

2.3.1 Il rischio d'impresa

A monte di ogni iniziativa imprenditoriale privata troviamo il rischio d'impresa che, sebbene sia da considerarsi a carattere universale, può essere percepito ed affrontato diversamente da Stato a Stato, da regione a regione sulla base della cultura imprenditoriale sviluppata e vigente in quel determinato territorio. Il rischio d'impresa infatti non è altro che il rischio per l'imprenditore di non riuscire con successo nella propria idea e di conseguenza fallire anche sotto l'aspetto economico-finanziario. L'assetto di un sistema finanziario, definito come articolazione di relazioni che intercorrono tra intermediari, investitori, mercati e imprese di un territorio, è fortemente collegato alla percezione del rischio d'impresa, in quanto condiziona la propensione dell'imprenditore a rivolgersi a finanziatori esterni per soddisfare il proprio fabbisogno finanziario. Le politiche pubbliche, anche comunitarie, devono allora essere capaci di correggere il sistema finanziario, anche regionale, in modo tale da renderlo il più corrispondente possibile alle peculiarità economico-sociali presenti in un determinato "sistema produttivo locale".

In termini generali, la difficoltà a reperire finanziamenti esterni è tanto maggiore, quanto più piccola, più recente e più innovativa è l'impresa che ne fa richiesta.

Una microimpresa, un'impresa artigiana o composta da pochi dipendenti non è certamente sinonimo di trasparenza e garanzia. Inoltre, un'impresa di questo tipo è il più delle volte contraddistinta dalla conduzione a carattere familiare. Sebbene la presenza di una famiglia che ricopra sia la proprietà che la gestione non sia da considerarsi completamente negativa, questa situazione comporta vantaggi ma anche svantaggi. Accanto ai punti di forza intesi come presenza di una forte funzione di indirizzo e di coordinamento delle attività di *business* e una forte identificazione nella missione aziendale, esistono contemporaneamente dei punti di debolezza che riguardano principalmente la gestione della funzione finanziaria, in quanto attività estranea alla dimensione produttiva e commerciale. Queste due funzioni, strettamente collegate all'idea imprenditoriale, si conciliano meglio alle prerogative del piccolo imprenditore, soprattutto se questi opera nel

settore manifatturiero. In particolare, la completa sovrapposizione fra le vicende della famiglia e le vicende dell'impresa, la limitata competenza e articolazione della funzione finanziaria nell'ambito della struttura organizzativa aziendale della piccola impresa (soprattutto italiana) e il suo posizionamento marginale rispetto alle altre funzioni aziendali, fanno sì che le risorse manageriali e il governo della funzione finanziaria non siano strutturate in modo pianificato, ma solamente episodico. Infatti, nelle PMI è altresì raro incontrare una funzione finanziaria chiaramente individuata e governata da un direttore finanziario autonomo e distinto dalla direzione generale.

Una *start-up* o un'impresa che non abbia una storia sufficientemente consolidata non è certamente percepita come sinonimo di garanzia e affidabilità. Oltre alle difficoltà da affrontare in fase di sperimentazione iniziale relative alle difficoltà nella valutazione dell'idea, la nascita di una *start-up* passa anche attraverso il successo nella ricerca di finanziamenti oltre a quelli direttamente investiti dall'imprenditore. Un particolare tipo di investitore privato, idoneo a sostenere l'impresa nelle fasi iniziali di *early stage* è il *business angels*. Per oltrepassare l'ostacolo "giovinezza", una *start-up* dovrebbe dunque poter far affidamento su politiche pubbliche specifiche che ne limitino gli svantaggi.

Un progetto innovativo, che vada ad introdurre nel mercato un nuovo prodotto o un nuovo modo di produrre i prodotti già esistenti, e che faccia applicazione di conoscenze scientifiche o nuove tecnologie, è caratterizzato da un'elevata redditività attesa che corrisponde a una altrettanto elevata assunzione di rischio. Il prodotto innovativo che arrivi fino alla fase di commercializzazione conseguirà infatti un'elevata redditività in virtù del vantaggio competitivo che questa innovazione farà conseguire all'impresa. Tuttavia, il passaggio dalle fasi di ideazione e di realizzazione del progetto a quello successivo di sviluppo e commercializzazione, può risultare particolarmente selettivo e, essendo elevata la probabilità di abbandono del progetto, l'avventura imprenditoriale può concludersi non di rado, con la perdita del capitale investito.

Le tre particolari situazioni, talvolta sono presenti anche congiuntamente, come nei casi delle "start-up innovative", che per forza di cose si configurano come

micro o piccole imprese. L'aspetto dell'accesso al credito, in condizione di coesistenza dei tre ordini di vincoli descritti, risulterà ancora più problematico poiché incontrerà una minore disponibilità da parte dei creditori a finanziare quelle imprese contrassegnate dalla piccola dimensione, dalla recente costituzione e dagli investimenti principalmente rivolti nelle attività immateriali – quali sono quelle collegate agli investimenti in ricerca e sviluppo – rispetto agli investimenti tradizionali in immobili, impianti e macchinari.

2.3.2 La tassazione

Altro vincolo significativo che influisce sulla disponibilità ad avviare un'impresa, è l'aspetto della tassazione. Chiaramente non si tratta di giudicare sui diversi livelli di tassazione presenti sul reddito d'impresa nel panorama europeo, in quanto non si discute sulle diverse politiche economiche portate avanti dai singoli Stati europei. L'accento viene posto su un carattere presente in numerosi sistemi economici europei: la struttura delle aliquote sul reddito di impresa. Queste, così come sono strutturate nei diversi stati europei, vanno a favorire il ricorso all'indebitamento dell'impresa a scapito di una sua maggiore capitalizzazione. Il meccanismo di maggiore incidenza degli oneri fiscali sul capitale investito inizialmente, è particolarmente gravoso per quelle imprese giovani o innovative, per le quali l'autofinanziamento rappresenta, ancor più che per le imprese tradizionali, una forma indispensabile di finanziamento. In alternativa, secondo il parere di molti analisti, al fine di sviluppare un progetto innovativo, la forma di finanziamento più idonea a integrare il capitale apportato dall'imprenditore è l'investimento di capitali di rischio da parte di *venture capitalist* sia privati che pubblici. Tale constatazione, sebbene auspicabile, contrasta con quello che in realtà è il comportamento dell'imprenditore di un'impresa innovativa e cioè il fatto che egli difficilmente è disposto a rendere trasparente l'informazione sul contenuto innovativo in quanto vedrebbe diventar pubblica quella conoscenza che costituisce il principale vantaggio competitivo. L'altra faccia della medaglia di questo comportamento è il venir meno, da parte dell'imprenditore, di un'informazione adeguata sulla qualità del suo progetto e

quindi una maggiore diffidenza da parte dei potenziali finanziatori del progetto. In tale circostanza, allora sembrerebbero esserci fondate ragioni per ritenere che nella fase di innovazione, l'estrema incertezza dei risultati attesi renda particolarmente difficile il ricorso a finanziamenti esterni e che pertanto l'innovazione sia strettamente vincolata alla disponibilità di risorse proprie dell'imprenditore. Consci di questo ragionamento, allora dovrebbero essere le istituzioni pubbliche ad intervenire cercando di mitigare la perplessità degli investitori istituzionali o facendosi carico di iniziative incoraggianti la disponibilità di capitale di rischio, promuovendone la prassi economica e provvedendo a ideare fondi appositi da destinare a tali misure.

Sul versante della tassazione, anche l'apporto di capitale di rischio risulta poco conveniente in quanto soggetto alla stessa tassazione del capitale direttamente investito dall'imprenditore. Questa è una delle principali motivazioni della limitata disponibilità di *venture capital* nel sistema economico-finanziario europeo.

2.3.3 I mercati finanziari

Infine, un ultimo ostacolo di natura finanziaria è riferibile all'opportunità, anche, per le PMI di raccogliere finanziamenti tramite il ricorso ai mercati finanziari. Pur ammettendo che una PMI riesca a soddisfare i requisiti di capitale, trasparenza e informazione necessari per la quotazione in borsa, i limiti rimangono molto forti. In primo luogo, i costi fissi della quotazione sono elevati e quindi difficilmente sopportabili per una impresa di piccole o medie dimensioni. Inoltre, la maggiore difficoltà a negoziare i titoli nei mercati per le piccole e medie imprese, come testimoniato da esperienze estere oltre che nazionali, comportano l'innalzamento del rischio di liquidità. A fronte di tali limitazioni, è stata adottata a partire dal '99 in Italia⁵⁴ e dal 2005⁵⁵ in Europa, la c.d. "*securitisation* dei

⁵⁴ In Italia l'operazione di securitisation è stata introdotta con la Legge 30 aprile 1999, n.130 "Disposizioni sulla cartolarizzazione dei crediti" pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 111 del 14 maggio 1999.

⁵⁵ In Europa l'operazione di securitisation è stata introdotta nell'ambito del periodo di programmazione 2007-2013 in seguito all'adozione da parte della Commissione europea in data il

crediti” (detta anche cartolarizzazione dei crediti) che permette, tramite una complessa operazione economica tra vari soggetti economico-finanziari – imprese, banche e società finanziarie - , alle PMI di accedere al mercato dei capitali che, come già spiegato, difficilmente raggiungerebbero se si muovessero individualmente. Il costo del credito che la PMI riesce ad ottenere da un’operazione di questo tipo è infine, concorrenziale rispetto ai tradizionali strumenti di finanziamento bancari, senza dover fornire l’obbligo di garanzie reali o personali. Un’iniziativa esclusivamente nazionale in campo finanziario riguarda il lancio di una nuova tipologia di reperimento di capitali di rischio per le imprese italiane avvenuta nel settembre 2007: il Mercato Alternativo del Capitale (MAC). Si tratta di un nuovo mercato gestito dalla Borsa Italiana e disegnato su misura per le esigenze delle imprese italiane, che essendo mediamente più indebitate delle equivalenti aziende del resto della comunità europea, potranno rivolgersi per trovare nuovi soci e capitali da investire nel loro progetto di impresa. Gli aspetti particolarmente vantaggiosi di questa nuova iniziativa, così come lanciata sono diversi: non è prescritta una dimensione minima, il costo di ammissione è relativamente contenuto (circa 50.000 euro), permette di aumentare la dotazione di capitale senza imporre vincoli all’autonomia dell’imprenditore, in quanto prevede il solo ingresso nel capitale di soci di minoranza, (a differenza dello strumento del *private equity*⁵⁶, maggiormente invasivo), valorizzerà i progetti d’investimento a medio e lungo termine, essendo aperto esclusivamente alla domanda degli investitori professionali e per lo stesso motivo lo sviluppo di fondi specializzati per l’investimento in piccole e medie imprese - oggi ancora poco presenti nel mercato italiano, godrà di maggiore liquidità e infine, potrà essere

6 aprile 2005 della proposta di Decisione del Parlamento europeo e del Consiglio per dar vita a un Programma quadro per la Competitività e l’Innovazione (CIP) per il periodo 2007-2013.

⁵⁶ Il *private equity* rappresenta uno strumento di finanziamento mediante il quale un investitore apporta nuovi capitali all’interno di una società (target) che presenta un’elevata capacità di generare flussi di cassa costanti e altamente prevedibili. L’investitore, in seguito disinvestirà realizzando così una plusvalenza dalla vendita della partecipazione azionaria. Gli investimenti in *Private Equity* raggruppano un ampio spettro di operazioni, in funzione della fase nel ciclo di vita aziendale che l’impresa target attraversa. Tra queste troviamo: Seed Capital per la fase di start-up e il Venture Capital, per le società già avviate con flussi di cassa negativi ma con grandi potenzialità di crescita. In Italia, il mercato dell’investimento in capitale di rischio ha registrato un notevole incremento negli ultimi anni: tra il 2002 e il 2006 sono state 1.458 le operazioni concluse per un totale di quasi 14 miliardi di euro.

utilizzato dalle imprese pur mantenendo i loro abituali referenti finanziari nel territorio: le banche. A fronte di tutti questi vantaggi, trattandosi di un'operazione di scambio titoli in borsa, rimane il vincolo significativo della forma societaria che contempla la partecipazione alle sole società per azioni. Una valutazione dell'iniziativa sul piano funzionale, a pochi mesi di distanza dal suo lancio è chiaramente prematura. Quello che si può già affermare è che, anche qualora l'iniziativa riscuotesse successo, non risolverebbe certamente i problemi finanziari delle migliaia di imprese italiane artigiane o di piccole dimensioni che costituiscono il tessuto produttivo e innovativo del Paese.

In relazione alle caratteristiche finanziarie fin qui analizzate, la PMI appare contraddistinta da una particolare situazione finanziaria che vede da una parte il rapporto fra passività e capitale netto presentare valori relativamente elevati e spesso superiori a quelli delle grandi imprese e dall'altra una contemporanea difficoltà generalizzata nel reperire i finanziamenti necessari, sia per ragioni intrinseche alla natura della PMI, sia per l'assetto del mercato finanziario italiano ed europeo. Ne deriva, come vedremo nel proseguo di questo capitolo, una marcata dipendenza delle PMI dal credito bancario ed indirettamente dalle variazioni dei tassi del mercato bancario.

2.4 Il rapporto con le banche: il problema dell'asimmetria informativa alla luce del fenomeno di concentrazione del sistema bancario in Europa e in Italia

Le banche hanno tradizionalmente svolto un ruolo importante nel funzionamento dei circuiti finanziari che riguardano le piccole imprese. In particolare, grazie all'attività delle numerose banche locali impegnate nella concessione di credito alle piccole e medie imprese collocate in aree geografiche ristrette. Il ricorso al credito bancario soddisfa circa l'80% del totale delle fonti di finanziamento per le PMI in Europa⁵⁷. Il successo dei modelli di sviluppo locali è

⁵⁷ Si vedano i dati pubblicati nell'indagine di Eurobarometro nel settembre 2005.

imprescindibile dall'esistenza di una fitta rete di rapporti tra il mondo produttivo e quello bancario. L'attività dei piccoli istituti di credito attivi a livello locale, che in Italia vedevano la presenza di banche popolari, casse di risparmio, banche private locali e banche di credito cooperativo, hanno rappresentato uno dei punti cardini dello sviluppo di sistemi produttivi locali maturi e pertanto decisivi per lo sviluppo economico dell'intera nazione. Ciononostante, vi sono diverse ragioni che spiegano sotto il profilo teorico perché le piccole imprese riscontrino spesso maggiori difficoltà nell'ottenere credito dalle banche rispetto alle imprese più grandi.

La prima problematica è legata al fenomeno dell'asimmetria informativa esistente tra i due soggetti: banca e PMI. Questa disfunzione nel rapporto comunicativo e informativo è frutto del fenomeno del tutto fisiologico secondo il quale il prenditore di fondi dispone di maggiori informazioni rispetto all'erogatore: solo chi utilizzerà il denaro conosce veramente a fondo il proprio progetto di investimento e i relativi rischi. Perciò, per quanto possa essere onesta e trasparente, la comunicazione nei confronti della banca sarà inevitabilmente parziale. Inoltre, allo scopo di massimizzare le possibilità di ottenere il finanziamento, vi sarà, da parte del richiedente, una naturale tendenza a sottolineare i punti di forza e a sminuire i rischi dell'operazione. Il risultato del fenomeno dell'asimmetria informativa innesta un cortocircuito nel rapporto tra la banca e l'impresa che finisce col danneggiare entrambi i soggetti in campo. Paradossalmente, è infatti molto probabile che in fase di selezione, le banche finiscano per accettare le richieste di imprenditori pronti ad investire in progetti meno rischiosi, ma anche meno innovativi, piuttosto di dare fiducia a quelli maggiormente attraenti e potenzialmente rilevanti per l'economia della singola impresa e dell'intero sistema produttivo territoriale. Inoltre, nel momento in cui le banche non ricevono sufficienti informazioni tenderanno a rivalutare la propria posizione innalzando i tassi di interesse da applicare ad un eventuale credito, poiché ritenuto particolarmente rischioso. Nonostante sviluppi recenti in termini di obbligo di chiarezza nel rapporto che intercorre tra la PMI e la banca volti a lenire lo squilibrio informativo, la problematica dell'asimmetria informativa

persiste in quanto intrinsecamente presente nella struttura di una impresa di piccole dimensioni.

A questo proposito è utile introdurre nell'analisi i concetti di *soft information* e di *relationship lending* per descrivere l'evoluzione della tipicità dei rapporti tra banca e impresa in un contesto locale. Il primo concetto, che si contrappone a quello di *hard information*, fa riferimento a quell'informazione a carattere principalmente qualitativo che oltrepassando i criteri quantitativi e statistici, riesce a fornire connotazioni e sfumature non solo di natura economica, ma anche socio-culturale. Il concetto di *relationship lending* si riferisce invece alla particolare modalità di relazione che intercorre tra il prestatore di fondi e il richiedente, nella quale la concessione del prestito si basa principalmente su informazioni (soft) acquisite dalla banca tramite l'esperienza e nell'ambito delle molteplici interazioni con la piccola impresa, il suo proprietario, i clienti, i fornitori e più in generale con la comunità di riferimento. Contrariamente, con il termine di *transactional lending* si indica quella relazione banca-impresa dove la concessione del credito è conseguente ad una valutazione di tipo meramente quantitativa e non continuativa.

In un contesto nazionale⁵⁸, come quello degli anni precedenti alle ondate di privatizzazioni e concentrazioni⁵⁹ delle banche, iniziato nel corso dei '90 e in via di proseguimento tutt'oggi, caratterizzato da un sistema bancario articolato in una notevole varietà di banche locali, piuttosto che in un numero diffuso di filiali delle grandi banche nazionali ed estere, questi concetti rappresentavano un valore aggiuntivo nel rapporto banche-imprese. Le banche locali godevano di una superiore capacità di acquisire e gestire la *soft information* tipica della relazione con le piccole e medie imprese e queste ultime potevano affidarsi ad esse con

⁵⁸ Il contesto a cui ci si riferisce riguarda l'Italia del dopoguerra caratterizzata da un sistema economico in forte crescita e da un sistema bancario che presentava un basso grado di concentrazione. Le imprese nascenti di piccole e medie dimensioni si rivolsero massicciamente all'indebitamento bancario, che trovando nel contesto locale una forte varietà di offerta, riuscirono a "spalmare" su numerosi istituti di credito, creando il cosiddetto fenomeno dei fidi multipli.

⁵⁹ I principali dati riferiti al processo di concentrazione intercorrente tra il 1993 e il 2002 in Italia possono essere così riassunti: il numero operatori finanziari è passato da 1037 a 814; il numero degli sportelli da 22.113 a 29.926 e il numero medio di sportelli per istituto da 21 a 36. Fonte: Banca d'Italia.

maggiore sicurezza, forti della credibilità e della reputazione che la banca era riuscita a costruirsi nel tempo. Il connotato locale della banca implicava un inserimento nelle relazioni sociali ed economiche della comunità con l'opportunità di acquisire informazioni qualitative non standardizzabili sulla cui base valutare situazioni specifiche di impresa. Le banche locali si avvantaggiavano inoltre dei pochi livelli gerarchico-decisionali e della loro organizzazione che consentivano di ridurre la dispersione dell'informazione e di rendere più efficace il processo di valutazione del rischio. Lo stesso rapporto personale, oltre che professionale tra il piccolo e medio imprenditore locale e gli impiegati (talvolta il singolo "impiegato di fiducia") della banca risultava essere un elemento essenziale. A tal proposito varie indagini hanno evidenziato l'importanza della componente fiducia, anche a livello personale, sullo sviluppo positivo e maturo in un rapporto tra i diversi soggetti economici locali. Attraverso il modello del *relationship banking*, l'opacità dei rapporti informativi fra prenditori e finanziatori veniva così, in certa misura, superata da un tipo di comunicazione più continuativa. Tale approccio, perciò ha garantito uno sviluppo equilibrato e stabile del sistema economico italiano per tutto il dopoguerra, tant'è che ha consentito di superare le crisi degli anni settanta, ma non ha più retto, quando lo scenario competitivo si è spostato su scala europea.

La tendenza al consolidamento e alla concentrazione dei sistemi bancari dei principali Paesi europei ha comportato la formazione di grandi conglomerati finanziari e la sensibile riduzione del numero delle piccole banche locali o la perdita della loro indipendenza. L'esito di questa trasformazione non ha comportato una variazione numerica sensibile degli sportelli presenti in ogni provincia, quanto piuttosto un cambiamento della logica con cui la banca viene a rapportarsi con la clientela e, in modo particolare con l'impresa che le si avvicina per ottenere un finanziamento. Le realtà imprenditoriali minori hanno dunque – in qualche misura – perso o visto affievolirsi il rapporto instauratosi nel tempo con il loro interlocutore storico e quello più capace di rispondere alle loro esigenze. Essendo il tessuto produttivo italiano concentrato sulla PMI, la sfida per le grandi banche starà nella capacità di soddisfare le esigenze finanziarie di una clientela di

imprese di piccole dimensioni, trovando modalità efficaci per gestire un patrimonio e un flusso informativo e relazionale non facilmente standardizzabile. Dal punto di vista della banca infatti, se formalmente, accrescere le proprie dimensioni può considerarsi un buon meccanismo per ottenere economie di scala, concretamente, il vantaggio competitivo e il successo sostanziale di un istituto di credito dipendono dalla capacità di riuscire a mantenere un efficiente rapporto con i propri utenti. Lo sforzo, quindi, che dovrebbe fare il management bancario è quello di ricercare opportuni strumenti al fine di mantenere elevati livelli di efficienza, senza trascurare una adeguata offerta di prodotti che possano soddisfare i bisogni della clientela. Gli studi su quadro attuale, indicano come le grandi banche privilegiano il finanziamento delle piccole e medie imprese più mature e più trasparenti dal punto di vista finanziario. Nell'ambito di tali relazioni di tipo maggiormente transazionale il processo di affidamento si focalizza sulle variabili oggettive quali indicatori di bilancio o patrimonio, trascurando le informazioni di progetto e qualitative. La maggiore difficoltà delle grandi banche nel gestire un'attività di *relationship lending* è spiegata anche dalla maggiore distanza geografica tra il centro decisionale della banca che spesso coincide con le grandi città finanziarie e le imprese appartenenti all'area geografica locale. Questa distanza dalla comunità locale riduce la capacità di contestualizzare e comprendere la *soft information*, spesso basata su specifici fattori socio-culturali dell'area. Onde evitare la creazione di un effetto di razionamento del credito quale conseguenza di una non adeguata capacità da parte della banca di raccogliere e gestire un patrimonio informativo appropriato, le istituzioni pubbliche locali devono farsi carico di promuovere una politica di giusto riconoscimento finanziario nei confronti delle imprese meritevoli o del progetto di sviluppo particolarmente importante e innovativo per un determinato territorio.

Allo stato attuale, l'evidenza empirica conferma che un effetto di razionamento del credito non è tuttavia dimostrabile. Infatti, mentre alcuni studi rilevano effetti di razionamento su alcuni gruppi di piccole imprese meritevoli di finanziamento, questo non implica comunque una limitazione di credito per la gran parte delle piccole imprese, in quanto molto spesso le imprese razionate trovano alternative

di finanziamento presso altre banche già operanti a livello locale o da parte di nuove banche che entrano per la prima volta nel mercato. Inoltre, secondo un sondaggio⁶⁰ condotto dalla Commissione europea nel 2004 è risultato che la grande maggioranza dei rappresentanti delle banche hanno dichiarato di continuare a ritenere di importanza strategica questo settore di mercato e circa il 40% che intende incrementare la propria attività creditizia a favore delle PMI.

Per finire, è doveroso segnalare la sfaccettatura positiva che il processo di concentrazione ha portato con sé e che interessa direttamente le PMI: il generale rafforzamento della concorrenza sui mercati locali anche tra grandi banche. La loro articolazione si è diffusa e al rafforzamento della presenza sui mercati interni delle grandi banche ha fatto riscontro una riorganizzazione della loro attività bancaria secondo uno schema matriciale che contempla una certa decentralizzazione dei centri decisionali per aree geografiche e una suddivisione della clientela che prevede, in molti casi, apposite linee di credito dedicate alle imprese di piccole dimensioni. Infine, un utilizzo più intenso delle tecnologie dell'informazione, oltre che dei sistemi di *rating*, hanno permesso alle banche di assottigliare l'inevitabile dispersione informativa che il nuovo assetto bancario ha assunto nel corso degli ultimi anni.

In conclusione a titolo riassuntivo, la tabella n. 2.1 riassume i possibili impatti positivi e negativi che il nuovo contesto relazionale tra impresa e banca può conseguire.

⁶⁰ Ivi, nota n.53.

Tabella n.2.1 Possibili impatti sulle PMI dei cambiamenti strutturali del settore finanziario

Possibili impatti positivi sulle PMI	Possibili impatti negativi sulle PMI
- Una maggior varietà dei prodotti finanziari può facilitare l'accesso alle finanze per le PMI. - L'aumento dell'uso di servizi bancari elettronici, lascia più tempo allo staff della banca per consultare i propri clienti. - Le nuove tecnologie e la necessità di maggior efficienza può spingere le banche a tenere maggiormente conto nella fase di decision-making delle posizioni dei managers delle banche locali in quanto meglio le situazioni specifiche delle PMI.	- Le PMI possono veder diminuire il numero di banche disponibili nella loro regione. - Le PMI possono doversi confrontare con un sempre maggiore cambio di personale nelle banche. Ciò può influire molto negativamente sulla qualità del rapporto tra imprenditore e banca e quindi anche sul fattore dell'accesso al credito - Maggiore è l'organizzazione di una struttura e maggiore è anche il tempo necessario per il decision-making. Ciò può influire negativamente sulla prontezza e flessibilità del rapporto tra grandi banche e piccole imprese. - Data la sempre maggiore differenza dimensionale tra banche (sempre più grandi) e imprese (piccole), queste ultime possono veder nel tempo sempre più deteriorato il loro potere negoziale. - Una minor densità nella presenza di banche locali può portare ad una decrescita nella quantità e qualità dei servizi offerti alle PMI.

Fonte: Observatory of European SMEs (2002)

2.4.1 – Ricadute sulle PMI del nuovo accordo Basilea 2

La predisposizione di politiche e di strategie per le PMI presenti nel territorio comunitario non può prescindere dalla conoscenza e dalla comprensione degli effetti – sia reali, che potenziali – dell’ampio processo di riforma normativa e regolamentare che investe il sistema del credito italiano e internazionale. In aggiunta al fenomeno strutturale delle privatizzazioni e concentrazioni del sistema bancario, è opportuno considerare anche gli sviluppi più recenti in termini di regolamentazione del settore bancario comportanti ricadute significative sul tradizionale rapporto banca-impresa. In tal senso, il nuovo accordo internazionale sui requisiti patrimoniali delle banche, il c.d. Basilea 2⁶¹ introduce alcuni obblighi che si traducono in una più avanzata metodologia del calcolo del *rating* - quale criterio di affidabilità – da parte delle banche nei confronti delle imprese. Queste

⁶¹ Gli Accordi di Basilea sui requisiti patrimoniali delle banche sono adottati dal Comitato di Basilea rispettivamente, nel 1988 il primo e nel 2006 il secondo, denominato anche Basilea 2. Il Comitato opera in seno alla Banca dei Regolamenti Internazionali (BRI), un’organizzazione internazionale con sede a Basilea volta alla promozione e alla cooperazione delle banche centrale e delle altre agenzie equivalenti con lo scopo di perseguire la stabilità monetaria e economica.

ultime, in osservanza delle direttive comunitarie⁶² emanate nel 2006 e della successiva trasposizione in leggi nazionali⁶³ delle prescrizioni contenute nell'accordo di Basile 2, saranno maggiormente valutate sulla base della loro capacità di fornire informazioni adeguate sulla loro situazione patrimoniale, economica e finanziaria. L'obiettivo dichiarato è quello di garantire una maggior sensibilità alle banche nei confronti dei rischi interni alle imprese e di ovviare a quel *gap* informativo frutto della "spersonalizzazione" dei rapporti tra responsabili di filiale e imprenditori. Se da una lato, una maggior trasparenza informativa è indispensabile per ottenere un *rating* realistico che eviti, tra l'altro, alle imprese il rischio di rimanere in "ostaggio" di valutazioni empiriche approssimative, parziali e dunque imparziali, dall'altro, i requisiti richiesti non devono costituire ulteriori elementi di svantaggio per le PMI.

In tal senso si è espresso anche l'allora Presidente della Commissione europea, Romano Prodi⁶⁴:

«abbiamo constatato un sempre maggior disinteresse degli istituti di credito all'opera di sostegno delle piccole e medie imprese. Il difficile accesso al credito da parte delle Pmi, problema già molto noto in Italia, rischia ora, di diventare un vero e proprio percorso a ostacoli. I criteri definiti da Basilea 2, rendono il problema ancora più serio»

Tra le varie implicazioni negative del nuovo accordo, considerato dalla parte del piccolo imprenditore, si intravede il bisogno di una maggior capitalizzazione per conseguire in modo adeguato l'accesso al credito e una maggior trasparenza nella comunicazione con la banca. Dal canto suo, anche il sistema creditizio potrà subire delle distorsioni dall'applicazione di questa normativa, e anche in questo

⁶²Si tratta della Direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio 2006/48/CE del 14 giugno 2006, relativa all'accesso all'attività degli enti creditizi ed al suo esercizio e della Direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio 2006/49/CE del 14 giugno 2006, relativa all'adeguatezza patrimoniale delle imprese di investimento e degli enti creditizi.

⁶³ La trasposizione delle direttive comunitarie nell'ordinamento italiano è avvenuto con l'adozione, da parte del Governo in data 22 dicembre 1996, del Decreto legge n° 297 pubblicato sulla G.U. del 27 dicembre 1996 successivamente convertito in legge dal Parlamento, con la legge n° 15 del 23 febbraio 2007.

⁶⁴ L'asserzione è tratta dal Sole 24 Ore del 3 ottobre 2003.

caso a discapito delle banche più piccole (magari locali) che verranno discriminate ed – in qualche misura – penalizzate dalla loro incapacità di avvalersi delle metodologie più avanzate assicuratesi dai gruppi bancari maggiori.

I nuovi dettami in materia bancaria finiscono così per l'interessare, anche se indirettamente, la gestione delle piccole e medie imprese italiane ed europee, spingendo gli imprenditori a porre maggior attenzione agli aspetti finanziari e alla pianificazione della gestione aziendale, a operare una scelta più oculata tra l'indebitamento a breve e a medio-termine e a giocare un ruolo più propositivo nel rapporto con il sistema creditizio e finanziario in generale. La nuova "cultura del rating", influente anche nei casi di prestiti modesti, comporterà per le PMI di doversi confrontare con una varietà sempre più ampia di prezzi e condizioni di accesso al credito.

Ad oggi, le PMI e le imprese artigiane nazionali sembrano non aver ancora del tutto colto la portata di questi cambiamenti, che pure, nei prossimi mesi, cominceranno a far sentire i propri effetti sul mercato.

2.5 Ostacoli e antidoti al vincolo delle garanzie. Il ruolo dei Confidi in Europa e in Italia

Nel mondo dell'intermediazione finanziaria e nel rapporto che questa detiene con il struttura produttiva ed imprenditoriale, un elemento di sostanziale importanza è rappresentato dalle garanzie e complessivamente dal sistema delle garanzie. Pur in presenza di un'adequata comunicazione, il che implica una certa capacità di superare – in qualche misura – tutte le limitazioni e vincoli descritti fino ad ora, le banche tendono a ricorrere alla richiesta di garanzie per affidare con maggior sicurezza le proprie uscite creditizie. Di per sé, la garanzia risponde alla necessità da parte della banca di vedersi – in qualche modo - assicurato il prestito, subordinandone l'erogazione alla presentazione di idonee garanzie. La garanzia, reale o personale che sia, rappresenta un fattore molto importante dal punto di vista del datore di fondi, in quanto gli permette di migliorare significativamente la capacità di recupero dell'ammontare dato a prestito in caso di un'eventuale insolvenza, abbattendo così il rischio di credito dell'operazione.

Anche su questo fronte, però, le imprese di piccole dimensioni risultano penalizzate, in quanto generalmente non sono in grado di fornire idonee garanzie reali, non disponendo né di immobili, né di macchinari, né di titoli finanziari per un valore sufficiente a coprire l'esposizione dell'ente creditizio. Questo vale, ancora una volta e a maggior ragione, per quelle imprese neonate o per quelle che stanno vivendo uno "scatto di crescita" nel loro processo di sviluppo. La situazione si aggrava ulteriormente se si considera che la minor disponibilità di informazioni e la minore disponibilità di garanzie si uniscono al maggior tasso di mortalità che caratterizza le imprese di piccole e medie dimensioni. Numerosi studi⁶⁵ infatti, mostrano chiaramente come la probabilità di sopravvivenza di un'impresa sia positivamente correlata con la sua età e con la sua dimensione. Non sono pochi i casi, pertanto, in cui il piccolo imprenditore si fa carico personalmente delle garanzie richieste, esponendo al rischio il proprio patrimonio personale.

A fronte di questo ulteriore vincolo che complica il rapporto tra banca-piccola impresa, si può indirizzare l'attenzione sostanzialmente verso la ricerca di metodologie che vadano a sostenere le imprese, smussando i vincoli più scomodi, che attanagliano la nascita e lo sviluppo di piccole e medie imprese. Nel tempo, queste difficoltà hanno stimolato la ricerca di soluzioni sia da parte dei poteri pubblici, sia da parte della società civile. Al primo caso si riconducono le politiche e i programmi europei gestiti dalla Banca Europea degli Investimenti (BEI), oggetto del prossimo capitolo, mentre col secondo caso ci si riferisce al ruolo ricoperto dai sistemi di garanzia, presenti con caratteristiche operative e forme organizzative diverse, in moltissimi Paesi europei – e non. Prima di fornire un'osservazione comparata del funzionamento dei sistemi di garanzia di alcuni tra i Paesi più rilevanti d'Europa, in cui il fenomeno è particolarmente consolidato, se ne descrivono il ruolo, i tratti caratteristici comuni.

Alla luce del vincolo garantista imposto dalle banche, i sistemi di garanzia, sottoscrivendo un impegno a coprire una predefinita percentuale dell'effettiva

⁶⁵ Si vedano i risultati degli studi presentati dalla Commissione europea nel documento del 2003 "Observatory of European SMEs".

perdita subita dalla banca erogatrice in caso di insolvenza dell'impresa finanziata, mirano a colmare quel *gap* fra le garanzie richieste dagli enti finanziatori e le garanzie che le PMI sono in grado di fornire autonomamente. L'effetto di una tale azione andrà a mitigare il rischio di carico delle banche a fronte di prestiti erogati a micro, piccole e medie imprese, permettendo di rendere finanziabili e attuabili progetti – economicamente validi – che diversamente non lo sarebbero.

In linea generale, i diversi sistemi di garanzia presenti nel panorama europeo sono principalmente e primariamente attenti all'obiettivo dell'accesso al credito, piuttosto che dell'abbattimento del suo costo. Il problema di molte microimprese è infatti soprattutto quello di ottenere finanziamenti, indipendentemente dal livello di tasso pagato. Questo comportamento però, non deve portare all'errore che molti tra gli imprenditori piccoli o artigiani commettono, e cioè nel non informarsi in modo adeguato peccando nella ricerca delle possibilità agevolative più idonee al caso specifico. Come vedremo nel nostro caso, il sistema delle garanzie nazionali va oltre, e persegue anche il secondo aspetto dell'abbattimento del costo del prestito tramite la stipulazione di accordi con alcune banche permettendo così l'ottenimento di prestiti a tassi di interesse convenienti per le imprese associate. Inoltre, e solamente in alcuni contesti, gli enti garanti si sono attrezzati progressivamente per fornire ulteriori servizi miranti a smussare le difficoltà di rapporto fra le banche e le piccole imprese, specialmente sul fronte della comunicazione e della gestione di fasi critiche del ciclo di vita di un'impresa. E' nell'ambito di questa particolare attività che va letta l'azione dei Confidi Veneti a sostegno dell'attuazione e delle politiche comunitarie in campo territoriale descritte nell'ultimo capitolo.

2.5.1 Il sistema delle garanzie in Europa

Il panorama europeo in materia di sistemi di garanzia è molto variegato e chiaramente dominato da alcuni paesi nei quali gli schemi di garanzia sono molto radicati e sviluppati: l'Italia, la Francia, la Germania e la Spagna. Contrariamente, i paesi in cui le cifre in gioco sono decisamente inferiori, in parte anche per la loro dimensione geografica più ridotta sono: il Belgio, il Portogallo, la Grecia e

l'Austria. Vi sono poi una serie di schemi di garanzia decisamente più giovani – nati in paesi dell'Est europeo – il cui sentiero di sviluppo futuro è difficile da pronosticare, ma appare al momento estremamente promettente alla luce degli elevati tassi di crescita registrati nel quinquennio 2001 – 2005. Per fornire un fondamento quantitativo all'importanza dei sistemi di garanzia in Europa, basti considerare che l'ammontare delle garanzie in essere al 2005⁶⁶ ammontavano a 50 miliardi di euro e se si considera che le garanzie non coprono il 100% dei prestiti bancari erogati alle PMI, ma una percentuale inferiore, il monte finanziamenti coinvolto è ben superiore (circa 70 miliardi). La tabella n. 2.2 riepiloga alcune caratteristiche distintive degli enti di garanzia europei e in particolare: l'anno di nascita, la provenienza pubblica o privata dei mezzi propri dell'organismo, la presenza o assenza di una natura mutualistica nell'iniziativa.

⁶⁶ I dati si riferiscono alle analisi censuarie dell'Associazione Europea di Garanzia Mutua (AECM) che, fondata nel 1992, vanta una buona rappresentatività del settore. Nel caso italiano infatti ne fanno parte 6 federazioni settoriali che rappresentano 516 confidi: FedartFidi, FederConfidi, Fincredit, FederAscomFidi, FederFidi, Coldiretti, SFGA.

Tabella n. 2.2: Caratteristiche degli schemi di garanzia in Europa

Denominazione schema	Paese di appartenenza	Anno di costituzione	Tipologia di ente	Natura Mutualistica
AWS	Austria	1954	Pubblico	No
NOBEG	Austria	2006	Privato	Sì, indiretta
SCM/MOB	Belgio	1930	Privato	Sì, diretta
Sowalfin	Belgio	2002	Pubblico	No
CMZRB	Rep. Ceca	1992	Misto	No
Kredex	Estonia	2001	Pubblico	No
Socama	Francia	1920	Privato	Sì, diretta
Siagi	Francia	1966	Privato	Sì, indiretta
OSÉO garantie	Francia	2005	Misto	No
Bürgschaftsbanken	Germania	1946-1948	Privato	Sì, indiretta
TEMPME	Grecia	2002	Pubblico	No
Hitelgarancia	Ungheria	1992	Misto	Sì, indiretta
AVHGA	Ungheria	1991	Misto	Sì, ma solo nella gestione
Assoconfidi	Italia	1957-1985	Privato	Sì, diretta
SFGA	Italia	1961	Pubblico	No
Invega	Lituania	2001	Pubblico	No
Rural Guar. Fund	Lituania	1997	Pubblico	No
SPGM/SCM	Portogallo	1994	Privato	Sì, diretta
SZRB	Rep. Slovacca	1991	Pubblico	No
FGC	Romania	1994	Privato	No
RLGF SMES	Romania	1993	Privato	No
NCGF	Romania	2001	Pubblico	No
SGR/CESGAR	Spagna	1979	Privato	Sì, diretta
RRA-GIZ	Slovenia	1999	Privato	Sì, diretta
Teskomb	Turchia	1975	Privato	Sì, diretta
Kredi Garanti Fonu	Turchia	1991	Misto	No

Fonte: AECM (2007)

Come si può notare, anche sotto questi aspetti la situazione appare estremamente variegata. Accanto a sistemi con una lunga storia alle spalle – in Francia per esempio – vi sono molti sistemi estremamente giovani e ancora poco sviluppati come nei paesi a recente economia di mercato dell’Est Europa. Sotto il profilo della natura dell’ente, sebbene non sia possibile identificare una netta prevalenza tra gli enti a carattere pubblico e quelli a carattere privato, si può tuttavia, sicuramente affermare che i sistemi più consolidati e di più lunga tradizione sono tutti finanziati prevalentemente da privati, con una significativa partecipazione delle banche che – in quanto utenti – sono interessate allo sviluppo del servizio. Infine, nell’ambito degli organismi di garanzia a carattere privato, prevale

decisamente la struttura mutualistica. Questa presupponendo che l'iniziativa sia stata lanciata dalla società civile, è rappresentabile come una sorta di "unione di forze" degli imprenditori per affrontare il comune problema dell'accesso al credito. In pratica questo significa che le aziende supportate partecipano al finanziamento e alla gestione dell'organismo garante. Dai dati si rileva che molto spesso esista un coinvolgimento delle imprese garantite nel finanziamento e/o nella gestione dell'ente, in forma diretta oppure attraverso le associazioni di categoria. Non mancano però casi di organismi privati senza carattere mutualistico: in Francia ancora una volta.

2.3.2 Il sistema delle garanzie in Italia

Il sistema italiano dei consorzi di garanzia collettiva dei fidi (confidi), superato il mezzo secolo di attività, rappresenta uno dei sistemi di garanzia più strutturati, radicati e rilevanti d'Europa. Il sistema dei Confidi italiano è nato nel 1957 in ambito artigiano come reazione spontanea e solidale di molti piccoli e medi imprenditori che, preso atto del proprio stato di inferiorità in termini di potere contrattuale nei confronti degli istituti di credito, hanno unito le forze per presentarsi più "grandi e più forti" di fronte al sistema bancario. Conta oggi circa 500⁶⁷ strutture operative e quasi 1 milione di PMI associate (il 70% della clientela totale dei confidi nell'Unione Europea). La nascita dal basso grazie all'apporto diretto dei singoli imprenditori e delle associazioni di categoria, ha caratterizzato così fortemente il funzionamento e la concezione del fenomeno da raffigurare – in un certo senso – la massima espressione del principio di mutualità. Ciò ha favorito lo sviluppo di un sistema estremamente dinamico, ma frammentato e soprattutto non regolamentato. I pochissimi tentativi di "organizzazione giuridica" della garanzia mutualistica stanno trovando reale e significativa implementazione soltanto in questi ultimi anni, nei quali si sta assistendo ad un intervento forte e

⁶⁷ I dati si riferiscono alle analisi censuarie dell'Associazione Europea di Garanzia Mutua (AECM) effettuate nell'anno 2005. Nonostante la recente fase di regolamentazione in atto, permane comunque la difficoltà di individuare del numero preciso dei confidi operanti sul territorio nazionale. Lo testimoniano i dati resi noti da un'altra autorevole fonte, il Rapporto Unicredit sulle piccole e medie imprese, 3° ed., 2006-2007, che conta, sempre con riferimento al 2005, ben 800 strutture di mutua garanzia su tutto il territorio nazionale.

puntuale del legislatore comunitario e italiano. Sotto il profilo giuridico essi hanno da subito assunto la forma giuridica del consorzio, tra le imprese più grandi, o della cooperativa tra le più piccole. Fino al 2003, la loro attività non ha mai rispecchiato un inquadramento giuridico preciso a livello nazionale. Solamente in seguito alle disposizioni previste dalla nuova regolamentazione disposta da Basilea 2 il legislatore italiano ha emanato la “legge quadro sui confidi”⁶⁸, i cui decreti attuativi, tra l’altro, stanno venendo alla luce solo ora. Per lungo tempo quindi, in mancanza di una regolamentazione pubblica nazionale, i rapporti tra gli organismi di mutua garanzia e gli istituti bancari si sono sviluppati grazie ad accordi privati. L’equilibrio del rapporto confidi-banche è perdurato a lungo nella reciproca soddisfazione delle parti, fino al processo di aggregazione del sistema bancario e alle modifiche introdotte dalle disposizioni internazionali recenti. I vantaggi reciproci erano diversi: per le imprese consistevano nell’ottenere fondi e rafforzare quel sistema di garanzia da loro messo in atto, per le banche di espandere acquisire “gratuitamente” nuovi clienti nel segmento delle micro e piccole imprese sfruttando le reti delle associazioni di categoria rappresentate dai confidi, le loro conoscenze del territorio, nonché il rapporto di fiducia creatosi nel tempo tra gli imprenditori associati e gli enti promotori. La legge quadro sui confidi è volta a ordinare quell’universo di confidi così frammentato e diversificato che ha costituito sino ad oggi, l’elemento di debolezza, ma allo stesso tempo anche di forza del nostro sistema di garanzie. La forza dei confidi italiani risiede infatti nella profonda unione mutualistica, rinforzata dalla conoscenza e fiducia reciproca degli associati, e nel forte radicamento territoriale. La debolezza emerge invece osservando l’altra faccia della medaglia e cioè la sopravvivenza sul mercato di numerose società di garanzia con scarsa capitalizzazione, fragili strutture organizzative, procedure artigianali, personale ridotto e, a volte, non qualificato. Alcune realtà sono così piccole (di fatto sono uno sportello dell’associazione di categoria o della Camera di commercio) da non rientrare nelle rilevazioni ufficiali. L’elevata numerosità di confidi operanti in Italia, risalta ancor di più se confrontata con quella degli altri Paesi europei: 20 in

⁶⁸ La legge di riferimento è la n. 326 del 24 novembre 2003.

Germania, 36 in Francia, 23 in Spagna. Considerando che il totale delle banche insediate sul territorio nazionale è all'incirca di 800 unità, vi sono quasi un confidi ogni due banche. Da questo semplice dato è facilmente intuibile che la numerosità di confidi in Italia è veramente eccessiva. Nella tabella n. 2.3 si forniscono alcuni dati sulla numerosità, sulla situazione patrimoniale e sulle garanzie in essere ed erogate al 2005 dalle singole federazioni di confidi. Un dato che non compare nella tabella è la distribuzione geografica sul territorio nazionale: è disomogenea con una particolare concentrazione al Nord degli operatori più patrimonializzati.

Tabella n. 2.3: I Confidi in Italia

Federazione	Confidi associati	Patrimonio	Garanzie in essere	Garanzie erogate	Leverage
Fedartfidi	303	682.200	4.552.500	2.558.500	6,7
Federconfidi	79	470.592	3.415.166	1.937.305	7,3
Fincredit	17	320.776	5.202.583	2.913.447	16,2
Federasconfidi	67	304.131	3.147.597	1.430.083	10,3
Federfidi	30	183.326	1.896.773	834.580	10,3
CreditAgri	20	14.312	72.402	67.430	5,1

Fonte: AECM (2005)

Negli anni, per rafforzare la solidità della garanzia collettiva e per ampliare l'estensione, oltre che per mettere ordine a quel sistema che, se confrontato con le esperienze internazionali più significative ha dimostrato aver sofferto e di soffrire ancora di "nanismo", l'organizzazione dei confidi ha assunto una struttura piramidale. Alla base si trovano gli enti di garanzia finora descritti, definiti confidi di primo grado, la cui attività si rivolge direttamente alle imprese associate. Data però la loro cronica debolezza, già più volte richiamata, è stato creato un secondo livello di garanzia, formato dall'aggregazione di confidi di primo livello e dai fondi pubblici – nazionali o regionali, sui quali di fatto grava il peso della contro-garanzia dell'intero sistema. Risalendo la piramide si trovano poi le cinque federazioni di categoria, composte dagli organismi di garanzia e contro-garanzia descritti, con compiti esclusivamente di rappresentanza, assistenza e coordinamento a livello nazionale. Queste sono: Fedart Fidi per i confidi artigiani; FederConfidi per il settore industria; FederAscomFidi e FederFidi per il settore

commercio (facenti capo la prima alla Confcommercio e la seconda alla Confesercenti) e Fincredit-Confapi per le piccole imprese industriali. La maggior parte dei confidi infatti, concentra l'attività di assistenza alle PMI di uno specifico settore: artigianato, agricoltura, commercio e industria. Ciò in ragione della nascita dei confidi avvenuta spontaneamente all'interno di categorie molto omogenee di imprenditori che disponendo, in media, di un limitato capitale erano costretti a limitare l'attività di garanzia in settori e localizzazioni molto circoscritti. A loro volta, le federazioni nazionali, compongono il Coordinamento nazionale dei confidi, fondato nel 1992 e recentemente ribattezzato Asso Confidi, le cui funzioni consistono nel rappresentare gli interessi del sistema della garanzia collettiva sia di fronte alle istituzioni politiche e legislative dello Stato, sia oltre confine in sede di Associazione europea delle società di mutua garanzia (AECM).

Nonostante questa intensa presenza sul territorio, la mancanza di un ufficiale riconoscimento pubblico da parte delle istituzioni pubbliche e del sistema bancario, i dati sulla conoscenza e sull'utilizzazione dei servizi erogati dal sistema dei confidi non risultano soddisfacenti: solo il 40% dei piccoli e micro imprenditori sono a conoscenza della loro esistenza e delle modalità di funzionamento della garanzia mutualistica⁶⁹. Di questi, oltre il 75% la utilizza con soddisfazione, mentre la restante parte lo evita per mancanza di fiducia o eccessiva onerosità dei servizi. Di fronte a questi dati emerge l'esigenza di una riflessione per migliorarne la visibilità e il livello di operatività. In tal senso vanno lette le strategie di riposizionamento dei confidi e le trasformazioni che oggi li riguardano da un punto di vista giuridico, numerico e di offerta dei servizi.

La nuova normativa nazionale dà un inquadramento specifico ai confidi, prescrivendone l'iscrizione in una apposita sezione dell'elenco degli intermediari finanziari, non sottoposti ad alcun controllo di vigilanza, previsto dall'art 106 del Testo Unico Bancario (TUB). Per far ciò è necessario prima compiere alcuni passi in termini di forma giuridica da assumere, di organizzazione interna e di

⁶⁹ I dati sono riferiti all'indagine campionaria condotta da Unicredit Banca e riportata nell'ultimo Rapporto Unicredit sulle piccole e medio imprese del 2005.

capitalizzazione⁷⁰. Inoltre, un grado ancor più profondo di trasformazione dovranno compierlo quei confidi che vorranno prendere la forma giuridica di “intermediario finanziario vigilato” ex art.107⁷¹, che permetterà di rafforzare la funzione di consulenza e, seppur in via residuale, di finanziare direttamente le proprie imprese, attraverso l’acquisto temporaneo di partecipazioni al loro capitale o la concessione di prestiti. Sulla base dei criteri previsti, si calcola che sono meno di dieci sui circa cinquecento esistenti in Italia, i confidi capaci attualmente di intraprendere autonomamente il cammino verso la trasformazione in intermediario vigilato. Tutti gli altri devono prima crescere per raggiungere la massa critica di risorse economiche e manageriali richieste dall’art. 106 del TUB. In ogni caso, anche quei confidi che non intendono trasformarsi in intermediari finanziari vigilati, sono costretti ad intraprendere la via delle fusioni e concentrazioni per raggiungere condizioni di efficienza accettabili. Di fronte all’esigenza della nuova normativa e all’intensificazione della concorrenza che segnerà il rapporto tra confidi, le strutture minori che non sapranno adeguarsi rapidamente e adeguatamente, rischieranno di soccombere a vantaggio di quei confidi che offriranno garanzie più economiche e qualitativamente migliori. Le prospettive di evoluzione dell’intero sistema dei confidi, agli occhi degli osservatori più accreditati, sembra comunque promettente in quanto le opportunità derivanti dall’aumento della competitività e della complessità del contesto in cui operano,

⁷⁰ I requisiti più importanti ex art.106 TUB prevedono: compagine azionaria - i soci dei confidi possono essere le micro, piccole e medie imprese industriali, commerciali, turistiche, di servizi, artigiane e agricole, così come definite dalla normativa comunitaria, purché non rappresentino più di un sesto della totalità dei consorziati o soci. Le imprese che superano i requisiti dimensionali previsti, così come gli enti pubblici e privati, possono sostenere l’attività dei confidi attraverso contributi e garanzie non finalizzate a singole operazioni, senza divenire però consorziati o soci; requisiti patrimoniali – a) un patrimonio netto non inferiore a 250.000 euro, dei quali almeno un quinto deve essere costituito dagli apporti delle imprese aderenti o dagli avanzi di gestione b) un capitale sociale o fondo consortile non inferiore a 100.000 euro; natura no-profit – non è prevista la distribuzione di avanzi di gestione di nessun genere e sotto qualsiasi forma alle imprese associate o consorziate. Gli utili prodotti vengono quindi reinvestiti nell’attività, nel pieno rispetto del principio di mutualità.

⁷¹ I requisiti più importanti ex art.107 TUB prevedono: volume di attività finanziaria pari o superiore a 75 milioni di euro; patrimonio di vigilanza minimo pari al 6% dell’attivo a rischio; ambito di operatività più ampio rispetto ai confidi ordinari (per esempio possono gestire fondi pubblici di agevolazione, operare attività di assunzione di partecipazioni, concessioni di finanziamenti per cassa e offerta di servizi a pagamento). I confidi 107 sono intermediari a tutti gli effetti, vigilati dalla Banca d’Italia e paragonati, in un certo senso, alle banche.

sembrano essere maggiori delle minacce. Nel panorama italiano dei prossimi anni si assisterà probabilmente ad una spaccatura tra i confidi-intermediari vigilati di maggior dimensione e quelli più piccoli e ad una crescente concorrenza interna ai due segmenti che si baserà sull'innovazione finanziaria, sulla professionalità e sull'efficienza dei servizi offerti. In entrambi i casi comunque, il ruolo “da servizi” – e non di garanzia, assumerà un'importanza via via crescente.

Il processo di concentrazione correlato all'aspetto giuridico appena descritto, dovrà essere condotto con grande attenzione onde evitare che la trasformazione dimensionale si riveli un boomerang in termini di efficacia dell'attività dei confidi per il territorio produttivo locale in cui operano. Se infatti, al termine dei processi di fusione i confidi perdessero l'attaccamento al territorio e le relazioni di conoscenza personale con gli imprenditori associati, si ritroverebbero con strutture amorfe e incapaci di utilizzare quegli aspetti qualitativi del credito che, di fatto, costituiscono la loro vera anima e il valore aggiunto per l'intero sistema di produzione locale. Il processo di concentrazione dovrà quindi essere portato avanti, pur nella crescita delle dimensioni, nel rispetto del principio del localismo e nella conservazione di un portafoglio rischi sufficientemente diversificato. La strada da percorrere è allora determinata dalla capacità di mantenere un equilibrio tra questi elementi. A tal proposito potrebbe essere utile ispirarsi al modello delle società di mutua garanzia francesi che, grazie alla stretta collaborazione con le banche popolari del paese, sono riuscite a mantenere una rete distributiva allargata e a stretto contatto con le piccole imprese, pur operando su scala nazionale.

In stretto collegamento con la trasformazione dimensionale e giuridica, i confidi dovranno poi effettuare una ulteriore accelerazione sotto il profilo dell'offerta di servizi erogati. L'impegno a riqualificare l'offerta sarà chiaramente e necessariamente proporzionata alla tipologia di struttura e alla dimensione che si intende raggiungere. Anche se storicamente, i confidi non sono stati mai del tutto assenti nel mercato dei servizi alle imprese, seppur con grandi differenze al loro interno, oggi è necessario che sviluppino maggiormente il loro ruolo sul versante della consulenza ed in particolare sui servizi di assistenza nell'accesso ai

finanziamenti agevolati, di pianificazione finanziaria, di certificazione ISO e di consulenza in campo di internazionalizzazione. Il loro sforzo dovrà consistere allora nel cercare di divenire – in una certa misura – concorrenziali con le altre figure professionali che tradizionalmente curano la vita delle imprese: il commercialista per le questioni contabili e fiscali, il consulente finanziario per la valutazione economica-finanziaria delle strategie di sviluppo, i fornitori di sistemi informatici per l'ammodernamento dei processi di gestione, oltre che ovviamente le banche per il finanziamento dell'attività. Per quei confidi che prenderanno la forma di intermediari vigilati poi, si auspica la capacità di riuscire ad erogare servizi di finanza innovativa, in *primis* la cartolarizzazione dei crediti delle piccole e medie imprese. Ad oggi sono stati due i casi in Italia di sperimentazione di questo strumento di finanza innovativa; il primo nelle Regioni Piemonte, Liguria, Lombardia, e Valle d'Aosta noto come Bond di distretto Nord-ovest e il secondo in Veneto: il bond di distretto veneto. Nella tabella che segue (n.2.4) vengono presentati i principali servizi collaterali offerti dai vari sistemi di garanzia nazionale in Germania, Francia, Spagna, Corea del Sud e Giappone. Questi ultimi due Paesi extra-europei sono stati presi in considerazione in quanto, come si può ravvisare dalla tabella, rappresentano due esempi evoluti in termini di servizi alle imprese.

Tabella 2.4: Servizi collaterali offerti alle Piccole e Medie imprese

Italia	I confidi possono svolgere, solo in via sussidiaria, servizi connessi o strumentali rispetto all'attività di garanzia mutualistica.
Germania	L'offerta di servizi è piuttosto differenziata nelle varie bürgschaftsbanken. In molti casi viene offerta assistenza nella preparazione del business plan. In alcune banche di garanzia è attivo un servizio di crisis management, a favore delle imprese che attraversano un momento critico del loro ciclo vitale. Infine, alcune bürgschaftsbanken erogano finanziamenti di tipo mezzanine attraverso società affiliate.
Francia – SOCAMA ⁷²	Non sono offerti servizi collaterali. L'avvio di un'attività consulenziale è in fase di progettazione.
Francia – SIAGI	SIAGI offre un servizio volto al monitoraggio della situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'impresa (denominato SIAGNOSTIC). Inoltre vengono offerti corsi di formazione manageriale.
Francia – OSEO	OSEO garantisce svolge un'attività di private equity, gestendo alcune linee dedicate all'acquisizione di partecipazioni in imprese, specialmente in settori innovativi e a elevata tecnologia. Ulteriori servizi alle PMI sono offerti attraverso le altre società del gruppo: OSEO Innovation, OSEO Financement, OSEO Service.
Spagna	I servizi offerti dalle SGR sono molteplici (anche se variabili da realtà a realtà): - consulenza su problematiche organizzative e finanziarie; - consulenza giuridica d'impresa; - formazione; - assistenza nella preparazione del business plan; - software specifici per la gestione di problematiche finanziarie della piccola- media impresa (controllo dei costi, gestione della tesoreria, gestione delle relazioni bancarie).
Korea del Sud	KODIT offre i seguenti servizi collaterali: - assicurazione creditizia; - consulenza organizzativa; - fornitura di informazioni sullo status creditizio della PMI. KIBO offre i seguenti servizi collaterali: - supporto alla creazione di PMI innovative (attraverso, per esempio, incubatori); - elaborazione del cosiddetto rating tecnologico; - consulenza organizzativa e tecnologica.
Giappone	Le Cgc offrono i seguenti servizi collaterali: - pronto soccorso per le imprese in fase di risanamento (Business Regeneration- Support Center); - consulenza organizzativa, giuridica e fiscale a favore degli start-up; - formazione.

Fonte: Edibank (2007)

⁷² Il sistema francese di garanzia è composto da 36 società di garanzia, di cui: 1 (OSEO garantie) con le dimensioni nazionali più rilevanti; 1 (la SIAGI) di dimensioni notevoli, ma minori di quelle della struttura precedente; 34 (le SOCAMA) di dimensioni unitarie ridotte, ma costituenti un'importante rete nazionale.

A prima vista si denota ancora una volta una marcata differenza tra il sistema italiano di garanzia (e la SOCAMA in Francia) e quello vigente negli altri Paesi europei e non. In ragione dell'oggetto sociale, i confidi sono autorizzati esclusivamente allo svolgimento dell'attività di garanzia collettiva dei fidi e, soltanto in via sussidiaria, alla prestazione dei servizi a essa connessi o strumentali. Germania e Francia, sotto questo aspetto coprono una situazione intermedia, mentre in Spagna, Corea del Sud e Giappone si osserva un'intensa attività di consulenza e di formazione, accanto alla tradizionale garanzia creditizia. Talvolta, queste attività rappresentano un tassello importante dell'equilibrio economico e patrimoniale dei confidi di quei Paesi, generando un consistente flusso di reddito aggiuntivo.

Per completare la descrizione del sistema italiano delle garanzie è opportuno richiamare uno degli aspetti, fino ad ora non toccati, ma di vitale importanza: il sostegno pubblico all'operato dei confidi. Nonostante la difficile collocazione giuridica che, come visto, ha influenzato storicamente l'azione dei confidi, l'intervento pubblico attuato tramite l'offerta di fondi e agevolazioni, anche se indirettamente, hanno favorito lo sviluppo dei confidi in quanto intermediari non ufficiali delle misure di politica industriale nazionale. Essi infatti non sono mai stati oggetto di specifico interesse del legislatore e non hanno mai beneficiato in via diretta di aiuti alla loro attività, ma in quanto strumenti alternativi alle azioni dirette, hanno tratto vantaggio dall'essere, di fatto, i veri canali di trasmissione delle politiche pubbliche nazionali e regionali a favore delle piccole e medie imprese. Nel corso degli anni, infatti, sia il livello nazionale che regionale ha usufruito della solidità e diffusione delle loro strutture per soddisfare l'obiettivo del sostegno alla microimprenditoria. E' diffusa infatti la convinzione che tali sistemi abbiano rilevanti e benefiche ricadute macroeconomiche. Ciononostante, risulta difficile individuare con chiarezza quali siano stati i programmi adottati a tale scopo, trattandosi il più delle volte di una serie di misure, decisioni o provvedimenti sparsi tra le varie politiche industriali. Tuttavia, in base ai diversi livelli della piramide della mutua garanzia, è possibile ricondurre le forme di intervento pubblico a due tipologie:

1. interventi pubblici indirizzati al potenziamento della garanzia fidi di primo grado;
2. interventi pubblici indirizzati al potenziamento della garanzia fidi di secondo grado.

Nella prima categoria rientrano quegli interventi pubblici volti a difendere le imprese dal rischio di razionamento del credito, implementati tramite il rafforzamento patrimoniale e operativo dei confidi. Data la loro capillare diffusione sul territorio e la loro vicinanza con i soggetti obiettivo, si prestano efficacemente a essere utilizzati come anelli di congiunzione tra la sfera programmatica pubblica e la realtà imprenditoriale locale. Sono le Regioni che, da quando hanno assunto un ruolo di primo piano nel sostegno dello sviluppo economico del loro territorio con la riforma Bassanini del 1997, primariamente adottano misure di questo genere. Le principali modalità di intervento consistono o in stanziamenti di fondi per particolari categorie di piccole e medie imprese o in interventi tesi a rafforzare il sistema di garanzia mutualistica a beneficio indiretto dell'imprenditorialità locale. Con riferimento alla prima area di intervento, le Regioni erogano quindi propri fondi pubblici o della Comunità europea destinati ad offrire finanziamenti agevolati alle imprese che si trovino nelle aree obiettivo, indicate – fino al 2006 – nel documento di programmazione economica (DOCUP). Lo Stato da parte sua prevede altre risorse aggiuntive. Si stima che il 50-60% dei fondi di garanzia gestiti dai confidi provenga dall'Unione Europea, dallo Stato, dalle Regioni e dalle Camere di Commercio. Con riferimento alla seconda area di intervento, ovvero al rafforzamento del sistema di garanzia, il sostegno dell'ente pubblico regionale, consiste nello stanziamento di contributi a fondo perduto destinati a incrementare i fondi rischi di dotazione dei confidi o ad aumentarne il capitale sociale, incidendo in ogni caso sul livello di patrimonializzazione. Come citato prima, la partecipazione dell'ente agisce da promotore dell'attività dei confidi, escludendone però l'opportunità di diventarne consorziato o socio. Grazie all'appoggio finanziario, la Regione contribuisce anche all'obiettivo di migliorare l'immagine dei confidi, non solo nei confronti

delle imprese, ma anche delle banche, delle agenzie di *rating* e di tutti quegli operatori economici interessati a valutare e collaborare con l'ente di garanzia.

Nella seconda categoria di interventi rientrano tutti quegli stanziamenti di risorse pubbliche a favore dei confidi di secondo livello, attraverso lo strumento della contro-garanzia. L'esistenza di una robusta e affidabile struttura di garanzia di secondo grado permette infatti di assorbire una parte dei rischi assunti dai confidi di primo grado, mitigando così la loro esposizione; di spingere gli stessi a lanciare nuove garanzie e di operare, in alcuni casi, in qualità di garante diretto a favore dei soggetti finanziatori. A livello comunitario, come verrà descritto nel prossimo capitolo, tale compito viene perseguito principalmente dal Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI), mentre a livello nazionale, il sistema poggia in via principale sul Fondo Centrale di Garanzia⁷³, costituito nel 1996 presso Mediocredito Centrale (MCC). A livello locale, tipicamente regionale, operano poi i confidi di secondo grado, costituiti dai confidi di primo grado che riuniscono complessivamente non meno di 15.000 imprese e garantiscono finanziamenti per un totale non inferiore a 500 milioni di euro, direttamente o tramite le associazioni nazionali di rappresentanza. Tali fondi offrono contro-garanzie e co-garanzie ai confidi partecipanti e vengono alimentati dal contributo annuale obbligatorio che ogni singolo aderente è tenuto a pagare pari allo 0,5 per mille dei finanziamenti garantiti nell'anno.

In linea generale, quest'ultima modalità regionale sembra riflettere le medesime debolezze delle strutture alla base della piramide: ridotti mezzi patrimoniali e offerta di contro-garanzie non qualificate per permettere alla banca di ridurre il patrimonio di vigilanza. Per i confidi artigiani è stata costituita una struttura di secondo livello appositamente dedicate: il fondo ex Artigiancassa, oggi trasferito alle Regioni.

⁷³ Il fondo a cui ci si riferisce è di natura pubblica ed è stato attivato su specifica richiesta da parte dei confidi interessati. La sua contro-garanzia è esplicita, incondizionata, irrevocabile, ma non diretta e può coprire fino al 90% dell'importo garantito. Il grado di riassicurazione è quindi elevatissimo, ma nonostante ciò, non è riconosciuto da Basilea 2 in quanto non è dotato di rating e lo Stato italiano, sebbene impegnato per il suo buon funzionamento, non garantisce per le eventuali perdite nel caso in cui, tra l'altro mai verificatosi, queste superino la dotazione del fondo. L'attivazione della contro-garanzia è a titolo oneroso, il costo varia dallo 0,25 all'1% dell'importo del fido garantito a seconda della tipologia di impresa e della natura del finanziamento sottostante.

CAPITOLO III

LE POLITICHE EUROPEE DI FACILITAZIONE PER LE PMI

3.1 Le politiche e gli strumenti finanziari dell'UE

Accanto alla crescente consapevolezza sull'importanza delle PMI europee, l'UE ha focalizzato l'attenzione e messo in campo risorse sempre più cospicue in merito, tra le altre tematiche, a quella specifica dell'accesso alle finanze. La Commissione europea ponendone l'accento nella Comunicazione del 29 giugno 2006 *Attuare il programma comunitario di Lisbona: finanziare la crescita delle PMI – Promuovere il valore aggiunto europeo*, ha infatti contribuito alla sua rilevanza nelle previsioni normative del successivo periodo di programmazione 2007-2013. Il tema dell'accesso alle finanze è infatti richiamato più volte quale obiettivo nelle politiche e negli strumenti europei inerenti il “piccolo” mondo produttivo: politica di coesione innanzitutto, ma anche di ricerca, energetica, ambientale e di innovazione. In particolare la politica di coesione ha fatto espressamente riferimento al tema in oggetto in tutti e tre i nuovi Obiettivi del Fondo Europeo di Sviluppo Regionale⁷⁴ (2007-2013):

- art. 4.1 – Ob. Convergenza: «incentivazione dell'imprenditorialità e finanziamento dell'innovazione per le PMI tramite strumenti di ingegneria finanziaria»;
- art. 5.1 d – Ob. Crescita e occupazione: «creazione di strumenti di ingegneria finanziaria e incubatori che facilitino la capacità di ricerca e di sviluppo tecnologico delle PMI e promuovano l'imprenditorialità e la creazione di nuove aziende, in particolare di PMI ad alto contenuto di conoscenza»;
- art. 6.2 a – Ob. Cooperazione territoriale: «sviluppo di strumenti congiunti di ingegneria finanziaria destinati al sostegno della R&ST nelle PMI».

⁷⁴ Si fa riferimento al Regolamento(CE) n. 1080/2006 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 5 luglio 2006 relativo al Fondo europeo di sviluppo regionale e recante abrogazione del regolamento (CE) n. 1783/1999.

Dal canto suo, il Programma Quadro per la Competitività e l'Innovazione⁷⁵, mirato a fornire strumenti finanziari complementari ai fondi strutturali, ne fa menzione nei seguenti articoli:

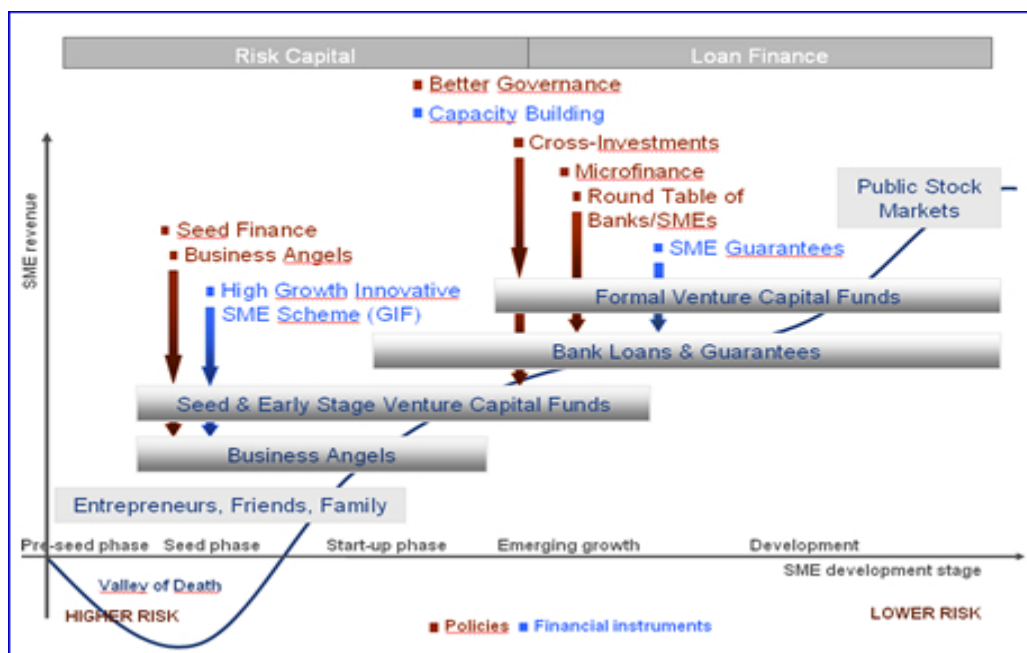
- art. 11 – «Accesso al credito per l'avviamento e la crescita delle PMI»; nel quale sono previste azioni volte ad aumentare il volume degli investimenti effettuati dai fondi di capitale di rischio e degli investitori informali (*business angels*); a mobilitare gli strumenti di finanziamento mediante il prestito a favore delle PMI; a migliorare il quadro finanziario per le PMI e la loro propensione ad investire;
- art. 17.2 – «Strumenti finanziari comunitari a favore delle PMI» nel quale si prevedono tre categorie di strumenti: a favore delle PMI innovative a forte crescita (GIF), dell'accrescimento delle garanzie delle PMI (SMEG) e del piano per lo sviluppo di capacità (CBS).

Infine, anche il settimo programma Quadro per la Ricerca e lo Sviluppo Tecnologico (7°PQ) rappresenta, come già ricordato, un'importante fonte di finanziamento per i progetti in materia di ricerca, sviluppo e innovazione.

L'enorme diversità delle PMI europee sotto i profili della grandezza, dell'età e del processo di produzione (utilizzo o meno di tecnologie all'avanguardia), implica l'occorrenza di una varietà di finanziamenti a loro disposizione. Per venire incontro a tale bisogno, l'UE, nell'ambito del PIC 2007-2013 ha previsto una serie di politiche e strumenti finanziari sia di "Prestito" che di "Capitale" per ogni fase di sviluppo aziendale, come raffigurato nella figura qui sotto che evidenzia il rischio e la tipologia delle fonti finanziarie in rapporto alla specifica fase di sviluppo dell'impresa.

⁷⁵ Si fa riferimento alla Decisione n. 1639/2006/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 24 ottobre 2006 che istituisce un programma quadro per la competitività e l'innovazione (2007-2013).

Figura n. 3.1: Politiche e strumenti finanziari del PIC



Fonte: Commissione europea – Direzione Industria e Impresa (2007)

Dalla figura n.3.1 si evince come, anche se gli investitori iniziali sono solitamente familiari o amici, gli imprenditori devono spesso ricorrere ad altre fonti d'investimento. Tuttavia, l'accesso a finanziamenti adeguati, soprattutto per le piccole e medie imprese, risulta spesso difficile per le motivazioni già ricordate nei capitoli precedenti. Le carenze del mercato devono allora essere colmate dall'azione pubblica, in questo caso comunitaria, onde evitare la compromissione dello sviluppo delle imprese e quindi della stessa crescita economica europea. L'Unione Europea, da parte sua infatti, ha affrontato questa sfida sviluppando una serie di meccanismi per fornire un sostegno finanziario alle imprese. Dal momento che la principale fonte di finanziamento delle imprese resta l'utilizzo di capitali privati, essa si è impegnata anche a garantire un contesto che stimoli gli investimenti privati. Allo stesso modo la Commissione europea spinge gli Stati membri ad «impegnarsi a fornire varie forme di sostegno al finanziamento delle imprese».

Le politiche (in rosso) promosse dalla Commissione europea in collaborazione con il Fondo Europeo per gli Investimenti, forniscono opportunità

di incontro e di scambio di buone pratiche e di informazioni tra i diversi Stati membri e tra questi e le istituzioni finanziarie oltre che rappresentare l'impegno politico dei concreti strumenti finanziari previsti (in blu). E' così che per esempio va letta la specifica politica - *Business Angels* - a favore dell'accrescimento del capitale di rischio per la fase *early-stage*, che comprende le fasi di *pre-seed*, *seed* e *start-up*, attuata per mezzo di una duplice azione: la creazione di punti di incontro⁷⁶ tra imprenditori e network di business angels, agenzie di sviluppo e università da un lato e la predisposizione di due appositi strumenti di co-finanziamento comunitario (*High growth innovative* e *Sme Scheme GIF*) a beneficio dei business angels o dei fondi di capitale di rischio che intendano investire in queste fasi iniziali particolarmente rischiose ma potenzialmente molto proficue. Attraverso queste misure l'UE, in linea con gli obiettivi della Strategia di Lisbona rinnovata, conta di triplicare gli investimenti nella fase di avvio da parte dei fondi di capitale di rischio che al momento sono un decimo di quelli effettuati negli Stati Uniti.

Un'altra politica europea di particolare interesse è costituita dall'organizzazione annuale di una tavola rotonda (*Round Table of Bankers and SMEs*) tra esperti rappresentanti delle istituzioni finanziarie da un lato e i delegati delle organizzazioni a rappresentanza delle PMI dall'altro, volta a discutere, affrontare e risolvere le loro problematiche relazionali esistenti e future. L'iniziativa, lanciata per la prima volta nel 1993 è giunta oggi alla quinta edizione. A titolo informativo, le questioni principali di quest'ultima si sono concentrate sul tema della trasparenza e dell'innovazione finanziaria. Sotto questo aspetto, il quinto incontro ha confermato l'importanza di strumenti finanziari innovativi come il *mezzanine finance* e il *loan securisation*.

⁷⁶ Ci si riferisce in modo particolare alle seguenti iniziative: workshop e relativo rapporto finale pubblicato il 9 marzo 2007 sul tema dell' "investment readiness" intitolato "Financing Innovation and SMES: Sowing the Seeds", all'Azione Pilota PAXIX (<http://cordis.europa.eu/cip/index.html>), alle diverse pubblicazioni comunitarie sul tema in oggetto reperibili nel sito web: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/publications_documents.htm e ai network europei di business angels: Gate2Growth.com, European Business Angels Network (EBAN).

3.2 Strumenti finanziari del gruppo BEI

Le PMI usufruiscono di una serie di misure di assistenza finanziaria da parte della Comunità Europea sia in via diretta, tramite il Fondo Europeo per gli Investimenti, che tramite i fondi strutturali dell'Unione Europea, gestiti dal livello nazionale/regionale. Le opportunità previste nell'ambito di questo ultimo aspetto verranno affrontate nel prossimo paragrafo. Ora l'attenzione è rivolta al ruolo del FEI e alle modalità con le quali questo ultimo fornisce sostegno alle PMI europee.

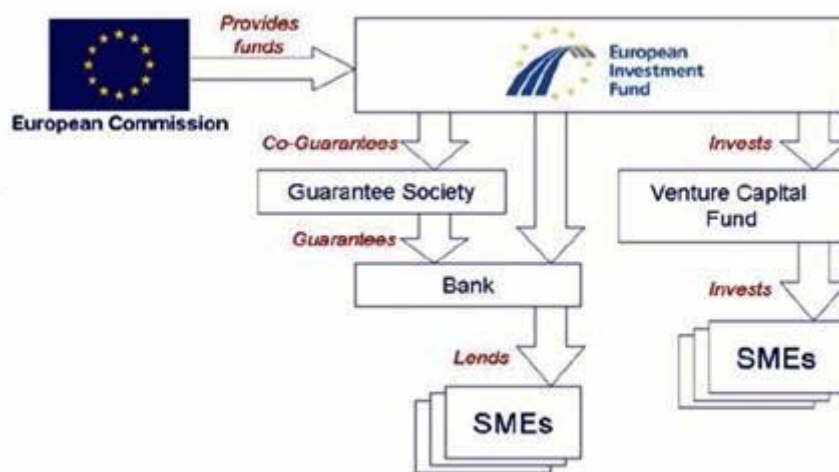
Il Fondo Europeo per gli Investimenti, istituito nel 1994 con lo scopo preciso di sostenere le piccole e medie imprese è, insieme alla Banca europea per gli investimenti (Gruppo BEI), il principale artefice e gestore delle misure finanziarie comunitarie a favore delle PMI. Da parte sua la Banca europea per gli investimenti, istituita con il Trattato di Roma del 1957, ha da sempre operato nella concessione di prestiti al settore pubblico e privato per finanziare progetti d'interesse europeo – fino ad un massimo del 50% del progetto - in svariati campi: ambientale, energetico, dei trasporti, di convergenza delle regioni dell'UE. Di questa iniziativa possono beneficiarne indirettamente (ad es. tramite la creazione di incubatori o parchi scientifici) anche le PMI. La Banca europea inoltre, segnatamente alle PMI propone prestiti globali⁷⁷ che, tramite l'azione di intermediari finanziari, contribuisce ad aumentare il volume dei finanziamenti a disposizione delle PMI e ad abbassare i tassi d'interesse. Le banche partner della BEI devono soddisfare requisiti stringenti di solidità finanziaria in quanto sono loro, in ultima analisi, a valutare i progetti e a assumersi il compito della gestione del prestito. L'azione della Banca europea, per mezzo della scelta degli intermediari va così anche nella direzione di stimolare la concorrenza tra questi

⁷⁷ Per maggiori informazioni sulle condizioni del prestito e sulle modalità presentazione delle domande si veda il seguente sito web: <http://www.eib.org/products/loans/intermediated/> . Nello stesso è presente anche il link che riporta in elenco tutti gli istituti di credito e le istituzioni finanziarie nazionali che gestiscono i prestiti globali della Banca europea per gli investimenti. Tra il 2001 e il 2005, quasi la metà dei 54,9 miliardi di euro in prestiti globali firmati dalla Banca con circa 200 banche partner è servita a finanziare progetti d'investimento di PMI. Nel 2007, l'Italia ha ricevuto 2,6 miliardi di euro, risultando così quarta per ammontare di finanziamenti dopo Spagna, Gran Bretagna e Germania. Nell'arco degli ultimi cinque anni ha ricevuto oltre 29 miliardi di euro. Oltre che nei prestiti globali (4,6 mld) la Banca europea è intervenuta nel 2007 anche in altri settori: energia (3,5 mld), trasporti (5,5 mld), telecomunicazioni (1,5 mld), infrastrutture urbane (1 mld), industria (2 mld), servizi (2 mld) e salute e educazione (2 mld).

ultimi, trasferendo gli effetti delle favorevoli condizioni di prestito ai beneficiari finali (PMI).

La rilevanza crescente di questo obiettivo e l'attenzione comunitaria al ruolo svolto dalle PMI, ha comportato la creazione del FEI. Esso, come semplificato nella figura n. 3.2, fornisce capitali di rischio e garanzie a istituzioni finanziarie, per esempio banche, a copertura dei loro prestiti alle PMI. Il FEI non è un istituto di credito e non concede pertanto prestiti o sovvenzioni alle imprese, né investe direttamente in alcun tipo di società. Opera invece attraverso banche e altri soggetti d'intermediazione finanziaria quali fondi di investimento o banche, avvalendosi dei propri fondi, di quelli affidatigli dalla BEI o dall'Unione Europea. Mediante questo meccanismo, l'attività del FEI garantisce finanziamenti "di prossimità". La sua capacità di offrire crediti a condizioni migliori rispetto ad un normale intermediario finanziario è dovuta alla sua possibilità di raccogliere risorse sui mercati dei capitali a tassi favorevoli in quanto operatore di categoria di rating AAA.

Figura n. 3.2: In direct financing – Role of the local financial institutions



Fonte: Commissione Europea – DG Industria e Impresa (2007)

Gli ultimi due programmi⁷⁸, rispettivamente il *Programma pluriennale a favore dell'impresa e dell'imprenditorialità per le PMI (2001-2005/06)*⁷⁹ e il *Programma Quadro per la Competitività e l'Innovazione (2007-2013)* rappresentano la più importante fonte comunitaria per il finanziamento della politica alle imprese. Essi racchiudono in sé tutte le attività di prestito/garanzia o di investimento in capitale gestite dal FEI per conto della Commissione. L'obiettivo di questi programmi è aumentare il volume dei crediti a disposizione delle PMI ed incoraggiare le banche a sviluppare la loro capacità di finanziamento alle imprese. Sotto l'aspetto finanziario, risulta lampante l'atteggiamento comunitario in favore delle PMI: la dotazione di 510 milioni di euro prevista dal Programma pluriennale è stata sensibilmente incrementata a 3,6 miliardi di euro per il periodo 2007-2013.

Relativamente al Programma pluriennale 2001-2005, la Commissione, in collaborazione con gli Stati membri, aveva individuato cinque obiettivi prioritari da perseguire che, tra l'altro, corrispondono sostanzialmente a quelli riproposti per il periodo di programmazione odierno. Tra questi troviamo il rafforzamento della crescita e competitività delle imprese, la promozione dello spirito imprenditoriale, il miglioramento del contesto amministrativo e normativo per le imprese e non ultimo, il miglioramento del contesto finanziario delle imprese da perseguire tramite «lo sviluppo dei business angels e l'organizzazione di tavole rotonde tra banchieri e PMI». I vari obiettivi sono stati realizzati con tre tipi di strumenti di attuazione: lo sviluppo di strumenti finanziari, lo sviluppo della politica e i servizi di sostegno informativo. Questi ultimi due strumenti sono stati realizzati

⁷⁸ I programmi in esame hanno preso spunto da quelli passati e in particolare dall'esperienza del 3° Programma pluriennale per le PMI nell'Unione Europea del periodo 1997-2000 e dalla sua valutazione indipendente presentata alla Commissione nell'aprile 1999.

⁷⁹ Si veda la Decisione del consiglio 2000/819/CE del 20 dicembre 2000 relativa ad un programma pluriennale a favore dell'impresa e dell'imprenditorialità, in particolare per le piccole e medie imprese (PMI) (2001-2005). G.U. L 333 del 29.12.2000. Detta decisione è stata prorogata di un anno dalla decisione 1776/2005/CE, cioè fino al 31 dicembre 2006, e il suo budget è stato aumentato di 88,5 milioni di euro. La continuità del sostegno comunitario alle imprese è stata così garantita fino all'entrata in vigore del nuovo quadro normativo del periodo di programmazione 2007-2013.

rispettivamente mediante: la procedura BEST⁸⁰, integrata da analisi e lavori statistici intesi a definire gli opportuni indicatori e rafforzare lo sviluppo della politica; il sostegno alla rete degli *Euro Info Center* che, in quanto interfaccia delle istituzioni europee per gli attori locali, forniscono servizi di sostegno e consulenza alle imprese su questioni comunitarie. I progressi compiuti nel campo della politica per le imprese, sono stati oggetto di una serie di studi e rapporti elaborati dalla Commissione europea. Tali sono la relazione annuale sulla competitività, l'osservatorio per le PMI europee, i quadri di valutazione (*scoreboard*) e il già menzionato rapporto sull'attuazione della Carta europea per le piccole imprese. In queste analisi, condotte nell'ambito del "nuovo metodo di coordinamento aperto" introdotto nel 2000 per attuare l'obiettivo strategico di Lisbona, la Commissione europea ha messo in atto una procedura di valutazione in due fasi: la prima di elaborazione di dati quantitativi per ogni settore di intervento della politica per le PMI⁸¹, seguita poi dalla diffusione delle buone prassi in ambito comunitario tramite la procedura BEST. Sulla base di queste analisi statistiche⁸², l'Italia risulta, tra i Paesi dell'UE-15 all'ultimo posto in termini di numero di indicatori superiori di un 25% alla media UE. In particolare, l'Italia appare particolarmente debole proprio in relazione al settore dell'accesso ai finanziamenti oltre che in quello delle risorse umane e dell'innovazione.

Con riferimento al programma quadro per la competitività e l'innovazione (2007-2013) e più specificamente, nell'ambito del suo programma per

⁸⁰ La procedura BEST rappresenta un ciclo di lavoro che riunisce diverse attività destinate ad identificare, comparare e scambiare le migliori prassi. Essa si compone di cinque fasi principali: identificazione, definizione, esecuzione, adozione e monitoraggio così come descritte nella Comunicazione della Commissione: "Sfide per la politica delle imprese nell'economia fondata sulla conoscenza" del 26 aprile 2000 [COM(2000) 256 def].

⁸¹ I settori di intervento dei vari Scoreboard pubblicati sono generalmente: imprenditorialità; contesto normativo e amministrativo; accesso alla finanza; capitale umano; diffusione dell'innovazione e delle conoscenze; accesso alle TIC; apertura e buon funzionamento dei mercati; tassazione e sviluppo sostenibile. Questi nove si riferiscono in particolare alla pubblicazione del 10 novembre 2004 "Benchmarking enterprise policy. Results from the 2004 scoreboard, Commission Staff Working Document, SEC (2004)". In particolare prendendo ad esempio l'indicatore il tema dell' "Accesso alla finanza", alcuni indicatori individuati per studiarne l'evoluzione nel tempo erano: capitalizzazione di borsa in % del PIL; numero di nuove imprese quotate in borsa in percentuale delle imprese già quotate; composizione di portafoglio degli investitori istituzionali: percentuale dei fondi investiti in azioni, numero di network di business angels e altri.

⁸² Ibidem.

l'innovazione e l'imprenditorialità, gli stanziamenti a favore delle PMI da attuare mediante gli appositi strumenti finanziari ammontano a circa 1 miliardo di euro. La Commissione, nell'elaborare il quadro finanziario per le PMI post 2005, ha intrapreso un approccio più integrato della politica di impresa, sottolineato anche dalla decisione di far combaciare la durata del PIC con il periodo delle prospettive finanziarie 2007-2013, prorogando il programma pluriennale (2001-2005) di un anno (2006). Il Programma Quadro prevede sia strumenti di *venture capital*, sia di prestiti/garanzie.

Gli strumenti finanziari comunitari di *venture capital* gestiti dal FEI consistono in apporti di capitale in fondi di capitale di rischio, volti a svolgere un ruolo da catalizzatore per lo sviluppo dei mercati di capitali di rischio, supportando le PMI ed in particolare quelle giovani o tecnologiche. Sono più di 250 i fondi che hanno beneficiato ad oggi di queste risorse, provenienti in parte dal Fondo stesso⁸³, in parte dalla Commissione europea. Quest'ultima finanzia due *windows* a sostegno delle PMI, gestite dal FEI: il GIF 1 e il GIF 2, entrambe inserite nell'*High Growth and Innovative SME Facility* (GIF), schema che prevede investimenti del FEI in fondi specializzati con lo scopo di migliorare il contesto europeo in termini di accesso alle finanze. Mentre la prima linea d'azione è concentrata nell'investimento in fondi intermediari di capitale che operano nella fase *early stage* (in linea generale corrispondente ai primi 10 anni di vita), la seconda è più precisamente rivolta a quei fondi che investono nell'innovazione e nelle PMI con un grande potenziale di crescita che generalmente si trovano nella fase successiva di espansione aziendale.

Gli strumenti di garanzia/prestito messi in atto dalla Comunità europea rappresentano il vero fulcro della politica europea di facilitazione per le PMI. Queste rientrano nella "SME Guarantee Facility - SMEGF", meglio conosciute come le "garanzie dell'Unione Europea". Anch'esse gestite dal FEI con l'ausilio degli intermediari finanziari, hanno come obiettivi generali il miglioramento dell'accesso alle finanze (soprattutto per le *start-up*), la crescita di sistemi di PMI,

⁸³ Si consulti la pagina web: <http://www.eif.org/venture/eibres/eib-eif-resources/index.htm> per informazioni riguardanti le attività di *venture capital* del gruppo BEI: fondi target, criteri di eleggibilità, informazioni generali.

lo sviluppo delle attività di innovazione, inclusa l'eco-innovazione. Il sistema di facilitazioni si compone, in questo caso, di quattro modalità di erogazione delle garanzie:

- i. Garanzie per prestiti a medio-lungo termine riguardanti le PMI con un alto potenziale di crescita. A seconda del tipo di intermediario, il FEI assicura “garanzie dirette” agli intermediari che erogano prestiti o “garanzie indirette” o “contro-garanzie” agli intermediari che erogano garanzie a loro volta.
- ii. Garanzie sul “Microcredito” volte a incoraggiare le istituzioni finanziarie locali a erogare questa tipologia di finanziamento, in particolare nei confronti delle piccolissime imprese (microimprese). Anche in questo caso la garanzia assicurata dal FEI può avere natura “diretta” o “indiretta”.
- iii. Garanzie per investimenti di capitale netto o di quasi capitale netto in PMI. Queste sono volte ad aumentare la struttura finanziaria delle imprese di medie dimensioni tramite garanzie “dirette” o “indirette” del FEI.
- iv. Garanzie del FEI volte a promuovere operazioni di “Cartolarizzazione di portafogli di crediti” (dette anche *Securitisation*) concessi alle PMI.

La politica di facilitazione delle PMI prevede alcuni requisiti e restrizioni da rispettare in linea con i principi fondamentali dell'Unione Europea. Tra i principali si ricordano:

- ✓ *il principio di addizionalità*: le garanzie dell'UE hanno lo scopo di accrescere le finanze a disposizione delle PMI. Queste, non rimpiazzano infatti i supporti già esistenti, ma mirano a rafforzarli e a stimolarne la creazione di nuovi. Le garanzie dell'UE sono connesse e complementari a quelle già intraprese dagli intermediari. Secondo la stessa logica, se l'intermediario non porta a compimento il suo impegno di facilitare

l'accesso alla finanza, la garanzia dell'UE può venir ridotta o persino eliminata.

- ✓ *I principi di promozione e visibilità:* è essenziale che le PMI siano coscienti del supporto fornito dall'UE. Per garantire ciò, gli intermediari sono tenuti a osservare alcune clausole legate alla promozione e alla visibilità. In particolare, essi devono fornire un link nel loro sito web che si colleghi direttamente al portale europeo per le PMI.
- ✓ *I principi di monitoraggio, controllo e revisione:* il budget dell'UE deve essere utilizzato correttamente. A tale fine, il FEI è tenuto ad effettuare regolari operazioni di monitoraggio sulle informazioni e negli uffici degli intermediari, alle quali può partecipare discrezionalmente anche la Commissione europea.
- ✓ *Adeguamento alla Regolamentazione degli Aiuti di Stato.* Data la natura pubblica dei fondi utilizzati dalle “facilitazioni UE” il loro uso deve essere compatibile con le leggi sugli “aiuti di stato”.
- ✓ *Attività di informazione:* gli intermediari sono tenuti a presentare periodici rapporti sulle garanzie (numero, ammontare dei finanziamenti garantiti ecc..) e sulle PMI beneficianti come ad es. il loro Paese, Regione, data di stabilimento, settore, attività principalmente svolte e numero corrente degli impiegati.

In conclusione di paragrafo si riportano alcuni esempi di successo particolarmente significativi e interessanti nell'utilizzo degli strumenti finanziari di politica europea per le PMI europee – registrati nei cicli di programmazione precedenti l'attuale.

- SKYPE

L'odierna Skype Technologies SA, società innovativa nel campo delle comunicazioni *peer-to-peer*, ha beneficiato nel 2002/2003 di partecipazioni in capitale di rischio da parte del New Tech Venture Fund (Lussemburgo) nell'ambito del *European Technology start-up Facility* della Commissione europea. Successivamente la società è stata acquisita da eBay per un ammontare di 3,25 miliardi di euro.

- SOLICE

Società francese operante nella produzione e commercializzazione delle condutture per il riscaldamento delle abitazioni che ha visto accrescere significativamente il proprio bilancio dai 4 milioni di euro del 2002 ai 30 del 2006, espandendo le proprie attività anche in altri mercati europei. La Commissione, anche in questo caso ha contribuito al finanziamento iniziale del gruppo, attraverso l'*ETF start-up Facility*.

- SOFTIMUS

Società lituana che disegna e produce mobili fondata nel 2003 e che ha successivamente visto accrescere notevolmente il proprio giro di affari in diverse città della Lituania e a Riga, Varsavia e Londra. Tuttavia, in fase di *start-up* il gruppo societario incontrava problemi di liquidità, superati grazie alle “garanzie dell’UE” che hanno facilitato l’accesso ai finanziamenti necessari per affrontare e sostenere la fase di crescita.

- PETER S.

S. Peter, giovane falegname austriaco intenzionato a comprare l’impresa dove lavorava, visto il pensionamento del datore di lavoro che, tra l’altro, non aveva parenti interessati all’acquisto. L’operazione fu possibile, grazie alla *SME Guarantee Facility* della Commissione europea che assicurò all’80% un prestito di 160.000 euro erogato dalla Austria Wirtschaftsservice (AWS), necessario per raggiungere il prezzo di vendita richiesto di 200.000 euro. Da segnalare che negli anni successivi la società ha fatto registrare una crescita e un trend positivo anche sotto l’aspetto dell’occupazione.

- INGENIUM

Infine, si presenta un caso nazionale di ricorso alle risorse finanziarie europee che ha favorito, non una specifica impresa, ma una diversità di imprese innovative con non più di tre anni di vita situate nella Regione Emilia-Romagna. Quest’ultima infatti, nel 2005 ha lanciato l’idea di costituzione di un fondo chiuso territoriale volto a finanziare la crescita, l’innovazione e l’internazionalizzazione di PMI, aggiungendosi al

tradizionale canale creditizio bancario. L'iniziativa della Regione Emilia Romagna partita nell'anno successivo, avrà una durata di 12 anni. Ad oggi ha raccolto, attraverso il coinvolgimento pubblico-privato, circa 40 milioni di euro di cui: 8 milioni dalla regione stessa (di cui 5,3 provenienti dai Fondi Strutturali), 10 milioni dal Fondo Europeo per gli Investimenti e la rimanente parte, maggioritaria, ripartita tra singole imprese, gruppi emiliani con esperienza di investimenti nel private equity e investitori istituzionali. Il fondo è gestito da una management company italo-olandese, la Meta-Zernike group. A dispetto dell'iniziale scarsa conoscenza e fiducia⁸⁴ degli imprenditori emiliani in merito al funzionamento di questo nuovo strumento di finanza innovativa, i risultati a distanza di qualche anno sono soddisfacenti.

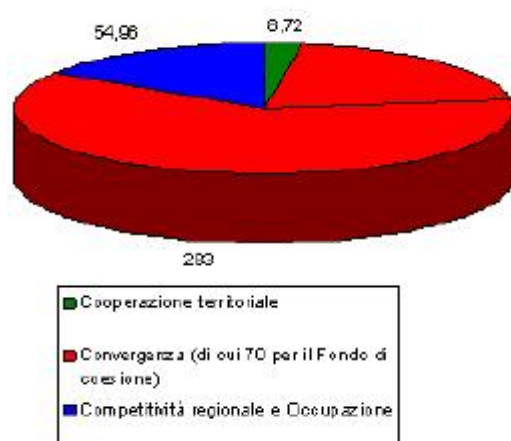
3.3 I fondi strutturali e l'iniziativa JEREMIE

I Fondi strutturali rappresentano una fonte di finanziamento importante per le imprese, soprattutto per le PMI. Le imprese partecipano infatti in maniera decisiva alla realizzazione dell'obiettivo di ridurre le disparità nello sviluppo delle regioni e di promuovere la coesione economica e sociale nell'Unione Europea. Esse sono quindi allo stesso tempo obiettivo e strumento della politica europea di coesione. In particolare, il Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (FESR) sostiene lo sviluppo e l'adeguamento strutturale delle economie regionali aiutando le piccole imprese e promuovendo l'imprenditorialità.

⁸⁴ A conferma di quanto espresso si cita un sondaggio pubblicato nel quotidiano "Il Sole 24 Ore" del 18 gennaio 2005 relativo alla percezione da parte di 153 imprenditori emiliani verso l'apertura del capitale di rischio a fondi di private equity (Ingienium). La mappa cognitiva delle risposte ha evidenziato che: 1) gli imprenditori dicono di non essere molto informati sulle caratteristiche tecniche di private equity e venture capital; 2) affermano di non conoscere personalmente imprenditori soddisfatti di un'operazione di private equity; 3) sono poco intenzionati a cercare attivamente contatti con investitori istituzionali nel corso dei 12 mesi successivi all'intervista; 4) sono prevalentemente convinti che l'esito finale di un'operazione di private equity possa essere il riacquisto della quota dal fondo.

La nuova stagione di coesione 2007-2013⁸⁵ in materia di sostegno alle imprese si concentra, come visto nel primo paragrafo, soprattutto sulla promozione dell'imprenditoria e sulla realizzazione di nuovi strumenti finanziari per supportare la realtà produttiva europea. La suddivisione per "aree obiettivo" è stata sostituita da una distinzione per obiettivi tematici: "convergenza"; "competitività regionale e occupazione"; "cooperazione territoriale". La figura 3.3 riassume la ripartizione per ogni obiettivo dello stanziamento totale pari a circa 350 miliardi di euro.

Figura n.3.3: Stanziamento fondi strutturali 2007-2013



Fonte: Inforegion (2006)

⁸⁵ Per una panoramica completa relativa alla politica di coesione per il periodo 2007-2013 si veda la seguente normativa comunitaria: Regolamento (CE) n. 1080/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 5 luglio 2006, relativo al Fondo europeo di sviluppo regionale e recante abrogazione del regolamento (CE) n. 1783/1999; Regolamento (CE) n. 1081/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 5 luglio 2006, relativo al Fondo sociale europeo e recante abrogazione del regolamento (CE) n. 1784/1999; Regolamento (CE) n. 1082/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 5 luglio 2006, relativo a un gruppo europeo di cooperazione territoriale (GECT); Regolamento (CE) n. 1083/2006 del Consiglio, dell'11 luglio 2006, recante disposizioni generali sul Fondo europeo di sviluppo regionale, sul Fondo sociale europeo e sul Fondo di coesione e che abroga il regolamento (CE) n. 1260/1999; Regolamento (CE) n. 1084/2006 del Consiglio, dell'11 luglio 2006, che istituisce un Fondo di coesione e abroga il regolamento (CE) n. 1164/94; Regolamento (CE) n. 1085/2006 del Consiglio, del 17 luglio 2006, che istituisce uno strumento di assistenza preadesione (IPA).

Per quanto riguarda il caso italiano, la ripartizione è all'incirca la seguente: 21,5 miliardi di euro destinati all'obiettivo "Convergenza" (di cui 430 milioni per aree phasing-out), 6,2 miliardi all'obiettivo "Competitività regionale e occupazione" (di cui 972 milioni per aree phasing-in) e 800 milioni all'obiettivo cooperazione territoriale. In totale, nei sei anni, l'Italia dispone di circa 28 miliardi di (co)finanziamenti derivanti dalla politica di coesione europea. La definizione delle misure concrete, in quanto gestite a livelli nazionale e regionale, differiscono da regione a regione. Nel prossimo capitolo l'attenzione sarà focalizzata sul caso del Veneto.

Per il momento ci si limita a riportare alcuni punti particolarmente connessi al tema trattato e presentati negli orientamenti strategici comunitari resi noti dal Consiglio il 6 ottobre 2006 (2006/702/CE) che hanno ispirato la politica di coesione attuale. Tra questi troviamo:

- «sostenere strumenti diversi dalle sovvenzioni come ad esempio prestiti, strumenti convertibili (debito mezzanino) e capitale di rischio (ad esempio il capitale di avviamento e il venture capital). Le sovvenzioni dovrebbero servire a creare e mantenere le infrastrutture che agevolano l'accesso al credito» (ad esempio, agenzie per il trasferimento tecnologico, incubatori, reti di *business angels*, programmi di preparazione all'investimento);
- «elaborare un approccio integrato che sostenga ad un tempo l'innovazione, il suo trasferimento in nuove attività commerciali e la disponibilità di capitale di rischio»;
- «raggiungere determinate categorie specifiche come ad esempio i giovani imprenditori, le imprenditrici o le persone appartenenti a gruppi svantaggiati»;
- «rendere l'offerta regionale di RST, innovazione e istruzione, più efficiente e accessibile alle imprese, in particolare le PMI, creando ad esempio poli di eccellenza, mettendo a contatto le PMI ad alta tecnologia con gli istituti di ricerca e tecnologici o sviluppando e creando raggruppamenti regionali intorno alle grandi imprese»;
- «sfruttare appieno i punti di forza europei in materia di ecoinnovazione. Questi ultimi dovrebbero essere sostenuti dalle PMI mediante l'introduzione di sistemi di

gestione ambientale. Investendo fin d'ora in questo settore, le imprese dell'UE si troveranno in una posizione di forza nel prossimo futuro, quando altre regioni avranno modo di apprezzare quanto le tecnologie in questione siano necessarie. Questa è un'area che presenta un nesso evidente con il Programma Quadro per la Competitività e l'Innovazione»;

- «sostenere l'imprenditorialità e agevolare la creazione e lo sviluppo di nuove imprese. Si dovrebbe anche porre enfasi sulla promozione di spin-out e spin-off dagli istituti di ricerca o dalle imprese mediante tecniche di vario tipo» (ad esempio, sensibilizzazione, realizzazione di prototipi, tutoring e sostegno manageriale e tecnologico ai potenziali imprenditori);

- «fornire servizi di sostegno alle imprese che consentano loro, segnatamente alle PMI, di accrescere la loro competitività e di internazionalizzarsi, cogliendo in particolare le opportunità offerte dal mercato interno. I servizi prestati alle imprese dovrebbero dare priorità allo sfruttamento di sinergie (ad esempio trasferimenti tecnologici, parchi scientifici, centri di comunicazione per le TIC, incubatori e servizi connessi, cooperazione con i raggruppamenti) e fornire al tempo stesso un sostegno più tradizionale in materia di gestione, marketing, assistenza tecnica, ricerca di personale e altri servizi professionali e commerciali».

3.3.1 L'iniziativa JEREMIE

In Europa e in Italia, ad oggi, manca un adeguato contesto politico e finanziario che affronti con efficacia il problema dell'accesso al credito e più in generale l'accesso alle finanze per le PMI. Per venire incontro a tale esigenza, nel corso degli anni, si sono costituiti nei vari paesi europei, come già menzionato, diverse forme consortili atte a prestare garanzie e controgaranzie. Nella passata stagione finanziaria, molte Regioni d'Europa (anche il Veneto), al fine di facilitare l'accesso al credito, hanno indirizzato parte delle risorse strutturali al rafforzamento dei sistemi di garanzia già esistenti a livello nazionale e regionale. In prospettiva futura questo sistema di sovvenzionamento è però destinato ad incontrare un limite significativo dettato dal fatto che a partire dal 2013 in poi le risorse destinate al FESR, almeno per quanto riguarda i 15 vecchi Stati membri dell'UE, verranno drasticamente diminuite. Anche nei nuovi Stati membri,

sebbene non si prospetti una decrescita comparabile, è opportuno che l'azione volta a sostenere ed accrescere la cultura imprenditoriale e la propensione all'iniziativa privata, già oggi in forte ascesa come opzione di vita professionale nei paesi dell'ex Unione Sovietica, venga integrata da un maggior impulso sotto l'aspetto degli investimenti del settore privato. Ne consegue la necessità di trasformare o perlomeno integrare la filosofia di erogazione dei finanziamenti, dal sistema di semplici sovvenzioni a fondo perduto, a nuovi meccanismi di supporto finanziario alle imprese. A fronte di tale bisogno, la nuova programmazione 2007-2013, in linea con quanto dettato dagli orientamenti strategici comunitari⁸⁶ e con gli obiettivi della Strategia di Lisbona rinnovata, ha previsto una serie di azioni coerenti con questo obiettivo, racchiuse nell'iniziativa JEREMIE. L'acronimo JEREMIE – *Join European Resources for Micro to Medium Enterprises* – (risorse europee congiunte a favore delle microimprese, delle piccole e medie imprese) rappresenta infatti, a partire dal 2005, la risposta propedeutica europea per affrontare con adeguatezza i cambiamenti futuri che interesseranno la politica di coesione in termini di risorse disponibili al raggiungimento dei suoi fini. Dopo aver fornito la spiegazione logica della sua creazione, si presentano ora, a grandi linee, le sue principali caratteristiche operative.

La presentazione dell'iniziativa in questione si fa risalire alla riunione ministeriale dell'11 ottobre 2005 e alla immediatamente successiva conferenza del novembre sul tema *Finanziare la crescita e la coesione nell'Unione Europea allargata*⁸⁷. In quell'occasione, i delegati di tutte le regioni europee beneficianti del FESR insieme ai rappresentanti delle istituzioni finanziarie internazionali, delle banche europee e delle associazioni di categoria di PMI hanno espresso il

⁸⁶ Si fa riferimento al punto 1.2.4 dell'Allegato della Decisione del Consiglio sugli orientamenti strategici comunitari sulla coesione del 6 ottobre 2006 che ha posto l'accento sull'importanza di migliorare l'accesso alle finanze per le PMI e in particolare per le start-up e le microimprese, attraverso strumenti sia di assistenza tecnica e sovvenzioni a fondo perduto (grant) che tramite strumenti di tipo "non-grant" come prestiti, prestiti partecipativi, capitali di rischio o garanzie.

⁸⁷ I due incontri in questione hanno rappresentato al contempo l'occasione per la presentazione delle altre due iniziative europee in materia di politica di coesione: JASPER (Assistenza congiunta a sostegno dei progetti nelle regioni europee) e JESSICA (Sostegno europeo congiunto per gli investimenti sostenibili nelle aree urbane). I protocolli d'intesa relativi alle tre nuove iniziative congiunte sono stati successivamente siglati a Bruxelles in data 30 maggio 2006. L'iniziativa è di fatto operativa dal gennaio 2007.

loro favorevole giudizio all'introduzione di tale nuova iniziativa comunitaria. Essa, in quanto iniziativa congiunta tra la Commissione europea (DG Regio), la Banca europea per gli investimenti e il Fondo Europeo per gli Investimenti, ha lo scopo di facilitare e migliorare l'accesso ai finanziamenti da parte delle piccole e medie imprese nelle regioni meno sviluppate, a contribuire alla creazione di nuove imprese (in particolare nei settori innovativi) facendo affidamento ad un sistema di risorse che combini quelle provenienti dalle tre istituzioni sopra con altre derivanti dalle Autorità pubbliche nazionali e regionali e dagli istituti finanziari internazionali. Per tale scopo, gli strumenti finanziari principali da sviluppare sono il microcredito, il capitale di rischio, i prestiti, le garanzie e altre forme innovative di finanziamento "sostenibili" così che le PMI di tutte le regioni europee possano beneficiare di servizi finanziari personalizzati rendendo esse capaci di adattarsi in modo rapido e tempestivo all'evoluzione dei mercati.

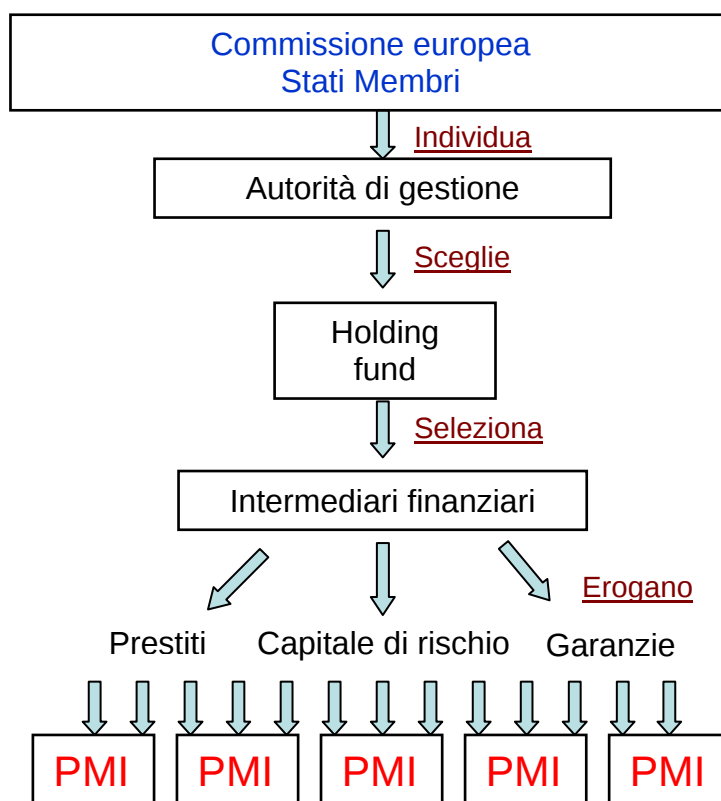
Nei confronti delle altre forme di sostegno finanziario alle PMI previste dall'UE, Jeremie assume una posizione complementare e integrativa⁸⁸ a quelle previste nella cornice del PIC mentre risulta subordinato e opzionale alle misure messe in campo dalle autorità competenti nell'ambito dei vari Programmi Operativi nazionali o regionali. In Italia, Jeremie rappresenta dunque un'opzione operativa a disposizione delle regioni che possono decidere discrezionalmente se farne ricorso o meno. Sono i singoli Stati/Regioni che decidono la percentuale del FESR da destinare all'ingegneria finanziaria.

Per quanto riguarda il suo processo di attuazione, esso si compone di due fasi (vedi schema n. 3.4): una prima preparatoria e di valutazione (2006-2007), seguita da quella di reale implementazione (2007-2013). Nella prima la Commissione, in collaborazione con il FEI e le Autorità nazionali e regionali, si impegna a monitorare e valutare le maggiori lacune nei servizi di finanziamento nazionali e regionali alle imprese - *gap analysis* - e predisporre, sulla base di queste, dei "programmi di finanziamento" da attuare nella seconda fase.

⁸⁸ Jeremie prevede infatti un set variegato di strumenti finanziari, alcuni dei quali non previsti dal PIC. Tra questi troviamo: l'assistenza tecnica, la partecipazione azionaria nelle istituzioni di garanzia e in quelle eroganti microfinanziamenti; investimenti nei Fondi regionali di capitale di rischio.

Quest'ultima si suddivide a sua volta in due momenti: in un primo momento la Commissione e i rispettivi Stati membri devono individuare un' Autorità di gestione nazionale incaricata di gestire le attività di Jeremie. Questa a sua volta deve provvedere alla selezione, tramite bando, di un *holding fund* (fondo di partecipazione – art. 78.6 del Reg. del Consiglio n. 1083/2006 dell'11 luglio 2006) che si occupi del trasferimento delle risorse sulla base di un accordo formale siglato con l'Autorità stessa e riguardante i meccanismi di finanziamento. I capitali da gestire sono in parte di provenienza del FESR e in parte nazionali. La Banca europea, da parte sua, potrebbe co-finanziare la componente pubblica nazionale attraverso prestiti specifici. In un secondo momento l'Autorità di gestione e il fondo pubblicheranno inviti a manifestare interesse per individuare gli intermediari finanziari che saranno incaricati di mettere il capitale a disposizione delle imprese su base competitiva secondo i parametri definiti dall'Autorità di gestione in accordo con l'*holding fund*. Quest'ultimo fornirà garanzie o prestiti agli intermediari finanziari che a loro volta canalizzeranno le risorse (con carattere di rotazione) a favore delle imprese.

Schema n. 3.4: Fasi di attuazione dell'iniziativa Jeremie



Fonte: elaborazione propria

I fondi resi disponibili devono essere utilizzati per finanziare gli investimenti delle PMI in patrimonio fisso e capitale di lavoro a lungo termine (progetti volti alla modernizzazione o espansione dell'attività dell'impresa all'interno di settori quali quello manifatturiero, agricolo, ambientale, dei servizi, ICT etc.). L'iniziativa, infine si rivolge alle PMI in cui il controllo e la proprietà faccia capo a privati o che sia nella fase finale del processo di privatizzazione. Sono escluse le PMI coinvolte in attività immobiliari, bancarie, assicurative, di intermediazione finanziaria, legate al gioco e tutte quelle escluse dalle liste della BEI e del FEI.

Grazie al meccanismo secondo il quale la nuova iniziativa permette di trasformare parte delle sovvenzioni a fondo perduto in prodotti finanziari utilizzabili più volte dalle PMI (poiché rimborsati dalle stesse una volta utilizzati), si permette al budget predisposto di moltiplicarsi fino a dieci volte tanto l'importo

iniziale. Lo scopo del meccanismo, secondo la Commissione europea è infatti proprio quello di fare in modo che, per mezzo dell'effetto moltiplicatore, ogni euro stanziato per Jeremie riesca a “fruttare” un valore di investimenti che vada dai due ai dieci euro. Anche sotto il profilo numerico, sia delle PMI beneficiarie che della tipologia di strumenti finanziari, il meccanismo dovrebbe di conseguenza comportare vantaggi aggiuntivi.

In sostanza, il FEI – per mezzo dell'iniziativa Jeremie – potrà gestire una parte di Fondi strutturali riguardanti i programmi di finanziamento alle PMI in tema di ingegneria finanziaria. Un tale coinvolgimento del Fondo europeo per gli investimenti nella politica di coesione costituisce un ulteriore elemento positivo, per almeno tre ragioni:

- 1) assicura una maggiore efficacia nell'utilizzazione dei “soldi” comunitari (aspetto per nulla trascurabile), in quanto gli Stati membri possono far affidamento alla sua esperienza, affidabilità e specifica competenza in tema di finanziamenti alle PMI;
- 2) rende più semplici i procedimenti amministrativi di erogazione e gestione dei fondi previsti dai vari Programmi Operativi;
- 3) rende le modalità di erogazione del fondo molto più variegate (fino a 50 modalità diverse) rispetto alla mera sovvenzione (1 modalità).

CAPITOLO IV

IL CASO DEL VENETO

4.1 Dati e tratti caratteristici del contesto produttivo regionale

Il Veneto, come già accennato fin qui più volte, rappresenta uno dei territori a livello europeo e mondiale, più interessanti, significativi e innovativi in tema di piccole e medie imprese, distretti industriali e iniziative normative ad esse rivolte. Le PMI costituiscono infatti per il territorio del Veneto la grande ricchezza socio-economica sia in termini di fatturato generato che di posti di lavoro assicurati. Secondo le ultime rilevazioni di Infocamere⁸⁹ disponibili, le imprese attive in Veneto risultano essere circa 450.000 sul totale nazionale di 5 milioni di unità. Ne consegue che nel Veneto operano il 9% delle imprese nazionali e il 69% di quelle nordestine. Tra queste, le micro e piccole imprese costituiscono il vero tessuto produttivo regionale, come dimostrano anche i dati sulla diffusione delle aziende operanti nel settore dell'artigianato e del manifatturiero⁹⁰. Il Veneto si è infatti storicamente specializzato in produzioni manifatturiere a medio o basso contenuto tecnologico, come i prodotti del sistema moda (tessile-abbigliamento, pelli-calzature, oreficeria, occhialeria), i beni per la casa (mobile e sistemi di arredo, lavorazione dei marmi e delle ceramiche, infissi, illuminazione) e la meccanica leggera. Settori, tra l'altro, in cui la componente di ricerca scientifica risulta decisamente meno rilevante di quella misurabile nei settori ad intensità tecnologica (ICT, biotecnologie, farmaceutica) oppure basati sulle economie di scala (chimica di base). Nonostante ciò e nonostante il fatto che il Veneto registri un relativamente basso livello di investimenti in R&S (0,7% del

⁸⁹ Si fa riferimento alla rilevazione di Infocamere del 1° trimestre 2005.

⁹⁰ A titolo di esempio, nella sola provincia di Vicenza sono circa 26.000 le piccole imprese artigiane ed impiegano oltre 80.000 gli addetti, corrispondenti al 24% della popolazione attiva. Nell'ambito dell'UE a 27, il Veneto mostra una forte specializzazione nel manifatturiero: 28,2% contro una media europea del 19,8%. Un simile trend si registra anche nei paesi dell'ex blocco sovietico, nella Catalana e nel Baden-Wuttemberg. Nel resto d'Europa, viceversa, vi è una forte preponderanza del terziario anche con valori superiori al 70% (Gran Bretagna, Svezia, Olanda, Francia, Belgio e Danimarca). Le distanze sono meno significative se si considerano i soli servizi avanzati, in cui ad essere carenti sono prevalentemente i paesi recentemente entrati nella UE.

PIL) - sia pubblici che privati⁹¹ - il Veneto si configura comunque, come una delle regioni più sviluppate e competitive in Europa. Ciò induce a pensare che esistono diversi percorsi di innovazione e che in Veneto è presente un modello di innovazione con caratteristiche diverse dalla comune idea di innovazione che si è affermata in Europa, cioè quella basata principalmente su due indicatori: il numero di brevetti e l'entità delle attività di R&S. In Veneto infatti le innovazioni sono piuttosto il risultato di un gioco complesso prodotto dal “modello distrettuale” e non riconducibile al meccanismo tradizionale di acquisto e vendita di servizi di ricerca. E' altresì vero che anche la domanda di servizi reali da parte delle imprese è scarsa e quasi mai rivolta alle istituzioni di governo locale, quanto piuttosto alle associazioni di categoria⁹² presenti sul territorio. Nonostante le buone performances registrate nel campo dell'innovazione, non bisogna però sottovalutare i rischi nel porre un eccessivo affidamento a quella particolarità veneta – e italiana - di pensare l'“innovazione senza ricerca”.

La strategia regionale per i prossimi anni, così come descritta nel Documento Strategico Regionale⁹³, intende infatti affrontare il tema dell'innovazione secondo un approccio evolutivo e multilivello: sull'ambiente culturale, sul capitale umano, sui sistemi tecnologici avanzati, sui sistemi produttivi locali e sui processi aziendali. A tal fine sono diversi gli strumenti di intervento utilizzati: sostegno pubblico alla ricerca, trasferimento tecnologico e diffusione dell'ICT, formazione e politiche per le risorse umane, creazione di impresa, finanza innovativa. Il Documento indica a tal proposito l'obiettivo di:

⁹¹ Il settore privato ha infatti le proprie responsabilità: una recente indagine dell'Ocse ha mostrato che in Veneto il livello di investimenti privati in ricerca e sviluppo ammontavano ad appena un quinto della media degli stessi investimenti delle altre regioni Europee con caratteristiche economiche e produttive confrontabili. A risultati simili arriva anche una recente ricerca del Centro Studi Banca d'Italia, che ha confrontato le dotazioni tecnologiche e le spese in ricerca del Veneto all'interno di un cluster formato dalle altre regioni europee con analoghi livelli di industrializzazione.

⁹² Il ruolo svolto dalle organizzazioni di categoria è particolarmente accentuato in Veneto e nel Nord est più in generale. Secondo un sondaggio elaborato dalla Fondazione Nord Est nel maggio 2007, gli imprenditori iscritti a una organizzazione di categoria sono l'84,9 al Nord Est, il 75,9 al Nord Ovest, il 75,2 al Centro e il 66,9 al Sud.

⁹³ Si fa riferimento al Documento Strategico Regionale – Programmazione dei Fondi strutturali 2007-2013 pubblicato dalla Segreteria Generale della Programmazione e reperibile nel sito della Regione Veneto: <http://regione.veneto.it>.

«fare incontrare quegli attori che operano all'interno di tre sistemi che hanno spesso mostrato difficoltà di comunicazione reciproca: il sistema produttivo (imprese, lavoratori, associazioni), il sistema della conoscenza (Università e sistema educativo, centri di ricerca, parchi scientifici, agenzie per l'innovazione) e il sistema finanziario (credito, venture capital, mercato borsistico)».

Proseguendo nella descrizione di alcuni tra i tratti più salienti del contesto veneto, vediamo ora la distinzione per settore e il grado di apertura del sistema imprenditoriale veneto.

Quanto alla prima questione, è in corso da alcuni anni un progressivo incremento della quota di occupati nel terziario, a discapito dell'industria e, soprattutto, del settore primario. Venezia, Verona e Padova sono le province a più elevata terziarizzazione; Vicenza, Belluno e Treviso evidenziano una sostanziale equidistribuzione di occupati tra i servizi e l'industria, mentre Rovigo si caratterizza per essere la provincia a maggior vocazione agricola del Veneto, con un numero di occupati nel settore primario che supera anche la media nazionale.

I dati relativi all'imprenditoria straniera e femminile degli ultimi anni hanno rivelato un trend positivo nell'integrazione in entrambi i sensi. Circa il 5,8% degli imprenditori attivi nel Veneto è costituito da soggetti che non possiedono la nazionalità italiana e oltre la metà di essi (61,6%) proviene da Paesi non appartenenti all'Unione Europea⁹⁴. Questo fenomeno sta assumendo ritmi di crescita sorprendenti: negli ultimi cinque anni gli imprenditori extracomunitari attivi nella Regione sono aumentati del 78,8%. La provincia nella quale si concentra la quota maggiore di imprenditori extracomunitari risulta essere Treviso. Allo stesso tempo, il Veneto si distingue nel panorama nazionale anche per quanto concerne la crescita dell'imprenditoria femminile: ad essa corrisponde una quota pari al 9% sul totale degli imprenditori italiani.

Oltre a questi dati statistici, la caratteristica "qualitativa" più rilevante nel contesto regionale è la forma di aggregazione che vede la maggior parte di piccole e medie imprese venete esserne parte integrante: il distretto industriale. Le

⁹⁴ Si tratta soprattutto di svizzeri, marocchini, cinesi, serbi, rumeni e albanesi, per lo più impiegati nei settori delle costruzioni (28,2%), del commercio (26,5%) e delle attività manifatturiere (15,9%).

performances che questo sistema produttivo ha prodotto negli ultimi decenni in connessione col tessuto culturale presente nel territorio e con la forma di regolazione dello sviluppo locale – il modello di governance locale di tipo essenzialmente comunitario - ha portato a parlare dell'esistenza di un “modello di successo veneto”. Lo stesso modello oggi è chiamato ad affrontare i processi di europeizzazione, di globalizzazione dei mercati e a fare i conti con i cambiamenti socio-demografici in atto, quali l'invecchiamento della popolazione, l'immigrazione e la secolarizzazione culturale. L'attore politico locale e regionale, tradizionalmente poco accreditato in questa regione d'Italia, si è dunque visto responsabilizzare sempre più, in particolar modo sotto l'aspetto del coordinamento dei vari attori locali⁹⁵ che operano per lo sviluppo del territorio. Dal punto di vista legislativo, infatti, la Regione Veneto negli ultimi anni si è resa artefice di una delle iniziative più innovative dell'intero panorama europeo per quanto riguarda il supporto ai sistemi produttivi locali insiti nella regione e conseguentemente alle sue imprese: la legge regionale sui distretti produttivi⁹⁶. Questa, ispirata da una logica *bottom-up* riconosce la rilevanza delle piccole e medie imprese e allo stesso tempo, consente alle stesse, di aggregarsi territorialmente e progettualmente, al fine di concorrere in modo concreto, accanto agli altri attori locali, allo sviluppo economico del territorio regionale. Ciò non di meno, la L.r. 8/2003 (e sue modifiche) permettendo una definizione dei confini distrettuali secondo una logica operativa e non più prettamente territoriale e amministrativa, ha consentito di risolvere l'annoso problema di individuazione dei sistemi produttivi locali, utile per la successiva fase di implementazione di politiche specificatamente ad essi mirate (Messina 2005).

⁹⁵ Gli attori locali a cui ci si riferisce sono le imprese, le associazioni di categoria, gli istituti di ricerca pubblici e privati, gli istituzioni di formazione, le banche e le altre istituzioni finanziarie.

⁹⁶ Ci si riferisce alla legge regionale 8/2003 intitolata “disciplina delle aggregazioni di filiera, dei distretti produttivi ed interventi di sviluppo industriale e produttivo locale” e alle modificazioni apportate successivamente dalla legge regionale 5/2006 intitolata “Disciplina delle aggregazioni di filiera, dei Distretti produttivi ed interventi di sviluppo industriale e produttivo locale”. Attualmente i distretti/metadistretti produttivi riconosciuti dalla Giunta Regionale del Veneto sono 45, per un totale di oltre 9.000 aziende aderenti ai Patti di Sviluppo che assicurano lavoro a più di 268.000 addetti in tutto il territorio regionale.

4.2 L'accesso al credito

Il sistema attuale di produzione veneto oggi è sottoposto ad una molteplicità di sfide provenienti, per la maggior parte, dal mutato contesto economico internazionale. Al contempo, i mezzi per affrontare tali minacce e tramutarle in opportunità sono da ricercarsi nei punti di forza che notoriamente caratterizzano questa regione, ma non solo. In linea con gli orientamenti comunitari dettati dalla Strategia di Lisbona rinnovata, anche il territorio veneto, uno tra i più ricchi e sviluppati del continente, deve far propria quella priorità comunitaria intesa a creare un'economia avanzata che si basi – maggiormente – sulla conoscenza e sull'innovazione.

In tale direzione, affinché si sfruttino le opportunità competitive della Regione Veneto, i *punti di forza*⁹⁷ sui quali puntare sono sicuramente:

- la buona diffusione delle PMI;
- lo spirito imprenditoriale diffuso, legato ad una buona professionalità degli imprenditori e dei lavoratori;
- la diversificazione produttiva (presenza di PMI dinamiche e specializzate in diversi settori);
- la capacità competitiva delle imprese, dovuta anche ad una maggiore specializzazione del prodotto e/o servizi e ad una maggiore flessibilità organizzativa del management;
- la potenziale competitività del sistema produttivo;
- la presenza di poli universitari e centri di ricerca in alcune aree;
- l'esistenza di reti di imprese.

Allo stesso tempo, gli attori regionali e locali per far fronte alle minacce concorrenziali, dovranno cercare di aggiustare i *punti di debolezza* caratteristici del contesto veneto:

- o la sottocapitalizzazione delle imprese;

⁹⁷ I punti di forza e di debolezza qui presentati sono ripresi dalle varie analisi SWOT presentate nel Programma Operativo Regionale (POR) parte FESR “2007-2013” e nel Documento Strategico Regionale – Programmazione dei Fondi strutturali 2007-2013. L'ordine di elencazione scelto è in funzione della maggiore/minore influenza delle varie questioni riportate con l'oggetto della tesi.

- o la fragilità delle PMI per difficoltà nell'accesso alle risorse finanziarie e alle innovazioni;
- o la scarsa propensione all'attività di ricerca e sviluppo e servizi alle imprese insufficienti;
- o gli svantaggi strutturali delle imprese di piccole dimensioni;
- o le attività a basso valore aggiunto e fortemente esposte alla concorrenza internazionale dei settori industriali regionali.

Come si può notare, diversi sono i punti di debolezza sui quali intervenire. Tra questi, una particolare attenzione deve essere rivolta agli aspetti patrimoniali e finanziari delle imprese, in particolare quelle di piccole e medie dimensioni. Le rilevazioni⁹⁸ effettuate dalla Fondazione Nord Est relativamente al problema dell'accesso al credito, hanno dimostrato che gli imprenditori veneti percepiscono con sempre maggior intensità e preoccupazione il fenomeno. Affinché si possano determinare politiche regionali utili alla soluzione del problema dell'accesso al credito, è necessario prima contestualizzarlo. Si riportano perciò alcuni dati espressivi del rapporto imprese-banche relativamente al territorio nordestino del paese resi noti nel 2007 dalla Fondazione Nord Est 2007⁹⁹:

- Per coprire il fabbisogno aggiuntivo di capitale di rischio, due imprenditori su tre (64,2%) si rivolgerebbero alla banca. Il tradizionale ricorso al patrimonio familiare riguarda solo il 7,9% delle richieste, il 6,2% si rivolge ai finanziamenti pubblici, il 3,6% agli investitori privati e l'1,6% alla Borsa Valori (anche se il 20% degli intervistati non ha escluso di pensare alla quotazione nella nuova borsa delle piccole medie imprese al momento della rilevazione ancora in fase di costituzione: il Mercato Alternativo del Capitale).

⁹⁸ Ci si riferisce al trend rilevato in un sondaggio effettuato su 1.003 imprenditori nordestini, in cui tra il 2005 e il 2006, la percezione dell'intensità delle problematiche legate al tema dell'accesso al credito, ha fatto rilevare un saldo negativo, rispettivamente del -16 (31,0%-15,1% nel 2005) -26 (37,7% - 11,4% nel 2006) punti percentuali.

⁹⁹ I dati riportati si riferiscono alla ricerca promossa dalla Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo e pubblicata nei Quaderni FNE - Collana Osservatori, n. 57 – giugno 2007 intitolata "Il rapporto banca-impresa".

- Nella diversificazione delle fonti di capitale di rischio, alla fonte bancaria si tende ad affiancare anche i Consorzi fidi (25,5%) o si pensa ai finanziamenti pubblici. Discreta l'apertura, nella differenziazione delle fonti, anche ad investitori privati (9,6%).
- Il ripensamento del ruolo della banca, secondo gli imprenditori, parte dal tradizionale ruolo di finanziatrice delle imprese in fase di *start-up* (88%) e nelle ristrutturazioni (89%) e si estende allo sviluppo del territorio (78%) e al finanziamento dell'innovazione (69%).
- In prospettiva futura, oltre che al ruolo legato alle funzioni tradizionali dell'erogazione del credito – mutui e prestiti (90%), la banca è sempre più intesa a svolgere anche operazioni di valutazione del rischio dell'azienda (85%) e di erogazione di mezzi finanziari connessi al rischio imprenditoriale (65%) attraverso la partecipazione con capitale di rischio ai progetti imprenditoriali.
- Basilea 2 rappresenta un sistema che gli imprenditori vivono ancora con sospetto. Se da un lato aumentano per le banche le possibilità di valutare correttamente le garanzie (70%), dall'altro riduce l'accesso al credito (68%). Tuttavia non si nega neppure che il sistema influirà positivamente sulla gestione delle risorse delle imprese (56%).

In sintesi, secondo le aspettative degli imprenditori nordestini e veneti in particolare, accanto ad un rafforzamento del ruolo della banca – a 360 gradi -, l'altro trend rilevante è espresso dalla loro dichiarata volontà di muoversi in diverse direzioni per differenziare il capitale di rischio (Confidi, investitori pubblici e privati, MAC). Rispetto alle indagini precedenti, il rapporto banca–impresa si caratterizza ora più che mai, per un'insolita apertura degli imprenditori, alla quale le banche sono chiamate a rispondere adeguatamente e immediatamente.

Se da un lato allora, come visto, il problema della sottocapitalizzazione e dell'accesso al credito è particolarmente sentito in Veneto, dall'altro si riscontra

una certa apertura mentale - almeno nelle intenzioni - da parte degli imprenditori allo scopo di affrontarlo adeguatamente ed efficacemente. Vediamo quindi, nel prossimo paragrafo, quali sono le opportunità offerte dal versante pubblico-regionale e come sono state utilizzate sino ad ora.

4.3 Le risorse dell'UE in favore dell'accesso alle finanze

Il livello regionale, nel campo delle politiche in favore dell'accesso al credito per le PMI, gestisce in via diretta risorse finanziarie proprie¹⁰⁰ e indirettamente risorse europee. Queste ultime fanno principalmente riferimento agli stanziamenti finanziari messi a disposizione dalla politica europea di coesione economica e sociale che, nel caso del Veneto, si traducono nelle misure previste dal Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (FESR) rispettivamente per le aree Obiettivo 2 dello scorso periodo di programmazione e nell'ambito dell'Obiettivo Competitività regionale e Occupazione per l'attuale stagione 2007-2013.

Prima di analizzare nello specifico tali misure, si presenta di seguito (a) l'aggiornamento della situazione veneta con riguardo ai finanziamenti provenienti dal gruppo BEI e (b) un'iniziativa veneta di natura mista (pubblico-privata) volta ad agevolare il reperimento di risorse finanziarie per le PMI della regione.

a) - Come descritto nel capitolo 3, gli strumenti finanziari promossi dal Fondo Europeo per gli Investimenti a sostegno delle piccole e medie imprese si concretizzano in linee di credito, garanzie e controgaranzie offerte, non direttamente alle stesse, ma per il tramite degli intermediari finanziari¹⁰¹ presenti nel territorio dei paesi facenti parte del gruppo BEI (Stati membri, Paesi in via di

¹⁰⁰ Le risorse regionali riservate all'artigianato e alla piccola impresa in Veneto sono previste nelle leggi regionali 2/2002 "Fondo rotativo per le imprese artigiane"; L.r. 48/93 "Credito d'impianto"; L.r. 1/2000 "imprenditoria femminile"; L.r. 5/2001 "Fondo rotativo PMI". Oltre a queste opportunità, la legge nazionale 949/52 ha istituito "Artigiancassa", la banca di finanziamento e sviluppo del settore artigiano che da oltre 50 anni fornisce servizi di credito e leasing agevolato alle imprese artigiane del Veneto. Dalla fine del 1999, a seguito di accordi programmatici con le Associazioni artigiane ed i Confidi, Artigiancassa ha ampliato in modo significativo la sua sfera di operatività. In particolare, insieme alla tradizionale attività agevolativa e ai prodotti finanziari convenzionati con le Banche, offre anche finanziamenti diretti alle imprese.

¹⁰¹ L'elenco completo degli intermediari eroganti i servizi finanziari del gruppo BEI si visita la seguente pagina web: <http://www.eif.org/portfolio/pinter/index.htm>. Nello stesso è possibile visualizzare anche la ripartizione degli stessi per stato di attività.

adesione e Paesi EFTA/SEE). Nell'ambito del nuovo Programma Operativo Regionale 2007-2013 – parte FESR – la Regione Veneto ha dichiarato formalmente che farà uso dell'iniziativa *Jeremie* per sostenere finanziariamente le PMI venete, combinando risorse provenienti dal gruppo BEI, dai fondi strutturali e da investitori privati. Attualmente, la procedura di attuazione di questo strumento è ancora in fase di definizione da parte delle autorità regionali competenti. Una novità, datata 26 giugno 2007, è rappresentata dalla decisione del CDA di Banca Europea per gli Investimenti di approvare il progetto presentato dalla finanziaria regionale *Veneto Sviluppo* all'interno del complessivo piano denominato *Competitività Regione Veneto 2007-2013 SME* che comporterà la concessione di un prestito globale di 50 milioni di euro, da utilizzare entro il 30 aprile 2009, a favore delle PMI venete di industria, artigianato, turismo ed agroalimentare¹⁰².

b) - Il secondo punto sopra enunciato fa invece riferimento ad uno strumento innovativo, proposto per la prima volta in Veneto nel 2003 da Unicredit e recentemente ripreso dal gruppo bancario Sanpaolo-Imi in accordo con Neafidi¹⁰³: il *bond di distretto*. Si tratta di un prodotto finanziario pensato a migliorare l'accesso al credito per le PMI e nato dal fatto che queste riscontrano maggiori difficoltà nell'utilizzare strumenti finanziari sofisticati. Tecnicamente, il bond di distretto permette alle PMI, tramite un'operazione di cartolarizzazione e di successivo lancio di nuove obbligazioni¹⁰⁴, di accedere al mercato dei capitali

¹⁰² L'apporto finanziario comunitario sarà infatti impegnato ad incrementare le agevolazioni alle PMI, utilizzando i quattro fondi di rotazione già operativi in Veneto (Fondo Turismo L. 33/2002, Fondo Artigianato L.r. 2/2002 Fondo PMI L.r. 5/2001, Fondo Agroindustria L. r. 40/2003).

¹⁰³ NeaFidi (<http://www.neafidi.it/>) è un consorzio fidi veneto che fa da punto di riferimento per gran parte delle Associazioni industriali del Veneto di Belluno, Rovigo, Venezia, Verona e Vicenza. Il ruolo principale di NeaFidi consiste nell'offrire garanzie al sistema bancario per favorire l'accesso al credito delle PMI.

¹⁰⁴ In sostanza il processo è il seguente: la banca lancia una campagna per l'erogazione di prestiti a medio termine (cinque-sette anni) a favore di aziende di una determinata area produttiva. Trasferisce poi questo portafoglio a una società veicolo che a sua volta emette delle obbligazioni a cui sarà assegnato un rating fissato sulla base della qualità complessiva delle aziende che hanno aderito. I bond saranno poi collocati sui mercati internazionali e avranno come destinatari soprattutto gli investitori istituzionali. Per avere un'idea dell'importo dei finanziamenti che le imprese possono ottenere attraverso il bond di distretto si va da un massimo di 250 mila euro per le imprese con un fatturato fino a 3 milioni di euro e fino a 1 milione per quelle con un giro d'affari di oltre i 6 milioni.

in gruppo e conseguentemente beneficiare di un costo di finanziamento minore rispetto a quello di mercato, senza l'obbligo di dare garanzie dirette alla banca. Il valore aggiunto di tale operazione consiste proprio nella capacità per le PMI di superare quei limiti intrinseci alla loro piccola dimensione – a maggior ragione con la nuova normativa di Basilea 2 – e agire sul mercato del credito come un'unica grande impresa.

Dal momento che secondo alcuni studi e ricerche effettuate sul rating delle imprese del sistema Italia (vedi ad esempio il rapporto EU-Rating), quasi la metà delle PMI italiane ricade nella classe al alta rischio (con tassi teorici fra il 10 e il 24%), l'iniziativa del bond di distretto, come per altro già avvenuto in varie province del Nord Ovest, può essere ulteriormente estesa anche ai distretti di Treviso, Padova e del Friuli.

Da notare che la definizione di distretto fatta propria dall'iniziativa bond di distretto coincide con i confini provinciali ed è diversa sia da quella prevista dalla normativa nazionale, che rimanda ai sistemi locali del lavoro (Legge 317/91 e sue modifiche) sia da quella regionale (L.r.8/2003 e sue modifiche). Questa sfasatura nella definizione dei confini può essere ritenuta una delle cause della scarsa conoscenza reciproca tra gli artefici - banche e regione – in merito alle proprie iniziative. La metodologia di implementazione è altresì molto differente: se nella legge sui distretti la logica prevalente è quella bottom-up, nell'attuazione dell'iniziativa bond di distretto si opera ancora in un ambito territoriale suddiviso dai confini provinciali.

La Legge regionale sui distretti¹⁰⁵, in relazione all'accesso al credito prevede quanto segue:

Art. 14 bis (L.r. 5/2006) – *Promozione economica distrettuale e metadistrettuale.*

1. La Giunta regionale promuove l'accesso ad idonee agenzie di valutazione del merito di credito per il distretti produttive e per i metadistretti e delle relative

¹⁰⁵ Con normativa regionale si intendono la L.r. 8/2003 e sue successive modifiche adottate con la L.r. 5/2006.

imprese che ne fanno parte, ai fini del calcolo dei requisiti patrimoniali creditizi in considerazione del recepimento degli accordi di Basilea in materia bancaria e finanziaria.

2. La Regione promuove le iniziative dei distretti, dei metadistretti, delle aggregazioni di imprese e delle singole imprese ad essi aderenti, volte all'accertamento dei presupposti che consentono l'accesso ad agevolazioni ed incentivi tributari e contributivi ed all'espletamento degli adempimenti previsti per la concessione dei relativi benefici.

4.3.1 Una valutazione dei risultati della passata stagione di fondi strutturali

Il problema dell'accesso al credito e della sottocapitalizzazione delle PMI venete deriva, come già illustrato, dalla cultura imprenditoriale “del fare” diffusa in questo territorio e più attenta alla fase di realizzazione e produzione, piuttosto che a quella di pianificazione – soprattutto finanziaria. L'esigenza da parte della Regione Veneto di affrontare i problemi legati al credito (si ricorda che sul piano privato già molto era stato fatto con la costituzione dei Confidi) ha assunto una particolare rilevanza a partire dalla programmazione di fondi strutturali 1994-1999¹⁰⁶. Ma è con la successiva stagione strutturale che il problema dell'accesso al credito per le PMI, in particolare per quelle artigiane che rappresentano il 40% del totale, viene affrontato con maggiore sistematicità. A tal proposito, il Docup Obiettivo2 (2000-2006)¹⁰⁷, tra i vari ambiti di intervento, si prefiggeva l'obiettivo di:

«continuare nella politica di sostegno all'accesso al credito» attraverso tre ordini di strumenti:

¹⁰⁶ Nel Docup 1994-1999 si leggeva infatti: «un ruolo importante, rispetto al passato, viene attribuito al credito» e prevedeva entro l'Asse 1 – Potenziamento e sviluppo imprese-, due misure specifiche: 1.2 “Favorire l'accesso al credito delle imprese artigiane”; 1.3 Superare la sottocapitalizzazione delle imprese.

¹⁰⁷ Il testo del Documento Unico di Programmazione (DOCUP) è reperibile nel sito web della Regione Veneto. Nello stesso sono elencati anche i Comuni beneficiari del FESR (Obiettivo 2 e a Sostegno transitorio) secondo la procedura europea di zonizzazione del territorio. Nel complesso del Veneto sono stati interessati alla programmazione 2000-2006 n. 214 Comuni per una popolazione di 741.915 abitanti a titolo dell'Obiettivo 2 e n. 142 Comuni per una popolazione di 904.869 abitanti a titolo di sostegno transitorio (ex Obiettivo 2 e 5b del periodo 1994-1999).

- «il miglioramento delle strutture finanziarie delle imprese, individuando strumenti finanziari innovativi per rafforzare la dotazione patrimoniale, con particolare attenzione all'artigianato, alla piccola impresa commerciale e nuova imprenditorialità»;
- «l'impiego delle risorse finanziarie pubbliche improntato alla razionalizzazione ed al prolungamento della sua utilità nel tempo, ideando meccanismi di autoricostruzione delle stesse, quali ad esempio i fondi rotativi»;
- «un potenziamento dell'accesso al credito attraverso un rafforzamento e qualificazione del Sistema dei Consorzi ed organismi di garanzia collettiva fidi, mirate anche all'estensione della loro attività alla fornitura di servizi di consulenza ed assistenza finanziaria».

Una politica a sostegno delle imprese, in coerenza anche con quanto disposto dalle *Linee direttrici della Commissione*, risultava altresì necessaria in quanto la variazione tra imprese nate e cessate registrata nelle aree Obiettivo 2 era, al 1999, sensibilmente inferiore (0,19% rispetto al 1,12% della media regionale) rispetto al resto del territorio regionale.

La programmazione conseguente vide infatti una rilevante concentrazione delle risorse¹⁰⁸ a favore dell'Asse 1 – Potenziamento e sviluppo delle imprese, articolata in sette “Misure”. Ai fini del tema in oggetto, si concentra l'attenzione sulla descrizione e sui risultati ottenuti¹⁰⁹ nelle prime tre¹¹⁰ misure:

1.1 Aiuti agli investimenti di piccole e medie imprese;

1.2 Fondo di rotazione per l'artigianato;

1.3 Aiuti alla capitalizzazione dei consorzi fidi.

¹⁰⁸ Secondo il piano finanziario presentato nel Docup 2000-2006, all'Asse 1 venivano assegnate risorse pubbliche pari a 237.187.326 euro (50% dall'EU e 50% ripartite tra Stato, Regioni, Enti pubblici) su un totale di 596.858.548 comprendenti tutti e cinque gli Assi. Gli altri Assi erano: Asse 2 – Infrastrutture per la competitività del sistema produttivo regionale; Asse 3 Turismo e valorizzazione del patrimonio culturale e ambientale; Asse 4 Ambiente e territorio; Asse 5 – Assistenza tecnica.

¹⁰⁹ Per valutare i risultati raggiunti nell'arco dei sei anni di programmazione sono stati utilizzati i “Rapporti Annuali di Esecuzione”(RAE) predisposti ogni anno dall'Autorità di Gestione e approvati dal Comitato di Sorveglianza, nonché la “valutazione ex ante” e “intermedia” redatte dall'Autorità di Gestione e pubblicate nel sito web della Regione Veneto. Un contributo importante, ai fini di una valutazione della realizzazione della Misura 1.2 – Fondo di rotazione per l'artigianato, è stato ripreso dalle Slide “Esperienze maturate e best practises nel periodo di programmazione 2000-2006” presentate dal Dott. Pasquale d'Alessandro – Commissione Europea (DG Politica Regionale) in occasione del Convegno sui Finanziamenti Comunitari “Investiamo nel nostro futuro” tenutosi a Venezia il 22 novembre 2007.

¹¹⁰ Le altre misure dell'Asse 1 sono: 1.4 - Aiuti al commercio e rivitalizzazione centri urbani, 1.5 - Servizi alle imprese; 1.6 – Interventi di animazione economica; 1.7 – Contributi per la ricerca e l'innovazione.

Se le misure 1.1 e la 1.3 erano volte a rafforzare sistemi già esistenti di supporto finanziario alle PMI, la misura 1.2 – Fondo di rotazione per l’artigianato, rappresentava la vera novità della programmazione 2000-2006.

La prima misura prevedeva infatti una serie di azioni volte sostanzialmente ad incrementare le disponibilità finanziarie della legge nazionale 488/92¹¹¹ e delle leggi a sostegno degli investimenti per le piccole imprese a prevalente partecipazione femminile, già esistenti (L. 215/92) o di nuova costituzione (L.r. 1/2000).

La Misura 1.3, al fine di favorire l’accesso al credito da parte delle PMI e di far fronte parallelamente al problema della sottocapitalizzazione, aveva come obiettivo quello di consolidare il sistema di “garanzia collettiva” finanziando la creazione e il consolidamento di fondi di garanzia gestiti dai Confidi.

Sulla carta, la misura più interessante e innovativa, anche dal punto di vista del suo funzionamento, era rappresentata dalla costituzione di un Fondo di rotazione, capace di facilitare l’accesso al credito per i piccoli imprenditori artigiani veneti, tramite l’offerta di finanziamenti agevolati, prestiti partecipativi¹¹² o operazioni di leasing agevolato. Le risorse finanziarie destinate alla misura in questione erano poco più di 50 milioni di euro. Nelle due tabelle qui sotto si riportano, in sintesi, i caratteri principali dello strumento finanziario in oggetto.

¹¹¹ La legge n.488 del 92 rappresenta, a livello nazionale, il maggior strumento attraverso cui il Ministero delle attività produttive (ex Industria) distribuisce alle aziende italiane la gran parte degli aiuti italiani a fondo perduto ed a tasso agevolato. Essa è ripartita in Industria, Servizi, Turismo, Artigianato e Commercio. La Misura 1.1 agisce su due di questi settori: industria (Azione a1) e Turismo (Azione a2).

¹¹² Il prestito partecipativo è un tipo di finanziamento per il quale, a fronte di un prestito bancario a medio termine, il calcolo degli interessi da corrispondere viene collegato all’andamento dell’azienda. Si tratta in pratica di un finanziamento a tasso variabile, indicizzato all’andamento dell’azienda.

Tabella n. 4.1: Fondo di rotazione per l'artigianato (Investimenti mobiliari)

INVESTIMENTI MOBILIARI	BENEFICIARI	DESTINAZIONE	IMPORTO	DURATA	TASSO
FONDO DI ROTAZIONE Misura 1.2 Area Obiettivo 2 Area Phasing Out	Imprese Artigiane e i loro Consorzi, con esclusione di alcune attività collegate all'agroindustria ed al trasporto per costi relativi ai mezzi e attrezzature strumentali; le imprese devono avere sede nelle aree obiettivo 2/Phasing Out	Impianti tecnologici e spese di allacciamento a reti tecnologiche; acquisto impianti, macchinari, attrezzature; sono ammessi anche i beni usati se mai agevolati negli ultimi 7 anni, se il prezzo dell'usato è inferiore a quello di mercato, se le caratteristiche sono adeguate alle esigenze dell'azienda; in ogni caso sono considerati i beni di importo superiore a 500,00 €; rientrano inoltre spese per innovazione di prodotto e di processo, brevetti, prototipi non commercializzabili, licenze, certificazioni della qualità, consulenze legali e tecniche	da 30.000,00 a 800.00,00 €	fino a 5 anni (fino a 10 in presenza di concomitante e prevalente investimento immobiliare)	Variabile; parametrato all'euribor 3 o 6 mesi aumentato di uno spread massimo di 2 punti ridotto quindi al 50% dal contributo pubblico (per metà europeo e per metà nazionale)

Fonte: ArtigianFidi Vicenza (2005)

Tabella n. 4.2: Fondo di rotazione per l'artigianato (Investimenti immobiliari)

INVESTIMENTI IMMOBILIARI	BENEFICIARI	DESTINAZIONE	IMPORTO	DURATA	TASSO
FONDO DI ROTAZIONE Misura 1.2 Area Obiettivo 2 Area Phasing Out	Imprese Artigiane e i loro Consorzi, con esclusione di alcune attività collegate all'agroindustria ed al trasporto per costi relativi ai mezzi e attrezzature strumentali; le imprese devono avere sede nelle aree obiettivo 2/Phasing Out	Nuova costituzione, ampliamento e ristrutturazione fabbricati; acquisto di terreni funzionali (con allegata perizia giurata asseverata sul valore) all'utilizzo dei fabbricati	Da 30.000,00 a 800.00,00 €	fino a 10 anni (minimo 15 anni nel leasing)	Variabile; parametrato all'euribor 3 o 6 mesi aumentato di uno spread massimo di 2 punti ridotto quindi al 50% dal contributo pubblico (per metà europeo e per metà nazionale)

Fonte: ArtigianFidi Vicenza (2005)

Nell'ambito dell'intero Asse 1, al giugno del 2006, vennero presentati 6.681 progetti (di cui 5787 ammissibili e finanziati) su un totale di 8.321 per tutti e cinque gli Assi. Vediamo ora più nel dettaglio i risultati raggiunti dalle tre misure considerate:

➤ *Misura 1.1 Docup 2000-2006 - Aiuti agli investimenti di piccole e medie imprese*

Dal punto di vista quantitativo, questa misura ha complessivamente agevolato 547 progetti di investimento¹¹³ per un ammontare complessivo di finanziamento pubblico di circa 100 milioni di euro. Le piccole e medie imprese che ne hanno beneficiato sono state 671. Dal rapporto tra i valori attesi e le realizzazioni fisiche concretamente realizzate, ne deriva un risultato ambivalente: negativo¹¹⁴ in termini di numero di imprese beneficiarie piuttosto che di investimenti attivati per le Azioni a sostegno della legge 488; molto positivo per le Azioni a sostegno dell'imprenditoria femminile. Sotto il profilo procedurale, i RAE segnalano alcuni punti di forza e di debolezza riscontrati nel corso dell'attuazione della normativa. Il punto di forza principale è riconosciuto nel:

«ruolo sostitutivo del credito, che diverrà sempre più importante per quanto riguarda l'affidamento delle nuove aziende o dei nuovi soggetti imprenditori con l'entrata in vigore dell'accordo di Basilea sul sistema di vigilanza prudenziale delle banche».

Il punto di debolezza risiede invece nella riscontrata difficoltà per le imprese richiedenti il contributo di individuare in fase di predisposizione della domanda gli uffici preposti ad indicare quali siano le corrette procedure amministrative da predisporre ai fini dell'ottenimento del contributo. A questo proposito, il RAE 2006 sottolinea gli sforzi forniti dalle CCIAA venete, da Unioncamere e dalle Associazioni di Categoria al fine di sostenere con attività di consulenza/accompagnamento le imprese richiedenti.

¹¹³ La suddivisione dei progetti co-finanziati è la seguente: 130 nella misura a1)Industria; 45 nella misura a2)Turismo; 114 nella misura b1) e 258 nella misura b2).

¹¹⁴ Dell'Azione a1) e a2) ne hanno complessivamente beneficiato 309 imprese contro le 560 attese, mentre delle Azioni b1) e b2) ne hanno beneficiato 372 imprese contro le sole 30 attese.

➤ Misura 1.2 Docup 2000-2006 - *Fondo di rotazione per l'artigianato*

Con l'ausilio dei vari Rapporti Annuali di Esecuzione è possibile ripercorrere il periodo di attuazione del Fondo, da un punto di vista finanziario ma anche procedurale, cogliendone le peculiarità e i punti di forza/debolezza. Dopo un primo anno (2001) relativo alla definizione del suo funzionamento, nel 2002 è stato pubblicato il primo bando. Il farraginoso avvio è motivato anche dalle difficoltà incontrate in fase di progettazione della misura ed in particolare nella definizione dei rapporti con Veneto Sviluppo s.p.a., la società finanziaria regionale che opera nel territorio veneto con lo scopo principale di promuovere lo sviluppo economico e sociale, e presso la quale è collocato finanziariamente il Fondo di rotazione. Negli anni successivi, l'avanzamento della misura è avvenuto con linearità e attualmente è ancora aperto il quinto e ultimo bando che dispone di 41 milioni di euro. La natura rotativa del fondo, a differenza dell'erogazione a fondo perduto, ha permesso la riallocazione della dotazione finanziaria iniziale (al netto delle spese di gestione del fondo) in diversi cicli/bandi. Le imprese che ne hanno beneficiato sono quelle artigiane e i loro consorzi¹¹⁵ e le associazioni temporanee di imprese artigiane rientranti nei parametri di cui al D.M. 18/04/05¹¹⁶. Le agevolazioni del Fondo inoltre, come da regolamentazione, non hanno precluso, entro le soglie degli aiuti *de minimis*, il ricorso ad ulteriori agevolazioni pubbliche: contributi in conto capitale e/o garanzie/controgaranzia agevolata. La possibilità di sfruttare in modo complementare il Fondo, che già di per sé prevede un'agevolazione maggiore rispetto agli altri strumenti regionali¹¹⁷,

¹¹⁵ La categorie incluse sono quelle dettate dalla L.r. 67/87 sull'artigianato.

¹¹⁶ Il Decreto Ministeriale del 18 aprile 2005 è quello che ha recepito la Raccomandazione della Commissione Europea 2003/361/CE del 6 maggio 2003, concernente la definizione delle microimprese, piccole e medie imprese.

¹¹⁷ Si ricorda a tal proposito che il Fondo di rotazione prevede l'abbattimento del 50% del tasso di interesse da corrispondere alla banca, mentre la L.R. 2/2002 (Fondo rotativo imprese artigiane) prevede un regime di riduzione del 50% per le sole imprese individuali e soc. di persone, 45% per i consorzi e 40% per tutte le altre imprese. La L.R. 5/2001 (Fondo rotativo PMI e imprese artigiane) prevede invece un contributo pubblico generale del 40% (50% per le imprese giovanili e femminili). Ulteriori leggi regionali che riguardano l'ambito artigianale sono: la n. 67 del 31.12.1987 (Disciplina dell'artigianato); la n. 48 del 6.9.1993 (Finanziamenti agevolati a imprese artigiane); la n. 9 del 18.3.1999 (Interventi a favore sistema subfornitura veneta) e la n. 57 del 24.12.1999 (Interventi regionali per lo sviluppo dell'imprenditoria giovanile veneta). Per una

e il sistema di garanzia collettiva, rappresenta, per la categoria degli artigiani, la combinazione vigente più favorevole a livello di normativa regionale.

Con riferimento alle risorse impiegate, al 30 settembre 2007, gli impegni effettuati ammontavano a 57.456.966 euro corrispondenti al 109,40% del costo totale inizialmente programmato pari a 52.521.488 euro. Le imprese artigiane finanziate sono state 1064 di cui 749 situate nelle zone Obiettivo 2 e 315 nelle zone a sostegno transitorio. Nelle tabelle che seguono sono riportati i dati relativi alla ripartizione provinciale per numero di richieste pervenute ed accolte (tab. 4.3) e degli investimenti potenziali e ammessi (tab. 4.4).

Tabella n. 4.3: Ripartizione delle richieste per provincia (2000-2006)

Provincia	Richieste pervenute				Richieste accolte			
	ob.2	s.t.	tot.	%	ob.2	s.t.	tot.	%
Belluno	195	0	195	16,1	186	0	186	17,5
Padova	149	31	180	14,9	130	29	159	14,9
Rovigo	208	5	213	17,6	168	3	171	16,1
Treviso	26	109	135	11,1	23	96	119	11,2
Venezia	110	55	165	13,6	99	52	151	14,2
Vicenza	107	141	248	20,5	88	125	213	20,0
Verona	62	13	75	6,2	55	10	65	6,1
Totale	857	354	1211	100,0	749	315	1064	100,0

Fonte: Commissione europea (DG Regio), D'Alessandro P.(2007)

Tabella n. 4.4: Investimenti generati per provincia (in milioni di euro 2000-2006)

Provincia	Investimenti potenziali				Investimenti ammessi			
	Ob.2	s.t.	tot.	%	Ob.2	s.t.	tot.	%
Belluno	17,68	0,00	17,68	12,9	16,61	0,00	16,61	13,2
Padova	21,02	3,51	24,53	17,9	18,99	3,34	22,33	17,8
Rovigo	19,82	0,14	19,97	15,06	18,57	0,14	18,72	14,9
Treviso	2,59	11,10	13,70	10,0	2,38	10,53	12,92	10,3
Venezia	12,74	5,34	18,08	13,2	11,45	4,83	16,28	13,0
Vicenza	11,22	18,21	29,43	21,5	10,28	16,08	25,37	21,0
Verona	11,29	2,18	13,47	9,8	10,36	2,08	12,44	9,9
Totale	96,39	40,49	136,88	100,0	88,67	37,03	125,70	100,0

Fonte: Commissione europea (DG Regio), D'Alessandro P.(2007)

panoramica dettagliata su tutti i fondi di rotazione attivi in veneto si consulti la pagina web della “finanziaria regionale” Veneto Sviluppo s.p.a.: <http://venetosviluppo.it> .

Da un punto di vista territoriale, come si può agevolmente notare dalle tabelle 4.3 e 4.4 , la provincia di Vicenza si posiziona al primo posto sia sotto il profilo del numero delle domande, sia sotto quello dell'entità degli investimenti ammessi. Seguono poi le province di Padova e Rovigo, con Verona che ricopre l'ultimo posto in entrambe le classificazioni. Nella tab. 4.5 si riportano invece i principali indicatori di realizzazione della Misura 1.2.

Tabella n. 4.5: Risultati della Misura 1.2 – Fondo di rotazione per l'artigianato (2000-2006)

DESCRIZIONE INDICATORE	UNITA' DI MISURA	RISULTATI ATTESI (2001)	RISULTATI ATTESI (2008)	REALIZZAZIONI EFFETTIVE AL 19.11.2007	SCOSTAMENTO RISPETTO AI RISULTATI ATTESI (2001)	SCOSTAMENTO RISPETTO AI RISULTATI ATTESI (2008)
IMPRESE BENEFICIARIE	N	900	1000	1064	+19,22%	+6,4%
NUOVE IMPRESE	N	100	0	0	-100%	-
IMPRESE MANTENUTE	N	900	1000	1064	+19,22	+6,4%
STRUMENTI INNOVATIVI ATTIVATI	N	>1	2	2	+100%	-
INTERMEDIARI FINANZIARI INTERESSATI	N	20	1	1	-95,00%	-

Fonte: Commissione europea (DG Regio), D'Alessandro P.(2007)

Sebbene le realizzazioni fisiche non siano un obiettivo in sé, come precisa la Commissione europea, gli indicatori che ne risultano possono rappresentare una buona base per la valutazione e il rinnovo della misura.

Il punto di forza più distintivo sta certamente nel buon funzionamento, nell'arco dei sei anni, dell'attuazione del fondo sotto l'aspetto quantitativo. Le risorse preposte sono state utilizzate interamente, e anzi si è persino superato il limite di budget inizialmente programmato. Anche sul lato dei pagamenti già effettuati (il 99,17% dei finanziamenti agevolati), la quota erogata al settembre 2007, risulta pressoché estinta. Un ulteriore dato, non riportato nella tab. 4.5, da considerarsi altrettanto positivo è rappresentato dall'entità degli investimenti privati – pari a 297.621.765 – che il fondo di rotazione ha permesso di liberare per mezzo dell'incentivo pubblico “a rotazione”. Infine anche sul versante degli

strumenti innovativi attivati (prestiti partecipativi e operazioni di leasing agevolato) il risultato è da considerarsi in linea con le aspettative.

A dispetto di una situazione apparentemente molto positiva, se andiamo a vedere più da vicino i dati, si possono notare alcuni aspetti negativi o perlomeno critici. Come più volte sottolineato, nelle zone più avanzate e produttive d'Europa - tra queste appunto il Veneto - la via per promuovere l'imprenditoria deve passare per forza attraverso due priorità strategiche: l'innovazione e la nascita di nuove imprese. Entrambi concetti che la Regione Veneto non ha contemplato nella filosofia della misura (*vedi innovazione*) o non ha per nulla perseguito (*vedi realizzazioni effettive per nuove imprese*). Inoltre, dal dato sullo scostamento degli intermediari finanziari interessati (solo Veneto Sviluppo s.p.a.) e da quello sulla tipologia delle imprese aiutate (solo imprese mantenute), traspare una certa staticità nei circuiti di attuazione della misura, poco aperta al "nuovo". La stessa modalità di valutazione, effettuata per mezzo di indicatori di realizzazione, non permette di individuare adeguatamente tutti i target necessari per una idonea valutazione della misura. Al di là del monitoraggio della misura in sé, ciò che forse più conta è la capacità di attrarre l'attenzione di tutti gli imprenditori veneti interessati. In questo senso si è espresso anche il Dott. d'Alessandro¹¹⁸ – Commissione europea:

«il monitoraggio degli indicatori di realizzazione non è sempre affidabile [...] una tale valutazione aiuta solo parzialmente (meglio per casi ad hoc, di approfondimento) [...] la comunicazione va pertanto incrementata»

Se dal lato delle risorse erogate la misura ha dato prova di funzionare debitamente, dal lato dei principi ispiratori, della modalità di valutazione e dell'effettivo impatto sull'economia reale veneta, l'attuazione del Fondo di rotazione evidenzia alcune problematiche con diversa intensità di risoluzione. Dal momento che nella nuova programmazione regionale (*vedi POR 2007-2013*) la

¹¹⁸ Si fa riferimento al suo intervento avvenuto a Venezia in 22 novembre 2007 in occasione del Convegno annuale sulla programmazione regionale intitolato "Investiamo nel nostro futuro".

misura in questione è stata, con alcune modifiche, riconfermata¹¹⁹, questi possono essere alcuni suggerimenti da tenere in considerazione:

- più rigosità nella selezione/attuazione di interventi;
- coerenza nei criteri di selezione dei progetti rispetto alle finalità e agli obiettivi fissati nel POR 2007-2013: *innovazione ed economia della conoscenza*;
- necessità di disporre di indicatori coerenti e confrontabili (anni di rilevazione, confronto con territori diversi, ecc.) rappresentativi di target specifici;
- necessità di superare il tradizionale scetticismo di coloro che non credono nella possibilità di controllo, nella consapevolezza del significato e dei limiti degli strumenti utilizzati (l'assenza di indicatori "perfetti" non deve portare all'assenza di analisi).

Infine, prima di passare all'analisi dell'ultima misura della passata stagione strutturale, sembra opportuno fare un inciso sul ruolo svolto dai Confidi nell'ambito dell'attuazione del Fondo di rotazione. Sebbene non ci sia l'obbligo per l'imprenditore richiedente l'agevolazione di passare per la via dei Confidi (a meno che non si chieda una garanzia aggiuntiva), questi ultimi - di fatto - hanno giocato un ruolo fondamentale sotto l'aspetto della comunicazione, dell'informazione e della consulenza al piccolo artigiano veneto, talvolta poco informato sulle opportunità di agevolazione finanziarie. A tal proposito, infatti la Direzione Artigianato della Regione Veneto, in quanto incaricata di redigere i bandi ed accertare il corretto svolgimento delle procedure amministrative, ha sottolineato e confermato – per mezzo del Direttore dell'Ufficio Incentivazioni Economiche e Politiche per il Credito¹²⁰ – la rilevanza del ruolo svolto dai Confidi in merito a questa misura. Essi infatti, in quanto rappresentano il punto di

¹¹⁹ A tal proposito si veda l'Azione 1.2.3 – Costituzione di un fondo di rotazione per il finanziamento agevolato degli investimenti innovativi delle PMI.

¹²⁰ Il Direttore dell'ufficio, il Dott. Antonio Ferrari, in un'intervista effettuata dal sottoscritto in data 6 dicembre 2007 ha infatti fatto notare che senza l'ausilio della rete dei Confidi, il piccolo artigiano veneto, anche per ragioni culturali, non avrebbe sfruttato egualmente il contributo pubblico perchè spesso nell'ignoranza delle opportunità pubbliche si dirige direttamente in banca, (senza passare per l'agevolazione pubblica) dove il trattamento finanziario è decisamente meno vantaggioso.

contatto e affidamento per le vicende finanziarie di molti imprenditori veneti - soprattutto artigiani - hanno facilitato l'utilizzo dello strumento finanziario in oggetto promuovendone la comunicazione e la diffusione nel territorio presieduto.

➤ *Misura 1.3 Docup 2000-2006 - Aiuti alla capitalizzazione dei consorzi fidi*

Anche in Veneto, come appena visto, nell'ambito delle funzioni svolte dai Confidi, il ruolo "da servizi" sta incrementando il suo peso specifico, aggiungendosi alle classiche attività di garanzia e controgaranzia. Il processo di rafforzamento della funzione di informazione/consulenza, resa possibile anche dalla folta presenza nel territorio dei Confidi, si aggiunge così a quello di fusione/concentrazione che li vede protagonisti in questi ultimi anni. La necessità di diminuire ed aggregare il numero di Confidi è una priorità evocata anche in terra veneta sia dal sistema bancario che dalle stesse categorie produttive.¹²¹ L'obiettivo è quello di fare chiarezza¹²² e semplificare il panorama del sistema delle garanzie a livello regionale. Tanto più che è sempre più chiara, la necessità di evitare la sovrapposizione delle funzioni tra diversi e piccoli Confidi che, sino ad oggi, hanno legittimato la loro permanenza in quanto espressione delle diverse tradizioni politiche a cui, a partire dal dopoguerra, hanno fatto riferimento. Il progressivo scolorirsi della contrapposizione tra le due maggiori tradizioni politiche italiane – democristiana e comunista – può essere letto come un fattore facilitante il processo di concentrazione, anche se non è certamente di facile individuazione la misura per la quale una tale agevolazione possa di fatto influire sulle dinamiche di aggregazione reale tra diversi Confidi dello stesso territorio. Oltre alle motivazioni di natura funzionale, l'aggregazione risulta necessaria

¹²¹ A testimonianza di questa tendenza, si possono leggere diversi articoli sul tema pubblicati nella stampa locale (Gazzettino di martedì 18 settembre 2007) e nei siti web dei maggiori Confidi veneti.

¹²² A tal proposito, l'esperienza personale di chi scrive, maturata nel corso dei lavori di ricerca effettuati per la stesura del presente testo, conferma la poca chiarezza che caratterizza il panorama regionale dei Confidi ed in particolare, la difficoltà incontrata nel reperire un'elencazione univoca ed esaustiva del numero e dei recapiti dei confidi attualmente attivi. L'elencazione ufficiale della Regione Veneto, pubblicata sul sito infatti differisce talvolta da quella comunicata dalle singole province e queste, a loro volta, non combaciano nemmeno con quelle pubblicate nei materiali informativi o nei siti web dei singoli confidi.

anche per soddisfare i nuovi parametri, soprattutto quelli di natura patrimoniale, previsti da Basilea 2 e dalla Banca d'Italia per diventare intermediari finanziari. Sulla base di una rielaborazione di dati forniti in un'indagine del «Gazzettino» riproposti nella tab. 4.6, si ricava che in Veneto sono nove i Consorzi di Garanzia che potenzialmente possono ambire a diventare intermediari finanziari vigilati (ex art.107 TUB).

Tabella n. 4.6: Dati patrimoniali dei Consorzi di garanzia veneti potenziali
“intermediari finanziari vigilati”

CONSORZI DI GARANZIA VENETI	SOCI	PATRIMONIO NETTO (in milioni)	FINANZIAMENTI GARANTITI (in milioni)	PATRIMONIO RAPPORTATO AI FINANZIAMENTI
	a	B	C	d=(b/c)
Consorzio regionale di garanzia per l'artigianato	60.505	106	1.106	9,6%
Sviluppo artigianato	23.000	30	250	12,0%
Ne'afidi	3.600	56	515	10,9%
Banca Popolare di garanzia	2.700	35	305	11,5%
Unionconfidi	175	14	162	8,3%
Confidi Confcommercio	26.000	40	205	19,5%
Eurofidiveneto	7.200	10	73	13,7%
Confidagriveneto	3.000	5	64	7,5%
Apveneto Fidi	2.000	20	200	10,0%
TOTALE	128.180	315	2.880	10,9%

Fonte: rielaborazione dati “Il Gazzettino”, 18 settembre 2007

Nelle decisioni relative alla concentrazione, i Confidi dovranno tenere in considerazione anche questi dati, ed in particolare quello dell'ultima colonna (d). Questo ultimo infatti, indica la maggiore (% più alte) o minore (% più basse) potenzialità per ogni Consorzio di garanzia di potersi sviluppare e concedere ulteriori garanzie per finanziamenti. Le banche sono solitamente obbligate a rispettare una soglia minima pari all'8%. A titolo comparativo e indicativo allora si può dire che, in linea di massima, i Consorzi più a rischio e che più

ricercheranno la via della fusione con altri più virtuosi, sono quelli che più si avvicinano a questa percentuale (nell'ultima colonna della tabella 4.6).

Dopo questa breve parentesi sullo stato attuale in cui versa il sistema di garanzia veneto, si cercherà ora, come fatto per le altre misure, di valutare i risultati ottenuti in questo campo, lungo lo scorso periodo di programmazione di fondi strutturali. Innanzi tutto è opportuno ricordare che, a titolo informativo, nel corso degli anni, l'attività dei Consorzi ed organismi di garanzia collettiva fidi in Veneto è cresciuta notevolmente, questo anche grazie agli apporti della Regione, intervenuta con più leggi di settore¹²³.

Con riferimento alla misura in questione, si fa notare che al 31 dicembre 2005 i fondi disponibili (42.810.502 euro) risultavano interamente (100%) erogati ai Consorzi Garanzia Fidi come si può notare dalla tabella n.4.7.

Tabella n. 4.7: Risorse pubbliche/private liberate con la Misura 1.3 Docup 2000-2006

Misura 1.3 Importi in euro	Totale investimento	Privato	Pubblico
Obiettivo 2	201.713.627	171.456.583	30.257.044
Sostegno transitorio	83.689.720	71.136.262	12.553.458
Totale	285.403.347	242.592.845	42.810.502

Fonte: InformaImpresa (2007)

A fronte di una tale situazione apparentemente ineccepibile, sembra tuttavia opportuna, un'osservazione critica in merito alla modalità di erogazione del sostegno finanziario ai Consorzi Fidi. Il punto sta nel fatto che, sebbene il sostegno finanziario fosse inteso a rafforzare i finanziamenti dei Confidi in determinate voci di intervento (per sviluppo nuove attività, introduzione di innovazioni o di nuove tecnologie nel metodo o nel sistema di produzione, ampliamento attività), non si è assistito tuttavia a nessuna selettività o valutazione delle specifiche necessità operative di tali istituti. Sarebbe invece auspicabile che la Regione, adottasse dei sistemi di erogazione dei contributi, in linea anche con la

¹²³ Si tratta della legge regionale n. 19 del 20.03.1980 per il settore dell'industria, L.r. 48 del 06.09.1993 per l'artigianato, L.r. 1 del 18.01.1999 per il commercio.

necessità di concentrazione del fenomeno, tesi a premiare i Consorzi Fidi più dinamici, che offrono un servizio qualitativamente più elevato agli associati, in modo da spingere gli stessi ad adottare sistemi di garanzia più efficienti. A tal proposito si potrebbe prefigurare, sulla base della già citata esperienza tedesca, la predisposizione di coefficienti di solvibilità (rapporto tra insolvenze e finanziamenti garantiti) e di operatività (rapporto tra finanziamenti in essere e finanziamenti erogabili in base al moltiplicatore) sulla base dei quali decidere la concessione o meno di contributi e l'entità finanziaria da erogare.

4.3.2 Novità nel Programma Operativo Regionale 2007-2013

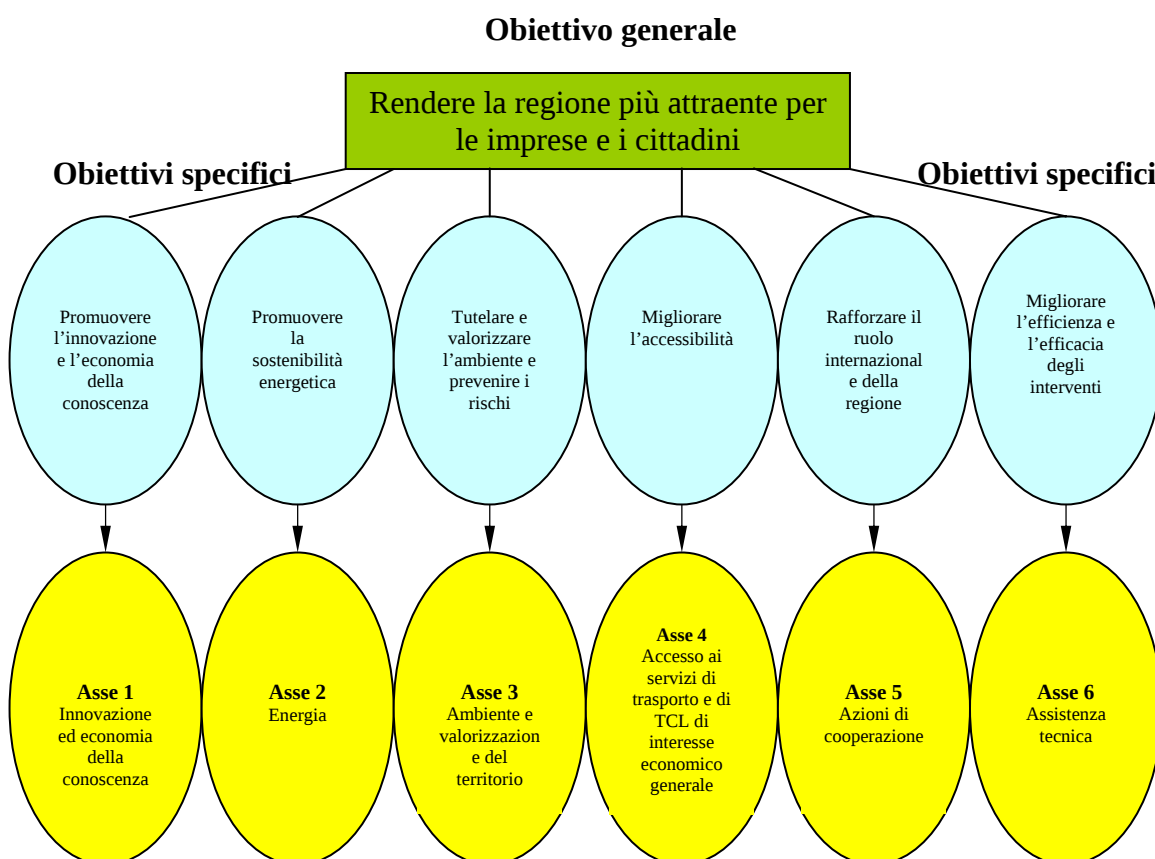
Sulla base delle esperienze pregresse in tema di politiche per l'accesso alle finanze, la Regione Veneto, per il periodo 2007-2013 ha fissato alcune priorità specifiche «di finanza per l'innovazione e incentivi alle imprese per l'attuazione e l'adozione di processi innovativi» (Documento Strategico Regionale) da considerare nell'ambito dell'attuale stagione di programmazione regionale. Tra queste troviamo:

- «rafforzare i circuiti della finanza innovativa attraverso il coinvolgimento del sistema del credito nei progetti regionali strategici di ricerca scientifica e tecnologica»;
- «favorire lo sviluppo di nuovi soggetti e nuovi strumenti per finanziare l'innovazione, come i fondi di investimento chiusi, i bond di distretto, il venture capital, ecc.»;
- «aiutare il sistema delle Pmi a raggiungere standard adeguati per il rispetto degli accordi di Basilea, facendo in particolare leva sul sistema dei Confidi»;
- «coinvolgere le banche e gli altri soggetti del sistema finanziario a promuovere strumenti di sostegno alla nuova imprenditorialità nei settori ad alta tecnologia e nei servizi innovativi».

Allo stato attuale, dopo circa un anno e mezzo dall'avvio della nuova stagione programmatica, si stanno ancora svolgendo i lavori preliminari di definizione normativa, assegnazione politica e gestionale delle varie "Azioni" previste dal POR 2007-2013. Prima di fornire alcune osservazioni di merito, si presenta, in via

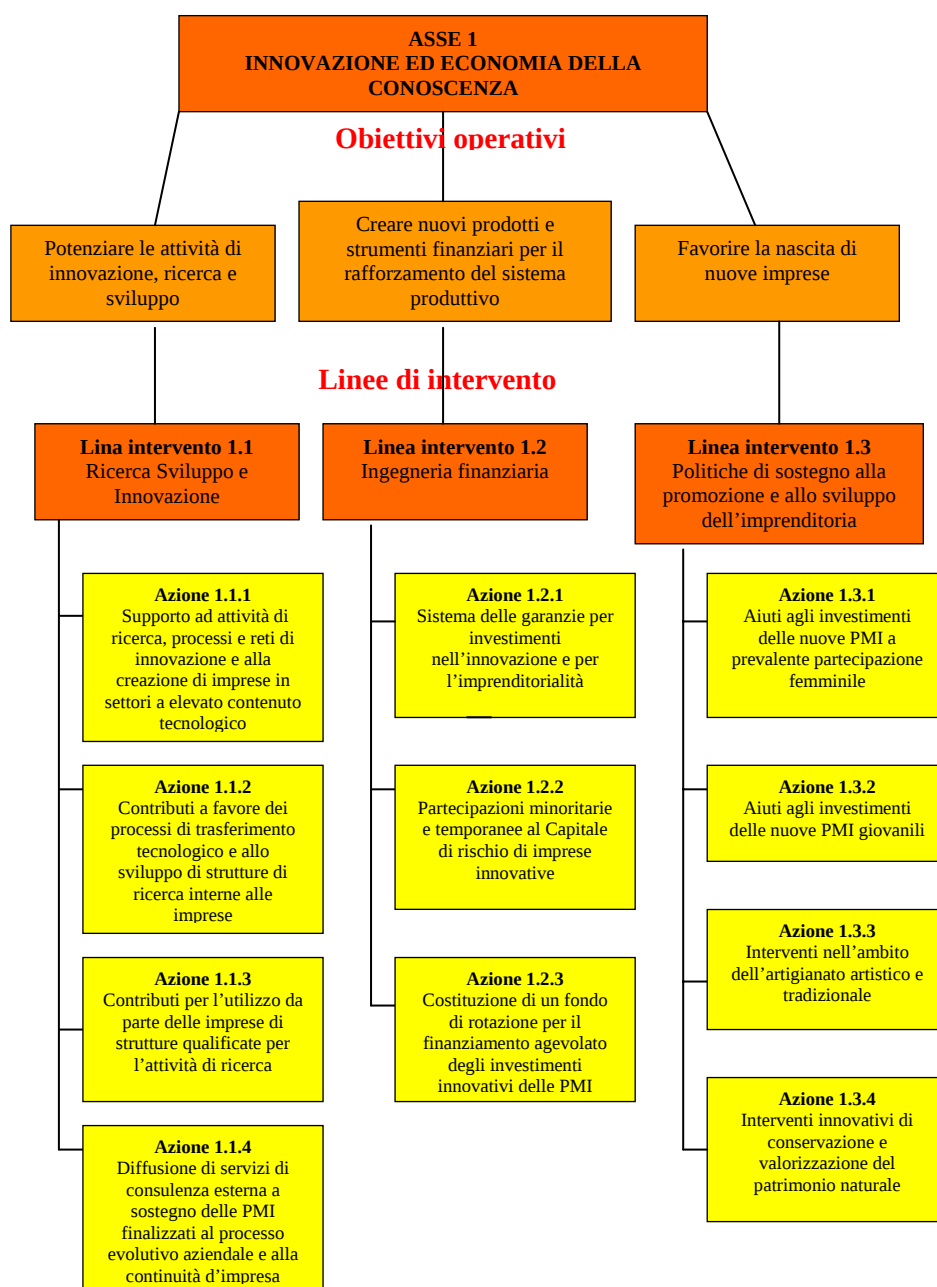
schematica (fig. n. 4.7 e n. 4.8), il nuovo assetto programmatico stabilito dalla Regione Veneto per i prossimi sei anni.

Fig. 4.7: Obiettivi Generali, Specifici e Assi del POR Veneto 2007-2013



Fonte: elaborazione propria POR Veneto 2007-2013

Fig n. 4.8: Le linee di intervento e relative Azioni dell'Asse1 POR 2007-2013



Fonte: elaborazione propria POR Veneto 2007-2013

Come si denota in questi due schemi, il nuovo Programma Operativo Regionale della Regione Veneto, in coerenza con il Quadro Strategico Nazionale (QSN), affronta sul piano regionale le tematiche già internazionali e nazionali di maggiore rilevanza politica e strategica: l'innovazione, l'energia e l'ambiente. Ai fini del presente lavoro, l'Asse che più ci interessa è certamente il n. 1 – *Innovazione ed economia della conoscenza*. In aggiunta, si annota che la Regione Veneto ha formalmente espresso, come già ricordato, l'intenzione di «riservarsi l'opzione di attuare gli strumenti finanziari previsti dall'arti. 44 del Reg (CE) 1083/2006 attraverso l'iniziativa Jeremie, con il conseguente coinvolgimento della BEI e FEI».

Al di là delle modifiche relative al cambiamento di nomenclatura (le “Misure” del Docup 2000-2006 sono oggi chiamate “Azioni”), e al rimescolamento di alcune “vecchie Misure”, le più importanti innovazioni che si rilevano sono:

- la centralità dei concetti di *innovazione* e *conoscenza*, che contrassegnano lo spirito di ogni singola Azione;
- la riconferma del progressivo riconoscimento alla rilevanza del tema dell'accesso alle finanze, al quale è stata riservata un'intera “Linea di intervento” – *ingegneria finanziaria*, quale principale modalità di accesso ai finanziamenti delle imprese per l'ottenimento delle finalità dell'intero Asse 1;
- l'approccio maggiormente integrato nella gestione delle risorse pubbliche: iniziativa Jeremie;
- l'orientamento più aperto delle politiche a sostegno dell'imprenditoria, maggiormente rivolto a sostenere la nascita di nuove imprese.

Nell'ambito delle misure rivolte ad affrontare i problemi relativi all'accesso alle finanze si denota la coesistenza, in continuità con il passato, di strumenti già operanti con l'introduzione di altri importanti fattori maggiormente innovativi. Primo tra tutti, quanto previsto dall'Azione 1.2.2 e cioè la creazione di

un fondo pubblico di “venture capital” volto a sostenere le PMI innovative. Questo nuovo strumento di ingegneria finanziaria, sebbene non ancora definito in termini operativi, rappresenta certamente un passo avanti significativo in termini di approccio “culturale” nell'affrontare i problemi connessi all'accesso alle finanze per le piccole imprese, ed in particolare per quelle innovative. Un intervento pubblico che vada ad agire direttamente sul lato del capitale, piuttosto che sul credito, agevolandolo, rappresenta per la Regione Veneto infatti una novità assoluta. Come si legge nel POR 2007-2013, lo scopo dell'Azione è quella di supportare finanziariamente quelle

«imprese con elevato potenziale di crescita che non hanno sufficiente accesso ai mercati di capitali, in particolar modo nelle fasi del ciclo di vita delle imprese o di innovazioni. Le partecipazioni minoritarie e temporanee al capitale di rischio saranno accordate sulla base “del risultato di impresa»¹²⁴.

L'auspicio, in previsione futura, è allora quello che il buon funzionamento dell'Azione in questione, porti con sé, oltre alle agevolazioni finanziarie per le imprese che ne beneficeranno, anche la testimonianza dell'efficacia di questo sistema innovativo per superare i vincoli finanziari connaturati alla nascita delle PMI innovative. Sulla base della capacità di agire da volano di iniziative imprenditoriali davvero innovative si misurerà nel corso degli anni il suo successo o meno.

Per quanto riguarda le altre due Azioni, si assiste alla riconferma dell'impegno pubblico a sostegno dei Consorzi di garanzia Fidi alla riproposizione in chiave più ampia (a tutte le PMI e non più solo a quelle artigiane) e innovativa (per finanziare investimenti innovativi) dello strumento finanziario (ex Misura 1.2 Docup 2000-2006).

In entrambi i casi, i finanziamenti accordati saranno selezionati sulla base della più o meno pertinenza dei progetti con i concetti di innovazione, R&S e promozione dell'imprenditorialità.

¹²⁴ A tal riguardo, si fa riferimento agli “Orientamenti comunitari sugli aiuti di stato” destinati a promuovere gli investimenti in capitale di rischio nelle piccole e medie imprese” del 18 agosto 2006 (2006/C 194/02).

In particolare, per quanto riguarda il nuovo fondo di rotazione, affinché non si ripropongano le lacune della passata stagione, la Regione Veneto si è detta impegnata a:

- porre un forte accento su impatti e risultati, tramite pochi indicatori semplici, pertinenti e facilmente rilevabili;
- effettuare un sistematico e continuo monitoraggio dei risultati, ivi incluse valutazioni ad hoc;
- relazionare i risultati con le dinamiche di attuazione del POR.

Con riferimento all'Azione 1.2.1, il POR prevede che

«saranno concessi aiuti ai Confidi a condizione che questi si adeguino al regime previsto dall'art.106 del Testo Unico bancario e creditizio o diventino "intermediari vigilati" ex art. 107 del TUB" (D. Lgs. 1 settembre 1993, n.385) e alle relative istruzioni della Banca d'Italia, coerentemente con le indicazioni del QSN».

L'introduzione di un tale criterio selettivo, volto a favorire il consolidamento del sistema di garanzia collettiva, anche in questo caso, sembra colmare – in qualche misura – le criticità caratterizzanti la precedente Misura 1.3.

A titolo comparativo, andando a vedere le misure adottate da alcune Regioni italiane nei loro rispettivi POR 2007-2013 – parte FESR – per quanto riguarda il tema dell'accesso al credito, si nota come strumenti finanziari innovativi siano promossi anche dalle Regioni Emilia-Romagna e Umbria. La Regione Emilia Romagna in particolare, prevede:

«la messa a punto di strumenti innovativi di ingegneria finanziaria rivolti alle imprese anche valorizzando l'esperienza già realizzata con il Fondo Ingenium» da integrare con "altri strumenti a livello regionale, nazionale e comunitario, quale l'iniziativa Jeremie».

Le attività promosse in questo ambito intendono :

«favorire l'accesso a strumenti finanziari, diversi dal credito ordinario e da operazioni di equity aventi mera finalità finanziaria, con l'obiettivo di sostenere la nascita di nuove PMI e la crescita delle PMI esistenti, operanti nei settori della media e alta tecnologia, con strategie di sviluppo che prevedano investimenti produttivi delle imprese».

La regione Umbria, da parte sua, sostiene le PMI attraverso:

«fondi per investimenti in capitale di rischio e fondi di garanzia».

C'è poi il caso del Lazio, in cui il problema dell'accesso al credito è affrontato tramite:

«l'attivazione di fondi regionali di garanzia volti a sostenere azioni di rafforzamento e di potenziamento del sistema dei confidi del Lazio, favorendo processi di riorganizzazione, di aggregazione e di crescita patrimoniale».

Ci sono infine Regioni come il Piemonte o la Puglia in cui si prevedono particolari misure volte a favorire l'accesso alle finanze per le PMI ma si concentrano piuttosto su altre questioni come l'Ecoinnovazione e l'offerta di migliori e innovativi servizi informatici alle PMI.

Infine, ritornando al caso veneto, ma spostando lo sguardo dalle iniziative prettamente collegate all'accesso alle finanze per rivolgerlo a quelle connesse con il mondo produttivo, si denota da un lato, un certo sforzo inteso a far interagire in mondo produttivo con il sistema dell'offerta scientifico-tecnologica (Linea di intervento 1) e dall'altro, la promozione dell'imprenditorialità tramite specifiche politiche di genere – donne e giovani - e di settore – artigianato artistico e tradizionale (Linea di intervento 3).

La salute del sistema produttivo regionale, in prospettiva futura, sarà dunque determinata dall'abilità con cui il sistema politico e le istanze territoriali/produttive saprà cogliere (prontamente) e gestire (efficacemente) tutte le opportunità normative e finanziarie approntate allo scopo di favorire lo spirito imprenditoriale di cui il Veneto ne sente il bisogno per il suo ulteriore sviluppo. Le aspettative poste dalla nuova stagione strutturale sono interessanti così come sono adeguati gli strumenti progettati per raggiungerle. Sarà anche sulla qualità del rapporto tra questi due elementi che si misurerà la capacità del Veneto di stare al passo con i tempi.

CONCLUSIONI

L'attenzione dell'Unione Europea per le tematiche economiche ha storicamente rappresentato uno dei punti fermi nell'elaborazione delle politiche europee da parte delle istituzioni comunitarie. A fronte di uno scenario mondiale sempre più competitivo e concorrenziale, con un cambio euro-dollaro ai massimi storici, tutto l'esteso e vario territorio dell'Unione Europea risente da qualche anno della necessità di un certo rinnovamento e rafforzamento, sia sotto l'aspetto dell'architettura politica che sul versante economico produttivo. Il mancato raggiungimento delle aspettative fissate dalla Strategia di Lisbona, ha preparato il terreno per un successivo ripensamento della stessa, che ad oggi, considerato l'intero territorio europeo, sembra dare i primi frutti a livello macroeconomico.

Le piccole e medie imprese, potenziale primario della crescita economica europea, sono da tempo soggette ad una particolare e crescente attenzione da parte delle istituzioni comunitarie. Gli strumenti politici e finanziari ad esse rivolte sono molteplici e hanno ricoperto, fino ad oggi, un ampio ventaglio di esigenze specifiche di cui esse hanno bisogno. In linea generale però, nonostante le istituzioni comunitarie si siano sforzate negli ultimi anni di elaborare una "politica per le PMI" che si integri maggiormente con le altre politiche europee, risulta difficile valutarne l'impatto in termini di crescita di produttività sul territorio degli Stati membri. I mezzi messi in campo dall'Unione Europea, rivolti a tutto il territorio comunitario, sono infatti pensati per offrire un sostegno generale alle PMI. Da ciò deriva la conseguente difficoltà di adattarsi, proprio perché di ordine generale, alle esigenze specifiche che sorgono in ogni territorio produttivo. Se la competizione, come assunto in precedenza, non avviene più tra singole imprese, ma tra territori, il successo di questi ultimi deriva dal complesso assetto produttivo e di *governance* presente in ciascuno di essi. E' l'efficienza e l'efficacia con cui i governi regionali e locali si relazionano con gli attori che appartengono al sistema economico-produttivo (piccole imprese,

associazioni di categoria), a quello finanziario (sistema bancario, confidi, fondi europei) e a quello scientifico (università e centri di ricerca), a determinare il “grado di maturità” di ogni singolo territorio produttivo. Anche il concetto di sostegno alle PMI è pertanto da intendersi come il risultato della correlazione delle attività svolte dai vari soggetti menzionati. Inoltre, l’apporto fornito dall’Unione Europea non è distribuito in eguale misura dappertutto, ma in quanto gestito territorialmente (in linea di massima a livello regionale), è misurabile in relazione alla cultura politica e di governo ivi presente nei vari territori produttivi. La capacità delle risorse europee di concorrere allo sviluppo dei sistemi produttivi locali, dipende in gran parte, dall’abilità progettuale con cui le autorità politiche regionali riescono ad offrire, sottoforma di servizi e risposte adeguate alle esigenze presenti nel territorio di appartenenza.

Tuttavia si può sostenere che, di per sé, l’Unione Europea fornisce un utile apporto sul versante dei servizi reali alle imprese, attraverso tutta quella serie di punti di contatto, network tematici e buone pratiche che costituiscono uno *scaffold*, talvolta molto utile, nel quale gli imprenditori possono trovare appoggio, informazione e consulenza. Ciò si traduce nell’aiuto e nell’assistenza per tutti quei giovani che dimostrino di avere iniziative imprenditoriali valide, nello scambio e nella condivisione di buone pratiche su tematiche ad elevata specificità e conoscenza scientifica. Sul versante dei finanziamenti messi in atto dall’Unione Europea a favore delle PMI, si è osservato, da un lato, un incremento delle risorse ad esse destinate e, dall’altro, un miglior coordinamento - anche temporale - tra i mezzi finanziari e le politiche ad esse rivolte: promozione dell’imprenditorialità, ricerca e innovazione prima di tutto. Tuttavia, una corretta valutazione delle ricadute sul territorio delle diverse politiche settoriali comunitarie non è generalizzabile, in quanto da effettuarsi singolarmente: programma per programma; progetto per progetto.

Anche sul versante delle politiche dell'accesso al credito, la situazione è simile. Nonostante sia prematuro predisporre una valutazione sui risultati conseguiti, si possono già sottolineare almeno tre punti positivi: l'aumento delle risorse destinate alle PMI nell'ambito del nuovo Programma Quadro per l'Innovazione e la Competitività; l'aggiornamento degli strumenti finanziari ivi previsti (microcredito e la cartolarizzazione dei crediti); l'introduzione per periodo di programmazione 2007-2013 dell'innovativa e propedeutica iniziativa JEREMIE. Il buon utilizzo di quest'ultima, progettata per meglio combinare le risorse e le capacità disposte dal Fondo Europeo per gli Investimenti con la politica europea di coesione economica e sociale, sarà decisivo per consentire la continuità in prospettiva futura a detta politica; allo stesso tempo sarà determinante per dare respiro agli Stati membri dell'Unione Europea, in particolare a quelli di vecchia generazione.

Con riferimento al caso nazionale, come descritto nel corso della precedente trattazione, i due soggetti maggiormente influenti sul versante dell'accesso al credito - il sistema bancario da un lato e quello delle garanzie dall'altro - stanno attualmente attraversando processi di cambiamento significativi. La configurazione del nuovo assetto che ne deriverà, sia dal punto di vista numerico che funzionale, sarà valutabile sulla base della capacità di offrire sostegno, in modo organico, alle piccole e medie imprese del proprio territorio. Se però il processo di concentrazione che sta vivendo il mondo dei confidi è frutto della necessità di far fronte ai tradizionali caratteri di debolezza derivanti dall'eccessiva frammentazione e sottocapitalizzazione del sistema delle garanzie in Italia, quello che da qualche tempo sta attraversando il settore bancario è piuttosto conseguenza di logiche globali e non riferibili alla sola situazione nazionale. Sul versante del credito si prospetta dunque, a fronte di un possibile irrigidimento da parte delle banche nella concessione di prestiti alle PMI, una crescente rilevanza del sistema dei confidi nell'agevolare l'erogazione. Il loro ruolo di erogatori di garanzie, anche alla luce del nuovo accordo di Basilea 2, diverrà sempre più essenziale

nell'ambito dei circuiti finanziari che intercorrono tra banca e impresa, al fine di facilitarne le relazioni reciproche. Non solo, ma un sistema più chiaro e ordinato faciliterà la loro individuazione da parte dei diretti interessati che ancora oggi, per una buona parte, ignorano o non ne fanno ricorso in modo adeguato. Inoltre, un sistema maggiormente strutturato nel quale, accanto ai confidi di grande dimensione, che dispongono di ingenti capacità finanziarie e che svolgono in modo proficuo anche il ruolo "da servizi", permangano – in un certo numero – confidi di medie dimensioni (non piccole) che assicurino un certo presidio nel territorio e fungano da punto di riferimento per il piccolo e medio mondo produttivo locale, può rappresentare una soluzione che concili la duplice esigenza di concentrazione e presidio del territorio.

Una ristrutturazione del sistema delle garanzie è tanto più necessaria nel contesto veneto, in cui le attuali risorse provenienti dai fondi strutturali saranno indirizzate esclusivamente a quei Confidi che sapranno configurarsi come intermediari non vigilati dalla Banca d'Italia o vigilati ex art. 106-107 del Testo Unico bancario e creditizio. Questo nuovo criterio, inerente la misura di politica regionale riferita ai Confidi, non rappresenta che uno dei vari criteri innovativi introdotti con il nuovo Programma Operativo Regionale 2007-2013. A seguito degli insegnamenti appresi nel corso della passata stagione di fondi strutturali, contrassegnata, per quanto riguarda il tema dell'accesso al credito, da luci (incremento risorse, introduzione Fondo di rotazione artigianato) e ombre (scarsa selezione nella elargizione dei contributi europei), l'attuale programmazione che ne è derivata si caratterizza certamente per essere maggiormente definita e allo stesso tempo più ambiziosa. Diversi punti segnalano una maggiore propensione da parte delle Autorità regionali a recepire le priorità strategiche stabilite dalla Comunità Europea. Nello specifico, ciò che riguarda l'accesso ai finanziamenti, in particolar modo per le *start-up* innovative e tecnologiche; l'introduzione di strumenti innovativi di ingegneria finanziaria, soprattutto sul versante del mercato del capitale di rischio; l'innovazione – e il modo di fare innovazione,

attraverso la messa in rete dei diversi soggetti appartenenti al mondo produttivo e a quello della conoscenza scientifica. Tutte le direttive inerenti a tali aspetti hanno trovato a livello di Regione Veneto un risvolto programmatico ben definito e rassicurante. Segnatamente a dette priorità, vanno segnalate le seguenti iniziative che nell'immediato futuro verranno rese operative, oltre al già menzionato rinnovamento della misura sui Confidi:

- la creazione di un fondo di capitale di rischio volto a partecipare in via minoritaria e temporale al capitale di imprese innovative. Azione questa che, attivata oggi in Italia dalla sola regione Umbria oltre che dalla precursora Emilia-Romagna ha segnato di fatto il passaggio dalla questione dell'accesso al credito al fenomeno più ampio dell'accesso alle finanze;
- la proposizione di un rinnovato Fondo di rotazione, ampliato sotto l'aspetto dei soggetti beneficianti e ridefinito nei criteri selettivi, a vantaggio degli investimenti a carattere innovativo;
- la decisione di avvalersi da subito, sebbene non si conosca ancora la regolamentazione attuativa, dell'innovativa metodologia di utilizzo dei fondi europei (strutturali e finanziari) prevista nell'iniziativa JEREMIE.

Nonostante le previsioni normative siano piuttosto soddisfacenti, l'esito dell'impiego delle risorse comunitarie non è per nulla scontato. Diversi sono i cambiamenti strutturali dell'attuale politica di coesione rispetto allo scorso periodo 2000-2006; uno tra tutti, l'estensione dell'eleggibilità a tutte le imprese/consorzi di garanzia fidi situati nel territorio regionale. Ciò determina nuove opportunità, ma anche nuove sfide. Prima tra tutte, l'esigenza di una efficace comunicazione e diffusione sull'intero territorio veneto delle opportunità suddette, non più circoscritta alle sole ex zone Obiettivo. Nell'affrontare questo compito, è di facile intuizione che un ruolo determinante dovrà essere giocato dalle varie istanze rappresentative del mondo produttivo locale, in particolar modo dalle Associazioni di categoria. Queste dovranno da un lato dimostrare capacità, abilità e prontezza nell'assistere adeguatamente i loro iscritti; salvaguardare

dall'altro lato il principio di prossimità territoriale e di vicinanza - anche fisica - nei confronti degli stessi.

Sarà pertanto interessante, nell'arco dei prossimi cinque anni di programmazione, monitorare – per quanto possibile¹²⁵ - in quale misura le nuove opportunità fornite dal rinnovato contesto normativo regionale verranno accolte e sfruttate dalle piccole e medie imprese venete. In particolare sarà importante verificare quali risposte saranno fornite alle seguenti questioni: quanti micro, piccoli e medi imprenditori veneti ne hanno fatto utilizzo? Con quale livello di soddisfazione? Quali le vie di diffusione dell'informazione e della comunicazione? Quante le *start-up* (innovative) beneficianti? Quale la ripartizione provinciale, dal momento che tutto il territorio è ora eleggibile? Quali le conseguenze sul contesto finanziario regionale? E infine se, e in che misura, tali innovazioni abbiano comportato la creazione di nuovi e virtuosi processi cognitivi tra gli attori presenti nel territorio.

Il Veneto, regione in cui le capacità tecniche e imprenditoriali non mancano, dove i distretti produttivi hanno tradizionalmente rappresentato i punti di eccellenza del sistema produttivo; ma dove allo stesso tempo, l'intensa frammentazione del tessuto produttivo è complice della marcata concentrazione nei settori manifatturieri tradizionali e del vincolato sviluppo competitivo, dovrà sfruttare nel migliore dei modi le risorse comunitarie. Non solo¹²⁶, esso è chiamato a dar prova di saper utilizzare al meglio anche gli strumenti finanziari innovativi suggeriti dall'Unione Europea, nella consapevolezza che l'entità degli attuali fondi comunitari non sarà più disponibile in eguale misura nella prossima stagione di fondi strutturali.

¹²⁵ Il riferimento alla limitata possibilità di monitorare nel caso specifico le imprese che beneficeranno dei mezzi finanziari previsti dalle Azioni del POR 2007-2013 è determinata dalla normativa nazionale sulla privacy, che non permette ai singoli privati di venire a conoscenza delle seguenti informazioni. Per lo stesso motivo, non è stato infatti possibile, nel presente testo, presentare alcun caso specifico di utilizzo di fondi comunitari, sia con riferimento a singole imprese o consorzi ai sensi della passata Misura 1.2 Docup 2006-2007.

¹²⁶ Ci si riferisce a tutte le altre possibilità finanziarie previste dalla normativa regionale, prime tra tutte, le opportunità fornite dalla più volte richiamata, legge 8/2003 sui distretti industriali.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

ALESSANDRO RIGONI (2007), *Il rapporto banca-impresa. Quaderni FNE Collana Osservatori*, n. 57, Fondazione Nord-Est, Studi Ricerche Progetti.

ARCARI A.M. (2004), *PMI Meccanismi di controllo e gestione della crescita*, Egea Editore, Milano.

BARROSO J. M. (2005), *Comunicazione al Consiglio europeo di primavera, Lavoriamo insieme per la crescita e l'occupazione. Un nuovo slancio per la strategia di Lisbona*, Bruxelles, 2 febbraio 2005.

CASELLI S. (2003), *PMI e sistema finanziario. Comportamento delle imprese e strategia delle banche*, Egea Editore, Milano.

CHAMBRES DE METIERS ET DE L'ARTISANAT (2007), *Fonds européens et politiques urbaines pour les entreprises artisanales*, relazione presentata agli «Open Days», Bruxelles, 9 ottobre 2007.

COMMISSIONE EUROPEA (1996), *Raccomandazione N. 361/2003, relativa alla definizione delle piccole e medie imprese*, Bruxelles, 3 aprile 1996.

COMMISSIONE EUROPEA (2000), *Comunicazione N. 256/2000, Sfide per la politica delle imprese nell'economia fondata sulla conoscenza*, Bruxelles, 26 aprile 2000.

COMMISSIONE EUROPEA (2001), *Regolamento N. 70/2001, relativo all'applicazione degli articoli 87 e 88 del trattato CE agli aiuti di Stato a favore delle piccole e medie imprese*, Bruxelles, 12 gennaio 2001.

COMMISSIONE EUROPEA (2001), *Regolamento N. 448/2001, recante modalità di applicazione del regolamento (CE) n. 1260/1999 del Consiglio per quanto riguarda la procedura relativa alle rettifiche finanziarie dei contributi concessi nell'ambito dei Fondi strutturali*, Bruxelles, 2 marzo 2001.

COMMISSIONE EUROPEA (2003), *Raccomandazione N. 361/2003, relativa alla definizione delle microimprese, piccole e medie imprese*, Bruxelles, 6 maggio 2003.

COMMISSIONE EUROPEA (2004), *Comunicazione N. 70/2004, Piano d'Azione: Un'agenda europea per l'imprenditorialità*, Bruxelles, 11 febbraio 2004.

COMMISSIONE EUROPEA (2005), *Comunicazione N. 551/2005, attuare il programma comunitario di Lisbona una politica moderna a favore delle PMI per la crescita e l'occupazione*, Bruxelles, 10 novembre 2005.

COMMISSIONE EUROPEA (2006), *Orientamenti sugli aiuti di Stato destinati a promuovere gli investimenti in capitale di rischio nelle piccole e medie imprese*, Bruxelles, 19 luglio 2006.

COMMISSIONE EUROPEA (2006), *Comunicazione N. 349/2006, attuare il programma comunitario di Lisbona: Finanziare la crescita delle PMI – Promuovere il valore aggiunto europeo*, Bruxelles, 29 giugno 2006.

COMMISSIONE EUROPEA (2006), *Comunicazione N. 816/2006, Attuazione della Strategia di Lisbona rinnovata per la crescita e l'occupazione. «Un anno di realizzazioni»*, Bruxelles, 12 dicembre 2006.

COMMISSIONE EUROPEA (2006), *Regolamento N. 1998/2006, relative all'applicazione degli articoli 87 e 88 del trattato agli aiuti d'importanza minore («de minimis»)*, Bruxelles, 15 dicembre 2006.

COMMISSIONE EUROPEA (2007), *Comunicazione N. 803/2007, Relazione strategica sulla strategia di Lisbona per la crescita e l'occupazione: il nuovo ciclo 2008-2010. Stare al passo con i cambiamenti*, Bruxelles, 11 febbraio 2007.

COMMISSIONE EUROPEA (2007), *Comunicazione N. 804/2007, Proposta di programma comunitario di Lisbona 2008-2010*, Bruxelles, 11 dicembre 2007.

CONSIGLIO (1999), *Regolamento N. 1260/1999, recante disposizioni generali sui Fondi strutturali*, Bruxelles, 21 giugno 1999.

CONSIGLIO (1999), *Decisione N. 819/2000, relativa ad un programma pluriennale a favore dell'impresa e dell'imprenditoria, in particolare per le piccole e medie imprese*, Bruxelles, 20 dicembre 2000.

CONSIGLIO (2006), *Regolamento N. 1083/2006, recante disposizioni generali sul Fondo europeo di sviluppo regionale, sul Fondo sociale europeo e sul Fondo di coesione e che abroga il regolamento (CE) n. 1260/1999*, Bruxelles, 11 luglio 2006.

CORRIERE DEL VENETO (2006), *Modiano rilancia i bond di distretto*, Treviso, 21 marzo 2006.

CROUCH C., LE GALES P., TRIGILIA C., VOELZKOW H. (2004), *I sistemi di produzione locale in Europa*, Il Mulino, Bologna.

DE VINCENTIS P. (a cura di) (2007), *I confidi e il credito alle PMI*, Bancaria Editrice, Roma.

DG FOR ENTERPRISE AND INDUSTRY (2002), *Business demography in Europe. Observatory of European SMEs 2002 n.5*, European Commission, alla pagina

web:

www.ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2002_report5_en.pdf .

DG FOR ENTERPRISE AND INDUSTRY (2003), *SMEs and access to finance. Observatory of European SMEs 2003 n.2*, European Commission, alla pagina web:

www.ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report2_en.pdf .

DG FOR ENTERPRISE AND INDUSTRY (2005), *SME access to finance - Flash Eurobarometer 174*, European Commission.

DG FOR ENTERPRISE AND INDUSTRY (2007), *Putting SMEs first. Europe is good for SMEs, SMEs are good for Europe. New edition*, European Commission.

DG FOR ENTERPRISE AND INDUSTRY (2007), *Evaluation of data and sources underlying the analysis of market gaps in access to finance for SMEs in the EU*, European Commission, alla pagina web: www.ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/evaluation_data_2007.pdf .

DG FOR ENTERPRISE AND INDUSTRY (2007), *Entrepreneurship Survey of the EU (25 Member States), United States, Iceland and Norway). Analytical Report*, European Commission, alla pagina web: www.ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/survey/eurobarometer2007/eb2007report.pdf .

DG FOR ENTERPRISE AND INDUSTRY (2007), *Financing innovation and SMEs: sowing the seeds*, European Commission, Brussels, March 2007.

DG FOR ENTERPRISE AND INDUSTRY (2007), *The Regulation of Microcredit in Europe*, European Commission, April 2007.

DG FOR REGIONAL POLICY (2006), *Regions for economic change*, European Commission.

DG FOR REGIONAL POLICY (2007), *Growing Regions, growing Europe. Fourth report on economic and social cohesion*, European Commission.

DG IMPRESA E INDUSTRIA (2002), *Aiutare le imprese a superare le difficoltà finanziarie. Guida alle buone pratiche e principi in materia di ristrutturazioni, insolvenze e nuovi inizi*, Commissione Europea.

DG IMPRESA E INDUSTRIA (2006), *Programmi di sostegno dell'Unione Europea per le PMI. Una panoramica delle principali opportunità di finanziamento per le PMI europee*, Commissione Europea.

DG IMPRESA E INDUSTRIA (2006), *Come interagire con la nuova cultura del rating. Guida pratica al finanziamento bancario per le piccole e medie imprese*, Commissione Europea.

DG RICERCA (2006), *Pensare prima in piccolo: guida ai servizi dell'UE per le PMI*. Commissione Europea, alla pagina web: www ftp.cordis.europa.eu/pub/focus/docs/supplement-sme3_it.pdf.

DI ANSELMO A. (2007), *Comparative study of the regional innovative financing models and possibilities of their implementation – conclusions of the SEED-REG Project*, relazione presentata alla Conferenza «Importance of the early-stage financing for economic growth», Ljubljana, 10 May 2007.

DIPARTIMENTO PER GLI AFFARI REGIONALI (2005), *I Fondi tematici dell'Unione Europea. Un'opportunità per le Regioni italiane*, Presidenza del Consiglio dei Ministri, aprile 2005.

DIPARTIMENTO PER GLI AFFARI REGIONALI (2007), *Le risorse comunitarie a gestione diretta nell'Europa delle Regioni*, Presidenza del Consiglio dei Ministri, 3 maggio 2007.

DIPARTIMENTO PER GLI AFFARI REGIONALI (2007), *Governi nazionali e Regioni in Europa*, atti del Seminario, Presidenza del Consiglio, Roma, 21 settembre 2007.

D'ALESSANDRO P. – COMMISSIONE EUROPEA (2007), *Esperienze maturate e buone pratiche nel periodo di programmazione 2000-2006. Una chiave di lettura*, relazione presentata al Convegno «Investiamo nel nostro futuro», Venezia, 22 novembre 2007.

EUROPEAN COMMISSION (2003), *Communication N. 26/2003, Thinking small in an enlarging Europe*, Brussels, 21 January 2003.

EUROPEAN COMMISSION (2006), *Communication N. 502/2006, Putting knowledge into practice: A broad-based innovation strategy for the EU*, Brussels, 13 September 2006.

EUROPEAN COMMISSION (2007), *Communication N. 592/2007, small and medium-sized enterprises – Key for delivering more growth and jobs. A mid-term review of Modern SME policy*, Brussels, 4 October 2007.

EUROPEAN COMMISSION (2007), *Communication N. 584/2007, Overcoming the stigma of business failure – for a second chance policy. Implementing the Lisbon Partnership for Growth and Jobs*, Brussels, 5 October 2007.

EUROSPORTELLLO DEL VENETO (2006), *Veneto in Europe 1956-2005. A comparison with European Regions*, Brussels.

EUROSPORTELLLO DEL VENETO - UNIONCAMERE VENETO E UNIONCAMERE VENETO – DELEGAZIONE A BRUXELLES (2007), *Guida 2007 ai finanziamenti europei*, Bruxelles.

EUROSTAT (2006), *Key figures on European business with a special feature section on SMEs*. European Commission, alla pagina web: www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1073,46587259&_dad=portal&_schema=PORTAL&p_product_code=KS-DH-06-001.

EVCA (2004), *Annual survey of pan-European private equity & venture capital activity, Yearbook 2005 - Annual Survey 2004*, European Private Equity and Venture Capital Association.

GAZERRO V. - MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO (2006), *I fondi strutturali nella politica di coesione: il Quadro Strategico Nazionale*, relazione presentata al Convegno «Investiamo nel nostro futuro», Venezia, 22 novembre 2007.

LANDI A., RIGON A. (a cura di) (2006), *Finanza e sviluppo delle PMI in Europa. Banche e intervento pubblico nelle aree svantaggiate*. Bancaria Editrice, Roma.

MANCINI M. A. (2007), *Italian experience – Seed financing in Emilia Romagna region*, relazione presentata alla Conferenza «Importance of the early-stage financing for economic growth», Ljubljana, 10 May 2007.

MESSINA P. (2001), *Regolazione politica dello sviluppo locale*, Utet, Torino.

MESSINA P. (a cura di) (2003), *Sistemi locali e spazio europeo*, Carocci Editore, Roma.

MESSINA P. (a cura di) (2005), *Una Policy regionale per lo sviluppo locale. Il caso della L.r.8/2003 sui distretti produttivi del Veneto*, Cleup, Padova.

MESSINA P. (2008), *Aree metropolitane nell'Italia settentrionale: ritrovare città e comunità*, in Saonara G. (a cura di), *Città: coesione sociale e territoriale. Programmi Operativi Regionali 2007-2013 nell'Italia settentrionale*. Studi e ricerche, Acli.

PARLAMENTO EUROPEO E CONSIGLIO (1999), *Regolamento N. 1783/1999, relativo al Fondo europeo di sviluppo regionale*, Bruxelles, 12 luglio 1999.

PARLAMENTO ITALIANO (2006), *Legge finanziaria N. 296/2006, disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato*. Pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale n. 299 del 27 dicembre 2006.

PARLAMENTO ITALIANO (2007), *Legge finanziaria N. 244/2007, disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato*. Pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale n. 300 del 28 dicembre 2007.

PEZZINI A., DI CESARE M. (2003), *Le piccole e medie imprese in Europa. Innovazione, ricerca e sviluppo tecnologico, responsabilità sociale e finanza d'impresa*, Rubettino Editore, Soneria Mannelli.

PRESIDENZA DEL CONSIGLIO EUROPEO (2000), *Carta europea per le piccole imprese*, Feira, 19-29 giugno 2000.

PRESIDENZA DEL CONSIGLIO DEI MINISTRI (2005), *PICO-Piano per l'Innovazione, la Crescita e l'Occupazione. Piano italiano in attuazione del rilancio della Strategia europea di Lisbona*, Roma, 14 ottobre 2005.

PRESIDENZA DEL CONSIGLIO DEI MINISTRI (2006), *Programma Nazionale di Riforma 2006-2008. Primo rapporto sullo stato di attuazione*, Roma, 18 ottobre 2006.

RASI CALDOGNO – SEGRETARIO GENERALE ALLA PROGRAMMAZIONE DELLA REGIONE VENETO (2007), *Verso la nuova programmazione 2007-2013: bilanci e prospettive*, relazione presentata al Convegno «Investiamo nel nostro futuro», Venezia, 22 novembre 2007.

SALZA E. (2004), *Il sistema produttivo e il rapporto banca-impresa*, in «Impresa&Stato», indice N. 67/2004, alla pagina web: www.mi.camcom.it/show.jsp?page=403498.

SAUBLENS C. (2007), *Putting EU policies in favour of innovation and entrepreneurship into practice at regional level. Map of EU Funding Mechanisms for Innovation Promotion and Advise on How to take Best Benefit from Them. Programmino Period 2007-2013*, Eurada, alla pagina web: www.eurada.org/doc/Doc.INNO-E.pdf.

SCHUBLIN M. (2007), *Better regional access to finance for small and medium-sized enterprises*, relazione presentata agli «Open Days», Brussels, 9 October 2007.

SEGRETERIA GENERALE DELLA PROGRAMMAZIONE DIREZIONE PROGRAMMI COMUNITARI (1999), *Docup Obiettivo 2 2000-2006. Rapporto di valutazione ex-ante*, Regione Veneto, Venezia.

SEGRETERIA GENERALE DELLA PROGRAMMAZIONE DIREZIONE PROGRAMMI COMUNITARI (2001), *Obiettivo 2 – Programmazione 2000-2006. Rapporto Annuale di esecuzione*, Regione Veneto, Venezia.

SEGRETERIA GENERALE DELLA PROGRAMMAZIONE DIREZIONE PROGRAMMI COMUNITARI (2002), *Obiettivo 2 – Programmazione 2000-2006. Rapporto Annuale di esecuzione*, Regione Veneto, Venezia.

SEGRETERIA GENERALE DELLA PROGRAMMAZIONE DIREZIONE PROGRAMMI COMUNITARI (2003), *Obiettivo 2 – Programmazione 2000-2006. Rapporto Annuale di esecuzione*, Regione Veneto, Venezia.

SEGRETERIA GENERALE DELLA PROGRAMMAZIONE DIREZIONE PROGRAMMI COMUNITARI (2003), *Docup Obiettivo 2 2000-2006. Rapporto di valutazione intermedia*, Regione Veneto, Venezia.

SEGRETERIA GENERALE DELLA PROGRAMMAZIONE DIREZIONE PROGRAMMI COMUNITARI (2004), *Obiettivo 2 – Programmazione 2000-2006. Rapporto Annuale di esecuzione*, Regione Veneto, Venezia.

SEGRETERIA GENERALE DELLA PROGRAMMAZIONE DIREZIONE PROGRAMMI COMUNITARI (2005), *Obiettivo 2 – Programmazione 2000-2006. Rapporto Annuale di esecuzione*, Regione Veneto, Venezia.

SEGRETERIA GENERALE DELLA PROGRAMMAZIONE DIREZIONE PROGRAMMI COMUNITARI (2006), *Obiettivo 2 – Programmazione 2000-2006. Rapporto Annuale di esecuzione*, Regione Veneto, Venezia.

SEGRETERIA GENERALE DELLA PROGRAMMAZIONE DIREZIONE PROGRAMMI COMUNITARI (2007), *Documento Strategico Regionale. Programmazione dei Fondi Strutturali 2007-2013*, Regione Veneto, Venezia.

SEGRETERIA GENERALE DELLA PROGRAMMAZIONE DIREZIONE PROGRAMMI COMUNITARI (2007), *Programma Operativo Regionale - parte FESR. Programmazione 2007-2013 obiettivo «Competitività regionale e occupazione»*, Regione Veneto, Venezia.

SEGRETERIA GENERALE DELLA PROGRAMMAZIONE DIREZIONE PROGRAMMI COMUNITARI (2007), *Programma Operativo Regionale – Obiettivo «Competitività regionale e Occupazione» – parte FESR. Valutazione ex-ante*, Regione Veneto, Venezia.

SERGIO B. (2007), *Financial instruments for SMEs of the Marche: from guarantee cooperation to Jeremie initiative*, relazione presentata agli «Open Days», Brussels, 10 October 2007.

TRIGILIA C. (2006), *Sviluppo locale. Un progetto per l'Italia*, Laterza, Bari.

UNIONCAMERE DEL VENETO (2005), *Il nuovo accordo di Basilea sul capitale delle banche. Inquadramento metodologico e potenziali impatti sulle PMI in termini di assorbimento patrimoniale*, Quaderni di ricerca, settembre 2005.

ZULIANI F. – DIREZIONE PROGRAMMI COMUNITARI DELLA REGIONE VENETO (2006), *Risultati 2000/2006 e prospettive 2007/2013 nel nuovo Obiettivo «Competitività Regionale e Occupazione»*, relazione presentata al Convegno «Investiamo nel nostro futuro», Venezia, 22 novembre 2007.

Siti web utilizzati

www.artigiancassa.it – il sito ufficiale di Artigiancassa.

www.artigianfidivicenza.it – il sito ufficiale dell'Associazione Artigiani della provincia di Vicenza.

www.basilea2.com – il sito ufficiale a cura dell'Osservatorio Permanente Basilea 2.

www.confapi.org – il sito ufficiale della Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria Privata.

www.confindustria.it – il sito istituzionale della Confederazione Generale dell'Industria Italiana.

www.cordis.europa.eu – il sito del servizio comunitario di informazione in materia di Ricerca&Sviluppo.

www.distrettidelveneto.it – il sito ufficiale dell'Ufficio Distretti della Regione Veneto.

www.ec.europa.eu/enterprise – il sito ufficiale della DG Impresa e Industria della Commissione europea.

www.ec.europa.eu/enterprise/sme/index_it – il portale europeo per le PMI.

www.ec.europa.eu/europeaid – il sito ufficiale dell'ufficio di cooperazione dell'UE.

www.ec.europa.eu/eurostat – il sito ufficiale dell'Ufficio Statistico delle Comunità Europee.

www.ec.europa.eu/italia/ – il sito ufficiale della Rappresentanza della Commissione Europea in Italia.

www.europe-innova.org – il sito dell'iniziativa sull'innovazione della Commissione Europea.

www.eib.org – il sito ufficiale della Banca Europea per gli Investimenti.

www.eif.org – il sito ufficiale del Fondo Europeo per gli Investimenti.

www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu – il sito ufficiale della rete degli Enterprise Europe.

www.eurada.org – il sito ufficiale di Eurada (Associazione delle Agenzie di Sviluppo Regionali).

www.europa.eu – il portale dell'Unione Europea.

www.eur-lex.europa.eu/it – il sito ufficiale della Legislazione dell'Unione Europea.

www.eurosportelloveneto.it – il sito ufficiale dell'Eurosportello del Veneto.

www.fondazione Nordest.net – il sito ufficiale della Fondazione Nord Est.

www.gazzettino.it – il portale on-line del Gazzettino.

www.investor-relations.it – il portale italiano delle Investor Relations.

www.mercatoalternativocapitale.it – il sito ufficiale del Mercato Alternativo del Capitale.

www.meta-group.com/ingenium – il sito del Fondo di Venture Capital della Regione Emilia Romagna.

www.mi.camcom.it – il sito ufficiale della Camera di Commercio di Milano.

www.opendays.europa.eu – il portale europeo degli Open Days.

www.regione.veneto.it – il sito ufficiale della Regione Veneto.

www.regione.veneto.it/La+Regione/Sede+di+Bruxelles – il sito ufficiale della Regione Veneto – Sede di Bruxelles.

www.startcube.it – il sito dell'incubatore universitario di Padova.

www.unicatt.it – il sito ufficiale dell'Università Cattolica del Sacro Cuore.

www.venetosviluppo.it – il sito ufficiale della finanziaria regionale Veneto Sviluppo S.p.a.

www.veneto.congiuntura.it – il portale della congiuntura economica del Veneto.