorrei che anche gli imprendiotori italiani conoscessero queste metodologie di vendita per esser piu efficaci, per creare piu pil, che porta occupazione ed energia positiva».

Quali sono i suoi motivi di maggior orgoglio?
«Sicuramente, in prima posizione, il fatto di avere trasformato il mio sogno in realtà. Sono partito con il concetto del global-to-local: sfruttare le conoscenze globali e provare ad importarle nella realtà locale. Questo modus operandi mi sta consentendo di entrare nel cuore delle aziende. Col passare del tempo, l'aiuto al cliente è più sistematico, e con la crescente fiducia mi vien anche proposto di entrare nei CDA o nei Comitati Direzionali. Impensabile fino a tre anni fa, quando lavoravo in banca. Son aumentati esponenzialmente gli stimoli: se entro in relazione con gli imprenditori, insieme possiamo costruire molto di più, riempiendo il gap di competenze che in questo momento il mercato mostra. Ho avuto l'onore di diventare Partner di Elite/Borsa Italiana, facendo relatore in eventi e webinar dedicate a tematiche di finanza alternativa».

Alessandro Corbari in un viaggio di lavoro a Sidney ai tempi di Credit Agricole Italia
A sinistra impegnato in una testimonianza ai giovani della Libera Università di Castellanza

«Sono partito dal concetto global-to-local e sto provando a trasformare il sogno in realtà»

«Le parole chiave della società sono prudenza serietà esperienza e territorialità»

C'è, invece, qualcosa che si può migliorare?
«Sì, per definizione. Il limite attuale della società è la scalabilità dell'offerta. Al momento, la struttura è molto legata alla mia persona, che decodifica gli input e li fa pervenire ai partner giusti. 'Tu mi dici di che cosa hai bisogno e io ti faccio parlare con il super specialista, che sia a Singapore o ad Algeri'. Questo modello soffre i limiti della persona fisica. Come rendere scalabile questa dimensione, gestendo 100 richieste anziché 10? Non ho ancora una risposta. Una soluzione potrebbe essere quella di creare una struttura che abbia una base operativa fatta di esperti che contribuiscano a decodificare gli input; oppure sfruttare sistemi di business analytics o di intelligenza artificiale. Sogno, un giorno, di poter condividere la mia esperienza con un sistema digitale che raccoglie tutta una serie di informazioni – e ce ne sono a miliardi in rete- e le rielabora e decodifica a favore delle PMI».

Parliamo delle PMI. Secondo la sua esperienza oggi di cosa ha bisogno un piccolo o medio imprenditore?
«Parlando di finanza, al tavolo dell'imprenditore medio ci sono, tipicamente, la banca e il commercialista. La possibilità che banca e commercialista insieme ti diano il 100% della consulenza non sempre si realizza. La banca ha un suo percorso di vendita, il commercialista ha la sua zona di competenza molto specialistica. Raramente questi due attori offrono una visione d'insieme completa: magari un giorno sarà così. Senza volerlo, quindi, si crea una zona vuota di bisogni non soddisfatti. In questo 'buco' occorre trovare soluzioni, che saranno un giorno indispensabili per la sopravvivenza delle PMI».

Le quattro parole chiave della sua società sono prudenza, serietà, esperienza e territorialità. Sono un autoritratto professionale?
«Sicuramente. Poi, vista la conformazione dell'azienda, è naturale che c'entri molto anche la mia vita privata. Di questi quattro valori, per me, vorrei sottolineare il concetto della territorialità. Amo la mia città e non voglio allontanarmene».