

# I Personaggi del ROMA



di Mimmo Sica

## Ivan Ghilardi, il signore degli incentivi

«La più grande soddisfazione è aiutare le imprese a crescere»

**I**van Ghilardi (nella foto) è laureato in economia aziendale. È l'amministratore unico di Inglobal Financial Service ed è esperto in fondi europei con master in europrogettazioni e qualifica di project management.

«Sono nato in un quartiere della periferia di Napoli da una famiglia della media borghesia, come ce ne sono tante nella nostra città. Fin da piccolo ho avuto due passioni: il violino e il calcio, che ho praticato fino alle giovanili di serie C. Non amavo troppo studiare più dello stretto necessario, e gli insegnanti mi definivano un alunno intelligente che poteva rendere più di quanto faceva. Avrei voluto fare il Conservatorio, ma poi decisi che sarebbe stato meglio frequentare una scuola in grado di garantirmi un immediato inserimento nel mondo del lavoro e così scelsi l'Istituto Tecnico Industriale, su consiglio di mia madre, con indirizzo domotica che era una novità assoluta a quei tempi. Sono stato uno dei primi dieci diplomati in Italia con questa specializzazione. Ma la tecnologia per la casa "intelligente" adottata dalla B Ticino offriva prodotti destinati a un segmento di mercato di nicchia, al quale facevano riferimento persone con elevato censo, residenti quasi esclusivamente nel Nord Italia. Avrei potuto tentare la fortuna in quel settore solo se mi fossi trasferito in Lombardia, ma proprio non me la sentivo di abbandonare la mia città. Intanto, durante gli ultimi anni di scuola, senza alcun motivo preciso, la mia attenzione era stata attratta dai quotidiani che trattavano economia e finanza, in particolare "Il Sole 24 ore". Decisi di iscrivermi al corso di laurea in economia aziendale e l'interesse diventò passione. Contemporaneamente, per avere una certa indipendenza economica e contribuire anche al mantenimento agli studi, feci domanda per accedere al servizio civile universale».

**Che cos'è?**

«È la scelta volontaria di dedicare alcuni mesi della propria vita al servizio di difesa, non armata e non violenta, della Patria, all'educazione, alla pace tra i popoli e alla promozione dei valori fondativi della Repubblica italiana, attraverso azioni per le comunità e per il territorio. Si svolge presso una serie di enti convenzionati con il Dipartimento per le politiche giovanili e il servizio civile universale della Presidenza del Consiglio dei ministri. Vinsi il concorso ed entrai nell'Avog, Associazione di volontariato Guanelliano che si dedica dal 1995 al servizio delle persone in difficoltà secondo lo spirito del beato Luigi Guanella. Mi occupavo dei ragazzi a rischio sul territorio di Miano e Scampia e del recupero dei carcerati che l'Avog aveva in affidamento per prepararli al reinserimento sociale, una volta terminata la detenzione».

**Quanto tempo è rimasto nell'Associazione?**

«Terminato l'anno di servizio civile, fui assunto come responsabile del personale e ci sono rimasto per cinque anni. La retribuzione non era alta ma è stata una grande palestra di vita e di lavoro che mi ha formato moltissimo. Durante quel periodo presi la laurea triennale in economia aziendale».

**Dopo che cosa ha fatto?**

«L'impegno nel sociale mi aveva conquistato e provai a dare il mio contributo in un ambito territoriale più vasto. Mi candidai come consigliere della Municipali-



tà Stella-San Carlo all'Arena. Fui eletto e nominato presidente della commissione Ambiente e Sviluppo del territorio. Avevo solo 23 anni e sedevo nel Consiglio della municipalità più grande d'Europa con i suoi 110mila abitanti. Ho avuto la grande soddisfazione di aver fatto introdurre la raccolta differenziata a Napoli per la prima volta nella mia municipalità. Contemporaneamente avevo iniziato ad interessarmi di finanza agevolata».

**Cioè?**

«La finanza agevolata racchiude tutti gli strumenti finanziari usati dal legislatore per favorire la concorrenza e la competitività tra le imprese già in attività, ma anche per supportare la nascita di nuove realtà imprenditoriali. Queste misure possono essere intraprese a livello comunitario, nazionale, regionale o anche locale, e di fatto aiutano le imprese a reperire le risorse finanziarie di cui hanno bisogno ma a condizioni più vantaggiose, in modo da supportarne lo sviluppo economico. Ci sono casi in cui il legislatore, attraverso specifici bandi o norme, eroga contributi a fondo perduto, che non prevedono cioè restituzione del capitale o pagamento degli interessi. Per riuscire ad ottenere questi fondi occorre però affidarsi a un consulente esperto nel settore in grado di definire un progetto».

**Qual è stata l'occasione che l'ha intro-**

**dotta in questo "mondo"?**

«Ero laureato da poco, e un mio caro amico mi chiese di aiutarlo ad aprire un'attività commerciale ricorrendo a finanziamenti agevolati previsti dalla legge. Per accedere a quel beneficio occorreva redigere il progetto dell'attività. Studiai la normativa, misi a punto il progetto e il mio amico lo presentò a Invitalia, l'Agenzia governativa nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, una Spa partecipata al 100% dal ministero dell'Economia e delle Finanze. La domanda fu accolta e il mio amico ottenne il finanziamento. Quel risultato determinò la vera e propria svolta della mia vita professionale».

**E poi?**

«Il mio amico mi presentò un altro suo amico che ottenne anche lui il finanziamento. Fu l'inizio del passaparola che mi consentì di aprire lo studio al Centro direzionale con la partita Iva, e sempre con percentuali altissime e da record di ottenimento dei finanziamenti. Poi decisi di ricorrere anche al coworking, che implica la condivisione con altre persone di un ambiente di lavoro, spesso un ufficio, mantenendo un'attività indipendente, e scelsi di aprire una sede a Bruxelles».

**Perché proprio questa città?**

«Una necessaria e opportuna scelta strategica. A Bruxelles ha sede il Parlamento

europeo che delibera sullo stanziamento dei fondi dell'Unione europea. È questa la città dove si fa l'attività di lobby».

**In cosa consiste?**

«I lobbysti rappresentano alle istituzioni pubbliche interessi particolari tesi a favorire, nei processi decisionali, le scelte di introdurre, modificare o eliminare specifiche regole che disciplinano un mercato. Le istituzioni, in quanto regolatrici del mercato, effettuano scelte discrezionali, cioè scelte politiche, che inevitabilmente incidono sulle condizioni di imprese, consumatori ed utenti di quel mercato. L'attività di lobbying si propone di arricchire quei processi decisionali, facendo sì che le istituzioni dispongano di elementi sufficienti per valutare implicazioni e conseguenze di tutte le opzioni di intervento».

**Quando ha modificato lo status giuridico della sua attività?**

«L'anno scorso ho costituito l'Inglobal Financial Service srl, una società di consulenza aziendale specializzata nei finanziamenti agevolati e negli incentivi alle aziende. In pratica, aiutiamo le aziende a crescere realizzando opportuni progetti di sviluppo recuperando ove possibile le risorse attraverso i bandi e le opportunità di incentivi messi a disposizione a livello regionale, nazionale e comunitario. Ho una squadra di quattro collaboratori. Li ho scelti giovani perché ho voluto formarli personalmente».

**Quanti clienti ha?**

«Attualmente il nostro portafoglio è composto da 500 clienti privati. Sono prevalentemente in Campania ma operiamo anche a Milano e Firenze. Siamo presenti nel pubblico perché abbiamo 40 convenzioni con altrettanti Comuni ai quali forniamo consulenza e progettazione quando hanno bisogno di ricorrere a finanziamenti agevolati per costruire o ristrutturare opere pubbliche. Pensiamo a un palazzetto dello sport oppure a un museo virtuale. Recentemente abbiamo aperto un sportello a Marina di Camerota in partnership con il Consorzio Cilento di Qualità. Il Cilento è un territorio importante perché pieno di storia, di aziende agricole e di strutture turistiche ricettive. Il turismo in questo momento è "l'argomento" chiave della finanza agevolata. Anche il Pnrr lo considera un settore privilegiato».

**I suoi interessi sono rivolti anche all'alta moda maschile. Perché?**

«Vestire bene è stato sempre un mio palino. Ritengo che questa mia attenzione cominci a coinvolgere tanti altri uomini. Non credo che a fronte di una domanda crescente ci sia un'offerta di mercato adeguata. Perciò ho voluto aprire una boutique a Marano con marchi importanti e annessa una sartoria in grado di confezionare abiti su misura di alto livello. L'abbiamo aperta lo scorso ottobre e la gestisce mia moglie Nunzia. L'ho concepita come un negozio dinamico dove al piano terra c'è la boutique e la sartoria, e a quello superiore un terrazzo dove organizzare eventi sempre legati all'alta moda maschile».

**Quali sono gli obiettivi a medio termine?**

«Aprire sedi a Milano, Firenze e Roma, e poi trasformare la società in una Spa quotata in Borsa».

**Il segreto del suo successo?**

«Sono una persona che crede fermamente in quello che fa e questo mi dà la forza di affrontare nuove sfide alzando sempre più l'asticella».