



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI UDINE

FACOLTA' DI ECONOMIA

Corso di laurea in Scienze Economiche e Bancarie

**Tesi di Laurea in
Scienze Economiche e Bancarie**

**LA FINANZA AGEVOLATA
PER LO SVILUPPO DELLE PMI**

Relatore: Prof. aggr. Josanco Floreani

Laureando: Paolo Veronesi

ANNO ACCADEMICO 2010-2011

INTRODUZIONE

L'importanza delle Piccole e Medie Imprese nella realtà economica e sociale dell'Unione Europea e dei suoi cittadini assume un ruolo di particolare rilevanza.

Infatti, esse coinvolgono una parte significativa di forza lavoro, facendo segnare, sotto il profilo dell'occupazione, una percentuale superiore rispetto a quella registrata nelle economie mondiali maggiormente sviluppate.

Nell'ambito dello scenario dell'economia globale, la priorità europea di accrescere la competitività, passa dunque inevitabilmente per la crescita del territorio, poiché esso rappresenta il contesto operativo nel quale prendono forma i diversi sistemi di produzione locale. In questa cornice teorico-operativa, le PMI risultano pertanto decisive nel concorrere, assieme agli altri attori locali, allo sviluppo del territorio. Sviluppo che non deve intendersi solo in termini economici, ma anche sociali, culturali, cognitivi.

Nel corso degli ultimi anni e nell'ambito della Strategia di Lisbona rinnovata, l'Unione Europea ha intensificato la sua attenzione nei

confronti delle piccole e medie imprese e dei sistemi di PMI presenti nel territorio comunitario. In seguito alla predisposizione dei documenti politici e delle varie “dichiarazione di intenti” si sono via via susseguite la progettazione e l’elaborazione di tutta una serie di politiche, misure, strumenti e servizi in loro favore, sia di natura finanziaria che reale. Attualmente gli sforzi maggiori, previsti nell’ambito del nuovo periodo di programmazione 2007-2013, sono incentrati su alcuni concetti fondamentali, quali lo spirito imprenditoriale, l’innovazione e il network, con l’intento di dare operatività agli stessi. Tra questi, una tematica in particolare ha attirato sempre più trasversalmente l’attenzione delle istituzioni comunitarie: l’accesso alle finanze.

Il sistema industriale italiano è caratterizzato principalmente dalla presenza di numerose PMI con una struttura finanziaria particolarmente orientata all’esposizione verso il sistema bancario. In un contesto competitivo fortemente concorrenziale, con una crescente esigenza di internazionalizzazione, tali caratteristiche rappresentano un freno alla crescita e allo sviluppo delle imprese non più sostenibile, in modo equilibrato e senza rischi eccessivi, facendo unicamente ricorso all’indebitamento bancario.

Lo sviluppo del mercato del capitale di rischio diventa, quindi, necessario per consentire alle imprese di utilizzare strumenti idonei a finanziare la crescita attraverso un contributo esterno di capitale proprio alternativo al debito bancario che oggi deve anche confrontarsi con le nuove regole di accesso al credito imposte dall'accordo di Basilea 2.

Il presente lavoro, suddiviso in quattro capitoli, tratta della finanza agevolata applicata alle piccole e medie imprese.

Nello specifico, il primo capitolo è generale e focalizza l'attenzione sulle piccole e medie imprese.

Il secondo capitolo è incentrato sugli strumenti di finanziamento delle piccole e medie imprese.

Il terzo capitolo verte sulla finanza agevolata, tracciando un quadro sul ruolo dell'Europa e sull'importanza della Banca Europea per gli Investimenti (BEI).

Infine, il quarto capitolo prende in esame il caso dei finanziamenti agevolati in Friuli Venezia Giulia.

CAPITOLO I

LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

1.1 LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE IN EUROPA

Il sostegno alle Piccole e medie imprese è una delle principali priorità prefissate dalla Commissione europea al fine di conseguire gli obiettivi della crescita economica, della creazione di posti di lavoro e della coesione economica e sociale.

Pertanto, si rende essenziale giungere ad una definizione comune che garantisca maggiore coerenza ed efficacia alle misure ad esse rivolte e che, allo stesso tempo, non contrasti con le regole della libera concorrenza. Questa definizione risulta per l'intero mercato unico europeo ancora più valida ed appropriata, se si considera la necessità da parte dell'Unione Europea di mettere in atto politiche pubbliche capaci di interagire positivamente con quelle promosse a livello nazionale e regionale¹.

Insomma, una definizione che funga da “minimo comune denominatore”.

¹ BOTTONI S., BRUZZO A., *Le PMI in Europa: situazione, problematiche e tendenze*, in *Piccola Impresa/Small Business*, n. 3, 2002, p. 20.

La definizione di micro, piccole e medie imprese attualmente in vigore è quella adottata dalla Commissione europea nel 2005² sulla base della Raccomandazione 361 del 6 maggio 2003 che ha sostituito la precedente Raccomandazione del 1996³.

La nuova definizione rappresenta un provvedimento importante in quanto ha effetto su tutte le politiche, i programmi e le misure poste in essere dalla Commissione, ma anche dagli Stati nazionali e dalle Regioni, in materia di piccola e media impresa.

Trattandosi di un atto non vincolante, l'utilizzazione della definizione è rimandata alla volontà degli Stati membri, nonostante la Commissione, la Banca europea per gli investimenti (BEI) e il Fondo europeo per gli investimenti (FEI), invitino ad applicarla quanto più estensivamente possibile.

Come fa notare il Membro della Commissione europea responsabile per le Imprese e l'industria Günter Verheugen: «la nuova definizione di PMI rappresenta un importante passo verso il miglioramento dell'ambiente

² Raccomandazione della Commissione 2003/361/CE del 6 maggio 2003, “*Definizione delle microimprese, piccole e medie imprese*”, in *Gazzetta Ufficiale* L 124 del 20 maggio 2003.

³ Raccomandazione della Commissione 96/280/CE del 3 aprile 1996, “*Definizione delle piccole e medie imprese*”, in *Gazzetta Ufficiale* L 107 del 30 aprile 1996.

operativo delle PMI e ha lo scopo di promuovere l'imprenditorialità, gli investimenti e la crescita. La definizione è stata elaborata dopo ampie consultazioni con le parti interessate coinvolte e ciò prova che l'ascolto delle PMI è un elemento fondamentale per la realizzazione efficace degli obiettivi di Lisbona».

Nella tabella sotto riportata viene presentata una comparazione tra la vecchia e la nuova classificazione secondo i principali parametri economici adottati.

Tabella 1 - *Classificazione delle PMI per categorie dimensionali*

Categoria d'impresa	Numero di dipendenti		Fatturato		Stato patrimoniale	
MICRO IMPRESA	< 10	< 10	-	2 Mln. €	-	2 Mln. €
PICCOLA IMPRESA	< 50	< 50	7 Mln. €	10 Mln. €	5 Mln. €	10 Mln. €
MEDIA IMPRESA	< 250	< 250	40 Mln. €	50 Mln. €	27 Mln. €	43 Mln. €

	Definizione ai sensi della Raccomandazione 96/280/CE
	Nuova definizione ai sensi della Raccomandazione 2003/361/CE

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

L'aggiornamento della definizione è scaturito dall'esigenza di adeguarla agli sviluppi economici generali verificatisi dal 1996 in poi, ed in particolare, alla crescente consapevolezza degli ostacoli a cui sono soggette in modo specifico le PMI.

La nuova definizione rende più chiare le linee di ripartizione tra le diverse categorie presentate. Le modifiche di maggior rilievo rispetto alla definizione precedente riguardano quattro punti:

- 1) la definizione di impresa, che viene estesa;
- 2) le categorie di PMI che passano da due a tre;
- 3) l'incremento delle soglie di fatturato e patrimoniali;
- 4) la semplificazione degli adempimenti.

Per quanto concerne il concetto di PMI, la nuova normativa ne amplia la portata, considerando impresa «ogni entità che eserciti un'attività economica, a prescindere dalla sua forma giuridica rivestita» (Art. 1) e rende meno controversa l'inclusione nella definizione di categorie come gli artigiani, le imprese individuali e familiari e soggetti non profit⁴.

⁴ PEZZINI A., DI CESARE M., *Le piccole e medie imprese in Europa. Innovazione, ricerca e sviluppo tecnologico, responsabilità sociale e finanza d'impresa*, Rubettino Editore, Soveria Mannelli, 2003, p. 54.

In compenso, al fine di evitare condotte elusive, il concetto di PMI “indipendenti” viene reso più rigoroso con l’esclusione dalla categoria per quelle imprese che godano di significativi legami con altre imprese, soprattutto se più grandi. In base all’intensità dei legami di tipo finanziario e gestionale che intercorrono tra due o più aziende, queste possono essere definite imprese “partner” o imprese “collegate”. Se nella prima categoria rientrano le imprese che intrattengono tra loro relazioni di partenariato finanziario significative, senza che l’una eserciti un controllo effettivo diretto o indiretto sull’altra, nel secondo caso sono considerate collegate le imprese che fanno economicamente parte di un gruppo che controlla direttamente o indirettamente la maggioranza del capitale o dei diritti di voto, oppure che ha la capacità di esercitare un’influenza dominante su un’impresa.

Allo scopo di prevenire l’abuso dello status di PMI, la Raccomandazione ne limita il riconoscimento nel momento in cui esse non rientrino nelle soglie di personale, di fatturato e patrimoniali fissate.

Per quanto riguarda le categorie di PMI la nuova disciplina prevede accanto alla media e alla piccola impresa, la figura della micro-impresa,

sottolineando la rilevanza di questi soggetti estremamente diffusi in tutta Europa e in particolare nel nostro paese.

A tal proposito, è importante notare che l'individuazione di questa nuova categoria potrebbe suscitare l'emergere di alcune preoccupazioni da parte degli imprenditori che volessero perseguire una crescita dimensionale, nel momento in cui a tale categoria venissero riservate particolari forme di sostegno. D'altra parte, tale decisione sembrerebbe avere come scopo proprio quello di incoraggiare l'adozione di misure rivolte a risolvere gli specifici problemi che incontrano le microimprese, specialmente durante la fase di avvio.

I parametri finanziari alternativi che consentono l'individuazione della PMI vengono adeguati alle nuove caratteristiche di mercato e passano pertanto da 40 milioni di euro a 50 per il fatturato e da 27 milioni di euro a 43 per il totale di bilancio.

È opportuno notare che, mentre è obbligatorio rispettare le soglie relative agli effettivi, una PMI può scegliere in alternativa di rispettare il criterio del fatturato o il criterio del totale di bilancio⁵.

⁵ Il criterio finanziario del totale di bilancio con la nuova definizione ha assunto maggior peso poiché se considerato singolarmente, quello del fatturato può dare

L'impresa non dovendo soddisfare obbligatoriamente entrambi i criteri, può superare una delle soglie senza perdere la sua qualificazione. Affinché un'impresa acquisisca o perda la connotazione di PMI è necessario che superi verso il basso o verso l'alto le soglie prefissate e che questa circostanza si ripeta per due esercizi consecutivi.

Infine, vengono specificate le modalità di calcolo dei parametri, concedendo alle imprese la facoltà di autocertificare⁶ la propria appartenenza ad una categoria di PMI.

Premesso ciò, se da un lato si può concordare sul fatto che il ricorso a parametri quantitativi rappresentino il criterio più semplice da adottare, poiché infondono certezza e garantiscono semplicità di utilizzo alle categorie dimensionali che ne scaturiscono, dall'altro non possiamo non ammettere che gli indicatori quantitativi hanno un valore relativo e non assoluto.

Al fine di renderli maggiormente espressivi, sarebbe opportuno ricorrere dunque all'impiego di grandezze non assolute, vale a dire riferite

adito a incertezze e discriminazioni dovute al fatto che il fatturato registrato dalle imprese del settore del commercio e della distribuzione è normalmente più alto di quello delle imprese del settore manifatturiero.

⁶http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide_it.pdf.

all'azienda collocata in un ambito ben definito, quale ad esempio il settore di appartenenza, il contesto economico, produttivo e territoriale nel quale l'impresa opera.

Sulla base della definizione adottata dalla Commissione europea vengono ora presentati in sintesi alcuni dati significativi per comprendere la rilevanza e l'ampiezza del fenomeno a livello europeo. Secondo gli ultimi dati pubblicati ufficialmente dalla Commissione europea - DG Impresa e Industria⁷, le PMI in Europa rappresentano il 99% di tutte le imprese comunitarie; in termini assoluti, pari a circa 23 milioni. In termini di occupazione, esse forniscono più di 75 milioni di posti di lavoro corrispondenti ai 2/3 dell'intero settore privato, mentre negli Stati Uniti le realtà imprenditoriali di minore dimensione assorbono solo il 50% degli occupati e in Giappone il 33%.

In alcuni settori industriali, quali il tessile, quello delle costruzioni e del mobilio la loro presenza è ancor più cospicua, superando la percentuale del 75% degli addetti dell'intero settore. Per contro, esse sono meno rilevanti in quelle attività che richiedono una dimensione d'impresa

⁷ EUROPEAN COMMISSION DG ENTERPRISE AND INDUSTRY, *Putting SMEs First- Europe is good for SMEs, SMEs are good for Europe*, New Editino, 2007, p. 19.

maggior, come ad esempio nella distribuzione all'ingrosso, al dettaglio e nell'edilizia⁸.

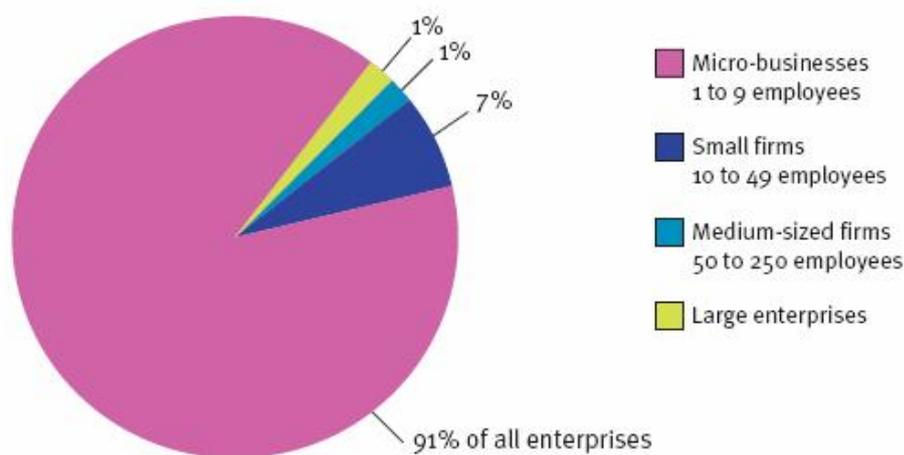
Nel grafico 1 viene presentata la suddivisione tra le quote raffiguranti le percentuali appartenenti alle Grandi, alle Piccole, alle Medie e alle Micro imprese, le quali ricoprendo la fetta più cospicua pari al 91% del totale, rappresentano il vero “gigante” dell'economia europea.

Oltre la metà di tali microimprese, tra l'altro, non impiega alcun dipendente ed è dunque una *one-person-enterprise*. Numericamente infatti, in totale, le grandi imprese europee contano circa 300 mila unità, mentre le PMI sono circa 23 milioni così ripartite: 21 milioni di microimprese, 1.5 milioni di piccole e 230 mila di medie.

⁸ LANDI A., RIGON A. (a cura di), *Finanza e sviluppo delle PMI in Europa. Banche e intervento pubblico nelle aree svantaggiate*, Bancaria Editrice, Roma, 2006, p. 46.

Grafico 1 - Ripartizione per dimensione delle PMI europee

EUROPE'S ENTERPRISES ARE COMPOSED OF:



FONTE: 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.

1.1.1 IL RICONOSCIMENTO POLITICO DEL RUOLO DELLE PMI

Il valore riconosciuto alle PMI, durante il processo di integrazione europea, è aumentato man mano. Infatti, tali tipologie di imprese rappresentano i principali vettori dello sviluppo economico e sociale del territorio.

La prospettiva comunitaria rappresenta la condizione fondamentale per lo sviluppo delle imprese dell'Unione Europea.

Soprattutto nel corso degli anni Ottanta, del secolo scorso, l'azione comunitaria in favore delle PMI ha assunto particolare importanza. Infatti, sono state diverse le decisioni di natura politiche che si sono susseguite, a partire dalle quali hanno preso origine anche i diversi programmi quadro mediante i quali si sono poi concretizzate le politiche a favore delle PMI. L'attenzione dell'Unione Europea nei confronti delle PMI, quindi, è cresciuta nel tempo fino a divenire uno dei principali punti focali dell'agenda politica comunitaria⁹.

La letteratura economica, e di conseguenza anche gli orientamenti di politica industriale dei principali paesi sviluppati, negli ultimi anni ha progressivamente indirizzato la propria attenzione verso il tema delle PMI, ponendo particolare enfasi sulla loro potenziale capacità di trainare lo sviluppo economico e di fornire un contributo determinante in termini di innovazione.

Nel corso degli anni del dopoguerra e fino agli inizi degli anni Ottanta dello scorso secolo, le imprese di piccole dimensioni venivano considerate svantaggiate rispetto a quelle di grandi dimensioni. Infatti, la

⁹ BECATTINI G. (a cura di), *Modelli locali di sviluppo*, Il Mulino, Bologna, 1989, pp. 30-31.

piccola dimensione era ritenuta forma di organizzazione della produzione adatta per le prime fasi di sviluppo di un paese o di una regione e propedeutica di una fase di consolidamento della struttura produttiva che avrebbe dovuto caratterizzarsi per la formazione di un sistema più ristretto ed efficiente di grandi imprese.

Dunque, il pensiero economico del periodo poggiava le sue basi su alcuni studi empirici che dimostravano come le PMI fossero meno efficienti, remunerassero in misura minore i loro dipendenti e fossero impegnate solo in misura marginale in attività innovative. Il ruolo di queste imprese, pertanto, a partire dagli anni Ottanta, fu rivalutato in relazione al manifestarsi di una tendenza alla crescita del numero del peso delle PMI nelle principali economie industrializzate.

Le ragioni di tale cambiamento vengono descritte e rievocate anche nelle nuove teorie dello sviluppo economico che individuano le PMI come agenti capaci di promuovere cambiamento nella cosiddetta “economia della conoscenza”¹⁰. Il nesso dimensione/efficacia dei processi produttivi, si è poi via via indebolito grazie all’avvento delle tecnologie

¹⁰ Con l’espressione “economia della conoscenza” si intende quello stadio di avanzamento dell’economia in cui la dimensione cognitiva viene considerata più importante della mera funzione produttiva.

che hanno avvantaggiato le organizzazioni produttive più flessibili e reattive rispetto, invece, a quelle che puntavano su politiche di scala.

Inoltre, la domanda crescente di attenzione e differenziazione dei gusti della clientela, hanno permesso che una maggiore specializzazione produttiva venisse richiesta alle piccole imprese che hanno saputo rispondere con maggior flessibilità e prontezza¹¹.

I riflessi di questi sviluppi teorici ed empirici si sono manifestati anche a livello europeo. Infatti, tra le decisioni politiche che hanno più influito sull'evoluzione del contesto europeo in materia di PMI e, di conseguenza, sull'impegno economico della Comunità europea, sono da segnalare:

- l'organizzazione dell'Anno europeo delle PMI e dell'artigianato nel 1983, da cui ebbe poi inizio il primo programma comunitario d'azione ad esse dedicato (1983-1986);
- l'adozione di un secondo programma d'azione nel giugno del 1986, che aveva l'obiettivo di promuovere l'occupazione. Il programma è stato successivamente riproposto per il periodo

¹¹ CROUCH C., LE GALES P., TRIGILIA C., VOELZKOW H., *I sistemi di produzione locale in Europa*, Il Mulino, Bologna, 2004, p. 64.

1993-1996 per un ammontare di 112,2 milioni di ecu. Nello stesso anno, inoltre, è stata introdotta anche la figura di Commissario europeo competente per la politica relativa alle PMI.

Nel 1989, a seguito dell'Atto unico europeo, si ebbe una fase di grande impulso, poiché la Comunità decise di destinare la maggior parte delle risorse alla politica delle imprese. Le azioni principali sono state due:

1. la creazione della nuova Direzione Generale responsabile dell'attuazione di tale politica;
2. la Decisione del Consiglio del 28 luglio 1989, inerente il miglioramento del contesto aziendale e la promozione dello sviluppo delle imprese, in particolare delle PMI.

Con l'adozione del Trattato di Maastricht del 7 febbraio 1992 sull'Unione Europea, è stata introdotta una nuova base giuridica per la politica delle imprese, finalizzando l'azione della Comunità e degli Stati membri a “promuovere un ambiente favorevole all'iniziativa e allo sviluppo delle imprese di tutta la Comunità, segnatamente delle piccole e medie imprese”¹². Inoltre, sono sopraggiunte:

¹² Art. 157 TUE.

- l'adozione da parte della Commissione europea nel 1994 di un programma integrato a favore delle PMI e dell'artigianato volto a rafforzare il coordinamento degli interventi comunitari, nazionali e regionali in favore di tali imprese, indirizzato a conseguire gli obiettivi stabiliti nel Libro Bianco di Delors del dicembre del 1993 *Crescita, competitività, occupazione: le sfide e le vie da percorrere per entrare nel XXI secolo*. Nello stesso senso, il Consiglio dei Ministri dell'aprile 1994 ha insistito sulla dimensione locale e sulla necessità di sostenere le PMI nella creazione di posti di lavoro;
- l'adozione nel 1997 del terzo programma quadro pluriennale per le PMI, incluse quelle nell'artigianato (1997-2000) varato in seguito al Trattato di Amsterdam del 1997.

I passi più importanti, conseguiti nel nuovo millennio, che riguardano le PMI sono derivati dalla Strategia di Lisbona, enunciata in occasione del Consiglio europeo di Lisbona del marzo 2000 e poi rinnovata nel 2005¹³, e dall'adozione da parte del Consiglio Affari generali nel giugno 2000

¹³ Comunicazione del presidente Barroso del 2 febbraio 2005, al Consiglio europeo di primavera, dal titolo «*Lavoriamo insieme per la crescita e l'occupazione. Un nuovo slancio per la strategia di Lisbona*».

della *Carta europea per le piccole imprese*, in seguito accolta positivamente dal Consiglio europeo di Feira del 19/20 giugno 2000¹⁴.

Successivamente, sono stati adottati il programma pluriennale per le imprese e l'imprenditorialità, in particolare per le piccole e medie imprese (2001-2005) ed il nuovo Programma Quadro per la Competitività e l'Innovazione (2007-2013), le cui dotazioni finanziarie sono gestite dal Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI)¹⁵.

Infine, nella scorsa stagione politica ed anche in quella attuale (2007-2013), gli interventi più importanti in termini di fondi strutturali sono stati indirizzati alle imprese, in particolare appunto alle PMI¹⁶. Lo scopo di ridurre le disparità nello sviluppo regionale e di promuovere la

¹⁴ La Carta inclusa nelle conclusioni della Presidenza del Consiglio europeo è stata adottata immediatamente anche dalla Norvegia. In seguito hanno aderito i 13 Paesi allora candidati in occasione della "dichiarazione di Maribor" in Slovenia del 23 aprile 2002 e nel 2003 è stato il turno dei paesi dei Balcani occidentali e dell'Islanda, Norvegia, Liechtestein, Svizzera e Moldavia. Inoltre a livello regionale, in Italia la carta è stata ufficialmente sottoscritta dalla Sicilia e dalla Sardegna, mentre il Veneto ha recentemente espresso il desiderio di impegnarsi maggiormente nell'attuazione.

¹⁵ Il Fondo europeo per gli investimenti è stato istituito nel 1994, con lo scopo di sostenere le piccole e medie imprese. Il suo azionista di maggioranza è la Banca europea per gli investimenti, con la quale il Fondo forma il "Gruppo BEI".

¹⁶ Il totale delle spese allocate alle PMI nell'attuale periodo di programmazione risultano essere tra il 16-18% dell'intera politica di Coesione 2007-2013. Inoltre, il Fondo europeo per lo Sviluppo Rurale (FESR) spenderà circa 10 miliardi a supporto della creazione e lo sviluppo delle PMI che operano nel settore agricolo, forestale e alimentare.

coesione economica e sociale nell'Unione Europea, ha sempre più combaciato con l'adozione di politiche volte a favorire le realtà produttive regionali e locali. In linea con gli orientamenti dettati dalla Strategia di Lisbona rinnovata è stata prescritta la regola secondo cui, nelle regioni meno sviluppate, almeno il 60% delle risorse disponibili sia destinato agli obiettivi della crescita e dell'occupazione.

Nelle altre regioni, la percentuale minima deve essere invece almeno del 75%. Questo vincolo di destinazione delle risorse, facoltativo per gli Stati membri che hanno aderito all'Unione Europea dopo il maggio 2004, è stato approvato all'unanimità dagli Stati membri e ha convogliato risorse utilizzabili nell'ambito della Strategia di Lisbona per un importo pari a circa 200 miliardi di euro.

1.2 LA CARTA EUROPEA PER LE PMI

In contemporanea con l'importanza riconosciuta dalla Strategia di Lisbona all'operato delle PMI in Europa, nel giugno 2000 è stata varata la *Carta europea per le piccole imprese*: documento politico che segnerà la vera forza propulsiva dell'evoluzione delle politiche comunitarie a favore delle PMI.

Al contempo, essa chiede agli Stati membri di adottare iniziative per sostenere e incoraggiare le piccole imprese.

Gli stessi strumenti progettati per la programmazione 2007-2013, dal punto di vista politico, poggiano le basi sul testo della Carta. In linea con la necessità di migliorare la comunicazione e la rappresentatività delle piccole imprese nell'arena comunitaria, il Consiglio di Feira ha raffigurato inoltre l'occasione per nominare il primo *SME Envoy*¹⁷, figura che agisce da “ambasciatore” delle piccole imprese e che, di fatto, costituisce l'interfaccia di tutte le PMI europee presso la Commissione europea.

¹⁷ La prima personalità che ricoprì tale ruolo fu Timo Summa, poi divenuto Direttore della DG Impresa. Attualmente, la carica è in capo alla francese Françoise Le Bail, vice direttore Generale della DG Impresa e Industria.

Lo *SME Envoy* infatti gioca un duplice ruolo: accresce la consapevolezza delle problematiche delle PMI in seno alla Commissione da un lato e, rappresenta un punto di contatto e ascolto, diretto e fisico, per tutte le questioni, quesiti ed esigenze provenienti dalle PMI o dalle loro organizzazioni di rappresentanza dall'altro.

Nella Carta si legge: «le piccole imprese (< di 50 dipendenti) sono la spina dorsale dell'economia europea, che sono una fonte primaria di posti di lavoro e un settore in cui fioriscono le idee commerciali. [...] Le piccole imprese devono essere considerate la principale forza propulsiva dell'innovazione, dell'occupazione e dell'Europa. È pertanto necessario creare il migliore contesto possibile per le piccole imprese e per i bisogni imprenditoriali».

Allo scopo di promuovere l'imprenditorialità e di migliorare il contesto delle piccole imprese i capi di Stato o di governo e la Commissione europea si sono impegnati ad operare su dieci linee di azione¹⁸, ed in

¹⁸ Le dieci linee d'azione riguardano: educazione e formazione all'imprenditorialità; avviamento meno costoso e più veloce, migliore legislazione e regolamentazione, fornire competenze, migliorare l'accesso in linea, maggiori benefici dal mercato interno, tassazione e questioni finanziarie, potenziare la capacità tecnologica delle piccole imprese, modelli d'imprenditoria elettronica di successo e sostegno alle piccole imprese più brillanti, rappresentanza più forte e più efficace degli interessi delle piccole imprese, a livello dell'Unione e a livello nazionale.

particolare sui temi dell'accesso ai finanziamenti, della necessità di diminuire i costi di avviamento per la piccola impresa e di migliorare la legislazione e la regolamentazione a livello nazionale. Specificamente alle azioni volte a facilitare l'accesso ai finanziamenti, la Carta chiede agli Stati aderenti di: «migliorare il rapporto tra sistema bancario e piccole imprese creando adeguate condizioni di accesso al credito e al capitale di rischio; migliorare l'accesso ai fondi strutturali e accogliere con favore le iniziative della Banca europea per gli investimenti di aumentare i finanziamenti disponibili per le imprese in fase di avviamento e quelle ad alta tecnologia, ivi inclusi gli strumenti di capitale».

Data la particolare composizione del mondo imprenditoriale europeo qualificato quantitativamente dal netto prevalere di ditte individuali o società di persone (circa 90% del totale), il Comitato Economico e Sociale (CES) nei suoi pareri in merito al processo di attuazione della Carta, e in particolare al punto 7 – Tassazioni e questioni finanziarie ha dichiarato che: «occorre necessariamente ipotizzare forme di venture capital che si rivolgano anche a società di persone, altrimenti la sua

applicazione rimane residuale impedendo in tal modo alla micro e piccola impresa di crescere in termini di cultura finanziaria».

A partire dal 2001, ogni anno la Presidenza di turno del primo semestre organizza una “Conferenza”¹⁹ sullo stato di avanzamento dell’attuazione della Carta con l’intento di stimolare ulteriormente lo scambio di buone pratiche tra gli Stati che hanno sottoscritto il documento²⁰.

Essi infatti, sono tenuti a presentare ogni anno alla Commissione europea una relazione sul livello di attuazione delle buone prassi rese note nell’anno precedente dalla stessa istituzione. Il vero valore aggiunto del processo di attuazione della Carta è rappresentato proprio dall’individuazione, dalla diffusione e dall’uso attivo di buone pratiche che rappresentano un’importante fonte di informazioni e un ricco patrimonio comune. Ad oggi, si contano nelle pubblicazioni on-line della Commissione europea, più di 250 buone pratiche.

A titolo esemplificativo, si riportano alcune buone pratiche presentate in occasione dell’ultima Conferenza tenutasi a Berlino, sotto la Presidenza tedesca, nel giugno 2007, alla quale hanno preso parte circa 350

¹⁹ http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/index_en.htm.

²⁰ PRESIDENZA DEL CONSIGLIO EUROPEO, *Carta europea per le piccole imprese*, Feira, 19-29 giugno, 2000.

partecipanti provenienti da 43 Stati, rappresentanti delle amministrazioni centrali, regionali e locali (189), delle organizzazioni imprenditoriali e delle camere di commercio (83).

I punti in agenda per la sessione del 2007 vedevano, tra gli altri, anche la questione della tassazione e degli strumenti innovativi per finanziare le PMI.

Secondo uno studio presentato nel corso del Workshop relativo al primo tema, le PMI sono soggette a costi aggiuntivi in termini di tempo e di denaro pari al 31% delle spese di tassazione previste a livello nazionale da ogni Stato. Dato il generale consenso in seno al Workshop relativo alle necessità per le PMI, che in modo più sproporzionato rispetto alle imprese di maggiori dimensioni subiscono tale svantaggio, sono state proposte alcune buone pratiche già presenti in alcuni contesti nazionali. Tra queste, il sistema lettone di dichiarazione dei redditi da impresa via internet, il sistema rumeno che suggerisce di utilizzare come base imponibile il bilancio piuttosto che il profitto in quanto più facile da identificare per le PMI piuttosto che il sistema austriaco di una parziale esenzione dalle tasse per quelle PMI che si impegnano nell'anno successivo a reinvestire il loro profitto in particolari modalità previste

dalla legge austriaca. Tale sistema, oltre che agevolare le PMI sul lato della tassazione, favorisce e rafforza gli investimenti e le partecipazioni al capitale in altre aziende.

Sul versante degli strumenti innovativi al finanziamento delle PMI, la Commissione da parte sua ha fatto sapere che per il periodo 2007-2013 continuerà a fornire fondi a un numero di imprese tra le 300.000 e le 400.000 oltre che a supportare lo sviluppo di un mercato di capitali di rischio²¹ e di “*seed capital*”, con particolare riguardo al contesto locale. A livello nazionale, tra le esperienze più interessanti, si annoverano quella tedesca di creazione di un “fondo di microfinanza”, frutto di una partnership pubblico-privata inteso a soddisfare la crescente domanda di prestiti da parte delle *start-ups* e delle PMI in generale.

Il fondo fornisce garanzie per un massimo di 10.000 euro ai giovani imprenditori che in normali condizioni di mercato non godrebbero di alcuna possibilità di accedere al ramo finanziario. Una situazione simile, prevede la possibilità per chi ha un’idea davvero innovativa di poterla concretizzare facendo affidamento finanziario nel *German High-Tech*

²¹ Al fine di supportare la formazione di un mercato di capitali di rischio europeo in data 19 luglio 2006, la Commissione ha adottato “*Orientamenti sugli aiuti di Stato destinati a promuovere gli investimenti in capitale di rischio nelle piccole e medie imprese*”, in *Gazzetta Ufficiale* C 194 del 18 agosto 2006.

Gründerfonds, un fondo di capitale di rischio appositamente istituito per sostenere la fase “seed”.

Un altro esempio è stato fornito dal governo polacco, che a partire dal 2002 ha sviluppato un sistema di fondi per prestiti e garanzie per le PMI che ad oggi, annovera ben 75 fondi-prestito per un totale di 160 milioni di euro e 54 fondi-garanzia per un totale di 90 milioni di euro. Tali iniziative si stima abbiano permesso la creazione di circa 15.000 nuovi posti di lavoro in Polonia.

Oltre alla rilevanza sul piano nazionale, la *Carta europea per le piccole imprese*, ricopre sempre più un valore anche a livello regionale. Essa infatti è stata già ufficialmente sottoscritta da singole regioni degli Stati membri, tra le quali la Sicilia e la Sardegna. Altre regioni, come il Veneto in Italia, la Vallonia in Belgio ed il Tirolo in Austria, hanno recentemente espresso il desiderio di impegnarsi maggiormente nell’attuazione della Carta. Dal momento che il contenuto del testo in questione copre un’ampia gamma di settori attinenti al mondo delle piccole imprese può rappresentare un utile quadro generale per la politica regionale a favore dell’imprenditoria minore.

L'elaborazione ed il controllo dell'attuazione della Carta possono creare le condizioni quadro per un migliore coordinamento delle politiche a livello regionale. Questo processo aumenterà anche la partecipazione delle organizzazioni professionali regionali nell'elaborazione di tali politiche. Gli strumenti europei di politica regionale, in particolare i fondi strutturali, forniscono un importante contributo al miglioramento delle condizioni locali per l'attività delle imprese²².

In questo contesto, la Carta può rappresentare un punto utile per la concezione di strategie regionali e lo sviluppo di programmi nell'ambito dei fondi strutturali. D'altra parte la Carta stessa prevede un miglioramento dell'accesso ai fondi strutturali per le piccole imprese.

La Commissione, in occasione dell'ultima conferenza a Berlino, si è altresì impegnata a stilare un elenco delle regioni che sino ad ora hanno sottoscritto la Carta ed ha reso nota la disponibilità a pubblicare le relazioni regionali d'attuazione della carta sul proprio sito Internet.

²² BOTTONI S., BRUZZO A., *Le PMI in Europa: situazione, problematiche e tendenze*, in *Piccola Impresa/Small Business*, n. 3, 2002.

1.3 LA SITUAZIONE IN ITALIA

In Italia le PMI rappresentano una realtà molto diffusa. Con una percentuale di oltre il 90% della totalità delle imprese, queste costituiscono la base portante del sistema economico del nostro Paese.

L'Italia, dunque, si differenzia dagli altri Paesi dell'Unione Europea per la numerosità ed il peso relativo delle microimprese che, di fatto, rappresentano la vera unità di base del panorama produttivo italiano²³.

Nonostante le PMI ricoprano un ruolo molto importante nell'intera Unione Europea e nel mondo, in Italia sono ancora più rilevanti e rappresentano la vera ossatura dell'intero sistema produttivo nazionale.

In particolare, la loro importanza risulta essere maggiore a livello occupazionale in quanto esse offrono lavoro al 45% della popolazione occupata rispetto, ad esempio alla Germania e alla Francia che occupano il 20%²⁴.

²³ TARANTO S., *Medie e piccole imprese nel nuovo scenario degli anni novanta*, Sipi, Milano, 1990, p. 87.

²⁴ COMPAGNO C. (a cura di), *Piccole e medie imprese in transizione: una comparazione internazionale*, Utet Libreria, Torino, 2003, p. 58.

Le PMI italiane si presentano come un insieme variegato e dinamico, fondato sulla pluralità delle formule imprenditoriali, l'eterogeneità degli approcci strategici e degli stili gestionali. Tale varietà è una delle principali risorse del sistema produttivo italiano. La PMI italiana si caratterizza poiché è meno strutturata e più interconnessa con le altre realtà produttive e con il territorio di riferimento. L'aspetto centrale della loro forza consiste nel denso flusso di rapporti che intraprendono la pluralità di soggetti che operano nel contesto locale di riferimento, creando *network* e aree di sistema, di cui i distretti industriali rappresentano l'espressione più caratteristica, ma non l'unica.

Basti effettuare una breve panoramica del contesto produttivo nazionale per comprendere che gran parte di esso si regge su un insieme eterogeneo di "sistemi di produzione locali" diversificati territorialmente e non combacianti con i confini regionali o provinciali disegnati dall'apparato politico-amministrativo²⁵.

L'agglomerazione di imprese di micro, piccole e medie dimensioni in sistemi di produzione locali riesce, grazie al carattere flessibile della

²⁵ CORTESI A., ALBERTI F., SALVATO C., *Le piccole imprese: struttura, gestione, percorsi evolutivi*, Carocci, Roma, 2004, p. 53.

produzione e alla circolazione delle conoscenze e delle competenze specifiche al suo interno, a creare circuiti economici virtuosi, nonostante la “profittabilità e la produttività relativa al lavoro risulti inferiore a quella delle grandi imprese”²⁶.

In sostanza, la centralità delle PMI, la loro particolare organizzazione e collocazione territoriale e la molteplicità delle interconnessioni che intraprendono con gli altri attori locali, costituisce la modalità che il fenomeno del capitalismo ha assunto nel nostro paese. Quello italiano è infatti soprattutto un “capitalismo di territorio”, ovvero un modello saldamente incardinato sulla piccola e media dimensione e sul legame che quest’ultima è riuscita ad intessere con il contesto economico, geografico e culturale. Un capitalismo dove è l’individuo-imprenditore a costituire il perno centrale attorno a cui ruota tutta la vita di un’impresa e dove vige ancora la cultura del fare, del produrre, del rischio e del mercato.

L’altissima numerosità, densità e diffusione delle PMI nel territorio italiano è legata a diverse motivazioni, *in primis* alla cultura

²⁶ GAMBAROTTO F., *I sistemi produttivi locali nello spazio europeo*, in Messina P. *Sistemi locali e spazio europeo*, (Ed), Carocci, Roma, 2003, p. 126.

imprenditoriale ereditata dalle tradizionali espressioni produttive fatte di piccole imprese manifatturiere, artigianali e “di bottega”.

Difatti, uno dei connotati tradizionali che caratterizzano l'impresa minore in Italia è la tendenza a concepire quella medio/piccola come la dimensione-obiettivo ottimale per garantirne la durata nel tempo. Si potrebbe persino affermare che, in termini più drastici, numerose piccole imprese italiane non intendono crescere oltre una determinata soglia. Sotto questo aspetto, si riscontra tutto il differenziale rispetto alla cultura imprenditoriale anglosassone e al tradizionale modello di “capitalismo inglese”, nella quale la piccola dimensione viene percepita più come una dimensione iniziale nella vita di una impresa che, salvo insuccessi si concepisce “naturalmente” proiettata verso la grande dimensione.

La scarsa disponibilità a variare la scala dimensionale del proprio business è figlia di quella cultura che tendeva a identificare e che tutt'oggi vede coincidere l'impresa con l'imprenditore, il sapere individuale con il “sapere aziendale”, le esigenze individuali dell'imprenditore con le esigenze dell'impresa.

Questi tratti distintivi dell'impresa italiana hanno costituito per lungo tempo il punto di forza del nostro sistema imprenditoriale. Oggi, a

seguito degli sviluppi in termini di internazionalizzazione dell'economia, le stesse caratteristiche risultano divenire fonte di debolezza per le stesse imprese. In generale, la personificazione dell'impresa nella persona del piccolo imprenditore quale unica guida nell'operato di tutte le attività ad essa inerenti, rende problematica l'istituzione di figure manageriali collaterali, dotate di un certo grado di autonomia e responsabilità. La stessa funzione finanziaria, che sempre più richiede conoscenze specifiche ne risulta indebolita. La capacità di attuare strategie di impresa capaci di diversificare efficacemente il ricorso alle varie fonti di finanziamento, di conoscere e beneficiare delle politiche di facilitazioni europee, nazionali e regionali, in un contesto normativo sempre più articolato e complesso risulta imprescindibile da un'adeguata preparazione, da una specifica attenzione all'interno della PMI per le questioni finanziarie²⁷.

Inoltre, anche dal punto di vista dell'offerta finanziaria, il contesto nazionale non risponde favorevolmente. Se da un lato, infatti, il credito bancario rimane ancora oggi la fonte esterna di finanziamento più

²⁷ BAGELLA M. et al., *Finanza d'impresa: vincoli e opportunità per le piccole e medie imprese*, Mediocredito centrale, Roma, 1996, p. 42.

utilizzata dalle PMI, dall'altro, le banche non dimostrano altrettanta disponibilità nell'aprire linee di credito ad esse rivolte o nell'offrire prodotti finanziari specifici. Anche in questo caso, una comparazione con il sistema anglosassone può essere utile. Quei paesi sono infatti dotati di un ventaglio di istituzioni finanziarie specializzate che nel nostro paese tardano ad affermarsi.

Mentre dunque nel resto del continente il paradigma di impresa manifatturiera minore è costituito da imprese di taglia media, più piccole dei grandi *corporate* anglosassoni, ma pur sempre relativamente strutturate, articolate e caratterizzate da una più netta separazione tra proprietà e controllo, nel nostro paese il prototipo di impresa minore è rappresentato dalle cosiddette "microimprese", nelle quali manca quasi del tutto l'articolazione funzionale²⁸. In quest'ottica, la densità delle relazioni interorganizzative che caratterizza molte unità produttive manifatturiere del nostro paese, la presenza di *network* e la divisione del lavoro per fasi all'interno dei distretti industriali, rappresentano una risposta coerente ed efficace alla diffusa volontà di non strutturarsi che

²⁸ BISCARO Q., *Guida alle modalità di finanziamento delle piccole e medie aziende esportatrici: le scelte finanziarie nell'epoca dell'Euro*, Angeli, Milano, 1999, p. 51.

ha pervaso buona parte della cultura imprenditoriale di ampie zone del nostro paese. L'Italia si configura infatti come il paese per eccellenza dei distretti industriali, siano essi specializzati in settori più tradizionali che moderni.

La presenza di questa particolare forma di sistema produttivo locale, come detto, lungi dall'essere il frutto intenzionale di politiche nazionali, è piuttosto riferibile all'azione di gruppi di attori locali intesa a cercare da sé soluzioni al problema della produzione di beni collettivi.

Di fronte a questo quadro generale in cui le PMI e a sua volta i sistemi di PMI costituiscono un aggregato economico piuttosto complesso ed eterogeneo, non definibile e classificabile chiaramente, alcune distinzioni territoriali per macro aree, sulla base del tipo di regolamentazione politica vigente nello specifico spaccato d'Italia, sembrano opportune.

Il fenomeno del capitalismo in Italia infatti non si presenta uniformemente in tutto il territorio nazionale: la diversificazione dei modi di regolazione per macroregioni comporta una certa varietà nei percorsi di sviluppo locale, profondamente segnati dalle diverse risorse istituzionali specifiche presenti e riprodotte in ogni singola area produttiva.

Diversi sono i soggetti che, più degli altri, possono influire positivamente sui diversi sistemi produttivi locali insiti nelle macro aree. La promozione delle risorse endogene e la produzione dei “beni collettivi”, rispondono a logiche di *governance* diverse. Se, nel Nord-Est, area tradizionalmente “bianca”, prevale la logica comunitaria ispirata al principio della solidarietà, nel Centro Italia un ruolo maggiore è svolto efficacemente dalle istituzioni politico-amministrative, in particolari quelle regionali. Il modello della “Terza Italia”²⁹, caratterizzato da una economia periferica, si distingue altresì, sia dallo storico modello fordista del Nord-Ovest che dal sud del paese, contrassegnato da uno sviluppo mancato. Nel corso degli ultimi anni tuttavia, anche in queste due aree del paese, si è registrata una considerevole crescita dei sistemi di piccola e media impresa.

I sistemi produttivi locali per poter avvantaggiarsi delle opportunità che l’era dell’economia globale e dell’Unione Europea comportano, necessitano oggi di un rinnovamento, sia dal punto di vista teorico che pratico. Una via segnalata da molti studi sui sistemi locali di PMI

²⁹ BAGNASCO A., *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna, 1977.

affinché questi riescano ad attrezzarsi meglio ed affrontare la sfida del mutamento internazionale sfruttandola e non subendola, è quella di ‘costruire reti lunghe piuttosto stabili, dotate della capacità di riprodurre un capitale sociale di tipo *bridging*, cioè aperto alle relazioni con l’esterno, e regolate dall’attore politico istituzionale, possibilmente regionale³⁰. Tale capacità, già sviluppata in alcune aree del paese, si misurerà nella capacità dei piccoli imprenditori locali di saper rinnovare la loro mentalità, aprendola alle innovazioni e alle opportunità che provengono dal di fuori e dall’Europa in particolare. Così, anche la spinosa questione dell’accesso al credito, che coinvolge tutte le realtà imprenditoriali di piccola dimensione, può risultar indirettamente mitigata da una maggiore propensione del piccolo imprenditore a relazionarsi con le opportunità derivanti dal livello comunitario, oltre che da quelle nazionali e regionali stesse.

L’importanza delle PMI nel contesto produttivo nazionale giustifica ampiamente la crescente attenzione rivolta all’implementazione di articolate politiche industriali, di ricerca e di coesione economica e

³⁰ MESSINA P. (a cura di), *Una policy regionale per lo sviluppo locale. Il caso della L.r. 8/2003 per i distretti produttivi del Veneto*, Cleup, Bologna, 2005, pp. 25-26.

sociale in sede comunitaria, nazionale, sub-nazionale volte al loro sostegno. Questi diversi livelli territoriali di governance economica ed istituzionale sono interdipendenti e interrelati tra loro: i livelli locali di governance sono inseriti in quelli regionali e questi ultimi nei livelli nazionali e sopranazionali.

Da parte loro, le politiche comunitarie riescono con una certa difficoltà ad individuare ed incidere direttamente sui sistemi produttivi locali, ma cercano piuttosto di dettare linee guida per migliorare il contesto generale in cui operano. D'altra parte esse, contribuiscono positivamente nel favorire lo sviluppo di quei servizi reali a sostegno dello sviluppo delle PMI locali quali: servizi di consulenza, formazione, ricerca. Tuttavia, le misure comunitarie di maggiore entità economica, riguardano gli aspetti finanziari. Nonostante ciò, le problematiche relative all'accesso al credito, alla luce dei cambiamenti in corso a livello internazionale (Basilea 2), europeo (PIC; politica di coesione 2007-2013), nazionale (concentrazione del sistema bancario) e regionale.

Secondo un approccio di rete imperniato sulla funzione finanziaria e considerato dal punto di vista dell'impresa finale, è possibile individuare i principali attori che, accostandosi all'impresa, contribuiscono alla

promozione di un ambiente finanziario più adeguato e, complessivamente, allo sviluppo economico e sociale.

Accanto alle PMI, troviamo allora gli istituti di credito, i consorzi di garanzia collettiva fidi, le associazioni di categoria, i sindacati, le istituzioni di formazione, gli istituti di ricerca e, non ultimo, l'attore politico.

Lo sviluppo locale di un territorio passa allora anche attraverso un chiaro e robusto rapporto tra il sistema degli attori finanziari operanti a livello locale e i sistemi di PMI. Considerando gli attuali cambiamenti in atto che toccano tutti questi attori, comportando nuove sfide, nuovi ostacoli, ma anche nuove opportunità, è necessario pensare a un loro riposizionamento, capace di fornire un assetto favorevole e adeguato alle esigenze delle PMI, soprattutto di quelle finanziarie.

Dal momento che la competizione oggi non avviene più tra singole imprese ma tra territori, un Paese sviluppato come l'Italia, per continuare ad essere competitivo nell'ambito internazionale, dovrà necessariamente intraprendere la via dell'innovazione.

Con tale concetto non si intende solo l'innovazione da perseguire nell'ambito delle attività manifatturiere, ma anche quella del settore

finanziario o dei servizi alle imprese. Assumendo a bene pubblico per la competitività *l'aumento di capitale*, e una sua adeguata diversificazione quale criterio operativo del problema dell'accesso alle finanze, si desume che il vantaggio competitivo debba venir ricercato nella capacità delle politiche di attivare risorse locali in grado di offrire un ambiente favorevole alla creazione di economie esterne materiali e immateriali evitando allo stesso tempo i rischi di una chiusura localistica.

1.4 IL RAPPORTO CON LE BANCHE

Le banche hanno svolto da sempre 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 Europa.

Il successo dei modelli di sviluppo locali è 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'operazione³¹.

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

³¹ MONFERRÀ S. (a cura di), *Il rapporto banca-impresa in Italia*, Bancaria Editrice, 2007, p. 63.

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 dimensioni³².

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

³² CALCAGNINI G., DEMARTINI P., *Banche e PMI: "le regole dell'attrazione". Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, Angeli, Milano, 2009, p. 72.

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 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 nazionale³³, come quello degli anni precedenti alle ondate di privatizzazioni e concentrazioni³⁴ delle banche, iniziato nel corso degli anni Novanta e in via di proseguimento tutt'oggi, caratterizzato da un

³³ 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.

³⁴ 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.

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 aggiunto 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 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 impresa³⁵.

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

³⁵ VINCENZINI M., PORRETTA P., *Basilea 2: Occasione storica per superare lo schema di "doppio legame" tra banche e PMI*, in *Banche e Banchieri*, n. 1, 2005.

professionale tra il piccolo e medio imprenditore locale e gli impiegati 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 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 standardizzabile³⁶.

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,

³⁶ CORTESI A., ALBERTI F., SALVATO C., *Le piccole imprese: struttura, gestione, percorsi evolutivi*, Carocci, Roma, 2004, p. 38.

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 territorio³⁷.

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 sondaggio³⁸ 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.

³⁷ VISCONTI F., *Le piccole e medie imprese nei nuovi scenari economici: insegnamenti da un'analisi di settore*, Egea, Milano, 2000.

³⁸ COMMISSIONE EUROPEA, *Comunicazione N. 70/2004, Piano d'Azione: Un'agenda europea per l'imprenditorialità*, Bruxelles, 11 febbraio 2004.

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 anni³⁹.

In conclusione, la tabella 2 riassume i possibili impatti positivi e negativi che il nuovo contesto relazionale tra impresa e banca può conseguire.

³⁹ RIGONI A., *Il rapporto banca-impresa*, in *Quaderni FNE Collana Osservatori*, n. 57, Fondazione Nord-Est, Studi Ricerche Progetti, 2007.

Tabella 2 - *Possibili impatti sulle PMI dei cambiamenti strutturali del settore finanziario*

Possibili impatti positivi sulle PMI	Possibili impatti negativi sulle PMI
<ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - 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: RIGONI A., *Il rapporto banca-impresa*, in *Quaderni FNE Collana Osservatori*, n. 57, Fondazione Nord-Est, Studi Ricerche Progetti, 2007.

1.5 LA RECENTE CRISI FINANZIARIA E LA SUA INFLUENZA SUL RAPPORTO BANCA/IMPRESA

Allo stato attuale le banche sono particolarmente in difficoltà, alla luce anche del momento di crisi dell'economia internazionale; il costo del denaro è aumentato e le aziende fanno molta fatica ad investire.

Il nuovo accordo internazionale, entrato in vigore all'inizio del 2007, ha sostituito quello definito Basilea 1, operativo dal 1988.

Grazie a tale accordo, le banche dei Paesi aderenti all'accordo possono calcolare il capitale minimo da detenere in proporzione al rischio derivante dai vari rapporti di credito assunti, valutati attraverso il rating.

Di conseguenza, maggiore è il livello del rischio del debitore, più alto è il capitale che la banca deve accantonare.

Quindi, le banche si vedono costrette a classificare i propri clienti in base alla loro rischiosità, utilizzando procedure di rating che variano da un istituto all'altro. La paura principale riguarda l'applicazione dell'accordo: infatti il timore è che questo possa tradursi in minor credito alle imprese più rischiose e a tassi più elevati.

La normativa di Basilea 2 è prociclica, ossia accentua la variabilità dei cicli economici. In altre parole, se dovessero peggiorare le condizioni di credito, di conseguenza peggiorerebbe anche il rating e le banche sarebbero costrette a ridurre il credito erogato alle imprese, proprio nel momento in cui quest'ultime ne avrebbero più bisogno. Ne deriva una situazione di *credit crunch*, cioè di stretta creditizia.

In secondo luogo, la normativa proposta da Basilea 2 è meritocratica. In altri termini, le imprese più rischiose pagano di più rispetto a quelle maggiormente solide, che invece pagano tassi più bassi. Tale situazione induce le banche a differenziare i clienti in base al loro rating.

Tale sistema implica che le imprese debbano gestire i flussi di liquidità in maniera più attenta, trasparente e ponderata.

I processi di consolidamento che hanno interessato il nostro sistema bancario ed il rilascio di grandi piattaforme normative e regolamentari hanno determinato un'evoluzione nel rapporto tra banca ed impresa.

Si è passati da logiche informali di relazione e di valutazione del rischio del 'prenditore' a forme che si orientano verso modelli di *scoring*.

La crisi di questo periodo ha acuito questa tendenza. Infatti, allo stato attuale, al fine di ottenere nuove linee di credito serve un approccio più

strutturato e formale. Al momento della richiesta di nuovo credito non è più sufficiente presentare le garanzie e il solo bilancio di esercizio. Le banche chiedono sempre più informazioni. Per questo le imprese devono attrezzarsi per gestire al meglio ed in modo proattivo questa richiesta informativa.

CAPITOLO II

LE PMI E GLI STRUMENTI DI FINANZIAMENTO

2.1 PECULIARITÀ DELL'INDUSTRIA ITALIANA

Da sempre, il sistema Italia è caratterizzato dalla presenza di una moltitudine di piccole e medie imprese⁴⁰, spesso operanti in settori tradizionali che rappresentano una porzione del totale più significativa di quella riscontrabile negli altri paesi maggiormente industrializzati.

In molti casi, le piccole e medie imprese hanno potuto competere nei propri settori di riferimento grazie all'adozione di modelli fortemente flessibili, incentrati su fitte interrelazioni e sul frazionamento tra più soggetti delle fasi produttive che compongono una determinata filiera. Queste, in definitiva, sono le caratteristiche fondanti anche del sistema dei distretti industriali che ha sempre rivestito un ruolo cruciale nell'economia nazionale⁴¹.

In Italia, le microimprese e le piccole imprese rappresentano il 99% del totale delle imprese italiane; se a queste vengono aggiunte le medie imprese, il quadro è pressoché completo in quanto numericamente le

⁴⁰ CORTESI A., ALBERTI F., SALVATO C., *Le piccole imprese : struttura, gestione, percorsi evolutivi*, Carocci, Roma, 2004, p. 36.

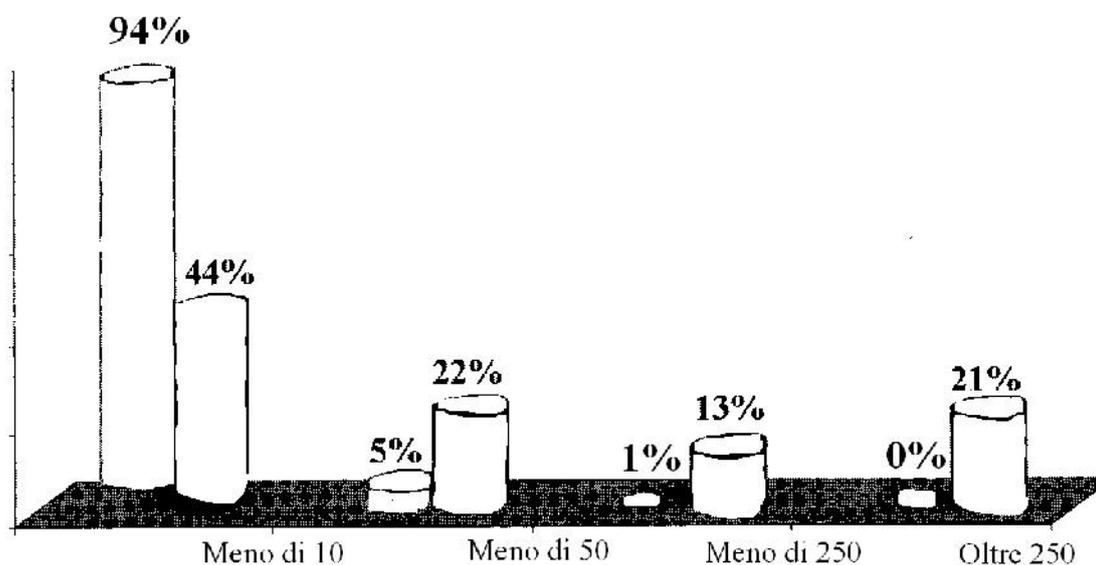
⁴¹ GALBIATI P., *La struttura finanziaria delle imprese*, Biblioteca dell'Economia d'Azienda, Egea, Milano, 1999, p. 20.

grandi imprese non arrivano neanche al punto percentuale. L'assoluta predominanza delle micro, piccole e medie imprese nel sistema economico italiano è confermata anche dal dato relativo all'occupazione nelle varie categorie di imprese: il 79% dell'occupazione italiana, infatti, proviene da imprese che hanno meno di 250 occupati.

Dalla figura 1 emerge in maniera nitida la composizione del tessuto imprenditoriale italiano, con la netta prevalenza di imprese di ridotte dimensioni che, tra l'altro, hanno un ruolo molto rilevante in termini di livello occupazionale fornito⁴².

⁴² PREVITALI S., AVERSA S., *Strategia di crescita nella media impresa*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2000, p. 18.

Grafico 1 – *Distribuzione per classi di addetti delle imprese italiane e degli addetti complessivi*



FONTE: Dati Istat

A livello di distribuzione dell'occupazione per classe dimensionale ed area geografica, emergono indicazioni analoghe per il Sud e per le isole, mentre spicca un dato in controtendenza relativamente al Centro. Per tale zona geografica, infatti, risulta una più larga occupazione nelle imprese grandi da ricollegare anche alla presenza nel Lazio di sedi legali relative ad imprese che in realtà sono operative in altre zone territoriali.

Allargando la visione geografica all'intero quadro europeo si ottiene una conferma della specificità della realtà italiana. Il sottodimensionamento delle imprese italiane è, infatti, un tratto distintivo che emerge non solo

in termini assoluti analizzando la ripartizione interna delle imprese per classi di addetti, ma anche in termini relativi dal momento che la comparazione con le realtà industriali degli altri Stati conferma che ci si trova di fronte ad una peculiarità del tutto italiana⁴³.

In particolare, si rileva che, mentre la percentuale di micro imprese non si discosta molto da quella che si osserva con riferimento a paesi come la Francia, la Svezia e la Finlandia, la differenza sostanziale emerge quando si prende in considerazione il tessuto imprenditoriale rimanente in termini di ripartizione tra piccole, medie e grandi imprese. L'Italia, infatti, possiede la porzione minore di medie e grandi imprese in confronto a tutti gli altri paesi inclusi nella comparazione, anche rispetto a paesi che non possiedono globalmente un livello di industrializzazione e di avanzamento equiparabile. Il quadro è ovviamente del tutto sbilanciato se si paragona la situazione italiana a quella statunitense, nella quale le micro imprese sono addirittura inferiori al 48% e le medie

⁴³ PERRINI F., *La gestione della quotazione per valorizzare le PMI*, Egea, Milano, 2000, p. 44.

e grandi imprese rappresentano quasi il 20% del numero totale di imprese esistenti⁴⁴.

Si registra una diffusa tendenza ad allungare la scadenza media delle esposizioni verso le banche, soprattutto per effetto della riduzione dei tassi che si è verificata negli ultimi anni. Lo squilibrio verso il breve termine dell'indebitamento bancario delle PMI è da ricollegarsi a due fattori⁴⁵.

Da un punto di vista strutturale, la maggior presenza di indebitamento a breve nella struttura finanziaria delle PMI è giustificata dal fatto che queste realtà spesso operano in settori in cui c'è una minore necessità di investimenti durevoli, per cui il fabbisogno finanziario cui si tende a far fronte mediante il ricorso al credito bancario ha spesso una durata minore rispetto a quella che si riscontra nelle unità produttive maggiori.

Da un punto di vista meramente organizzativo, le PMI, spesso, denotano gravi carenze in materia di pianificazione finanziaria sia in termini di

⁴⁴ GUATRI L., BINI M., *L'analisi strategica per le decisioni aziendali*, Il Mulino, Bologna, 1999, p. 46.

⁴⁵ CALCAGNINI G., DEMARTINI P., *Banche e PMI: "le regole dell'attrazione". Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, Angeli, Milano, 2009, p. 101.

effettiva mancanza di una visione di medio/lungo periodo, sia in termini di scarso ricorso a strumenti di finanza quali possono essere il business plan, il budget e il controllo di gestione, con i quali, invece, potrebbe essere acquisita maggiore consapevolezza della reale natura dei propri fabbisogni⁴⁶.

⁴⁶ BUSANI A., *La riforma delle società e dei bilanci*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2003, p. 20.

2.2 LE ESIGENZE DI SVILUPPO DELLE PMI E IL REPERIMENTO DELLE RISORSE FINANZIARIE

Solitamente, la PMI italiana presenta le seguenti caratteristiche:

- struttura produttiva frammentata e dimensione media inferiore ad altri paesi europei;
- commistione tra patrimonio dell'impresa e patrimonio familiare;
- prevalenza del controllo familiare e costante presenza dell'imprenditore senza utilizzo di deleghe;
- scarsa propensione all'apertura del capitale al mercato finanziario;
- sistemi di governance, struttura organizzativa e sistemi di pianificazione strategica e controllo di gestione non strutturati;
- struttura finanziaria caratterizzata da elevata incidenza del debito (spesso con prevalenza del breve termine);
- rapporto triangolare impresa-banca-famiglia⁴⁷.

Questi caratteri peculiari, dinanzi all'accelerazione del cambiamento che si sta imponendo nel contesto di riferimento, rendono palesi i limiti che

⁴⁷ RICCI R., COLOMBINI F., *La finanza nelle piccole e medie imprese*, Giuffrè, Milano, 1987, p. 28.

contraddistinguono il sistema produttivo italiano. L'inasprimento della competizione internazionale e, in particolare, l'entrata prepotente sullo scenario mondiale di economie emergenti quali quelle della Cina e dell'India, ha imposto, infatti, il conseguimento di una sorta di dimensione ottima minima che è senz'altro variabile in funzione del settore specifico di riferimento, ma che, nella maggior parte dei casi, è individuabile in una dimensione superiore a quella media delle PMI italiane⁴⁸.

L'internazionalizzazione delle dinamiche competitive rappresenta una sfida da diversi punti di vista. Innanzitutto, significa dover sopportare la concorrenza dei produttori stranieri sui propri mercati geografici di sbocco; in secondo luogo, significa poter espandere la propria presenza su nuovi mercati di sbocco mediante l'attività più immediata di internazionalizzazione, che è rappresentata dalla semplice esportazione. Infine, non può essere omessa la possibilità di trarre vantaggio dalla globalizzazione mediante l'implementazione di progetti mirati ad

⁴⁸ AA.VV, *Economia finanza delle piccole e medie imprese*, Rosenberg & Sellier, Milano, 2003, p. 78.

esternalizzare la produzione in mercati dove il costo del lavoro è più basso.

La prima delle tre situazioni citate configura una minaccia per le PMI italiane, mentre le altre due rappresentano delle opportunità. In tutti i casi, comunque, si tratta di forze esogene alle imprese che le PMI devono necessariamente affrontare se non vogliono essere escluse dal novero degli attori del proprio mercato⁴⁹.

Il perseguimento di strategie volte ad affrontare le necessità che emergono dalla globalizzazione dei mercati, implica la realizzazione di importanti investimenti sul territorio nazionale o sui mercati esteri di interesse con conseguente incremento del fabbisogno finanziario.

Le PMI necessitano di nuovi capitali per poter rimanere competitive, e tali capitali non possono provenire dalle fonti cui storicamente hanno attinto. Necessariamente, occorre valutare l'opportunità rappresentata da forme di reperimento dei capitali più innovative e affrontare la necessità di aprirsi a nuovi investitori.

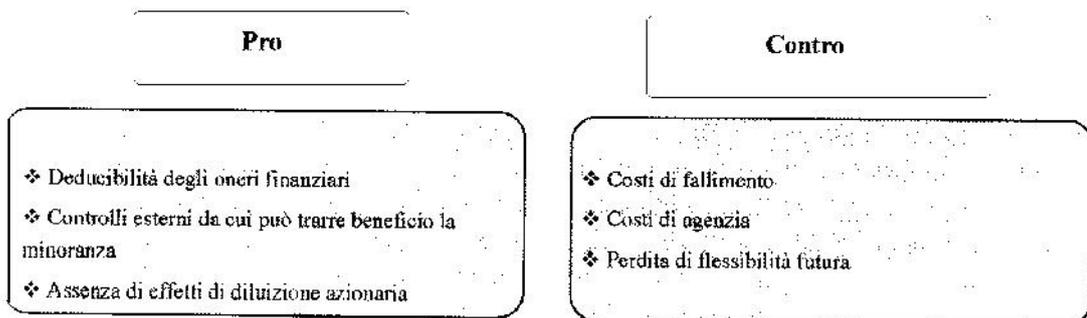
⁴⁹ APREA G., DI NAPOLI C., *Piccole e medie imprese: come creare alleanze e collaborazioni transnazionali*, Franco Angeli, Milano, 2002, pp. 30-32.

2.3 LE MODALITÀ DI ACCESSO ALLE FONTI DI FINANZIAMENTO

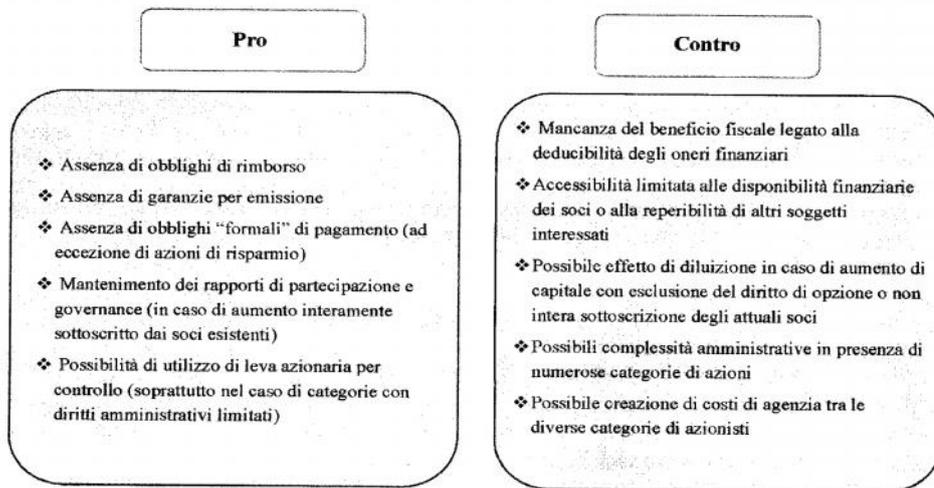
Le varie alternative di strumenti finanziari a disposizione possono essere raggruppate in tre macroclassi:

- debito;
- capitale di rischio;
- strumenti ibridi.

I pro e i contro del debito sono:



I pro e i contro del capitale di rischio sono:



Infine, gli strumenti ibridi si caratterizzano per la presenza di caratteristiche, pro e contro, propri di entrambi le classi di finanziamento tradizionali. L’individuazione della combinazione di tali strumenti più adatti alle esigenze della singola impresa deve essere fatta considerando tutti gli aspetti del processo volto alla definizione della struttura finanziaria ottimale⁵⁰.

Tuttavia, non esiste un modello generale che individui scientificamente tale combinazione, in quanto la stessa deve essere definita tenendo conto della mutevolezza sia del sistema impresa sia del sistema ambiente. La

⁵⁰ DESSY A., *Politiche finanziarie e di indebitamento nelle piccole e medie imprese*, Egea, Milano, 1995, p. 64.

struttura finanziaria ottimale, in un'ottica di creazione del valore, è quella che minimizza il costo medio ponderato del capitale, in cui con tale espressione si intende la media ponderata dei costi delle diverse fonti di finanziamento utilizzate dall'impresa:

$$WACC = K_e \cdot \frac{E}{D+E} + K_d (1 - t) \cdot \frac{D}{D+E}$$

Dove: K_e = costo dei mezzi propri

K_d = costo dei debiti finanziari (al netto dello scudo fiscale)

E = capitale di rischio

D = posizione finanziaria netta

La struttura finanziaria ottimale, in un'ottica complessiva considerante anche i vincoli che possono condizionare l'operato dell'impresa, è quella ottimale che minimizza il costo medio ponderato del capitale tenendo allo stesso tempo conto della tipologia di fabbisogno, della sostenibilità finanziaria, del confronto con il settore e degli impatti sulla governance⁵¹.

⁵¹ MASSARI M., ZANETTI L., *Valutazione finanziaria*, McGraw Hill, Milano, 2004, p. 55.

2.4 VENTUR CAPITAL E PRIVATE EQUITY: CENNI

Generalmente, nel capitale di rischio, l'attività di investimento istituzionale viene definita con i termini anglosassoni *venture capital* e *private equity*. Il primo si riferisce al finanziamento dell'avvio di nuove imprese, mentre il secondo comprende le operazioni di investimento realizzate in fasi del ciclo di vita delle aziende successiva a quella iniziale⁵².

L'offerta del capitale di rischio, infatti, è selettiva e segmentata sulle base delle esigenze legate alle fasi del ciclo di vita dell'impresa. Il *venture capital* in particolare interviene nelle fasi di *early stage*:

- *seed financing* con un investimento nella fase di sperimentazione dell'idea innovativa, quando è ancora da dimostrare la validità tecnica del prodotto/servizio;
- *start up financing* se si interviene nella fase di nascita e primo sviluppo dell'impresa ad opera di interlocutori che uniscano alle competenze finanziarie anche quelle industriali.

⁵² GERVASONI A., SATTIN F.L., *Private Equity e Venture Capital*, Guerini e Associati, Milano, 2001, p. 66.

Il *private equity* copre i fabbisogni finanziari (e non) legati alle fasi successive all'avvio dell'impresa, in sintesi⁵³:

- *expansion financing o development capital* con un investimento nelle fasi di sviluppo dell'impresa, finalizzato ad espandere l'attività;
- *bridge financing*, di solito nella fase di sviluppo avanzato e di maturità dell'impresa, permette il ricambio di parte della proprietà, il consolidamento della maggioranza e può sfociare nella quotazione, considerata la miglior opportunità di *way-out*;
- *turnaround financing* con cui si cerca un rilancio e rinnovamento di realtà aziendali con forti tensioni economico-finanziarie, "buone società con brutti bilanci". Oltre all'apporto di capitale di rischio fresco, si ha una ridefinizione della strategia aziendale, del management e della proprietà, affrontando problematiche simili a quelle di uno *start up*;
- *replacement capital* quando l'operatore dà capitale e ridisegna la struttura aziendale in modo più funzionale alle esigenze della proprietà e

⁵³ CUSIMANO A., *Manuale di finanza agevolata per le imprese industriali, artigiane, commerciali e di servizi: guida pratica alle agevolazioni nazionali e regionali*, Maggioli, Rimini, 2008, p. 39.

a quelle strategico/gestionali. Questi sono interventi volti a sostituire la parte di azionariato non più interessata all'attività aziendale⁵⁴.

L'investitore istituzionale è per definizione un socio temporaneo, seppur di medio-lungo termine; il suo obiettivo è realizzare un ingente guadagno in conto capitale (*capital gain*) con la cessione della partecipazione acquisita. Le diverse modalità di uscita (*exit way*) sono in sintesi:

- cessione a terzi della quota;
- cessione a terzi dell'intera società;
- riacquisto da parte dell'imprenditore
- riacquisto del management della partecipata (MBO/I);
- azzeramento della partecipazione a seguito del fallimento (*write-off*);
- mercato, attraverso la quotazione (*initial public offering*).

È importante che da una parte l'impresa scelga correttamente l'interlocutore secondo la natura del fabbisogno e lo stadio del ciclo di vita; dall'altra vi sia una collaborazione "a cascata" fra gli operatori.

⁵⁴ COLOMBO A., DEPPERU D., *Strategia nelle PMI*, in *Il Sole 24 Ore Media*, 2006, p. 25.

Sul lato dell'impresa finanziata, una premessa fondamentale all'intervento di tali operatori è l'apertura del capitale a terzi estranei alla compagine proprietaria, spesso di matrice familiare; esigenza questa, molto sentita per rinnovare il sistema industriale e finanziario italiano, a fronte anche delle recenti modifiche delle regole di corporate governance⁵⁵.

L'investitore nel capitale di rischio, oltre al notevole apporto di risorse finanziarie, rappresenta un partner, che può fornire consulenza strategica, ed uno strumento di cambiamento e sviluppo, in particolare per le Pmi, nell'ottica di creazione di valore. Tali funzioni sono tanto più assolute, quanto più ci si sposta da un ruolo dell'investitore istituzionale come *passive advisor*, ad uno di *active director*, secondo l'approccio *hands on*, che vede l'investitore partecipare attivamente all'attività e all'operatività dell'azienda in cui ha investito.

⁵⁵ FORESTIERI G., *La Corporate Governance negli schemi interpretativi della letteratura*, Etas Libri, Milano, 1998, p. 64.

Riquadro 1 – *Il valore apportato dall'operatore di venture capital e private equity*

Vantaggi tangibili

- ✓ iniezione di nuovo capitale di rischio, permettendo, tra l'altro, maggiore capacità di credito;
- ✓ vantaggi apportati dalle caratteristiche intrinseche del capitale di rischio, definito come "capitale paziente" (*patient money*);
- ✓ orientamento al *value based management* e *focus* sulle strategie di crescita.

Vantaggi intangibili

- ✓ *network*, cioè un insieme di contatti e relazioni di tipo finanziario e/o reale più o meno formalizzati;
- ✓ miglioramento dell'immagine e della reputazione aziendale, che può per esempio indurre le istituzioni finanziarie a rivedere la loro politica creditizia (c.d. effetto *rating*);
- ✓ apporto di cultura e di competenze strategico-finanziarie, spesso assenti nelle realtà imprenditoriali c.d. "tecniche" o nel patrimonio di conoscenze di una Pmi familiare "tradizionale";
- ✓ implementazione di sistemi di controllo più sofisticati e politiche finanziarie innovative;
- ✓ gestione professionale ed oggettiva, con la creazione di una struttura managerializzata che eviti fenomeni di "innamoramento" e di riduzione dell'impresa a "*one man show*" e contribuisca alla netta distinzione tra interessi personali ed interessi aziendali;
- ✓ assistenza e consulenza continua, in particolare nel processo di quotazione.

2.5 LA QUOTAZIONE IN BORSA COME CREAZIONE DI UNA NUOVA IMPRESA

Il mercato mobiliare è uno dei più importanti canali di finanziamento delle imprese. Il collocamento presso il pubblico di titoli azionari rappresenta il modo più comune di ricorso al mercato, ed uno dei più vantaggiosi, strumento diretto a cogliere e valorizzare gli effetti positivi delle operazioni di finanza mobiliare⁵⁶.

Da un lato, la quotazione in borsa può essere inquadrata come parte di un processo di ristrutturazione e di riequilibrio finanziario passivo, grazie all'influsso di nuove risorse finanziarie a titolo di capitale di rischio; dall'altro, come strumento ottimale che permette di perseguire ed accelerare i programmi di sviluppo senza, di nuovo, squilibrare la struttura finanziaria, e senza individuare uno specifico partner.

⁵⁶ Per finanza mobiliare si intende quell'area dell'economia aziendale e della finanza aziendale che riguarda le problematiche inerenti la raccolta di risorse finanziarie tramite il ricorso ai titoli mobiliari, ovvero quelle aggregazioni di diritti e di obblighi in forma cartolare negoziabili, quotabili, bacanbili e stanziabili, ossia dotati della caratteristica della mobilità. JOVENITTI P., *Finanza mobiliare*, Egea, Milano, 1994, p. 53.

La società, una volta quotata, può disporre di un ampio spettro di soluzioni per finanziare le proprie opportunità di crescita e sviluppo interno, esterno e collaborativo. Infatti, avrà accesso diretto al mercato mobiliare e, in via complementare, al canale bancario⁵⁷, troppo spesso considerato come unica fonte di finanziamento, svincolando, così, l'impresa dalle disponibilità del gruppo di controllo e aprendo la strada alla raccolta di capitale su un mercato ben più ampio.

La scelta di quotare l'impresa è una decisione *una tantum*⁵⁸; una strategia mobiliare complessa e multifunzionale che orienta la società emittente alla crescita dimensionale, allo sviluppo organizzativo ed alla creazione e diffusione del valore per gli azionisti, o meglio, per tutti gli *stakeholders*. Sarebbe in tal senso un grossolano errore considerare l'apertura del capitale sul mercato come un punto di arrivo.

La scelta di “sbarcare in Borsa” muove essenzialmente dalla volontà di guardare al futuro, di costruire, nel medio-lungo termine, un'impresa

⁵⁷ Si sottolinea come il capitale di rischio non debba essere “sostitutivo” o, ancor peggio, “concorrente” del debito, ma “complementare” ad esso.

⁵⁸ Non è però una decisione irreversibile; si può infatti “ri-privatizzare” l'impresa attraverso un'operazione di *de-listing*, soprattutto nei casi in cui si ha un trasferimento ed un cambiamento pressoché totale della proprietà.

“diversa”, trasformata: la quotazione diviene, così, un primo importante punto di partenza, un’opzione che consente di ottenere benefici immediati e futuri.

Considerare la quotazione come una strategia finanziaria ottimale per perseguire in modo fisiologico il necessario sviluppo dell’impresa, vuol dire “usare” il mercato sia come canale di finanziamento stabile, duraturo ed “equo”, sia come interlocutore importante per le strategie, ed infine come una fonte di opportunità.

Infatti, la quotazione consente all’impresa, potenzialmente di successo, di raggiungere in tempi e modi più efficaci e rapidi il successo stesso, poiché garantisce e rafforza il buon funzionamento⁵⁹ di un particolare modello, così sinteticamente descritto: i risultati duraturi alimentano e, nello stesso tempo, sono alimentati dall’armonia nei processi di accumulazione del capitale, della conoscenza organizzativa e della conoscenza tecnologica, in continua interazione con l’esterno.

In tale prospettiva la quotazione richiede da un lato l’appianamento di eventuali conflitti e dicotomie interne, soprattutto tra gruppo di controllo

⁵⁹ In linea di principio, indipendente dalla dimensione dell’impresa o dal settore in cui opera.

e management professionale, dall'altro lo sviluppo di una cultura nuova, basata sulla massima trasparenza ed apertura (*disclosure*) dell'impresa al mercato in genere, al mondo finanziario in particolare.

Si costruisce, nel medio-lungo termine, un'azienda "diversa e nuova", coinvolgendo diversi "centri di interesse".

Soprattutto la Pmi e l'imprenditore, spesso digiuni di cultura finanziaria e della necessaria conoscenza del mercato dei capitali, devono attentamente valutare i pro ed i contro del *going public*, aiutati in questo da intermediari ed investitori istituzionali. Certamente la Borsa non è adatta all'impresa che non voglia fare un salto dimensionale o all'imprenditore che non voglia aprire con trasparenza le porte dell'impresa.

Tabella 1 – *Mentalità dell'imprenditore nei confronti delle quotazioni in Borsa*

Mentalità "amichevole"	Mentalità "allergica"
- "Desidero presentare le mie idee al mercato"	- "L'impresa è sempre appartenuta da generazioni alla mia famiglia"
- "Voglio ottenere nuove risorse finanziarie per la crescita del mio <i>business</i> "	- "I miei figli dovrebbero comunque essere coinvolti nella gestione dell'impresa"
- "Sono pronto a cambiare il mio ruolo in azienda"	- "Questo <i>business</i> rappresenta il mio lavoro per tutta la vita"
- "Sono disponibile alla delega e a condividere il controllo"	- "Non ho mai avuto un <i>partner</i> , faccio già bene da me"

Le valutazioni per arrivare alla decisione di quotarsi, e quindi dare il via al "progetto", si collocano in una fase precedente l'ammissione a

quotazione (o negoziazione) dei titoli⁶⁰, in un tempo variabile fra uno e tre anni, acquisita un'adeguata mentalità da parte dei soggetti coinvolti⁶¹.

2.5.1 OPPORTUNITÀ E VINCOLI DELLA QUOTAZIONE

Ogni imprenditore deve valutare i vantaggi offerti dalla quotazione sulla base dei propri obiettivi e degli strumenti di cui dispone. Ciò significa che l'analisi dei costi-benefici, o vantaggi-svantaggi del *going public* è, in generale, un fatto *firm specific*, cioè legato alla realtà di una certa determinata impresa⁶².

Fatta tale premessa è possibile comunque individuare una serie di aspetti positivi potenziali, nonché di svantaggi più o meno “virtuali”, derivanti dalla quotazione, sulla base dell'ampia letteratura in tema e di recenti evidenze empiriche. Tali fattori impattano principalmente sui seguenti “giocatori”:

⁶⁰ CUONZO R., *La programmazione negoziata nell'ordinamento giuridico*, Cedam, Padova, 2007, p. 102.

⁶¹ PARRINI L., *Il mercato expandi. La quotazione in borsa per le PMI*, Ipsoa, Milano, 2006, p. 87.

⁶² PERRINI F., *Le nuove quotazioni alla borsa italiana. Alcune evidenze empiriche*, Egea, Milano, 1999, p. 44.

- l'impresa, in primis;
- il gruppo di controllo e gli azionisti attuali (in particolare quelli di tipo "familiare");
- il management, attuale e potenziale;
- gli altri stakeholders (in particolare investitori e personale) ed il mercato nel suo complesso.

Se l'impresa è "sana", in crescita e credibile, e il mercato sufficientemente efficiente ed evoluto, la quotazione sembra avere un elevato valore ed il "gioco" essere a somma maggiore di zero.

Tabella 2 – I pro della quotazione

<p>I vantaggi per l'azienda:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ rafforzamento della struttura finanziaria e ricapitalizzazione;✓ reperimento di capitali da una fonte continuativa per finanziare in modo organico progetti di crescita interna e/o esterna;✓ possibilità di ampliare la gamma di strumenti finanziari e di sfruttare la leva finanziaria;✓ miglioramento del profilo manageriale e spersonalizzazione dei rapporti;✓ miglioramento dell'immagine e della notorietà (<i>reputation capital</i>) e positivo effetto <i>rating</i>;✓ aumento visibilità del <i>fair value</i> dell'impresa;✓ stimolo ad una migliore redditività e alla creazione e diffusione di valore attraverso nuovi strumenti (p.e. <i>investor relation</i>);✓ possibilità di incentivare il <i>management</i> attraverso schemi di <i>stock option</i>;✓ benefici fiscali. <p>I vantaggi per il gruppo di controllo:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ ricapitalizzare l'azienda senza immettere capitali personali, in maniera stabile, senza perdere il controllo e anonima;✓ possibilità di monetizzazione parziale dell'investimento;✓ diversificazione del patrimonio familiare;✓ possibilità di realizzare operazioni finanziarie sui titoli grazie alla liquidabilità e al miglior apprezzamento del titolo;✓ risoluzione dei problemi successori;✓ eliminazione delle garanzie reali e personali prestate a favore dell'impresa;✓ per gli investitori istituzionali, <i>way out</i> ottimale dell'investimento nel capitale. <p>I vantaggi per il <i>management</i>:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ miglioramento dell'immagine ed ampliamento del <i>network</i> di conoscenze;✓ possibilità di partecipare a particolari operazioni finanziarie (distribuzione di azioni, ecc.);✓ partecipazione a piani di <i>stock option</i>.

Se da una parte la quotazione porta dei vantaggi indiscutibili all'impresa che vuole aprire il proprio capitale al mercato, dall'altra l'impresa non può prescindere dall'attenta analisi e valutazione dei vincoli insiti nel processo di quotazione e nel conseguente *status* di società quotata⁶³.

In effetti, sia il processo di ammissione alle negoziazioni sia la gestione di tutti gli adempimenti richiesti ad una società quotata comportano un impegno notevole e possono ingenerare la percezione di una serie di

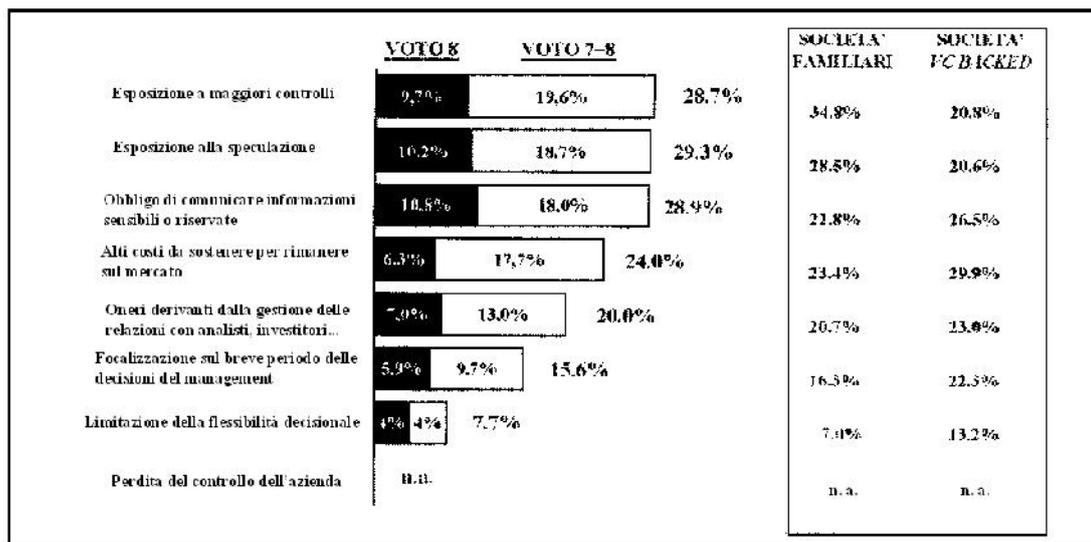
⁶³ PERRINI F., *La gestione della quotazione per valorizzare le PMI*, Egea, Milano, 2000, p. 40.

criticità connesse alla quotazione che di solito vengono rilevate rispetto

a:

- diluizione del capitale e ingerenza di terzi;
- valutazione dell'impresa;
- riorganizzazione aziendale;
- costi.

Tavola 1 – Sondaggio degli svantaggi della quotazione



FONTE: Borsa Italiana

CAPITOLO III

LA FINANZA AGEVOLATA: IL RUOLO DELL'EUROPA

ED IL GRUPPO BEI

3.1 I FONDI SETTORIALI: LE REGOLE DI FUNZIONAMENTO

I fondi settoriali sono dei fondi destinati alla promozione e al rafforzamento di politiche comuni nell'ambito di settori strategici, come ad esempio la ricerca, le telecomunicazioni, ecc...

Di norma, tale tipologia di fondi viene erogata sottoforma di contributi a fondo perduto, a favore dei settori che seguono⁶⁴:

- agricoltura;
- audiovisivo e media;
- competitività;
- consumatori;
- cultura;
- energia;
- educazione;
- formazione e gioventù;
- occupazione e politiche sociali;
- imprese;

⁶⁴ DI BIASI F., *I finanziamenti alle imprese*, Esselibri, Napoli, 2003, p. 46.

- ambiente;
- pesca;
- libertà;
- sicurezza e giustizia;
- società dell'informazione;
- salute.

I fondi settoriali si caratterizzano rispetto ad altri fondi per una spiccata frammentazione, dovuta sia alla vastità delle politiche finanziate, dalle quali derivano i documenti di programmazione, sia dall'eterogeneità delle regole di funzionamento e delle fonti informative disponibili.

Nel trattare dei fondi settoriali si ritiene necessario prendere in considerazione i principi di funzionamento che sono: la programmazione, i partenariati, l'addizionalità e la concentrazione.

Nel caso di fondi settoriali è possibile parlare di programmazione: infatti, le risorse sono allocate mediante la definizione di specifici programmi, che stabiliscono regole specifiche di funzionamento, finalità, azioni finanziabili, spese ammissibili e stanziamento delle risorse.

In relazione alla concentrazione delle risorse per obiettivi strategici, essa costituisce un tratto distintivo anche dei programmi settoriali. Si tratta, in

sostanza, di una concentrazione per politica e di una concentrazione per obiettivi, nell'ambito delle diverse politiche. La prima, la concentrazione per politica rappresenta una conseguenza diretta della natura dei fondi settoriali; invece, la concentrazione per obiettivi deriva dal fatto che i programmi nascono con l'obiettivo di perseguire finalità specifiche nel periodo di programmazione.

In riferimento al principio di addizionalità, invece, i programmi finanziano solamente una quota del progetto, che può anche essere variabile. Ai beneficiari finali è richiesta l'attivazione di un cofinanziamento, economico o finanziario.

La finalità di questo cofinanziamento è invariata, rispetto a quanto accade invece per i fondi strutturali⁶⁵. Infatti, esso da un lato mira a selezionare i progetti realmente collegati ad obiettivi di sviluppo coerenti con i fabbisogni dell'azienda richiedente; dall'altro, invece, è volto a responsabilizzare i beneficiari.

Il principio del partenariato, invece, costituisce una conseguenza della natura dei programmi settoriali. Infatti, il principale obiettivo di questi

⁶⁵ MONTI L., *I fondi strutturali per la cooperazione europea*, Seam, Roma, 1996, p. 64.

ultimi è quello di stimolare la diffusione sul territorio europeo di una cultura omogenea e di modelli operativi condivisi.

La complementarità del partenariato dipende da due elementi:

1. il mix di competenze selezionate in grado di perseguire gli obiettivi del progetto, in linea con quelli del programma;
2. la sua capacità di essere un efficace veicolo di disseminazione dei risultati all'interno e all'esterno del progetto.

3.2 LE RELAZIONI ESTERNE DELL'UNIONE EUROPEA

Tra le varie categorie di fondi settoriali, quelli che sostengono le relazioni tra l'Unione Europea e i Paesi Terzi occupano un ruolo di particolare rilevanza.

Il bilancio dell'Unione Europea, al fine di rafforzare queste relazioni, prevede una serie di strumenti e di fondi settoriali che offrono importanti opportunità di finanziamento per soggetti, sia pubblici che privati.

L'Europa, da tale prospettiva, tende ad affidare lo svolgimento dei progetti e delle attività operative a soggetti terzi, tra cui le organizzazioni non governative, le istituzioni non profit, gli enti e le agenzie pubbliche.

Attraverso le *calls for tender*⁶⁶ e le *calls for proposals*⁶⁷ è possibile accedere alle risorse messe a disposizione. In particolare, sul fronte delle relazioni esterne, le attività dell'Unione si articolano e fanno riferimento ai seguenti campi:

- dialogo politico e Politica Estera e di Sicurezza Comune (PESC);

⁶⁶ Possono essere assimilati ai tradizionali bandi di appalto per l'acquisto di servizi e forniture da parte della Pubblica Amministrazione.

⁶⁷ Sono dei bandi che chiedono di sottoporre progetti al fine di ottenere finanziamenti a sostegno della loro realizzazione.

- commercio internazionale;
- cooperazione allo sviluppo;
- aiuto umanitario;
- politica di vicinato;
- allargamento.

Tra queste categorie, le ultime quattro offrono maggiori opportunità di finanziamento.

Sia il dialogo politico che il commercio internazionale costituiscono ambiti importantissimi per il ruolo politico che essi rivestono. Inoltre, essi costituiscono il quadro di riferimento per il finanziamento delle azioni di cooperazione allo sviluppo, aiuto umanitario, sostegno ai paesi confinanti e accompagnamento all'ingresso nell'Unione Europea.

Le posizioni assunte proprio da quest'ultima, nell'ambito della PESC, ad esempio, incidono sulle scelte di destinazione dei fondi dedicati alla cooperazione allo sviluppo.

Pertanto, nell'esaminare le opportunità di finanziamento offerte nell'ambito delle relazioni esterne, è importante richiamare alcuni elementi fondamentali del ruolo dell'UE nel quadro della PESC e del commercio internazionale.

La Politica Estera e di Sicurezza Comune costituisce lo stato più avanzato del ruolo politico, oltre che economico, che l'Unione è chiamata ad assumere. Il Trattato di Maastricht del 1992 ha affiancato alle Comunità europee il pilastro della PESC⁶⁸.

Sebbene inizialmente gli Stati mostravano resistenza nei confronti delle limitazioni della propria sovranità, con il passare del tempo il ruolo della PESC si è rafforzato sempre più, al punto che nel 1999 è stata istituita la figura dell'Alto Rappresentante per la Politica Estera e di Sicurezza Comune. Sempre nel corso degli anni Novanta del secolo scorso sono stati compiuti importanti passi verso una politica europea di sicurezza e di difesa.

La PESC dovrebbe contenere linee guida e priorità politiche dell'UE sul fronte delle relazioni esterne. Tuttavia permangono alcune difficoltà legate soprattutto all'incapacità di arrivare a posizioni diplomatiche condivise e sostenute in maniera unitaria da tutti gli Stati membri.

⁶⁸ L'Unione Europea, secondo quanto sancito dal Trattato di Maastricht si fonda su tre pilastri:

1. Le comunità europee;
2. La Politica Estera e di Sicurezza Comune;
3. La cooperazione in materia di giustizia e affari interni.

Nell'ambito del commercio internazionale, invece, la crescita di rilevanza dell'UE è connessa alla progressiva affermazione del mercato unico europeo.

Infatti, a partire dalla formazione della CECA, i passaggi fondamentali di tale processo sono stati:

- l'iniziale costituzione di un'area di libero scambio con l'abolizione delle tariffe doganali interne alla Comunità;
- la successiva istituzione di un'unione doganale che prevedeva l'adozione di una tariffa comune esterna da applicare alle importazioni provenienti dal resto del mondo;
- la creazione di un'unione economica, ossia di uno spazio interno in cui fosse assicurata la libertà di circolazione delle merci, dei servizi, dei capitali e delle persone;
- la realizzazione di un'unione monetaria mediante l'adozione della moneta unica, l'euro.

Questa evoluzione ha portato l'UE a divenire uno dei principali e maggiori mercati a livello globale.

Le relazioni esterne nel campo del commercio hanno assunto un'importanza cruciale per l'UE. Nello specifico, si tratta di relazioni di

tipo multilaterale, soprattutto attraverso la partecipazione ai round negoziali lanciati dal WTO⁶⁹, e di relazioni di tipo bilaterale, mediante la sottoscrizione di specifici accordi con i singoli Stati.

Per quanto concerne il fronte relativo alla cooperazione allo sviluppo, l'UE costituisce un'area dalla quale proviene la quota di aiuti più consistente.

Strettamente connessi alle azioni di cooperazione allo sviluppo vi sono gli interventi di tipo umanitario, in occasione anche di situazioni di crisi. Anche a tal proposito, l'UE cerca di adottare un approccio integrato in grado di promuovere il coordinamento sistematico degli interventi dei singoli Stati membri. Proprio a tale scopo, nel 1992 è stato istituito un ufficio specifico per l'aiuto umanitario dedicato all'organizzazione di interventi rapidi.

Infine, un particolare gruppo di relazioni esterne è costituito dai processi di allargamento e dalle politiche di vicinato.

La gestione dei fondi disponibili a sostegno delle relazioni esterne, inoltre, ha subito anche un notevole processo di riforma che ha

⁶⁹ La *World Trade Organization* è l'istituzione di riferimento nel commercio internazionale.

riguardato, sia l'organizzazione dei servizi, sia gli strumenti e le procedure operative mediante cui le risorse vengono poi utilizzate.

Nel dettaglio, possiamo dire che tale riforma nasceva dall'esigenza di risolvere alcuni punti critici che pregiudicavano l'efficacia e l'efficienza degli interventi, minacciando la credibilità dell'Unione.

In particolare, i problemi sui quali si è intervenuti riguardavano:

- l'assenza di un collegamento sostanziale tra le azioni finanziate dall'UE e le strategie adottate dai governi dei Paesi beneficiari, che erano completamente privi di ogni responsabilità rispetto al successo delle iniziative promosse;
- la debolezza del coordinamento rispetto ai programmi e alle misure gestite da altre istituzioni donatrici;
- la scarsa aderenza degli interventi rispetto alle specificità locali e all'effettiva capacità di assorbimento da parte delle comunità beneficiarie;
- l'elevata complessità legata alla pluralità degli strumenti utilizzati.

In vista di tali problematiche, quindi, i cambiamenti che sono stati introdotti erano per lo più volti al perseguimento dei seguenti obiettivi:

- rafforzamento della dimensione strategica;

- miglioramento della gestione operativa degli interventi;
- miglioramento della gestione finanziaria;
- aumento della visibilità delle azioni promosse dall'UE.

3.3 LA PROGRAMMAZIONE 2007-2013

In occasione della programmazione 2007-2013, la Commissione ha voluto proporre importanti cambiamenti anche per quanto concerne gli strumenti disponibili a sostegno delle relazioni esterne dell'Unione.

Infatti, nella comunicazione del febbraio 2004 "Building Our Own Future" ed in quella di settembre 2004 "Gli strumenti per l'assistenza esterna nel quadro delle future prospettive finanziarie 2007-2013", la Commissione ha rilanciato la necessità di proseguire nell'opera di riforma che a partire dal 2000 ha interessato e continua ad interessare l'intero settore.

Gli obiettivi sono⁷⁰:

- assicurare la coerenza complessiva della politica di assistenza esterna, attraverso una particolare attenzione alla dimensione strategica della programmazione degli interventi;

⁷⁰ BORGONOV E., *Finanziamenti comunitari: approccio strategico, progettazione e gestione*, Egea, Milano, 2006, p. 129.

- semplificare le strutture e le procedure al fine di ridurre ulteriormente i ritardi e le inefficienze che in alcuni casi caratterizzano gli sforzi dell'UE nel campo degli aiuti esterni;
- rafforzare l'orientamento ai risultati come criterio di scelta nell'allocazione delle risorse disponibili, in modo che vi sia un'effettiva verifica del raggiungimento degli obiettivi stabiliti nei documenti di programmazione;
- migliorare il coordinamento con altri donatori, primi tra tutti gli Stati membri e le altre istituzioni internazionali;
- migliorare il dialogo con i Paesi terzi.

La più importante innovazione introdotta dalla nuova programmazione concerne la riduzione degli strumenti mediante cui l'UE interagisce con i Paesi terzi.

Infatti, nel periodo 2007-2013 le relazioni esterne dell'UE si baseranno su sei strumenti, di cui quattro completamente nuovi.

Dunque, gli strumenti previsti sono⁷¹:

1. IPA: Instrument of Pre-Accession;

⁷¹ BORGONOV E., *Finanziamenti comunitari: approccio strategico, progettazione e gestione*, cit.

2. ENPI: European Neighbourhood and Partnership Instrument;
3. DCECI: Development Cooperation and Economic Cooperation Instrument;
4. Instrument for Stability;
5. Humanitarian Aid Instrument
6. Macro Financial Assistance.

L'IPA è uno strumento di preadesione che sostituisce la pluralità dei programmi che attualmente l'UE utilizza per sostenere il processo di adesione dei Paesi candidati e potenziali candidati. Si articola in cinque componenti:

- assistenza al percorso di transizione e institution building;
- cooperazione regionale e transfrontaliera;
- sviluppo regionale;
- sviluppo rurale;
- sviluppo delle risorse umane.

L'ENPI rappresenta uno strumento volto ai Paesi che rientrano nella politica di vicinato dell'UE. Esso ha due obiettivi fondamentali:

- promuovere la progressiva integrazione economica e approfondire la cooperazione politica con tali Paesi;

- affrontare le opportunità e le sfide connesse alla loro vicinanza geografica.

Lo scopo dell'ENPI è quello di contribuire al rafforzamento della cooperazione politica, economica, culturale e di sicurezza⁷².

Il DCECI supporta le varie forme di cooperazione tra l'UE e i Paesi o Regioni partner che non rientrano nell'ambito di applicazione dello strumento di preadesione o dello strumento per la politica di vicinato e partnership.

Esso si articola in una serie di programmi in cui sono definiti.

- documenti strategici, in cui sono individuate le priorità di intervento della cooperazione allo sviluppo;
- programmi di azione pluriennali e annuali, che stabiliscono le azioni operative da finanziare tenendo conto dei contributi provenienti da altre istituzioni donatrici.

Lo strumento di stabilità, invece, rappresenta un nuovo strumento progettato allo scopo di fornire risposte adeguate a situazioni di crisi.

Esso permette alla Comunità di:

⁷² *Ibidem.*

- offrire una risposta effettiva, immediata e integrata a situazioni di crisi e di instabilità attraverso un unico strumento legale;
- affrontare problematiche transfrontaliere a livello regionale e globale che prevedono una componente di stabilizzazione e di sicurezza;
- permettere alla Comunità di intervenire su problematiche politiche che potrebbero emergere in futuro.

L'Hai e la Macro Financial Assistance sono strumenti già attivi nelle relazioni esterne dell'Unione.

3.4 FINANZA AGEVOLATA: FINALITÀ E STRUTTURA ORGANIZZATIVA

Il Trattato di Roma, allo scopo di contribuire all'integrazione, allo sviluppo equilibrato e alla coesione economica e sociale degli Stati membri, ha istituito la (BEI).

La Banca Europea d'Investimento è sia una banca che un'istituzione.

È una banca in quanto opera sui mercati finanziari per acquisire le risorse finanziarie, ed è un'istituzione poiché è stata «costituzionalizzata» nel Trattato ed è partecipata direttamente dai paesi membri dell'Unione Europea⁷³.

La BEI per raggiungere i propri scopo offre degli strumenti di finanza agevolata⁷⁴, che sono, per lo più, rappresentati da finanziamenti a tasso agevolato a medio termine e sono finanziati mediante l'utilizzo di risorse proprie e di capitali raccolti sui mercati finanziari, poiché, a differenza delle tradizionali banche commerciali, essa non dispone di liquidità derivante da conti correnti o da depositi di risparmio.

⁷³ MONTI L., *L'Europa delle Regioni*, Luiss University Press, Roma, 2003, p. 39.

⁷⁴ PALUMBO M., *Manuale di finanza agevolata*, Ipsoa, Milano, 2001, p. 50.

In pratica, si tratta di prestiti erogati per la realizzazione di medi e grandi progetti di investimento nei paesi membri dell'Unione Europea o per supportare le politiche di cooperazione e sviluppo dell'Unione Europea.

La BEI stabilisce la maggior parte delle risorse all'interno dell'Unione Europea; la BEI finanzia progetti infrastrutturali e investimenti di impresa, soprattutto investimenti diretti esteri effettuati da imprese dell'Unione Europea.

Per il suo volume finanziario di attività, la BEI è la più grande banca di sviluppo del mondo⁷⁵.

I punti di forza sono:

- solidità della struttura finanziaria e validità del portafoglio prestiti, che garantiscono alla Banca un rating AAA e conseguentemente le consentono di reperire fondi sui mercati dei capitali alle condizioni più vantaggiose;
- assenza di scopo di lucro, che permette alla Banca di trasferire i vantaggi derivanti dai bassi costi di raccolta dei capitali ai beneficiari finali della sua attività di prestito.

⁷⁵ ROGERSON A., *The International Aid System 2005-2010: Forces For and Against Change*, in *Working Paper*, Londra, 2004.

La quota di ogni Stato membro viene calcolata in base al suo peso economico all'interno dell'UE al momento del loro ingresso⁷⁶.

Il vertice direttivo della BEI è rappresentato dal Comitato dei governatori, formato dai 25 ministri delle Finanze degli Stati membri.

Le sue funzioni principali sono l'approvazione del bilancio, la definizione delle strategie e le decisioni relative alla partecipazione a operazioni finanziarie al di fuori dell'UE e agli eventuali aumenti di capitale.

Esso nomina gli altri organi direttivi della BEI, il *board of directors*, il *management committee* e l'*audit committee*.

Il *board of directors* ha il compito di prendere le decisioni relative alle attività di prestito, alle garanzie e alla raccolta dei capitali sui mercati finanziari. Inoltre, vigila sulla buona gestione della Banca, secondo i principi dello Statuto, del Trattato di Roma che l'ha istituita e delle indicazioni del *board of governors*.

Il *management committee* è il comitato esecutivo della banca. Il suo ruolo è quello di rendere esecutive le decisioni del board of directors.

⁷⁶ PERRINI F., *La gestione della quotazione per valorizzare le PMI*, Egea, Milano, 2000, pp. 30-31.

L'audit committee opera autonomamente e risponde direttamente al *board of governors*.

La BEI definisce le sue strategie sulla base delle priorità politiche dell'Unione Europea e a tal fine coopera con altre istituzioni finanziarie europee e internazionali per garantire un'ampia mobilitazione di risorse a condizioni molto competitive. Testimonianza di ciò sono le relazioni di collaborazione con oltre 180 banche e istituzioni finanziarie all'interno degli Stati membri, finalizzate a fondere la forza finanziaria della BEI. Queste partnership garantiscono numerosi vantaggi, poiché⁷⁷:

- permettono alla BEI di ottimizzare la sua attività di raccolta, assicurando che i suoi bond vengano collocati con successo e negoziati sul mercato secondario con l'ausilio delle banche specializzate;
- garantiscono il finanziamento di progetti di larga scala attraverso la definizione di pacchetti finanziari ad hoc, che intervengono a supporto dei prestiti BEI;

⁷⁷ CUONZO R., *La programmazione negoziata nell'ordinamento giuridico*, Cedam, Padova, 2007, p. 48.

- assicurano un collegamento diretto tra le linee di credito messe a disposizione dalla BEI, i progetti delle realtà locali e il necessario cofinanziamento da attivare in loco.

La BEI opera, inoltre, a stretto contatto anche con le banche di sviluppo multilaterale” che operano nei paesi in via di sviluppo con lo scopo di supportare e favorire il progresso sociale ed economico attraverso una consistente attività di prestito.

La BEI, attraverso il Fondo Europeo di Investimento (FEI), ha ampliato il suo raggio di azione e il suo portafoglio prodotti, assumendo un importante ruolo nel rafforzamento della capacità competitiva delle piccole e medie imprese europee e diventando una delle maggiori fonti di venture capital dell’Unione Europea⁷⁸.

3.4.1 GLI AMBITI DI INTERVENTO

Attraverso il Corporate Operational Plan (COP), la BEI definisce le strategie di sviluppo e le priorità operative.

⁷⁸ CALCAGNINI G., DEMARTINI P., *Banche e PMI: “le regole dell’attrazione”*. Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese, Angeli, Milano, 2009.

Tale documento viene redatto sulla base delle indicazioni politiche fornite dall'Unione Europea e definite nell'ambito dei Consigli e del quadro economico e sociale di riferimento.

Nonostante esista una piena convergenza tra l'azione della BEI e la politica di coesione dell'Unione Europea, risulta importante mettere in rilievo il disallineamento che esiste tra i tempi di programmazione della Banca e quelli dei fondi strutturali, molto più lunghi.

Le priorità operative dell'attività di prestito della BEI sono le seguenti:

- coesione economica e sociale;
- implementazione dell'iniziativa Innovation 2010;
- sviluppo delle reti e degli accessi transeuropei;
- supporto alle politiche di sviluppo e di cooperazione nei paesi partner dell'Unione Europea;
- miglioramento delle pratiche in materia di protezione ambientale, con particolare riferimento al cambiamento climatico e alle fonti di energia rinnovabili;
- supporto alle PMI;
- supporto allo sviluppo del capitale umano e della sanità.

Le caratteristiche dell'attività di prestito della BEI possono essere rilette sulla base dei principi fondamentali dei fondi strutturali: programmazione, partenariato, concentrazione e addizionalità, gli stessi che abbiamo messo in evidenza quando abbiamo parlato, all'inizio del capitolo, dei fondi settoriali.

In relazione al principio della programmazione, l'attività della BEI è definita in un piano strategico, la cui durata è inferiore rispetto ai cicli di programmazione dei fondi strutturali, benché la sua azione sia prevalentemente orientata al supporto della politica di coesione. Va comunque sottolineato che nell'ambito del corporate operational plan sono definite strategie di durata ben più lunga, tra cui le iniziative *Jaspers, Jeremie e Jessica* (2007-2013).

Per quanto concerne il partenariato, va detto che l'azione della BEI è condotta attraverso partenariati di tipo istituzionale, con la Commissione Europea e con gli Stati membri, e partenariati di cooperazione-collaborazione con le MDO e partenariati commerciali con le banche e gli intermediari finanziari operanti sul territorio europeo⁷⁹.

⁷⁹ LANDI A., RIGON A., *Finanza e sviluppo delle PMI in Europa. Banche e intervento pubblico nelle aree svantaggiate*, Bancaria Editrice, Roma, 2006, p. 156.

La programmazione delle attività della BEI risponde al principio della concentrazione, intesa come concentrazione delle risorse rispetto ai paesi membri e concentrazione delle risorse a favore della politica di coesione e di altre politiche correlate dell'Unione Europea.

Per quanto concerne, infine, il principio dell'addizionalità, va sottolineato che esso è alla base dell'attività di lending della Banca e può essere inteso sia come limite massimo ai prestiti erogati sia come leva finanziaria dei prestiti BEI rispetto ad altre forme di finanziamento, pubblico o privato.

3.4.2 GLI STRUMENTI FINANZIARI

Sono numerosi gli strumenti finanziari messi a disposizione dalla BEI, con lo scopo di supportare le politiche dell'UE.

La scelta di uno strumento piuttosto che di un altro dipende dal settore e dalla tipologia di progetto, rispetto ai quali la Banca garantisce la definizione di soluzioni finanziarie, sulla base delle specifiche esigenze dei progetti di investimento.

I finanziamenti erogati possono essere ricondotti a:

- prestiti erogati attraverso un intermediario specializzato;

- prestiti individuali erogati direttamente dalla BEI al beneficiario;
- servizi di finanza strutturata;
- venture capital.

Global loans

Si tratta di linee di credito erogate a banche, società di leasing o altri intermediari finanziari che utilizzano tali risorse per finanziarie programmi di credito agevolato per le piccole e medie imprese e per lo sviluppo del territorio sulla base di criteri concordati con la BEI stessa⁸⁰.

I beneficiari di tale strumento sono proprio le piccole e medie imprese o le pubbliche amministrazioni locali. In sostanza si tratta di finanziamenti che vengono erogati nel settore industriale o dei servizi per progetti di ricerca e innovazione tecnologica, per la razionalizzazione energetica, per la protezione ambientale, per la fornitura e depurazione delle acque e per lo sviluppo di infrastrutture locali, connesse allo sviluppo economico di un territorio.

Individual loans

⁸⁰ D'ALESSANDRO F., *Guida alla finanza agevolata per le piccole e medie imprese. Un utilissimo libro per orientarsi nel mondo delle agevolazioni finanziarie*, Saggi, Firenze, 2005, p. 98.

La BEI eroga finanziamenti a tasso agevolato a operatori pubblici e privati, incluse le banche, per la realizzazione di investimenti nei settori delle infrastrutture per l'erogazione di servizi pubblici, della produzione e trasmissione energetica, della tutela ambientale, della ricerca e sviluppo.

L'ammontare del finanziamento è stabilito in base al valore dei progetti, il cui importo non può essere inferiore a 25 milioni di euro. Il finanziamento BEI può coprire fino al 50 per cento del valore d'investimento.

Structured Finance Facilities

Al fine di garantire la bancabilità ai progetti di investimento più rischiosi, la BEI offre servizi di finanza strutturata, quali:

- finanziamenti senior e garanzie per i rischi operativi di progetto;
- prestiti subordinati garantiti;
- debito mezzanino per imprese in riconversione;
- prodotti derivati.

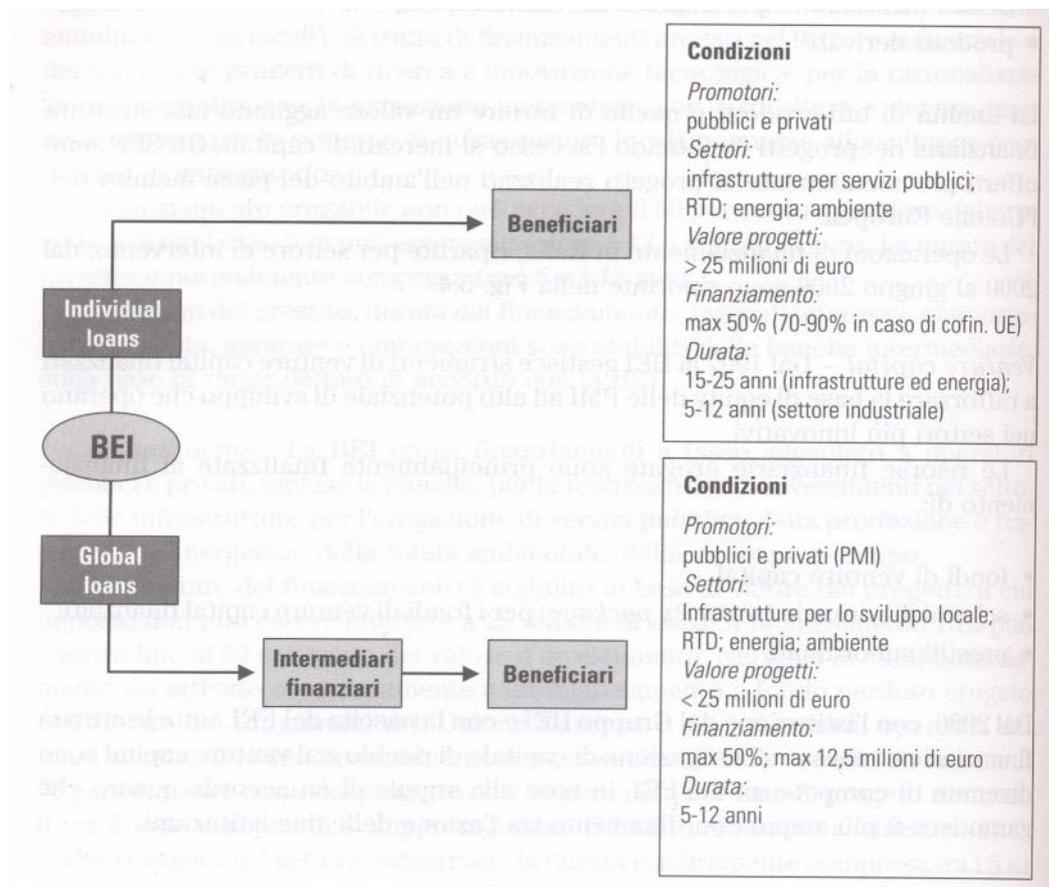
La finalità di tali prodotti è quella di fornire un valore aggiunto alla struttura finanziaria dei progetti facilitando l'accesso ai mercati di capitali.

Venture capital

Dal 1997 la BEI gestisce strumenti di venture capital finalizzati a rafforzare la base di equity delle PMI ad alto potenziale di sviluppo che operano nei settori più innovativi. Le risorse finanziarie erogate sono principalmente finalizzate al finanziamento di:

- fondi di venture capital;
- schemi di garanzie per i fondi di venture capital finanziati;
- prestiti subordinati.

Figura 1 – Schema di sintesi dei finanziamenti globali e individuali



FONTE: BORGONOV E., *Finanziamenti comunitari: approccio strategico, progettazione e gestione*, Egea, Milano, 2006.

3.5 IL CICLO DI PROGETTO ALLA BEI

Il processo di valutazione e selezione dei progetti per l'accesso agli individual loan è uno dei momenti fondamentali dell'attività di finanziamento della Banca.

Esso ha una triplice valenza⁸¹:

1. ridurre il rischio finanziario, ammettendo solo quei progetti che danno sufficienti garanzie di rimborso;
2. generare un effetto trainante rispetto alle altre istituzioni finanziarie, che possono essere così maggiormente stimolate all'investimento;
3. stimolare la diffusione di una cultura orientata alla valutazione ex ante, soprattutto tra le pubbliche amministrazioni e le piccole e medie imprese, non solo nell'ambito dei progetti di investimento ma, più generalmente, in tutte le dinamiche d'azienda.

Durante l'iter di valutazione, la BEI fornisce una vera e propria assistenza tecnica, al fine di supportare i richiedenti nella strutturazione

⁸¹ CAFAGGI F., VELLA F., *Finanziamento delle PMI: crescere innovando*, Cedam, Padova, 2008, p. 66.

di progetti capaci di superare i test funzionali all'erogazione del prestito e di generare i migliori impatti in termini di prospettive di sviluppo e di competitività.

La prima fase di valutazione è finalizzata a verificare l'eleggibilità del progetto, intesa come: compatibilità con gli orientamenti strategici della banca, dimensione economica, presenza di fonti finanziarie addizionali e idoneità del settore di investimento.

La prima fase si limita quindi a verificare che la richiesta di finanziamento sia in linea con le condizioni stabilite dalla banca per i vari strumenti di finanziamento offerti.

Sulla base di questo primo assessment la BEI può:

- suggerire ulteriori miglioramenti di ordine tecnico, economico e ambientale;
- indirizzare l'attenzione del promotore verso determinate procedure giuridiche o amministrative;
- richiedere modifiche alla richiesta di finanziamento avanzata.

In questa prima fase di assessment la banca, oltre a valutare l'eleggibilità del progetto, valuta anche il valore aggiunto generato dalla propria partecipazione finanziaria.

Verificati l'eleggibilità e il valore aggiunto, il progetto è ammesso alla seconda fase di valutazione, che consiste in una visita sul campo, che può prevedere il coinvolgimento di esperti al fine di garantire una miglior valutazione della bontà del progetto e della sua capacità di assicurare un determinato livello di cash flow in grado di rimborsare i finanziamenti concessi.

L'ultimo livello di valutazione si basa sui dati forniti dal richiedente, su quelli raccolti durante la site visit e su dati di benchmarking questi ultimi derivanti da una lunga e intensa attività di valutazione, prestito e monitoraggio dei progetti da parte della banca.

I suoi ambiti di analisi sono⁸²:

- analisi di mercato e settore, finalizzata a definire le dimensioni del mercato, a formulare scenari di evoluzione e a valutare la consistenza di eventuali accordi commerciali;
- analisi tecnica, finalizzata a valutare la bontà tecnica del progetto, i costi e gli eventuali rischi, tra cui quello tecnologico;

⁸² IMPERATORI G., *La finanza di un progetto: una tecnica, una cultura, una politica*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2003, p. 55.

- analisi gestionale, finalizzata a valutare la struttura organizzativa e gestionale e l'attendibilità delle misure dichiarate per attenuare i rischi gestionali;
- analisi ambientale, con particolare riferimento agli impatti generati e alla bontà delle misure definite per prevenire, ridurre o attenuare ogni effetto negativo;
- analisi della compatibilità con la normativa ambientale di riferimento;
- analisi di prezzi, tariffe e modalità di aggiornamento;
- analisi dei flussi finanziari e relativa analisi di sensibilità;
- analisi di bancabilità, finalizzata a verificare la capacità di rimborso del progetto dei prestiti erogati;
- analisi economica, finalizzata a valutare i costi e i benefici generati dal progetto;
- analisi dei rischi (politici, commerciali, finanziari).

CAPITOLO IV

IL CASO: I FINANZIAMENTI AGEVOLATI IN FRIULI

VENEZIA GIULIA

4.1 PREMESSA

La regione Friuli-Venezia Giulia, al fine di condurre le proprie politiche locali, prende in considerazione alcune linee guida.

Nello specifico:

- *Piano regionale di sviluppo*

Il Piano regionale di sviluppo contiene gli indirizzi della programmazione regionale definiti attraverso l'illustrazione del quadro economico finanziario di riferimento, degli indirizzi e degli obiettivi delle politiche d'intervento settoriale e delle proiezioni finanziarie delle scelte operate. Esso ha cadenza triennale, ma con aggiornamento annuale che ricostruisce la durata di un triennio. Viene approvato dal Consiglio regionale contestualmente alle leggi di bilancio.

- *Nota programmatica*

La nota programmatica contiene la verifica dell'attuazione del Piano regionale di sviluppo nell'anno precedente e la definizione delle linee per l'aggiornamento del Piano stesso nel triennio successivo.

Essa ha cadenza annuale. Viene approvata dalla Giunta regionale di norma entro il mese di giugno.

- *Relazione sulla ripartizione territoriale dei pagamenti regionali*

La relazione sulla ripartizione territoriale dei pagamenti regionali contiene l'analisi della spesa regionale riferita all'anno precedente, per area provinciale. Ha cadenza annuale. Costituisce appendice alla Nota programmatica.

- *Rapporto quinquennale di verifica*

Il rapporto quinquennale di verifica contiene lo stato di attuazione e gli effetti degli interventi previsti dai Piani di sviluppo nel corso di una legislatura. Viene predisposto nell'ultimo anno di ogni legislatura. Viene approvato dalla Giunta regionale.

4.2 SINTESI DELLA LEGISLAZIONE IN MATERIA ATTRAVERSO LE PRINCIPALI LEGGI REGIONALI

Legge Regionale del 28 aprile 1994, n. 5⁸³.

Art. 142 - Interventi nel settore dell'artigianato e della cooperazione

1. Beneficiari

- Imprese artigiane iscritte all'Albo, cooperative artigiane
- Società consortili e consorzi fra imprese artigiane anche in forma cooperativa.

Sono escluse le imprese e consorzi operanti nei settori dell'agricoltura, della pesca, dell'acquacoltura e dei trasporti.

2. Spese ammissibili

- Acquisto, costruzione e ammodernamento e ampliamento dei laboratori;
- Acquisto di macchinari, automezzi di servizio, attrezzature ed arredi direttamente funzionali all'attività esercitata;

⁸³ Legge regionale 28 aprile 1994, n. 5, “*Disposizioni per la formazione del Bilancio pluriennale ed annuale della Regione*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 29 aprile 1994, n. 024.

- Ricerca e sperimentazione tecnica e tecnologica, assistenza tecnica e consulenza per l'adozione di nuove tecniche gestionali e di produzione, realizzazione di impianti finalizzati al risparmio energetico, alla difesa dell'ambiente, alla sicurezza del lavoro e all'igiene, all'allestimento di procedure per il controllo qualitativo dei prodotti, la creazione di marchi di qualità, l'acquisto di brevetti e licenze concernenti nuove tecnologie di prodotti e processi produttivi;
- Interventi a sostegno delle esportazioni dei prodotti dell'impresa (spese di dimostrazione e pubblicità, spese per la costituzione di depositi e campionamenti, costi per l'istituzione di uffici, filiali di vendita e centri di assistenza e vendita all'estero, spese per impianti di cantiere);
- Consolidamento di debiti a breve termine in debiti a medio termine finalizzato al rafforzamento della struttura aziendale purché in assenza di specifiche situazioni aziendali non irrimediabilmente compromesse.

I beni mobili devono essere nuovi di fabbrica. Le spese concernenti macchinari usati possono essere ammesse a condizione che nella domanda sia allegata l'origine esatta del materiale e che il bene non abbia usufruito di contributi pubblici e il prezzo del materiale usato non sia superiore al suo valore di mercato e inferiore al costo di materiale simile

nuovo. Sono ammesse al finanziamento solo le spese documentate da fatture emesse in epoca successiva alla data della domanda. Ai sensi dell'art.3 della legge regionale 4/2001, sono ammissibili le spese sostenute per l'avvio dell'attività nei sei mesi antecedenti all'iscrizione all'Albo.

3. Agevolazioni

Fino al 100% della spesa ritenuta ammissibile, con un minimo di 10.000 euro ed un massimo di 100.000 euro. Il tasso di interesse a carico del beneficiario è pari al 65% del tasso di riferimento. Possono essere concessi finanziamenti della durata che varia da un minimo di 18 mesi ad un massimo di 5 anni. I contributi sono concessi secondo la regola "de minimis".

Legge Regionale 20 gennaio 1992, n. 2⁸⁴.

Incentivi per la penetrazione commerciale

1. Obiettivi

Lo scopo del Programma è la penetrazione commerciale o il consolidamento della presenza già acquisita in uno o più mercati.

⁸⁴ Legge regionale 20 gennaio 1992, n. 2, “*Disciplina della programmazione della politica industriale. Nuove norme e provvedimenti di modifica ed integrazione degli strumenti di intervento*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 20 gennaio 1992, n. 007.

2. Beneficiari

- Piccole e medie imprese industriali anche se collegate in forma di associazioni temporanea di imprese;
- Società consortili;
- Società miste operanti all'estero, nelle quali siano interessate imprese aventi stabile organizzazione nel territorio regionale, con una partecipazione non inferiore al 50%, tenuto conto anche dell'eventuale partecipazione della Finanziaria Friulia S.p.A.

3. Modo

Programmi pluriennali di penetrazione commerciale in paesi extracomunitari, intesi come complesso organico di iniziative promozionali, ossia un insieme coordinato di azioni, di opere da realizzare, e di interventi diretti e indiretti miranti allo stesso scopo.

4. Spese ammissibili

- Partecipazione a mostre, fiere e simili;
- cataloghi, opuscoli e altro materiale informativo;
- pubblicità concernente il programma; studi di mercato;
- studi finalizzati all'organizzazione di reti di vendita e assistenza all'Estero;

- personale dipendente, consulenti e collaboratori autonomi nei limiti dell'effettiva utilizzazione per lo svolgimento del programma ammesso (non più del 30% del programma);
- viaggi, missioni, soggiorni limitatamente alle spese alberghiere, di ristorazione, di trasporto. E' ammessa a contributo una quota forfettaria di spese generali pari al 10% del totale dei costi del programma.

5. Agevolazioni

Piccola o media impresa: contributi in conto capitale, fino a una percentuale massima di copertura massima pari al 15%. Società consortili o miste e associazioni temporanee: fino al 30% delle spese ammesse. Importo massimo concedibile: Lire 300 milioni. Può essere corrisposta un'anticipazione pari al 60% del contributo spettante.

Legge Regionale 16 gennaio 2002, n. 12⁸⁵.

Art. 56 (comma 1 - lettera c) - *Contributi alle imprese artigiane per partecipazioni a mostre e fiere*

1. Obiettivi

⁸⁵ Legge regionale 16 gennaio 2002, n. 2, “*Disciplina organica del turismo*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 18 gennaio 2002, n. 001.

Agevolare la partecipazione a mostre, fiere, esposizioni e manifestazioni commerciali nazionali ed estere

2. Beneficiari

- Imprese artigiane
- Consorzi e società consortili, anche in forma cooperativa costituiti fra imprese artigiane

3. Spese ammissibili

- tassa di iscrizione;
- affitto superficie espositiva, anche pre-allestita;
- allestimento della superficie espositiva (noleggio delle strutture espositive, delle attrezzature ed arredi, realizzazione degli impianti, trasporti e montaggi/smontaggi)

4. Agevolazioni

L'intensità del contributo (erogato secondo la formula del "De Minimis") è pari al 50% delle spese ammissibili al netto dell'I.v.a. ed entro i seguenti limiti:

- Per le iniziative che si svolgono sul territorio regionale Importo Max del contributo pari a 3.000 euro; Importo minimo della spesa ammissibile pari a 1.000 euro

- Per le iniziative che si svolgono al di fuori del territorio regionale
Importo Max del contributo pari a 10.000 euro; Importo minimo della
spesa ammissibile pari a 1.000 euro

Il contributo è concesso entro 90 giorni dal ricevimento della domanda,
nei limiti delle risorse disponibili. I contributi previsti dal presente
Regolamento non sono cumulabili con altri benefici concessi per le
medesime spese da altre amministrazioni pubbliche.

Legge Regionale del 9 novembre 1998, n. 13⁸⁶.

*Art. 106 - Fondo speciale di rotazione a favore delle imprese
commerciali, turistiche e di servizio*

1. Beneficiari

Piccole e medie imprese operanti nel settore del commercio, turismo e
dei servizi

2. Spese ammissibili

Sono ammesse le seguenti spese:

⁸⁶ Legge regionale 9 novembre 1998, n. 13, “*Disposizioni in materia di ambiente, territorio, attività economiche e produttive, sanità e assistenza sociale, istruzione e cultura, pubblico impiego, patrimonio immobiliare pubblico, società finanziarie regionali, interventi a supporto dell’Iniziativa Centro Europea, trattamento dei dati personali e ricostruzione delle zone terremotate*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 10 novembre 1998, n. 0017.

- acquisto, ampliamento, costruzione e ristrutturazione di immobili da destinare all'attività dell'impresa;
- acquisto e sistemazione di aree;
- acquisto di impianti, macchinari e attrezzature;
- arredamento dei locali;
- acquisto di automezzi per il trasporto delle merci;
- riscatto di operazioni di leasing mobiliare o immobiliare.

Vengono finanziate le spese sostenute dopo la presentazione della domanda di contributo.

3. Agevolazioni

Finanziamenti, pari all'80% delle spese ritenute ammissibili, della durata che varia dai 5 ai 10 anni a seconda dell'investimento da realizzare.

Il tasso di interesse a carico del beneficiario è pari al 50% del tasso di riferimento vigente all'atto della stipula del contratto, detto tasso può diminuire fino al 40% nel caso le società beneficiarie siano ubicate nelle zone montane. L'importo del finanziamento non può essere inferiore a 100 milioni e non può superare i 2 miliardi di lire.

Legge Regionale del 22 luglio 1996, n. 25⁸⁷.

Art. 17 - Investimenti operatori agrituristici

1. Beneficiari

Operatori agrituristici, le Province, le Comunità montane e i Comuni.

2. Spese ammissibili

- restauro, l'ampliamento e la ristrutturazione degli immobili da destinare all'attività agrituristica;
- arredamento dei locali;
- realizzazione di impianti e di attrezzature;
- mantenimento e la salvaguardia dell'ambiente;
- interventi finalizzati all'abbattimento delle barriere architettoniche;
- allestimento di aree attrezzate per la sosta dei campeggiatori;
- realizzazione e la trasformazione di locali e impianti per la lavorazione di prodotti aziendali da destinare all'attività agrituristica.

3. Agevolazioni

Alle Province, alle Comunità montane e ai Comuni vengono concessi contributi per la realizzazione e il miglioramento di servizi e

⁸⁷ Legge regionale 22 luglio 1996, n. 25, “*Disciplina dell'agriturismo*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 26 luglio 1996, n. 018.

infrastrutture per lo sviluppo dell'agriturismo. Contributi in conto capitale nella misura che va dal 15% al 90% a seconda dell'investimento realizzato e dell'ubicazione del beneficiario. Agli operatori agrituristici può essere concesso, in alternativa ai contributi in conto capitale, equivalenti contributi decennali in conto interessi, su mutui da stipulare. In ogni caso l'entità dei contributi rientrerà nel regime comunitario de minimis, per il quale non possono essere concessi contributi per un ammontare superiore ai 100 mila Euro.

Legge Regionale del 22 luglio 1996, n. 26.

Capo 1 - Investimenti di PMI industriali

1. Obiettivi

Sostenere gli investimenti industriali in Regione

2. Beneficiari

- Imprese che esercitano in via esclusiva o principale attività industriale
- Imprese di servizio alla produzione, costituite in forma di società, la cui attività rientra in una delle tipologie indicate dal DGR n.1758 del 13/06/1997 (fornitura software e consulenza informatica, servizi di telematica, robotica, eidomatica; ricerca applicata; certificazione bilanci; servizi di ingegneria integrata; collaudi e analisi tecniche; pulizia e

disinfestazione; attività di imballaggio e confezionamento; smaltimento rifiuti; servizi di lavanderia)

3. Spese ammissibili

Per le imprese industriali:

- acquisto di immobili, macchinari, impianti ed attrezzature destinate alla produzione, al settore amministrativo, alla movimentazione dei prodotti compresi automezzi ad uso industriale;
- programmi informatici;
- interventi finalizzati al miglioramento delle condizioni ambientali anche all'interno dei luoghi di lavoro;
- spese per servizi resi da professionisti o società specializzate relative a studi di fattibilità e progettazione nonché quelli derivanti da prestazioni e consulenze finalizzate alla realizzazione degli interventi stessi e all'avvio degli impianti e macchinari oggetto dell'iniziativa;
- acquisto di brevetti o diritti di utilizzazione degli stessi; spese per scorte per il primo ciclo produttivo nel limite massimo del 20% degli investimenti fissi.

Per le imprese fornitrici di servizi:

- acquisto di macchinari, impianti e attrezzature varie, compresi quelli necessari all'attività amministrativo-contabile dell'impresa;
- programmi informatici commisurabili alle esigenze produttive e gestionali dell'impresa.

4. Agevolazioni

Finanziamento agevolato pari al 90% dei programmi ammessi per le piccole imprese; 80% per le medie e 70% per grandi. Non sono finanziabili investimenti al valore netto di IVA inferiori a 206.583 euro. Attraverso l'acquisto di obbligazioni, la regione intende assicurare alla banca e a Friulia-Lis Spa disponibilità finanziarie agevolate da utilizzare nell'attivazione di operazioni creditizie e operazioni di locazione finanziaria di durata massima quinquennale. Tali operazioni saranno concesse alle imprese a un tasso d'interesse che terrà conto sia della provvista di provenienza regionale, concessa a un tasso che non potrà essere superiore ai 3 punti, sia della provvista della banca stessa, che sarà regolata a tassi di mercato.

Legge Regionale del 23 luglio 1984, n. 30⁸⁸.

Capo VIII - *Spese per la ricerca e lo sviluppo*

1. Obiettivi

Promozione industriale in settori tecnologicamente avanzati e ad alto o qualificato impiego di lavoro.

2. Beneficiari

- Imprese industriali e loro consorzi;
- consorzi fra imprese industriali ed enti pubblici di ricerca;
- centri e società di ricerca industriale con personalità giuridica autonoma.

Possono presentare domanda anche le imprese appartenenti alla classificazione Istat 73.10 (ricerca e sviluppo sperimentale nel campo delle scienze naturali e dell'ingegneria).

3. Modo

Realizzazione, ampliamento, funzionamento nel periodo iniziale di sviluppo, di laboratori di ricerca. Realizzazione di progetti di ricerca e sviluppo, destinati ad introdurre rilevanti avanzamenti tecnologici, con

⁸⁸ Legge regionale 23 luglio 1984, n. 30, “*Interventi straordinari finalizzati alla ripresa economica nel territorio della regione Friuli-Venezia Giulia*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* 23 luglio 1984, n. 065.

caratteristiche di originalità, finalizzati a nuovi prodotti o processi produttivi o alla modificazione innovativa di prodotti o processi produttivi esistenti.

4. Spese ammissibili

- Costo del personale di ricerca;
- spese generali di ricerca (in misura non superiore al 20% dell'ammontare dei costi per il personale);
- prestazioni interne e di terzi;
- viaggi e missioni; attrezzature, apparecchiature e strumentazioni di nuovo acquisto;
- materiali;
- brevetti e diritti di utilizzazione per PMI.

Le spese sono ammissibili dalla data di presentazione della domanda.

5. Agevolazioni

Contributi in conto capitale fino alla misura massima del 50 % della spesa necessaria per la realizzazione di progetti di ricerca industriale e fino al 25% per le attività di sviluppo precompetitivo destinati ad introdurre rilevanti avanzamenti tecnologici finalizzati a nuovi prodotti o processi produttivi o alle modifiche innovative di prodotti o processi

produttivi; Contributi in conto capitale fino al 50% per progetti di ricerca e 25% per sviluppo precompetitivo che prevedono l'impianto, l'ampliamento e/o il funzionamento nel periodo iniziale di laboratori di ricerca aventi come obiettivo la promozione industriale in settori tecnologicamente avanzati e ad alto o qualificato impiego di lavoro.

Tali contributi sono elevati di 10 punti percentuali se i progetti sono realizzati in collaborazione con Università o Istituzioni pubbliche di ricerca e di istruzione superiore nazionali e internazionali, così come quelli realizzati da laboratori di imprese insediati in un'area che operino in regime di convenzione con il Consorzio per l'Area di Ricerca di Trieste.

Per i progetti presentati da PMI la misura massima è elevata di 10 punti percentuali.

Per progetti realizzati in zone ammesse a beneficiare di aiuti a finalità regionale la misura massima di 5 punti percentuali.

L'amministrazione è autorizzata a concedere un contributo nella misura massima del 50% delle spese sostenute da PMI per l'affidamento dello studio di fattibilità e la predisposizione di progetti di ricerca da presentare all'UE per agevolazione alla R&S.

Legge Regionale del 26 agosto 1996, n. 36⁸⁹.

Art. 2 - Investimenti nel settore commercio, turismo e servizi

1. Beneficiari

Imprese che svolgono attività nel settore del commercio, del turismo e dei servizi iscritte nel Registro delle imprese.

2. Modo

Tasso fisso pari al 35% del tasso di riferimento previsto per le operazioni di credito al commercio di durata superiore ai 18 mesi. La misura del tasso non può comunque essere inferiore al 2% su base annua.

3. Spese ammissibili

Iniziative concernenti:

- Acquisizione, costruzione, rinnovo, trasformazione, ampliamento di immobili adibiti o da adibire all'attività d'impresa, ivi compresa l'acquisizione dell'area, le opere murarie e gli impianti tecnologici necessari all'adattamento degli immobili stessi;

⁸⁹ Legge regionale 26 agosto 1996, n. 36, “*Finanziamenti per agevolare l'accesso al credito di imprese commerciali e del terziario, rapporti convenzionali con le banche, modificazioni a leggi agevolative nel settore del commercio, soppressione del Capo I della legge regionale 24 maggio 1988, n. 36*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 27 agosto 1996, n. 022.

- Realizzazione di parcheggi anche mediante l'acquisto di immobili a servizio delle strutture ricettive;
- Acquisto di macchine, attrezzature, macchine per ufficio e arredi necessari per l'esercizio dell'attività d'impresa;
- Costruzione, ammodernamento, ampliamento di strutture e impianti necessari per la nautica da diporto;
- Costruzione, trasformazione, prolungamento e ammodernamento di impianti funiviari e delle relative pertinenze nonché delle piste di discesa alle quali gli impianti stessi sono asserviti;
- Realizzazione, ampliamento e ammodernamento di impianti e opere inerenti l'attività turistica;
- L'acquisto anche della sola licenza d'uso, di software per la gestione dell'impresa.

I beni mobili finanziati devono essere nuovi di fabbrica. Sono ammessi anche investimenti relativi a beni immobili non di proprietà ma posseduti dall'impresa richiedente in base ad un contratto di locazione o comodato.

4. Agevolazioni

Contributo in conto interessi per assicurare una copertura massima del 75% del programma di investimento ritenuto ammissibile. Le operazioni

di finanziamento devono avere durata non inferiore a cinque anni e non superiore a dieci anni. L'importo minimo dei finanziamenti è pari a 50.000 € e quello massimo di 2.000.000 €

Il contributo non è cumulabile con altre agevolazioni per gli stessi importi ritenuti ammissibili.

Art. 6 - Contributi de minimis per le imprese del settore commercio, turismo e servizi

1. Beneficiari

Imprese del settore commercio, turismo e servizi.

2. Modo

Tasso fisso pari al 50% del tasso di riferimento fissato per le operazioni di credito al commercio di durata superiore ai 18 mesi.

3. Spese ammissibili

Beni strumentali:

- ammodernamento degli immobili e degli impianti ivi compreso il loro ampliamento;
- acquisto di beni mobili quali automezzi, macchine per la movimentazione delle merci, attrezzature, macchine d'ufficio ed arredi;
- acquisto della sola licenza d'uso, di software per la gestione d'impresa.

Interventi per il potenziamento della struttura aziendali quali:

- miglioramento della qualità dei servizi (HACCP, ISO 9000 e VISION 2000);
- interventi di dimostrazione e pubblicità;
- costituzione di scorte e campionamenti (fino al 20% dell'iniziativa complessiva ammessa);
- assistenza tecnica e consulenza per l'adozione di nuove tecniche gestionali;
- rafforzamento della struttura finanziaria aziendale tramite il consolidamento di debiti a breve in debiti a lungo.

I beni mobili devono essere nuovi di fabbrica. L'acquisto di automezzi di servizi è ammissibile se trattasi di autocarri per il trasporto delle merci.

4. Agevolazioni

Contributo in conto interessi in misura massima del 75% del programma di investimento ammesso. L'ammontare minimo richiesto è di 10.000 € e quello massimo di 100.000 €

I beni oggetto dell'intervento finanziario non possono essere distolti dall'originaria destinazione né alienati, ceduti in affitto o in comodato per tutta la durata del finanziamento. Il soggetto beneficiario ha altresì

l'obbligo di mantenere la destinazione dei beni immobili per la durata di almeno 5 anni dalla concessione del finanziamento.

4.3 LA LEGGE 11/2009 E LA LEGGE 29/2010

La legge regionale 11/2009⁹⁰ consente di riattivare, per ulteriori tipologie di iniziative, l'operatività dei finanziamenti agevolati a favore delle PMI industriali.

1. Iniziative finanziabili

Attraverso la modifica del regolamento di attuazione sono finanziabili:

a) le spese risultanti dalle seguenti voci del conto economico (art.

2425 codice civile):

1) costi per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci (voce

B. 6);

2) costi per servizi (voce B. 7);

3) costi per il personale (voce B. 9 lettera a) salari e stipendi;

lettera b) oneri sociali);

4) interessi ed altri oneri finanziari (voce C. 17);

⁹⁰ Legge regionale 4 giugno 2009, n. 11, “*Misure urgenti in materia di sviluppo economico regionale, sostegno al reddito dei lavoratori e delle famiglie, accelerazione dei lavori pubblici*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 10 giugno 2009, n. 23.

- b) le operazioni di consolidamento finanziario di piccole e medie imprese interessate dagli effetti di processi di crisi o di ristrutturazione aziendale e limitatamente alla situazione debitoria da questi originata;
- c) le operazioni di consolidamento finanziario che siano coordinate con programmi di ristrutturazione produttiva e/o con operazioni di ricapitalizzazione.

2. Regime di aiuto comunitario

I finanziamenti possono essere concessi alle condizioni previste dalla Commissione europea per gli aiuti "de minimis", ovvero in alternativa alle condizioni previste per gli aiuti di cui alla Comunicazione della Commissione europea del 17 dicembre 2008, ai sensi del decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 3 giugno 2009, quali aiuti sotto forma di tasso d'interesse agevolato o quali aiuti di importo limitato. Alle imprese entrate in difficoltà successivamente al 30 giugno 2008 possono essere concessi finanziamenti solo ai sensi della Comunicazione della Commissione europea del 17 dicembre 2008, purché la situazione delle imprese non risulti irrimediabilmente compromessa in base al piano industriale presentato dalle stesse.

3. Ammontare e durata del finanziamento

L'ammontare dei finanziamenti a tasso agevolato non è inferiore a 50.000 euro e non può superare complessivamente l'importo di 300.000 euro per impresa.

La durata del finanziamento è compresa tra 18 e 36 mesi con tassi agevolati differenziati per i vari regimi di aiuto.

4. Presentazione delle domande

Le domande vanno redatte utilizzando la specifica modulistica e presentate al Mediocredito del Friuli Venezia Giulia Spa

Anche la legge 29/2010 è attiva, che prevede i contributi per le PMI commerciali, turistiche e di servizio.

1. Iniziative ammissibili

La domanda potrà riguardare esclusivamente una delle seguenti tipologie:

- a) commercio elettronico
- b) certificazione di qualità
- c) acquisto di beni mobili
- d) introduzione di sistemi di sicurezza

d-*bis*) ammodernamento e adeguamento di immobili aziendali alle vigenti normative in materia di sicurezza.

Gli interventi ammessi dovranno essere realizzati entro sei mesi dalla data di comunicazione dell'avvenuta concessione del contributo.

4.4 LA POSSIBILITÀ DI SOSPENDERE IL PAGAMENTO DEI FINANZIAMENTI PER LE PMI FRIULANE

Ci sono varie tipologie di finanziamenti agevolati regionali per i quali le piccole e medie imprese friulane di tutti i settori produttivi possono chiedere la sospensione per un anno del pagamento della quota capitale. Infatti, la giunta regionale ha approvato, su proposta del vicepresidente Ciriani, la delibera contenente i finanziamenti che possono godere, in funzione anticrisi, della sospensione della quota capitale dei finanziamenti concessi.

Le piccole e medie imprese dei settori produttivi che, in passato, hanno ottenuto finanziamenti con agevolazione della Regione erogati attraverso gli istituti finanziari possono, dunque, chiedere la sospensione del pagamento per un anno delle quote capitale delle rate. Tale domanda deve essere direttamente inviata alla banca che ha erogato il mutuo. Inoltre, può essere inoltrata per le rate in scadenza e per quelle già scadute e non pagate o parzialmente non pagate da meno di 180 giorni. In pratica, si tratta di un importante aiuto per le aziende che si trovano in difficoltà, soprattutto per quelle che non riescono a recuperare liquidità.

Pertanto, quelle imprese che hanno avuto accesso ai fondi per investire sul proprio sviluppo e si sono viste mutare il contesto economico in cui operano, a causa della recente crisi economico/finanziaria, non sono lasciate sole.

Sono numerosi i finanziamenti il cui rientro può essere sospeso e riguardano tutti i settori produttivi, dai finanziamenti agevolati all'artigianato concessi tramite Mediocredito a quelli concessi dai Confidi e ai finanziamenti ottenuti tramite Obiettivo 2.

Inoltre, nel provvedimento è anche compresa la possibilità di sospendere il pagamento dei finanziamenti che godono delle agevolazioni della legge Sabatini, con cui sono incentivati l'acquisto o la locazione finanziaria di macchine utensili.

Tale provvedimento applica sul territorio del Friuli l'avviso comune per la sospensione dei debiti delle PMI verso il sistema creditizio, stipulato dal ministero dell'Economia e delle finanze, dall'Associazione bancaria italiana (Abi) e dalle associazioni di rappresentanza delle imprese.

4.5 IL CASO FRIULIA

Friulia è la finanziaria di investimento e di sviluppo della Regione Autonoma Friuli-Venezia Giulia e, a partire dal 2005, è anche la *Holding* di Partecipazioni regionali.

Friulia è all'avanguardia nel panorama nazionale ed è partner attivo per le imprese e per l'economia di tutta la Regione.

Il capitale sociale di Friulia è di 278 milioni e i mezzi propri complessivi ammontano a oltre 800 milioni.

Friulia svolge un triplice ruolo:

1. finanziaria di investimento,
2. agenzia di sviluppo e
3. capogruppo della holding di partecipazioni in società di interesse regionale precedentemente controllate direttamente dalla regione Friuli-Venezia Giulia.

Il compito più importante al quale Friulia assolve è quello di sostenere le nuove idee, valore competitivo ineguagliabile per allargare le prospettive di sviluppo delle imprese e del territori.

In qualità di finanziaria di investimento, Friulia assume partecipazioni di minoranza nel capitale di rischio di imprese regionali, garantisce assistenza e consulenza alle partecipate.

L'attività di investimento di Friulia riguarda tutto il ciclo di vita, dallo start-up⁹¹ al consolidamento, alle operazioni di MBI⁹²/MBO⁹³ e ai progetti di internazionalizzazione.

Nel portafoglio Friulia sono presenti società regionali di diversi settori, da quelli più tradizionali alle nuove tecnologie, dal manifatturiero alla distribuzione organizzata, dal terziario avanzato al turistico-alberghiero.

⁹¹ È una definizione entrata nel dizionario finanziario italiano ai tempi della bolla di Internet, ed indica una nuova iniziativa imprenditoriale nella sua fase iniziale di sviluppo. *Start up* (partenza, avvio) è diventato in Italia sinonimo (improprio) di matricola nel gergo di Borsa. Le aziende start up sono il terreno di caccia degli investitori in *private equity* (negli Usa sono "*private equity*" le azioni private, non quotate, per distinguerle da quelle *public*, pubbliche, cioè quotate in Borsa). Per definizione, le *start up* "partono", ma non tutte arrivano al successo. Per salire al gradino di matricole di Borsa (o IPO, *initial public offerings*) devono essere ammesse in un circuito di Borsa ufficiale (come il Nasdaq, che negli Usa è il più noto approdo delle *start up*, o come il TechStar italiano).

⁹² *Management Buy-In*: Acquisizione di una azienda ad opera di un gruppo di manager esterni rispetto all'azienda stessa attuata attraverso l'indebitamento (*leveraged buy-out*); può verificarsi quando viene a mancare la guida dell'impresa per disaffezione o per problemi di capacità professionale o di successione.

⁹³ *Management Buy-Out*: Acquisizione dall'interno. L'acquisizione del controllo di maggioranza o della totalità del capitale di un'impresa da parte dei suoi dirigenti, che provvedono successivamente a gestirla in proprio. Il capitale necessario per l'operazione viene preso in prestito dando come garanzia le attività dell'impresa.

Come agenzia di sviluppo, Friulia funge da braccio operativo della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia per la crescita del sistema delle imprese regionali.

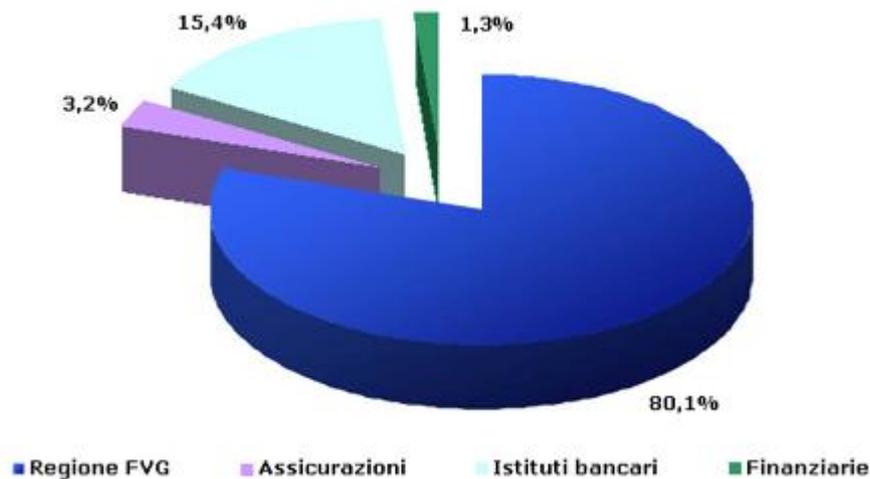
Friulia svolge inoltre una attività di supporto ad enti ed amministrazioni locali in progetti di sviluppo del territorio e *di project financing*⁹⁴, gestisce fondi ed è soggetto attuatore di programmi comunitari e regionali.

⁹⁴ Il *Project Financing* è una linea operativa importante per Friulia e come tale indicata nei documenti programmatici regionali. È una metodologia di finanziamento di opere pubbliche nelle quali si possa svolgere un'attività economica d'impresa i cui flussi di cassa debbono consentire ai privati gestori di rientrare dei finanziamenti contratti per la costruzione dell'opera stessa, oltre che produrre sufficiente profittabilità. Il tutto sotto un rapporto giuridico di "concessione di costruzione e gestione". Con il *Project Financing* si possono risolvere molti problemi regionali di infrastrutture (logistica, impianti di produzione di energia, strutture turistico-sportive, strutture di sosta nei centri urbani, servizi sanitari, etc.). In un'operazione di *Project Financing*, le forme di intervento di Friulia sono plurime e con caratteristiche diverse. Precisamente:

- **Consulenza:** preventiva, asseverazione del Piano economico Finanziario, nella fase di pre-aggiudicazione (contatti con l'ente concedente, etc.), *arranger* finanziario
- **Partecipazione al capitale** della società di progetto (di minoranza) e finanziamenti preferibilmente in pool oltre a poter agire come *arranger* finanziario del progetto intero.

Si è studiata una forma di intervento che risponda alle caratteristiche del *Project Financing* diversa da quella impostata nelle consuete operazioni di Friulia. Infatti, il *Project Financing* ha una tempistica di avviamento del servizio che si va a gestire nell'opera realizzata di medio-lungo termine e, nella struttura dell'operazione, assume importanza decisiva la durata del debito. In ragione di ciò, per partecipazioni e finanziamenti viene adottata una tempistica più lunga nel rientro del capitale di rischio ed un rientro del finanziamento allineato alle scadenze dei partecipanti al pool.

La sua compagine azionaria vede la presenza della Regione Autonoma Friuli Venezia Giulia con il 80,10% mentre il 19,90% è detenuto da istituti bancari locali e nazionali ed assicurazioni.



Friulia Holding⁹⁵

Sulla scorta delle linee strategiche tracciate nel 2005 dall'azionista di maggioranza, Friulia ha acquisito nel corso dell'esercizio 2005/2006 il controllo delle altre società partecipate direttamente dalla Regione creando un unico gruppo (*Friulia holding*) con l'obiettivo di:

- valorizzare e razionalizzare l'intero portafoglio;
- di specializzare le singole aziende per area e funzione;

⁹⁵ Società finanziaria che non produce direttamente beni e servizi, ma possiede partecipazioni azionarie in altre imprese in misura tale da controllarne l'attività per realizzare guadagni.

- di fare sistema rafforzando la presenza e l'attività sul territorio con strumenti tra loro coordinati.

Il gruppo comprende società che operano in vari settori (finanziario, trasporti, turismo, servizi di supporto all'internazionalizzazione, servizi bancari, ecc.) e che hanno in comune l'obiettivo di favorire lo sviluppo economico del territorio regionale.

Vantaggi per le imprese

Far parte del gruppo Friulia consente:

- di accrescere l'efficacia nel perseguimento degli obiettivi aziendali e nell'attuazione dei propri piani di sviluppo e l'efficienza nella ottimizzazione dei costi operando in una logica di sviluppo industriale di Gruppo;

- di operare secondo un modello di imprenditorialità di rete;

- di sviluppare sinergie operative tra le società attraverso il processo di valorizzazione delle partecipazioni;

- di avvalersi del *network* territoriale e del *market place* per facilitare le opportunità di *business*.

Tutto ciò può avvenire utilizzando coordinamento integrato delle strategie di sviluppo nelle principali aree di attività per sfruttare al

meglio il potenziale economico e la nascita di iniziative di collaborazione commerciale e industriale.

La “Mission”

Friulia ha sempre lavorato al fianco delle aziende della Regione, accompagnandole nella crescita e nello sviluppo. Per molte realtà industriali Friulia è stata il *partner* che le ha tenute a battesimo per poi, in molti casi, accompagnarle fino alla quotazione in borsa.

Concretamente la Finanziaria regionale ha realizzato dalla sua fondazione, nel 1967, ad oggi 1500 interventi in oltre 700 aziende, proponendosi sempre come motore per lo sviluppo e l'innovazione. Come investitore, Friulia ha lavorato per sostenere la capacità finanziaria delle aziende partecipate, favorendo gli investimenti per la loro crescita. L'azione di Friulia si è sempre connotata come quella di un consulente che lavora per individuare le migliori opportunità per l'impresa. Per questo la Finanziaria della regione Friuli Venezia Giulia offre la propria collaborazione ponendosi, a seconda delle esigenze, come analista per valutare i piani industriali e i modelli di sviluppo o *partner* finanziario che si muove seguendo le logiche del mercato.

I fondi di dotazione ai quali attinge Friulia sono quelli definiti nei primi anni 80 senza successive aggiunte, per questo motivo l'impegno è stato quello di investirli ma con ragionevoli e soprattutto sostenibili livelli di rischio e remunerazione, ottenendo risultati in termini di "perdite su crediti e sofferenze" molto inferiori a quelle del sistema finanziario nazionale che negli ultimi anni si sono posizionate a ca. 1/3 di quelle del sistema bancario nazionale.

A dotazione fissa di capitale da far "ruotare", Friulia ha cercato di modulare il suo intervento ed i suoi prodotti sulle esigenze del contesto economico-industriale regionale, adottando un modello peculiare. Il presupposto è una finanza partecipativa e non invasiva offerta a condizioni vantaggiose ma esigente sul rispetto degli accordi e sulla finalizzazione pratica degli obiettivi. Friulia assume in quest'ottica il ruolo di "agenzia di sviluppo" che da una parte funge da interfaccia tra l'impresa e le amministrazioni locali e dall'altra sia un "socio attivo" nello stimolare nell'azienda partecipata attenzioni e risorse da dedicare ai processi di aggregazione, internazionalizzazione, modifica del perimetro operativo.

Come opera

Prodotti e servizi

Friulia investe unicamente in società di capitali esistenti o da costituirsi, con organizzazione operativa nel Friuli Venezia Giulia o in imprese localizzate al di fuori di questa regione purché tali interventi favoriscano lo sviluppo di iniziative economiche nel territorio regionale. L'azienda deve avere un progetto industriale ben definito con relativo *business plan* e come scopo la generazione di valore in tutti i suoi aspetti, l'innovazione tecnologica e lo sviluppo industriale.

Friulia ha messo a punto diverse modalità d'investimento che sono utilizzabili nelle differenti fasi della vita di un'azienda, tra queste le attività di start-up, i capitali per lo sviluppo, gli interventi a sostegno del cambio generazionale, il supporto ai progetti d'internazionalizzazione e i progetti di concentrazione fra più aziende. Sin dal 1967, dal terremoto del 1976, alle crisi economiche da ciclo congiunturale e le crisi di distretto, fino ai i casi di riconversioni industriali o "*turnaround*" complesse in termini economici ed umani Friulia è sempre stata in prima fila proponendosi come:

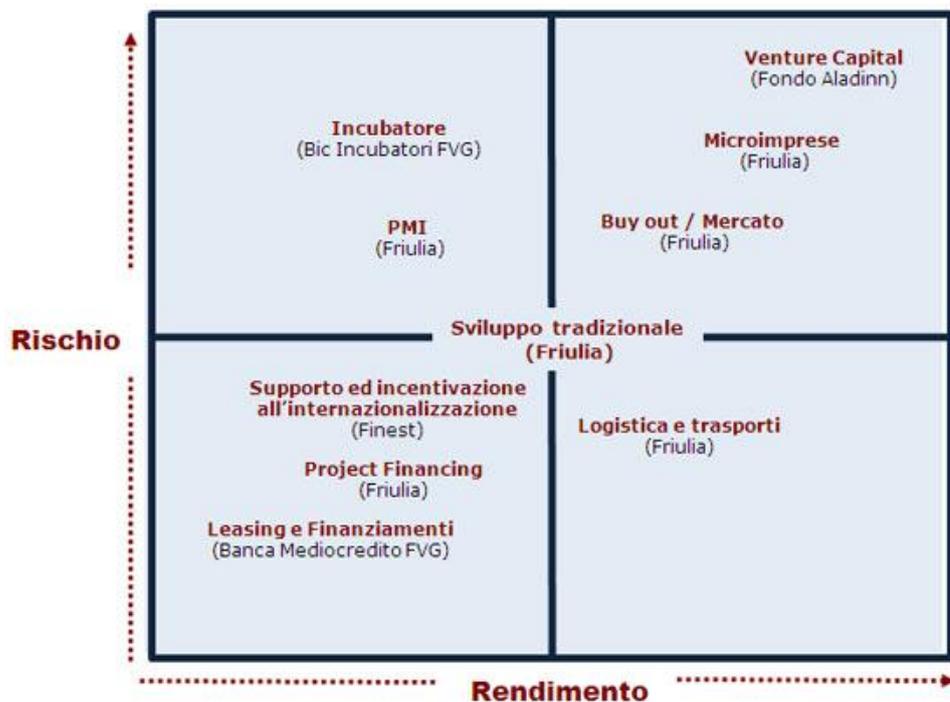
-) motore di sviluppo e di innovazione;

- J investitore che rafforza i mezzi finanziari dell'azienda partecipata e finanzia i piani di crescita;
- J consulente dell'azienda per elevarne il prestigio ed il merito creditizio e sostenerla nelle scelte strategiche e di investimento;
- J analista per valutare i piani industriali ed il suo modello di sviluppo;
- J partner finanziario che agisce secondo le logiche di mercato.

Oggi il portafoglio prodotti di Friulia è così articolato:

<i>Attività</i>	<i>Taglio INV</i>	<i>Target</i>
Microimprese	Fino a €250.000	Piccole aziende ed iniziative in fasi iniziali (seed, start-up, early stage)
Sviluppo	Da €250.000 a €5.000.000	PMI già attive nel mercato ed in fase di crescita
Piano PMI	Da €250.000 a €2.000.000	Fatturato fino a €10 Mil.
Investimenti a mercato	Fino a €12.000.000	PMI e aziende più grandi con solida presenza sul mercato; Processi di Merger & Acquisition (MBO, MBI); Replacement capital, successione familiare ed imprenditoriale; Preparazione alla quotazione in Borsa ed al trade sale.
Logistica e Trasporti	Fino a €5.000.000 Fino a €12.000.000	Imprese logistiche Progetti infrastrutturali
Project financing	In relazione al progetto e all'apporto dei privati	Progetti infrastrutturali
Convenzioni Finanziamenti PMI con Banche	Fino a €250.000 per singola azienda per un totale di € 5.000.000	PMI già attive
Venture Capitale Fondo AladInn	Da €250.000 a €3.000.000	Early stage e sviluppo

Figura 1 - *Caratteristiche degli strumenti a disposizione delle imprese*



Convenzione Confindustria FVG-Friulia

Friulia e Confindustria FVG hanno siglato un accordo di collaborazione per sostenere i programmi di sviluppo delle PMI regionali interessate a richiedere un intervento della Finanziaria Regionale.

Friulia mette a disposizione del sistema Confindustria Friuli Venezia Giulia gli strumenti di intervento finanziario più appropriati, conformandoli alle caratteristiche dei diversi programmi di sviluppo delle aziende al fine di assicurarne la realizzabilità.

La Finanziaria ha organizzato al proprio interno una struttura dedicata alla gestione della Convenzione con la funzione di orientamento ed assistenza alle imprese ed ha predisposto una modulistica standard al fine di agevolare la predisposizione della documentazione relativa alla domanda di intervento che le interessate potranno presentare a Friulia.

Imprese beneficiarie e operazioni di intervento

Sono ammesse alle operazioni di cui alla Convenzione le piccole e medie imprese costituite o da costituirsi nella forma di società di capitali, regolarmente iscritte alle Associazioni territoriali di Confindustria ed operanti nei settori eleggibili agli interventi di Friulia; le imprese beneficiarie devono presentare una situazione economica e finanziaria che assicuri la continuità aziendale ancorché possano presentare difficoltà finanziarie.

Sono comprese le diverse modalità di intervento che rientrano nella operatività di Friulia, dagli interventi in partecipazione alle operazioni di finanziamento subordinatamente alla partecipazione in capitale.

Procedura per la predisposizione della modulistica relativa alla domanda di intervento

La procedura prevede due fasi di attività:

1. All'azienda che contatterà l'Associazione Industriali territoriale di riferimento verrà consegnata una Scheda di Primo Contatto; la Scheda, compilata in tutte le sue sezioni, ivi inclusi gli allegati, deve essere trasmessa Friulia, all'indirizzo sotto riportato, al fine di permettere agli uffici di prendere contatto diretto con le aziende e supportarle nella predisposizione della documentazione a completamento della domanda (*Check List* e Riclassifica standard).
2. L'azienda è tenuta a fornire tutte le informazioni indicate nella *Check List* Friulia contrassegnate con il numero "1", e la Riclassifica Standard (il file contiene il foglio di lavoro "Istruzioni per la compilazione"); si raccomanda di compilare quest'ultimo file utilizzando gli stessi criteri di riclassifica sia per la parte storica (ultimi 3 esercizi) che per la parte previsionale (piano a 3 anni).

Solo a seguito della verifica del completamento della documentazione sopra indicata, che dovrà essere trasmessa a Friulia, inizierà la fase di istruttoria, secondo la tempistica prevista dalla Convenzione Confindustria – Friulia.

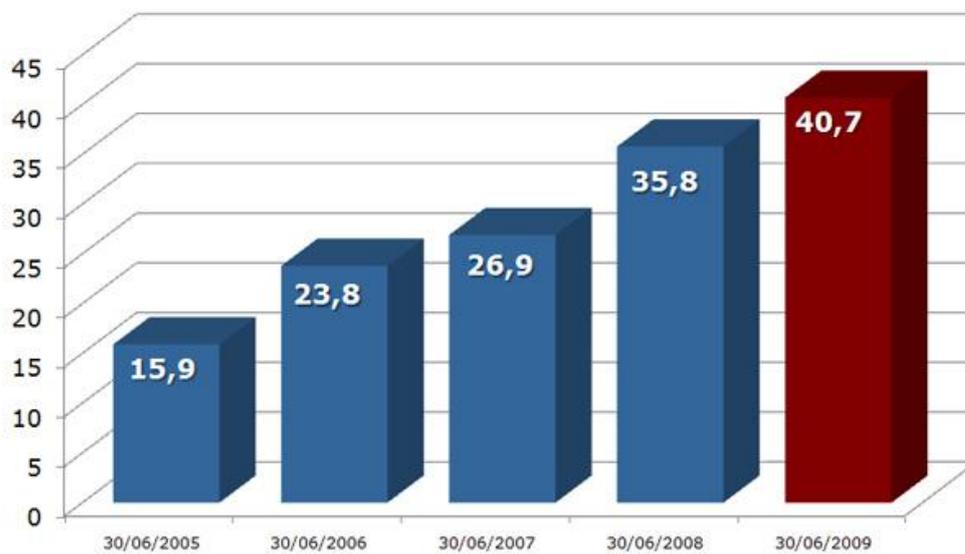
In fase di istruttoria saranno richieste tutte le informazioni della *Check List* contrassegnate con il numero “2” ed eventuale altra documentazione ad integrazione della domanda presentata.

Vantaggi offerti

- J Friulia acquisisce una partecipazione di minoranza e al termine del previsto periodo di intervento cede la propria quota nei tempi e nei modi pattuiti.
- J Friulia conserva la gestione dell'azienda nelle mani degli imprenditori, fornendo però un checkup continuo del raggiungimento degli obiettivi prefissati nel *business plan* assieme a consulenza e assistenza tecnica e riservandosi il diritto di intervento mediante adeguati patti parasociali.
- J Friulia ha collegamenti con banche ed altri investitori istituzionali e privati, con associazioni ed enti, con grandi gruppi industriali e mette questa rete di relazioni a disposizione della singola azienda per ricercare sinergie e vantaggi che ne favoriscano lo sviluppo ed il consolidamento.

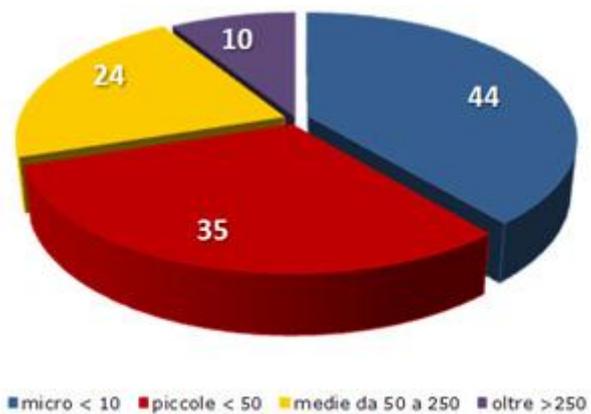
Interventi attuati

€mio - al 30 giugno 2009



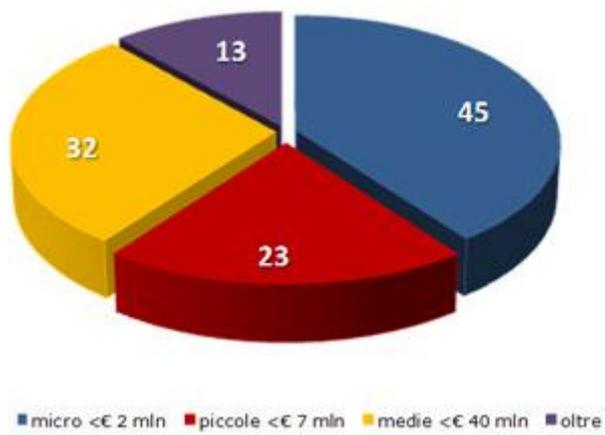
Dimensione imprese partecipate relative all'attività di investimento

per dipendenti al 30 giugno 2009 - 113 società



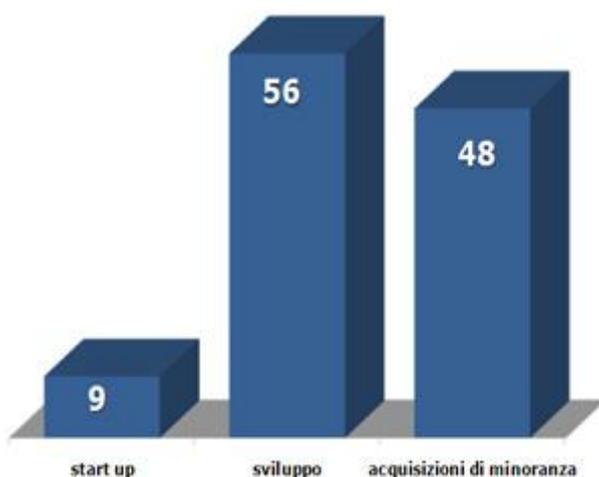
Dimensione imprese partecipate relative all'attività di investimento

per fatturato al 30 giugno 2009 - 113 società



Ripartizione delle società partecipate riconducibili all'attività di investimento per tipologia di intervento

al 30 giugno 2009 - 113 società

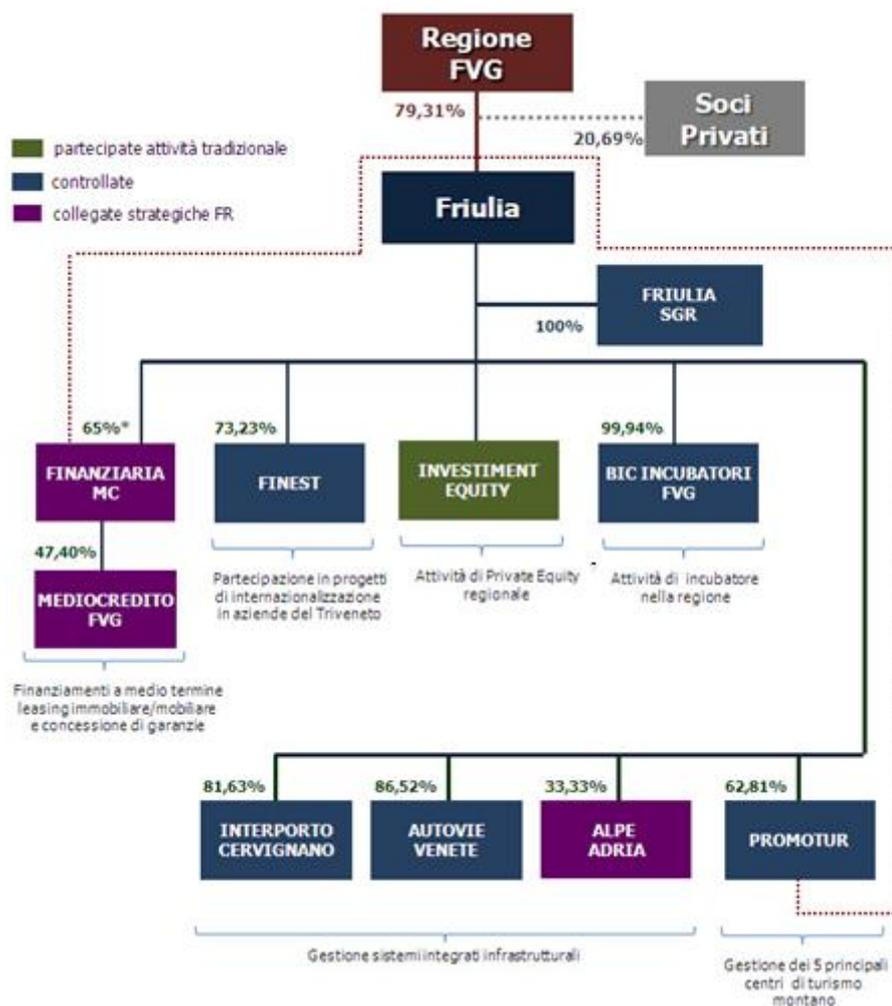


Friulia holding

Organigramma Holding

In base alle linee strategiche tracciate nel 2005 dall'azionista di maggioranza, Friulia ha acquisito nel corso dell'esercizio 2005/2006 il controllo delle altre società partecipate direttamente dalla Regione creando un unico gruppo (*Friulia holding*) con l'obiettivo di valorizzare e razionalizzare l'intero portafoglio, di specializzare le singole aziende per area e funzione, di fare sistema rafforzando la presenza e l'attività sul

territorio con strumenti tra loro coordinati. Il gruppo comprende società che operano in vari settori (finanziario, trasporti, turismo, servizi di supporto all'internazionalizzazione, servizi bancari, ecc.) e che hanno in comune l'obiettivo di favorire lo sviluppo economico del territorio regionale.



Friulia S.G.R.⁹⁶

La costituzione di Friulia SGR rappresenta il frutto della lungimiranza e la realizzazione della volontà di Friulia S.p.A. che ha voluto affidare a un veicolo societario dedicato la gestione di nuove attività finanziarie che spaziano dal *venture capital*⁹⁷ all'immobiliare.

Friulia SGR si è dotata di un team di gestione, che apporta conoscenze specifiche nei vari settori di attività e che segue nel proprio operare le migliori pratiche di investimento e gestione del portafoglio.

AlAdInn Ventures

⁹⁶ È la sigla per Società di Gestione del Risparmio, società di diritto italiano autorizzate cui è riservata la prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio. Sono state formalmente istituite in Italia, si rileva dal sito di Assogestioni a cui sono associate, con il decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58. Accanto alle società di diritto italiano, in Italia sono presenti anche società di gestione di diritto estero, operanti sulla base del principio comunitario del mutuo riconoscimento e della regolamentazione del paese d'origine. Le SGR si occupano di: 1) gestione collettiva (l'investimento sui mercati e gestione in forma aggregata -in monte- del risparmio raccolto attraverso fondi comuni di investimento e SICAV (OICR); 2) fondi pensione (gestione di fondi accantonati dai risparmiatori durante la vita lavorativa e destinati a costruire una rendita pensionistica complementare per integrare le coperture offerte dai sistemi di previdenza obbligatoria); 3) gestione patrimoniale (gestione individuale del patrimonio dei singoli risparmiatori su loro mandato). L'attività delle SGR è regolata da provvedimenti legislativi e normativi e vigilata dagli organi di controllo: Banca d'Italia, Consob e Ministero dell'economia e delle finanze.

⁹⁷ Letteralmente capitale di ventura: il nome ne spiega la natura, si tratta di investimenti ad altissimo rischio che proprio perché tali si possono rivelare molto remunerativi.

Il fondo *AlAdInn Ventures* opera acquisendo partecipazioni in società principalmente non quotate attive nell'area geografica di riferimento costituita dall'Euroregione Alpe Adria, che comprende il Veneto, il Friulia Venezia Giulia, la Carinzia e la Slovenia, ed in fase di *start-up* o di rapida crescita, supportandone lo sviluppo anche mediante l'indirizzo strategico e la creazione di opportunità di espansione o valorizzazione attraverso la rete di contatti e di imprese che fa capo al team di gestione di Friulia S.G.R.

L'obiettivo ultimo è la creazione di valore sul territorio ed il conseguimento di un ritorno finanziario al momento della dismissione delle singole partecipazioni mediante quotazione in borsa o cessione a terzi, tipicamente entro 3-5 anni dal momento dell'investimento.

Il fondo è gestito da un management team, appositamente selezionato, con esperienza sviluppata in primarie società industriali e finanziarie italiane e internazionali, che opera seguendo le migliori pratiche di realizzazione degli investimenti e di gestione di un portafoglio di partecipazioni in società tecnologicamente avanzate.

A seguito del perfezionamento del *closing* finale, il fondo può contare su una dotazione di Euro 28,6 milioni sottoscritti da Friulia S.p.A., Fondazioni Bancarie e Banche.

CONCLUSIONI

Nell'attuale contesto economico, caratterizzato da una sempre crescente dinamicità e competitività, assume un ruolo rilevante, per tutte le imprese, la capacità di poter reperire e gestire le risorse finanziarie in linea con l'evoluzione tecnologica e le esigenze dei mercati.

Pertanto una delle variabili che influenzano le performance economiche e reddituali delle imprese, di qualsiasi dimensioni, è costituita dalla scelta delle migliori strategie finanziarie.

L'impresa ha numerosi strumenti finanziari a disposizione, tra questi assumono particolare valenza strategica le agevolazioni per le attività economiche previste dalle normative esistenti.

Le autorità politiche rappresentano soggetti "fornitori" di risorse finanziarie per l'impresa, perché destinate a favorire o sviluppare determinati settori ritenuti prioritari, a controbilanciare le disparità esistenti, ad incrementare l'occupazione.

Questi incentivi, economicamente parlando, si traducono in una riduzione dell'onere finanziario dell'impresa, sia attraverso riduzioni dei

saggi di interesse, sia attraverso la corresponsione di contributi diretti alla riduzione del costo di determinati investimenti, sia attraverso la concessione di altri benefici.

La Finanza Agevolata, quindi, rappresenta una disciplina della Finanza Aziendale, volta ad individuare e reperire risorse finanziarie a condizioni pro-tempore più economiche di quelle ottenibili sui mercati di riferimento, in particolare facendo ricorso agli strumenti legislativi di incentivazione alle attività economiche.

Il nuovo decreto legislativo in materia prevede uno specifico intervento in merito agli incentivi alle imprese.

Attraverso tale decreto, il sistema degli incentivi si snellisce e punta su semplificazione, efficienza, equa distribuzione delle risorse

Tra le principali novità particolare attenzione viene data al rifinanziamento del Fondo di Garanzia per le imprese che potrà intervenire anche per quanto riguarda la rinegoziazione dei debiti aziendali.

Tutte le agevolazioni alle PMI prevedono l'intervento su accesso al credito, pressione fiscale, ammortizzatori sociali, agevolazione per chi assume.

Di seguito sono riportate le misure ritenute più importanti.

Ammortizzatori per i precari

Si prevede il raddoppio dell'indennità di disoccupazione (dal 10 al 20%) per i collaboratori a progetto che restano senza lavoro e la possibilità di poter svolgere piccoli lavori senza perdere l'assegno.

Cassa integrazione, mobilità, disoccupazione

È previsto il pagamento diretto ai lavoratori contestualmente all'autorizzazione del trattamento di Cigs, fatta salva la revoca in caso di assenza di difficoltà di ordine finanziario dell'impresa.

Fondo di garanzia per le imprese

Il Fondo di garanzia è stato rifinanziato e gli interventi saranno estesi anche alla rinegoziazione dei debiti. La dotazione del Fondo sale a 1,5 miliardi, perché le nuove norme prevedono che la dotazione sia incrementata per il 2010 di 200 milioni di euro, per il 2011 di 300 milioni e per il 2012 di ulteriori 500 milioni.

Incentivi a chi assume

Ai datori che assumono destinatari per il 2009 e il 2010 di ammortizzatori sociali in deroga, licenziati o sospesi per cessazione totale o parziale dell'attività o a seguito di procedura concorsuale, è

concesso dall'Inps un incentivo pari all'indennità che spetta al lavoratore, per il numero di mensilità di trattamento di sostegno al reddito non erogate. L'incentivo viene erogato attraverso il conguaglio con le somme dovute dai datori di lavoro a titolo di contributi previdenziali e assistenziali.

Norme antispeculazione

Misure per «rafforzare gli strumenti di difesa da manovre speculative» delle imprese. È previsto che l'obbligo di lanciare un'opa totalitaria per chi già possiede il 30% di una società quotata ma non ha la maggioranza dei diritti di voto in assemblea scatterà nel caso di acquisti superiori al 5 per cento. La Consob può, «con provvedimento motivato da esigenze di tutela degli investitori nonché di efficienza e trasparenza del mercato del controllo societario e dei capitali, prevedere, per un limitato periodo di tempo, soglie inferiori» al 2% per la comunicazione di partecipazioni rilevanti in società «ad elevato valore corrente di mercato e ad azionariato particolarmente diffuso». Raddoppiano le sanzioni in caso di inadempienza.

Sostegno alle piccole e medie imprese

Il sostegno per le piccole e medie imprese arriva attraverso lo sblocco di fondi dalla Cassa depositi e prestiti.

Le operazioni della Cdp possono assumere «qualsiasi forma, quale quella della concessione di finanziamenti, del rilascio di garanzie, di assunzione di capitale di rischio o di debito e possono essere realizzate anche a favore delle piccole e medie imprese per finalità di sostegno dell'economia».

Tali operazioni possono essere dirette o con l'intermediazione di soggetti autorizzati all'esercizio del credito.

BIBLIOGRAFIA

AA.VV., *Economia finanza delle piccole e medie imprese*, Rosenberg & Sellier, Milano, 2003.

APREA G., DI NAPOLI C., *Piccole e medie imprese: come creare alleanze e collaborazioni transnazionali*, Franco Angeli, Milano, 2002.

BAGELLA M. et al., *Finanza d'impresa: vincoli e opportunità per le piccole e medie imprese*, Mediocredito centrale, Roma, 1996.

BAGNASCO A., *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna, 1977.

BECATTINI G. (a cura di), *Modelli locali di sviluppo*, Il Mulino, Bologna, 1989.

BISCARO Q., *Guida alle modalità di finanziamento delle piccole e medie aziende esportatrici: le scelte finanziarie nell'epoca dell'Euro*, Angeli, Milano, 1999.

BORGONOV E., *Finanziamenti comunitari: approccio strategico, progettazione e gestione*, Egea, Milano, 2006.

BOTTONI S., BRUZZO A., *Le PMI in Europa: situazione, problematiche e tendenze*, in *Piccola Impresa/Small Business*, n. 3, 2002.

BUSANI A., *La riforma delle società e dei bilanci*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2003.

CAFAGGI F., VELLA F., *Finanziamento delle PMI: crescere innovando*, Cedam, Padova, 2008.

CALCAGNINI G., DEMARTINI P., *Banche e PMI: "le regole dell'attrazione". Spunti di riflessione su vincoli e opportunità di Basilea 2 per lo sviluppo delle piccole e medie imprese*, Angeli, Milano, 2009.

COLOMBO A., DEPPERU D., *Strategia nelle PMI*, in *Il Sole 24 Ore Media*, 2006.

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

COMPAGNO C. (a cura di), *Piccole e medie imprese in transizione: una comparazione internazionale*, Utet Libreria, Torino, 2003.

CORTESI A., ALBERTI F., SALVATO C., *Le piccole imprese : struttura, gestione, percorsi evolutivi*, Carocci, Roma, 2004.

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

CUONZO R., *La programmazione negoziata nell'ordinamento giuridico*, Cedam, Padova, 2007.

CUSIMANO A., *Manuale di finanza agevolata per le imprese industriali, artigiane, commerciali e di servizi: guida pratica alle agevolazioni nazionali e regionali*, Maggioli, Rimini, 2008.

D'ALESSANDRO F., *Guida alla finanza agevolata per le piccole e medie imprese. Un utilissimo libro per orientarsi nel mondo delle agevolazioni finanziarie*, Saggi, Firenze, 2005.

DESSY A., *Politiche finanziarie e di indebitamento nelle piccole e medie imprese*, Egea, Milano, 1995.

DI BIASI F., *I finanziamenti alle imprese*, Esselibri, Napoli, 2003.

EUROPEAN COMMISSION DG ENTERPRISE AND INDUSTRY, *Putting SMEs First- Europe is good for SMEs, SMEs are good for Europe*, New Editino, 2007.

FORESTIERI G., *La Corporate Governance negli schemi interpretativi della letteratura*, Etas Libri, Milano, 1998.

GALBIATI P., *La struttura finanziaria delle imprese*, Biblioteca dell'Economia d'Azienda, Egea, Milano, 1999.

GAMBAROTTO F., *I sistemi produttivi locali nello spazio europeo*, in Messina P. *Sistemi locali e spazio europeo*, (Ed), Carocci, Roma, 2003.

GERVASONI A., SATTIN F.L., *Private Equity e Venture Capital*, Guerini e Associati, Milano, 2001.

GUATRI L., BINI M., *L'analisi strategica per le decisioni aziendali*, Il Mulino, Bologna, 1999.

- IMPERATORI G., *La finanza di un progetto: una tecnica, una cultura, una politica*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2003.
- JOVENITTI P., *Finanza mobiliare*, Egea, Milano, 1994.
- LANDI A., RIGON A., *Finanza e sviluppo delle PMI in Europa. Banche e intervento pubblico nelle aree svantaggiate*, Bancaria Editrice, Roma, 2006.
- MASSARI M., ZANETTI L., *Valutazione finanziaria*, McGraw Hill, Milano, 2004.
- MESSINA P. (a cura di), *Una policy regionale per lo sviluppo locale. Il caso della L.r. 8/2003 per i distretti produttivi del Veneto*, Cleup, Bologna, 2005.
- MONFERRÀ S. (a cura di), *Il rapporto banca-impresa in Italia*, Bancaria Editrice, 2007.
- MONTI L., *I fondi strutturali per la cooperazione europea*, Seam, Roma, 1996.
- MONTI L., *L'Europa delle Regioni*, Luiss University Press, Roma, 2003.
- PALUMBO M., *Manuale di finanza agevolata*, Ipsoa, Milano, 2001.
- PARRINI L., *Il mercato expandi. La quotazione in borsa per le PMI*, Ipsoa, Milano, 2006.
- PERRINI F., *La gestione della quotazione per valorizzare le PMI*, Egea, Milano, 2000.
- PERRINI F., *Le nuove quotazioni alla borsa italiana. Alcune evidenze empiriche*, Egea, Milano, 1999.
- PEZZINI A., DI CESARE M., *Le piccole e medie imprese in Europa. Innovazione, ricerca e sviluppo tecnologico, responsabilità sociale e finanza d'impresa*, Rubettino Editore, Soveria Mannelli, 2003.
- PRESIDENZA DEL CONSIGLIO EUROPEO, *Carta europea per le piccole imprese*, Feira, 19-29 giugno, 2000.
- PREVITALI S., AVERSA S., *Strategia di crescita nella media impresa*, Il Sole 24 Ore, Milano, 2000.

RICCI R., COLOMBINI F., *La finanza nelle piccole e medie imprese*, Giuffrè, Milano, 1987.

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

ROGERSON A., *The International Aid System 2005-2010: Forces For and Against Change*, in *Working Paper*, Londra, 2004.

TARANTO S., *Medie e piccole imprese nel nuovo scenario degli anni novanta*, Sipi, Milano, 1990.

VINCENZINI M., PORRETTA P., *Basilea 2: Opportunità storica per superare lo schema di "doppio legame" tra banche e PMI*, in *Banche e Banchieri*, n. 1, 2005.

VISCONTI F., *Le piccole e medie imprese nei nuovi scenari economici: insegnamenti da un'analisi di settore*, Egea, Milano, 2000.

GIURISPRUDENZA

COMMISSIONE “*Orientamenti sugli aiuti di Stato destinati a promuovere gli investimenti in capitale di rischio nelle piccole e medie imprese*”, in *Gazzetta Ufficiale* C 194 del 18 agosto 2006.

Comunicazione del presidente Barroso del 2 febbraio 2005, al Consiglio europeo di primavera, dal titolo «*Lavoriamo insieme per la crescita e l'occupazione. Un nuovo slancio per la strategia di Lisbona*».

Legge regionale 16 gennaio 2002, n. 2, “*Disciplina organica del turismo*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 18 gennaio 2002, n. 001.

Legge regionale 20 gennaio 1992, n. 2, “*Disciplina della programmazione della politica industriale. Nuove norme e provvedimenti di modifica ed integrazione degli strumenti di intervento*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 20 gennaio 1992, n. 007.

Legge regionale 22 luglio 1996, n. 25, “*Disciplina dell'agriturismo*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 26 luglio 1996, n. 018.

Legge regionale 23 luglio 1984, n. 30, “*Interventi straordinari finalizzati alla ripresa economica nel territorio della regione Friuli-Venezia Giulia*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* 23 luglio 1984, n. 065.

Legge regionale 26 agosto 1996, n. 36, “*Finanziamenti per agevolare l'accesso al credito di imprese commerciali e del terziario, rapporti convenzionali con le banche, modificazioni a leggi agevolative nel settore del commercio, soppressione del Capo I della legge regionale 24 maggio 1988, n. 36*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 27 agosto 1996, n. 022.

Legge regionale 28 aprile 1994, n. 5, “*Disposizioni per la formazione del Bilancio pluriennale ed annuale della Regione*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 29 aprile 1994, n. 024.

Legge regionale 4 giugno 2009, n. 11, “*Misure urgenti in materia di sviluppo economico regionale, sostegno al reddito dei lavoratori e delle famiglie, accelerazione dei lavori pubblici*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 10 giugno 2009, n. 23.

Legge regionale 9 novembre 1998, n. 13, “*Disposizioni in materia di ambiente, territorio, attività economiche e produttive, sanità e assistenza sociale, istruzione e cultura, pubblico impiego, patrimonio immobiliare pubblico, società finanziarie regionali, interventi a supporto dell'Iniziativa Centro Europea, trattamento dei dati personali e ricostruzione delle zone terremotate*”, in *Bollettino Ufficiale Regionale* del 10 novembre 1998, n. 0017.

Raccomandazione della Commissione 2003/361/CE del 6 maggio 2003, “*Definizione delle microimprese, piccole e medie imprese*”, in *Gazzetta Ufficiale* L 124 del 20 maggio 2003.

Raccomandazione della Commissione 96/280/CE del 3 aprile 1996, “*Definizione delle piccole e medie imprese*”, in *Gazzetta Ufficiale* L 107 del 30 aprile 1996.

WEBGRAFIA

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 .

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/index_en.htm.

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/sme_user_guide_it.pdf .