

Piccola Industria Confindustria Campania in collaborazione con il Raggruppamento SIT

Finanza per lo sviluppo:
position paper

**La gestione del presente per preparare il
futuro**

Spunti per l'utilizzo a valore aggiunto
delle misure di accelerazione della spesa
della Regione Campania

*“Un politico guarda alle prossime
elezioni. Uno statista alle prossime
generazioni”*

Alcide De Gasperi

Il presente documento è stato realizzato in collaborazione con il Raggruppamento dei Servizi Innovativi e Tecnologici di Confindustria Campania nell'ambito di un gruppo di lavoro sul credito e la finanza a cui hanno partecipato Andrea Funari (Gruppo Funari), Fortunato d'Angelo (Citel), Paolo Bencivenga (Idi), Ivo Allegro (Iniziativa), Fabio De Felice (Protom), Alessandro Falco (Falco & Associati), Fabrizio Fiordiliso (Studio Fiordiliso)

CONTENUTI DEL DOCUMENTO

Executive summary	3
L'analisi	3
La proposta.....	4
La prospettiva.....	5
1 Lo scenario attuale ed i fabbisogni delle imprese campane.....	6
1.1 Manufacturing or nothing	6
1.2 La questione meridionale	7
1.3 La situazione campana	9
1.4 Un primo passo: il miglioramento dell'ambiente finanziario per le imprese	12
2 Il presente possibile: alcuni strumenti da dispiegare.....	14
2.1 Strumenti a supporto del rafforzamento del sistema delle garanzie: controgaranzie e supporto alla patrimonializzazione dei confidi	14
2.1.1 Premessa e motivazioni degli interventi.....	14
2.1.2 Fondo di controgaranzia.....	14
2.1.3 Azioni per i confidi.....	15
2.2 Strumenti a supporto dell'approvvigionamento alternativo di capitali di debito: mini bond e cambiali finanziarie	17
2.2.1 Decreto Sviluppo: mini-bond e cambiali finanziarie.....	17
2.2.2 Le Cambiali finanziarie.....	18
2.2.3 Trattamento fiscale	18
2.2.4 Criticità rilevate per un utilizzo massivo dei mini bond e delle cambiali finanziarie	19
2.2.5 Possibile soluzione.....	19
2.3 Strumenti a supporto del finanziamento dei programmi di sviluppo imprenditoriale	20
2.4 Strumenti a supporto dell'espansione delle imprese consolidate, della fertilizzazione imprenditoriale e degli start up: private equity e seed & venture capital	21
2.5 Reti d'impresa	23
2.5.1 Introduzione	23
2.5.2 Gli incentivi per le reti di impresa.....	23
2.5.3 Cosa finanziare	24
2.5.4 Il progetto "Fare Rete in Campania".....	24
2.5.5 Crescere per competere attraverso le Reti di Impresa.....	25
2.5.6 La Proposta.....	25
2.5.7 Modalità di finanziamento	25
2.5.8 Alcune considerazioni aggiuntive	26
3 Il futuro auspicabile: la finanziaria regionale.....	27

Executive summary

L'analisi

- Gli ultimi anni si è **riscoperto il ruolo dell'industria manifatturiera** per lo sviluppo dei territori. Mentre alcuni dei paesi più terzariizzati stanno varando piani di sviluppo industriale, in primis il Regno Unito con il "Manufacturing Renaissance", l'Italia, secondo paese manifatturiero d'Europa e tra i primi 5 nel mondo, sta assistendo, con la crisi, alla progressiva liquefazione del suo sistema industriale, composto in primis da PMI che muoiono senza suscitare clamori.
- il sostegno all'impresa manifatturiera, ovvero la **creazione di un'ambiente competitivo idoneo all'attrazione di investimenti produttivi e alla generazione di competitività per le imprese già presenti** sul territorio, che abbia nel breve termine l'obiettivo prioritario di attenuare i gap di competitività del nostro sistema, **è il mantra per il periodo 2014 – 2020**.
- **La ripresa di una politica industriale già in questo scorcio finale di 2013**, anche utilizzando al meglio i fondi 2007/2013 a rischio di disimpegno, **è un'opportunità importante per preparare metodi e strumenti da perpetuare** nei prossimi anni, soprattutto per il Mezzogiorno, virtualmente **l'ottava nazione dell'Europa a 25 prima dell'Olanda** ma dove la crisi economica e del sistema amministrativo ha annichilito le prospettive di sviluppo attese per il 2007/2013.
- I risultati dimostrano che la **burocratizzazione delle politiche di sostegno** alle imprese in un con la loro **frammentarietà, discontinuità temporale e con i tempi dei processi burocratici** di selezione e erogazione, soprattutto nel Mezzogiorno, **generano sistematicamente uno spiazzamento degli investimenti** invece di innescare i meccanismi di addizionalità attesi.
- Rispetto a questo problema la vision espressa dal Comitato Mezzogiorno di Confindustria è quella di **enfaticamente l'utilizzo sperimentale dei fondi strutturali come leva per finanziare buone prassi e innovazioni di breakthrough**.
- Tale **esigenza di innovazione** nell'utilizzo dei fondi UE appare **particolarmente forte in Campania** dove i dati dell'ultimo Rapporto Annuale di Esecuzione (RAE) del FESR evidenziano uno **scenario particolarmente critico sul fronte delle misure a sostegno delle imprese**. Oltre al dato quantitativo (0/60 sugli indicatori di risultati sul turismo; 24/130 sul manifatturiero) la lettura qualitativa evidenzia come **il tempo**, la principale variabile critica per un reale effetto incentivante dei supporti alle imprese, **è un elemento su cui l'approccio burocratico/dirigista non riesce ad avere performance allineate alle necessità delle imprese**.
- Alla luce delle diseconomie **il cambio delle logiche di supporto al loro sviluppo diviene, quindi, un primo passo concreto per incidere sull'ambiente competitivo a livello locale;**
- Tenuto conto delle indicazioni UE, secondo cui il miglioramento delle condizioni di accesso a risorse finanziaria, sia di rischio che di credito, è una priorità e alla luce delle performance evidenziate dal RAE, appare opportuno riformare profondamente le logiche di gestione degli aiuti alle imprese alimentando una cultura finanziaria moderna **anche per operare uno shift dall'intermediazione pubblica alla regolazione pubblica;**
- In particolare, appare possibile agire, coerentemente alle indicazioni per il 2014/2020, utilizzando i capitali destinati agli aiuti alle imprese per il **finanziamento di fondi che agiscono in logica di mercato** erogando prevalentemente finanziamenti, a tasso agevolato, prestando garanzie e intervenendo nel capitale di rischio delle imprese, anche al fine di favorirne l'aggregazione, creando i presupposti per:
 - **Un supporto continuativo alle imprese slegata dalla logica perversa dei bandi**
 - **Stimolare il mercato locale nella creazione di opportune strutture finanziarie a servizio delle imprese.**

La proposta

Nel breve termine, anche alla luce dei fabbisogni espressi dalle imprese locali e delle linee di indirizzo espresso dalla UE per il 2014/2020 sul miglioramento dell'ambiente competitivo, sulla facilitazione dell'accesso al mercato dei capitali e sull'uso intenso degli strumenti di ingegneria finanziaria, anche al fine di innescare meccanismi di rotatività che possono moltiplicare l'impatto delle risorse, appare particolarmente urgente dispiegare gli interventi di seguito elencati che possono, soprattutto in questo momento in cui sempre non è marginale è numero delle imprese border line, evitare avvistamenti finanziari che generano emergenza sociale:

- **supporto del rafforzamento del sistema delle garanzie** con particolare riferimento a:
 - fondo di controgaranzia
 - supporto alla patrimonializzazione dei confidi
- **supporto dell'approvvigionamento alternativo di capitali di debito** con particolare riferimento alla **creazione di un fondo per agevolare il collocamento di mini bond e cambiali finanziarie** di cui al D.L 83/2012;
- **supporto al finanziamento dei programmi di sviluppo imprenditoriale** con la creazione di un fondo rotativo apposito che, in **convenzione con una pluralità di istituti**, conceda cofinanziamenti a tasso zero per:
 - sviluppo aziendale;
 - crescita dimensionale per vie esterne;
 - trasferimento della proprietà d'impresa;
 - sviluppo organizzativo, commerciale e tecnologico.
- **supporto all'espansione delle imprese consolidate, alla fertilizzazione imprenditoriale e agli start up attraverso il coinvestimento** (sino al 70%) in fondi di private equity e di seed & venture capital. Al fine di facilitare gli interventi una significativa innovazione potrebbe essere possibile con l'intervento diretto del POR per il cofinanziamento di servizi di consulenza attraverso voucher. Questo agevolerebbe, per il private equity, gli interventi nelle imprese small corporate (€ 2,5 – 10 mil. di fatturato), solitamente escluse dai fondi. Nel campo del seed e del venture i voucher andrebbero a finanziare servizi volti a limitare le "sindromi" della "liability of newness" e della "liability of adolescence" tipiche di questi investimenti.
- **supporto allo sviluppo delle reti d'impresa** che possono rappresentare la soluzione per superare l'individualismo atomistico delle imprese meridionali unendo le forze per affrontare quelle sfide che l'attuale contesto competitivo impone.

Affianco a questi strumenti appare possibile e opportuno affiancare per **sostenere lo shift competitivo e il cambio di marcia nell'utilizzo dei fondi UE a supporto delle imprese**:

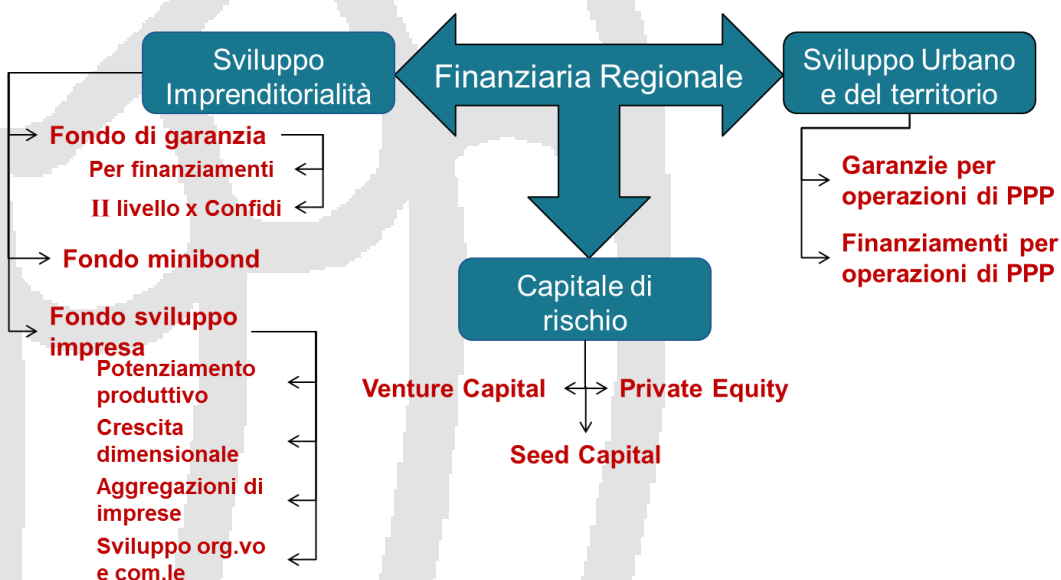
- A. **Aiuti addizionali in logica premiale**, anche a fondo perduto, per quei programmi d'investimento che dimostrano di avere ricadute importanti per il territorio, cosa non solo ammessa ma anche consigliata nel nuovo quadro di programmazione;
- B. **Un utilizzo a valore aggiunto dei fondi per sostenere l'evoluzione competitiva delle imprese attraverso la leva dei servizi**, anche, ma non solo, attraverso l'utilizzo moderno del FSE per l'implementazione di servizi di accompagnamento imprenditoriale, volto a dispiegare attività utili per le imprese di dimensione più limitata per cui l'accesso ad alcuni strumenti (in primis i fondi per il capitale di rischio e i bond) hanno dei costi indiretti di assistenza tecnica che, di fatto costituiscono delle barriere all'accesso.
- C. **Strumenti di stimolo alla catalizzazione del grande potenziale di R&S** attraverso non solo aiuti ma soprattutto servizi reali di mercato.

La prospettiva

Gli strumenti sopra delineati ed approfonditi nel § 2, hanno due sostanziali vantaggi

- **grazie alle deroghe di cui al comma 6 dell'art 78 del Regolamento (CE) 1083/2006** l'implementazione di strumenti coerenti con quelli delineati all'art 44 del Regolamento (CE) 1083/2006 può consentire di **certificare più velocemente la spesa** e di **prepararsi prontamente alle nuove norme del periodo 2014/2020**
- **con il dispiegamento di strumenti coerenti con la logica suddetta, appare possibile incidere pragmaticamente su alcuni atavici nodi allo sviluppo del territorio**, in primis quello di accesso al mercato dei capitali e quello della sottocapitalizzazione.

In tal senso, in linea con la tendenza delineata dalla Commissione Europea per l'utilizzo dei fondi UE per il periodo 2014/2020 è auspicabile la messa a sistema degli strumenti finanziari e di servizio a supporto dello sviluppo attraverso la creazione di una **Finanziaria Regionale** che renda sistematica la disponibilità di strumenti come quelli delineati e di altri strumenti di ingegneria finanziaria a supporto dello sviluppo.



1 **Lo scenario attuale ed i fabbisogni delle imprese campane**

1.1 **Manufacturing or nothing**

La rinnovata centralità dell'industria manifatturiera nel dibattito sulle politiche per lo sviluppo è ormai una tendenza molto forte a livello mondiale. A solo titolo esemplificativo, basti pensare che nel Canton Ticino, noto soprattutto, così come altre piazze finanziarie svizzere, per la sua capacità di attrarre capitali, oggi è molto forte un dibattito sullo sviluppo prossimo della regione che secondo molti non può prescindere da un "modello di business in cui bisogna importare industrie e non più solo capitali". Non a caso oggi il Cantone si sta posizionando come uno dei 100 luoghi ideali per il business nel prossimo decennio (www.where-to-work.com) secondo una recente ricerca internazionale e lo stesso presidente di Confindustria, Giorgio Squinzi, ha recentemente rimarcato come nel corso dell'ultimo anno ben 170 imprese di medio livello lombarde hanno delocalizzato nel Cantone.

In una competizione sempre più globale, con i territori, anche quelli più ricchi, che competono alacramente per attrarre le imprese di produzione e con l'Europa, che in stagnazione profonda, è sempre più marginale nelle strategie di sviluppo dei grandi gruppi multinazionali, anche di quelli tascabili, gli ultimi 10 anni hanno dimostrato come l'idea, con cui si era crogiolata una parte del nostro Continente, di poter delocalizzare solo una parte delle produzioni mantenendo la testa nel paese d'origine ha, quantomeno, evidenti punti di debolezza. Infatti, come autorevolmente constatato da Patrizio Bianchi *"oggi al settimo anno di crisi, ci si rende conto che delocalizzando le attività di trasformazione produttiva, si perdono anche capacità connesse. Se uno stilista, un progettista, un designer non dispongono del riscontro diretto della produzione, rischiano di perdere in breve tempo le stesse conoscenze applicative che trasformano la creatività in industria"*¹.

In tal senso, come rimarcato anche recentemente sia dal Presidente di Confindustria Giorgio Squinzi che dal Presidente della Piccola Industria di Confindustria Enzo Boccia, **la ripresa del paese, seconda nazione manifatturiera d'Europa dopo la Germania, non può prescindere dal manifatturiero** *"Per tornare a produrre più benessere l'Italia, deve fare leva sulla sua risorsa più importante: la vocazione industriale in tutte le sue declinazioni. Il manifatturiero è il motore del nostro sistema, l'unico in grado di riattivare il resto dell'economia, perché acquista beni e servizi prodotti dagli altri settori"*². Infatti, *"a fronte della globalizzazione e alla necessità di affacciarsi all'estero, il sistema industriale italiano ha delle potenzialità impressionanti, oggi i mercati globali sono mercati di nicchia e proprio e proprio questi sono fatti per le imprese italiane. Ma rispetto a un'azienda tedesca dobbiamo scontare un global tax rate di 20 punti superiore, un costo dell'energia più elevato del 30%, un costo del denaro più alto in funzione dello spread e un costo del denaro per unità di prodotto che dal 1995 al 2010 è diventato del 30% più alto. Il nostro è un sistema produttivo vincente che non ha eguali al mondo ma che, per quanto forte possa essere, a*

¹ Patrizio Bianchi "La manifattura rilanciata nel mondo. Anche l'Italia raccolga la sfida"

² Giorgio Squinzi relazione all'Assemblea pubblica di Confindustria del 23 maggio 2013 a Roma

*queste condizioni e con questi gravi handicap, nel medio termine, non potrà più reggere alla concorrenza globale*³.

In quest'ottica, il sostegno all'impresa manifatturiera, ovvero la creazione di un'ambiente competitivo idoneo all'attrazione di investimenti produttivi e alla generazione di competitività per le imprese già presenti sul territorio, che abbia nel breve termine l'obiettivo prioritario di attenuare i gap di competitività sopra richiamati, è il mantra per il periodo 2014 – 2020.

La ripresa di una politica industriale già in questo scorcio finale di 2013, anche utilizzando al meglio i fondi UE 2007/2013 a rischio di disimpegno, è un'opportunità importante per preparare metodi e strumenti da perpetuare nei prossimi anni, soprattutto per il Mezzogiorno dove gli handicap produttivi sono atavicamente superiori.

1.2 La questione meridionale

Il richiamo al sostegno dell'impresa manifatturiera è, quindi, per certi versi, ancora più pressante nel Mezzogiorno, tenuto conto che la crisi ha in molti casi annichilito le prospettive di sviluppo del periodo 2007/2013, tanto da allargare il divario di PIL rispetto alla media nazionale ben al di sotto dei valori di partenza del periodo di programmazione e nonostante il PIL nazionale sia stato quasi sempre negativo negli ultimi anni.

Per altri versi, però, tale richiamo evoca ricordi non sempre positivi di misure straordinarie come la L. 183 o la L. 64 o ordinarie come la L. 488 tanto da far oscillare il pendolo delle strategie di sviluppo verso quella terziarizzazione dell'economia meridionale, basata anche su misure a sostegno dell'occupazione e dell'autoimpiego e alla chimera turismo, presenti nel dibattito sulla questione meridionale sin dalla fine dell'800, come autorevolmente evidenziato da Francesco Saverio Nitti⁴, e su cui si stanno concentrando negli ultimi tempi grandi risorse. Su questa possibile deriva, "non manifatturiera", l'attuale governo ha recentemente evidenziato come l'obiettivo principale perseguito da siffatte misure che si vanno massicciamente dispiegando nell'immediato futuro è *"innanzitutto non perdere soldi"*⁵. Lo stesso Ministro Trigilia non a caso ha condiviso *"i dubbi espressi in merito alla effettiva capacità di alcuni strumenti di incidere sull'occupazione e sullo sviluppo, ma ritiene che in una logica di emergenza - che richiede rapidità di intervento - siano le uniche azioni possibili. Per implementare strumenti capaci di incidere realmente sulla domanda e di stimolare un ciclo produttivo, c'è bisogno di una riflessione e di un ripensamento profondo"*.

In questo scenario, non bisogna dimenticare che nelle 5 Regioni che nel quadro della programmazione 2007/2013 entravano, ancorchè transitoriamente, nell'obiettivo convergenza, a

³ Vincenzo Boccia intervento al Convegno Biennale Piccola Industria Confindustria Torino 12 aprile 2013

⁴ Cfr "Napoli e la questione Meridionale"

⁵ Come ha sottolineato il Ministro Trigilia nell'Incontro della Conferenza delle Regioni e delle Province autonome con il Ministro per la Coesione territoriale del 13 giugno 2013

fronte di una popolazione di circa 17,5 milioni di abitanti, che fanno del **Mezzogiorno l'ottava nazione dell'Europa a 25 prima dell'Olanda**, in base ai dati di bilancio 2010 delle imprese:

- sono presenti poco più di **44.400 società di capitali** con un fatturato superiore a **€ 750.000**;
- di queste **solo 11.535 hanno più di 15 dipendenti**;
- di queste **9.074 (79%) hanno un fatturato inferiore a € 10 milioni** (di cui 3.356 sotto i € 2,5 milioni; 3.206 tra € 2,5 e € 5 milioni; 2.412 tra € 5 e € 10 milioni) **e 1.442 compreso tra € 10 e € 20 milioni.**

In tal senso, in presenza di una rilevanza in termini di popolazione così importante, che rende quasi ineludibili le istanze di sviluppo di un consistente settore manifatturiero, ma di un tessuto produttivo così debole, la trasformazione del territorio meridionale in un'area fortemente produttiva non può prescindere da un'azione sinergica di **attrazione di imprese esogene** e di **promozione dello sviluppo di imprese endogene** che si basa sulla sperimentazione di nuovi modelli e forme di intervento.

A distanza di 40 anni dalla regionalizzazione delle politiche di sostegno allo sviluppo del tessuto produttivo meridionale, oramai molte ricerche⁶ hanno evidenziato come la burocratizzazione delle politiche di sostegno alle imprese, anche al di là degli eventi patologici non infrequenti, in uno con la loro frammentarietà, la discontinuità temporale e i tempi dei processi di selezione e erogazione, invece che innescare i meccanismi di addizionalità degli investimenti che giustificano gli aiuti per i Trattati UE generano sistematicamente uno spiazzamento degli stessi. Ciò ha influito negativamente sull'attrattività del territorio accentuando l'incertezza e, quindi, il rischio sia per le imprese autoctone ma, soprattutto per quelle esogene sia italiane che straniere, come dimostra la distribuzione degli già scarsi IDE sul territorio nazionale, dove il sud è assolutamente marginale nonostante gli aiuti e anche questi erano, sulla carta, molto consistenti.

In quest'ottica, la vision, contenuta nel documento programmatico del VicePresidente di Confindustria con delega al Mezzogiorno Alessandro Laterza, di enfatizzare l'utilizzo sperimentale dei fondi strutturali come leva per finanziare buone prassi e innovazioni di breakthrough appare estendibile, perseguendo un obiettivo più ambizioso, all'intera politica per Mezzogiorno. Questa può divenire un laboratorio in cui mettere a punto forme di intervento e buone pratica su cui basare la strategia di ripresa di un percorso di sviluppo dell'intero paese andando a trasformare la "Caporetto" della più che centenaria "questione meridionale" in una "Vittorio Veneto" per la crescita del paese.

L'opportuna comunicazione di questa ambiziosa vision, potrebbe catalizzare una rinnovata attenzione sul "laboratorio Mezzogiorno" in cui si dovrebbe intervenire soprattutto sulle formule per aumentare l'efficienza e le performance dei fondi dispiegati dalla P.A. e sul ruolo dell'iniziativa pubblica nell'economia, veri nodi cruciali per lo sviluppo del paese.

⁶ Su tutte si fa riferimento a Francesco Prota e Gianfranco Viesti, *Senza Cassa*, Il Mulino Bologna 2012 e a Gianfranco Viesti, *Mezzogiorno e Tradimento*, Laterza Bari 2009

1.3 La situazione campana

La necessità di un dispiegamento di nuove logiche per gli strumenti a sostegno dello sviluppo appare particolarmente forte nel territorio campano dove sicuramente rilevanti sono stati gli effetti della crisi. Nel 2012 Banca d'Italia stima una riduzione del PIL regionale del 2,6% (contro il 2,4% nazionale) che porta la riduzione del PIL negli ultimi 5 anni al -11%. Il PIL procapite si attesta a € 12.500 (contro una media nazionale di 17.979) e gli impatti sulle cessazioni di imprese e sull'occupazione sono estremamente sensibili.

Tale situazione va ad incidere, peraltro, su un tessuto produttivo già non particolarmente forte. In Campania, infatti, esistono **19.089** società di capitali che superano, secondo gli ultimi dati di bilancio disponibili, € 750.000 di fatturato. Di queste **17.557** hanno un valore della produzione compreso entro € 10 milioni (**3.793** se si contano solo quelle che hanno più di 15 addetti). **876** hanno un valore della produzione compreso tra € 10 milioni e € 20 milioni. **449** hanno un fatturato compreso tra € 20 milioni e € 50 milioni. **208 hanno un valore della produzione superiore a € 50 milioni.** In queste sono incluse, peraltro, imprese "non autoctone" come Alenia, Ansaldo Breda, le fabbriche Fiat e molte imprese "in house" ad enti pubblici.

A fronte di questo scenario, i dati dell'ultimo Rapporto Annuale di Esecuzione del POR FESR 2007/2013 evidenziano uno scenario particolarmente critico sul fronte delle misure a sostegno delle imprese. Nel campo del turismo a fronte di un obiettivo "abbordabile" di supportare gli investimenti di almeno 60 imprese alberghiere in 7 anni, al 31/12/2012 l'indicatore segna un avanzamento pari a zero. In ambito industriale a fronte di un obiettivo di 130 imprese beneficiarie di incentivi posto ad inizio programma si è totalizzato un avanzamento pari a 24 con soli due anni ancora di implementazione da sfruttare. L'analisi qualitativa dell'insieme degli strumenti di supporto alle aziende sugli obiettivi operativi 2.a e 2.b offre, per un motivo o per un altro, un quadro ancora più problematico. La lettura qualitativa evidenzia, infatti, come il tempo, ormai considerata la principale variabile critica per un reale effetto incentivante dei supporti alle imprese, in quanto fondamentale per non generare effetti perturbanti e di spiazzamento sul "time to market" delle aziende, è un elemento su cui l'approccio burocratico/dirigista non riesce ad avere performance allineate alle necessità delle imprese. Nella maggior parte dei casi, mentre la P.A. definisce dall'alto le priorità, in base ad una sempre meno reale superiore capacità di analisi e, spesso, annichilendo prospettive autopropulsive, e poi dispiega i processi di chiamata di progetti, selezione e erogazione o le imprese sono andate avanti da sole, con buona pace dell'addizionalità, o sono andate altrove o l'opportunità di mercato è svanita o si è diluita.

La questione centrale, anche alla luce dei dati numerici sulla composizione del tessuto imprenditoriale campano, **diviene, quindi, lo sviluppo di sistemi di supporto efficaci per le imprese del territorio o che in questo si vogliono insediare.** Centrali divengono, pertanto, due focus:

1. esaltare le molte virtù della nostra area territoriale anche limitando gli effetti deteriori per le imprese del fare dell'area campana la propria principale e spesso unica piattaforma localizzativa;
2. supportare percorsi di sviluppo volti a rendere glocal, ovvero locali ma anche globali, le nostre imprese con un focus primario sulle PMI.

In quest'ottica, non può non evidenziarsi la rischiosità, talvolta anche il **potenziale disfunzionale al futuro delle PMI**, di molte logiche competitive e di sviluppo delle azioni che si vanno affermando anche per l'urgenza di "fare spesa". Infatti, focalizzati **sulla fondamentale priorità, anche per l'opportuno efficientamento della spesa**, di concentrarsi in primis su grandi progetti, programmi, eventi ci si dimentica, troppo spesso della propria storia, candidandosi drammaticamente a ripeterla. I velleitari risultati di oltre 110 anni di "grandi iniziative"⁷ per la nostra area dovrebbero aver dimostrato in modo "scientifico" che senza l'attenta analisi delle modalità di "micropropagazione", ovvero **senza una puntuale progettazione di una catena di trasmissione tra grandi interventi e tessuto produttivo locale**, coerente con i due focus sopra delineati, i risultati che si conseguono sulle dinamiche di sviluppo sono effimeri e al massimo destinati a supportare brillanti crescite individuali troppo spesso, peraltro, basate sul "culto della personalità" e quindi scarsamente perpetuabili.

Il pericolo, infatti, è di perdere di vista ancora una volta il pilastro fondamentale del nostro sistema, **le PMI ed i loro processi di sviluppo**, rischiando, di interrompere quel processo di "distruzione creatrice" e di ricambio, che ha alimentato la competitività del "made in Italy". Alla ricerca di una crescita forzata delle nostre imprese maggiori, nella convinzione che questo trainerà la crescita di tutto il sistema, il pericolo è di buttare via "il bambino con l'acqua sporca", dimenticandosi ancora una volta che alcuni meccanismi di mercato in un'area debole falliscono proprio per l'esilità delle dinamiche di sistema. Ciò, soprattutto, perché nella logica di massimizzazione dei ritorni di breve questa strategia tende a "pompare" la generazione di imprese, spesso, "acefale". Queste sono affatto dissimili dalle vecchie PMI, spesso ben strutturate e capaci di generare un gran valore aggiunto, non solo economico, alimentando fenomeni di sviluppo diffuso e percorsi di evoluzione verso dimensioni più rilevanti, o verso "eccellenze tascabili", su cui si è giocato lo sviluppo dell'intera nazione. Tutto ciò è, ovviamente, molto rischioso per tutto il sistema, nella misura in cui blocca i processi di replicazione e **crystalizza una sorta di "oligarchia imprenditoriale"**, tanto autoreferenziale quanto lontana dalla necessaria alimentazione di dinamiche competitive, nella sua disperata ricerca di "rendite di posizione" o, più spesso, di relazione.

In quest'ottica, è opportuno comprendere che proprio per il rapporto simbiotico che le "imprese del territorio" hanno con la propria area di riferimento, i problemi ovvero le debolezze di questa

⁷ La prima edizione di "Napoli e la questione Meridionale" con cui Francesco Saverio Nitti lanciava la strategia dei "grandi interventi" sfociati nella prima "Legge Speciale per Napoli" è infatti del 1901.

influenzano fortemente le performance competitive delle aziende. Le diseconomie che il territorio regionale genera alle imprese sono evidenti:

- **sul piano fiscale** – le imprese campane pagano: 1) IMU con valori massimi delle sovrattasse ammesse; 2) mediamente la TARSU più alta d'Italia; 3) IRPEF e IRAP con rilevanti addizionali regionali e comunali; 4) aliquote maggiorate sui "bolli auto";
- **sul piano dei costi finanziari** – le imprese campane scontano l'assenza di centri decisionali bancari di livello sul territorio che si ripercuotono non solo sui costi dei finanziamenti, stabilmente più alti di quelli delle imprese localizzate nel nord del paese, ma, soprattutto, sul razionamento delle risorse finanziarie per il sostegno ai programmi di sviluppo e sui tempi di risposta;
- **sul piano dei costi indiretti**– si evidenziano: 1) Assicurazioni RC ai massimi livelli di costo con differenziali anche superiori al 100% rispetto ad altre aree del paese; 2) Prezzi di gasolio e benzina stabilmente superiori alla media nazionale; 3) ticket elevati sulle prestazioni sanitarie di livello troppo frequentemente al di sotto di uno standard qualitativo accettabile;
- **sul piano dei costi di sistema** – si deve rilevare: 1) tempi di pagamento della P.A. stabilmente superiori ai 20 mesi; 2) assenza di controllo del territorio con un livello diffuso di microcriminalità; 3) degrado urbano esteso; 4) infrastrutture di trasporto e, più in generale, di servizio, carenti; 5) servizi di trasporto pubblico locale costosi per la collettività e con performance qualitative da rivedere; 6) scarsa qualificazione della forza lavoro in quanto gli ingenti fondi a questa dedicati hanno alimentato dapprima un sistema assistenziale parallelo e poi sono completamente scomparsi dal mercato; 7) burocrazia gattopardesca a cui si aggiunge l'evidente carenza di performance dei servizi pubblici locali all'interno della quale si cela una rilevante improduttività della relevantissima forza lavoro pubblica presente nella nostra regione e, spesso, fenomeni di bulimia della P.A., che alimentano sprechi e fenomeni di malcostume; 8) incapacità di incanalare produttivamente la progettualità diffusa del territorio; 9) incapacità del sistema giudiziario di assicurare non tanto la giustizia penale, su cui per troppo tempo in Italia si è soffermato il dibattito pubblico, ma quella civile e soprattutto quella del diritto commerciale e d'impresa, elemento fondamentale per lo sviluppo di un territorio (non a caso in Italia il Codice del Commercio è del 1882, il Codice Civile del 1942). Si può comprendere come questa certezza sia stabilmente negata in un territorio in cui per ottenere un decreto ingiuntivo non passano meno di 150 giorni e per ottenere un'esecuzione bisogna aspettare non meno di 9 mesi che divengono 18 nel caso in cui la controparte sia una P.A.

In tal senso, nella misura in cui il futuro del nostro contesto passa obbligatoriamente anche e, soprattutto, attraverso le "PMI del territorio" queste devono essere messe in condizione di dispiegare appieno quel potenziale di sviluppo assolutamente centrale in tutti i documenti UE tanto che nel quadro di "Europe 2020" il miglioramento del "business environment" per le PMI ha un ruolo centrale in 6 dei 7 "flagship project" della UE.

Il cambio delle logiche di supporto al loro sviluppo diviene, quindi, un primo passo concreto per incidere sul loro ambiente competitivo a livello locale

1.4 Un primo passo: il miglioramento dell'ambiente finanziario per le imprese

Coerentemente a quanto la UE ha indicato nel "COSME" il miglioramento delle condizioni di accesso a risorse finanziaria, sia di rischio che di credito, è una priorità.

In tal senso, anche alla luce delle performance evidenziate dal RAE, appare opportuno riformare profondamente le logiche di gestione degli aiuti alle imprese limitando gli effetti distorsivi degli aiuti a fondo perduto ma alimentando una cultura finanziaria moderna **anche per operare uno shift dall'intermediazione pubblica alla regolazione pubblica.**

In particolare, appare possibile agire utilizzando i capitali destinati agli aiuti alle imprese per il **finanziamento di fondi che agiscono in logica di mercato** erogando prevalentemente finanziamenti, a tasso agevolato, prestando garanzie e intervenendo nel capitale di rischio delle imprese, anche al fine di favorirne l'aggregazione, creando i presupposti per:

1. **Un supporto continuativo alle imprese slegata dalla logica perversa dei bandi** che crea effetti di "lock in" piuttosto che di addizionalità degli investimenti spiazzando costantemente l'iniziativa privata che si blocca in attesa delle call sempre più rarefatte e dei tempi di risposta sempre meno certi;
2. **Stimolare il mercato locale nella creazione di opportune strutture finanziarie** a servizio delle imprese limitando il rischio non solo di ingessatura ma anche che il venire meno dei fondi pubblici lasci poi il mercato "orfano" di un tassello fondamentale per la sua competitività (come ad esempio insegna l'esperienza ISVEIMER o della Cassa del Mezzogiorno);

Nel seguito si delineano alcuni strumenti che appare particolarmente opportuno e urgente dispiegare con gli interventi per l'accelerazione della spesa peraltro assolutamente coerenti con le logiche delineate nelle bozze di Regolamento attualmente in discussione per il periodo 2014/2020.

Affianco a questi strumenti, ancorché nel seguito non delineati nel dettaglio, appare possibile e opportuno affiancare per **sostenere lo shift competitivo e il cambio di marcia nell'utilizzo dei fondi UE a supporto delle imprese:**

- D. **Aiuti addizionali in logica premiale**, anche a fondo perduto, per quei programmi d'investimento che dimostrano di avere ricadute importanti per il territorio, cosa non solo ammessa ma anche consigliata nel nuovo quadro di programmazione;
- E. **Un utilizzo a valore aggiunto dei fondi per sostenere l'evoluzione competitiva delle imprese attraverso la leva dei servizi**, anche, ma non solo, attraverso l'utilizzo moderno del FSE per l'implementazione di servizi di accompagnamento imprenditoriale, volto a dispiegare attività utili per le imprese di dimensione più limitata per cui l'accesso ad alcuni strumenti (in primis i fondi per il capitale di rischio e i bond) hanno dei costi indiretti di assistenza tecnica per lo

sviluppo dei documenti tecnici e di advising per la preparazione dell'impresa che, di fatto costituiscono delle barriere all'accesso. In tal senso, appare anche opportuna un'evoluzione nell'utilizzo del FSE per sostenere politiche industriali per il lavoro e non semplici quanto generiche politiche per l'occupabilità basate sulla formazione. Tali politiche dovrebbero avere tra i focus primari i giovani ad alto potenziale. Questi, infatti, sono oggetto di quella "emigrazione intellettuale" che rischia di spogliare il nostro territorio delle sue risorse migliori e su cui si sono maggiormente concentrati gli investimenti collettivi in un momento in cui la competizione basata sulla conoscenza le rende risorse critiche.

- F. **Strumenti di stimolo alla catalizzazione del grande potenziale di R&S** attraverso non solo aiuti ma soprattutto servizi reali di mercato.

Si deve rilevare, in conclusione, come:

- **grazie alle deroghe di cui al comma 6 dell'art 78 del Regolamento (CE) 1083/2006** l'implementazione di strumenti coerenti con quelli delineati all'art 44 del Regolamento (CE) 1083/2006 può consentire di **certificare più velocemente la spesa** e di **prepararsi prontamente alle nuove norme del periodo 2014/2020** che prevedono, peraltro:
 - norme meno prescrittive per quanto concerne settori, beneficiari, tipi di progetti e attività da finanziare. In tal senso, gli Stati membri e le autorità di gestione **possono utilizzarli in relazione a tutti gli obiettivi tematici previsti dai programmi operativi (PO)** e a tutti i fondi, laddove opportuno per ragioni di efficienza ed efficacia;
 - un migliore **abbinamento degli strumenti finanziari ad altre forme di supporto, in particolare alle sovvenzioni**, in quanto ciò incentiva ulteriormente l'elaborazione di meccanismi di assistenza mirati che soddisfino le esigenze specifiche degli Stati membri o delle regioni;
- **con il dispiegamento di strumenti coerenti con la logica suddetta**, alcuni dei quali illustrati sinteticamente nel seguente § 2, **appare possibile incidere pragmaticamente su alcuni atavici nodi allo sviluppo del territorio**, in primis quello di accesso al mercato dei capitali e quello della sottocapitalizzazione, che da molti anni rappresenta una fonte di divario territoriale a cui la finanza agevolata dell'aiuto a fondo perduto non ha saputo, per motivi spesso legati alla burocratizzazione dei processi di gestione, dare risposte efficaci.

2 *Il presente possibile: alcuni strumenti da dispiegare*

2.1 *Strumenti a supporto del rafforzamento del sistema delle garanzie: controgaranzie e supporto alla patrimonializzazione dei confidi*

2.1.1 **Premessa e motivazioni degli interventi**

Uno dei problemi più drammatici che attualmente stanno affrontando le Pmi locali è *la difficoltà di accesso al credito*. Al fine di trovare una soluzione tecnica alla questione, **evitando la trita e controproducente polemica con il sistema creditizio, l'unica leva tecnicamente applicabile è la moltiplicazione di strumenti che consentano:**

- **una mitigazione del rischio di credito**
- **una conseguente riduzione degli accantonamenti potenziali che le stesse banche sono tenute ad effettuare, secondo le normative di Basilea 2 e 3.**

In questo senso, di seguito, vengono presentate due linee di azione:

- **Azioni dirette**, attraverso la costituzione di un fondo di controgaranzia, per il rilascio di garanzie a favore degli istituti di credito.
- **Azioni indirette**, miranti a rafforzare il sistema dei confidi, sia nei processi di patrimonializzazione che, di aggregazione e networking, soprattutto nella direzione dell'adeguamento alla natura di organismi vigilati ex 107.

2.1.2 **Fondo di controgaranzia**

Una possibile azione è la **costituzione di un fondo di garanzia destinato a fornire controgaranzie ad istituti di credito, individuati con procedure di evidenza pubblica.**

E' strategico che, attraverso i bandi, si riescano a sottoscrivere il massimo numero di convenzioni con la maggior parte degli istituti operanti nella Regione Campania.

In questo modo, infatti, si eviteranno i rischi, già riscontrati in passato, della gestione affidata ad un solo soggetto che opererebbe privo di stimolo concorrenziale.

In questo senso, la Regione Campania, al fine di agevolare l'accesso al credito delle PMI dei **settori dell'industria, commercio e servizi, artigianato, turismo ed agricoltura operanti nella territorio**, stipulerebbe apposite convenzioni con alcuni istituti bancari costituendo il fondo come fideiussore a garanzia delle linee di credito concesse dalle banche alle imprese.

Gli interventi potenzialmente ammissibili sono:

- **Breve termine**
- **Medio/lungo termine** per investimenti strumentali all'attività (da realizzarsi nell'ambito del territorio della Regione Campania), per consolidamento di passività a breve e per acquisto di scorte e materie prime.

Nel rilascio delle garanzie i bandi potrebbero prevedere anche meccanismi premiali verso le banche che siano disponibili ad intervenire nei confronti di pmi con caratteristiche specifiche (ad esempio formate da giovani o start up) o che agiscono in ambiti di intervento prioritari.

2.1.3 Azioni per i confidi

Un meccanismo “indiretto” di incremento degli strumenti di accesso al credito per le Pmi, è dato dal supporto alla crescita del “sistema” dei confidi.

Di seguito, anche alla luce di esperienze registrate in altre regioni italiane, vengono forniti alcuni spunti su possibili bandi attivabili, coerenti con le seguenti finalità:

1. Spinta alla qualificazione degli stessi come intermediari vigilati
2. Spinta alla patrimonializzazione
3. Supporto all'avvio di processi di aggregazione, sia per il tramite di interventi di fusione che di joint venture anche mediante meccanismi di rete.

BANDO PER LA CONCESSIONE DI CONTRIBUTI A SOSTEGNO DELLA PATRIMONIALIZZAZIONE DEI CONFIDI E DELLA LORO TRASFORMAZIONE IN INTERMEDIARI FINANZIARI VIGILATI.

Soggetti ammissibili

1. Confidi iscritti nell'**Elenco speciale ex art. 107 TUB**;
2. Confidi che si trovino nelle more del perfezionamento dell'iscrizione nell'Elenco speciale ex art. 107 TUB, avendo presentato apposita domanda per l'iscrizione agli Organi di Vigilanza
3. Confidi che abbiano i requisiti, da ultimo Bilancio approvato, sia formali che sostanziali, previsti dal DM del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 9 novembre 2007 in materia di Criteri di iscrizione dei confidi nell'elenco speciale previsto dall'articolo 107, comma 1, del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, e siano tenuti a presentare domanda per l'iscrizione agli Organi di Vigilanza entro il 31/12/2013.

Nella scelta dei Confidi andrà data preminenza alle strutture che abbiano una percentuale di garanzia media erogata a favore di aziende con sede operativa nella Regione Campania.

Azioni agevolabili:

Investimenti materiali ed immateriali connessi ai processi di trasformazione in intermediari vigilati ed ai connessi processi di patrimonializzazione.

BANDO PER LA CONCESSIONE DI CONTRIBUTI A SOSTEGNO DEI PROCESSI DI AGGREGAZIONE E DELL'ADEGUAMENTO ORGANIZZATIVO DEI CONFIDI MINORI

Il Bando è rivolto ai Confidi iscritti all'Elenco generale di cui al combinato disposto dell'art. 106 e 155 c. 4 del TUB, aventi sede legale e/o operativa nella Regione Campania.

I soggetti ammissibili potranno essere:

- Confidi che abbiano posto in essere un **processo di fusione con un altro Confidi iscritto all'Elenco generale di cui al combinato disposto dell'art. 106 e 155 c. 4 del TUB**, avente sede legale e/o operativa nella Regione Campania;

oppure

- Confidi che abbiano sottoscritto un **Contratto di rete**, o altro simile strumento privatistico, con un **Consorzio di garanzia fidi iscritto all'Elenco speciale ex art. 107 TUB**, o con un Consorzio Confidi che sia in possesso, dalle risultanze del Bilancio al 31/12/2012, dei requisiti formali e sostanziali previsti dal DM del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 9 novembre 2007 in materia di Criteri di iscrizione dei confidi nell'elenco speciale previsto dall'articolo 107, comma 1, del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, avente sede legale e/o operativa nella Regione Campania.

AZIONI AMMISSIBILI

Potranno essere ammesse alle agevolazioni le spese sostenute dai soggetti ammissibili nel periodo antecedente alla data dell'atto di fusione, se intervenuto, o della delibera di fusione ovvero dalla data di stipulazione del contratto di rete, comunque non antecedente ad una data da concordare, fino alla data di presentazione della domanda, imputabili in via immediata e diretta alle attività necessarie o conseguenti alle operazioni di aggregazione.

Il contributo spettante a ciascun beneficiario sarà una percentuale da concordare delle spese ammissibili documentate.

BANDO PER LA CONCESSIONE DI CONTRIBUTI PER LA FUSIONE DEI CONFIDI MINORI E PER IL LORO CONSEGUENTE ADEGUAMENTO ORGANIZZATIVO.

Il Bando è rivolto ai **Confidi iscritti all'Elenco generale di cui al combinato disposto dell'art. 106 e 155 c. 4 del TUB**, aventi sede legale e/o operativa nella Regione Campania, che, abbiano posto in essere un processo di fusione, secondo le modalità previste dall'articolo 2501 ss. del Codice Civile, con un altro Confidi iscritto all'Elenco generale di cui al combinato disposto dell'art. 106 e 155 c. 4 del TUB.

2.2 Strumenti a supporto dell'approvvigionamento alternativo di capitali di debito: mini bond e cambiali finanziarie

2.2.1 Decreto Sviluppo: mini-bond e cambiali finanziarie

Il cd. Decreto Sviluppo (D.L. 83/2012), elaborato dal Governo Monti per fronteggiare la crisi economica italiana, è focalizzato essenzialmente sull'adozione di misure volte a consentire un parziale rilancio economico del nostro Paese a vantaggio delle piccole e medie imprese (di seguito "PMI").

Per "piccole" si intendono le imprese con meno di 50 dipendenti ed un fatturato annuo o uno stato patrimoniale annuo inferiore a 10 milioni di Euro mentre per "medie" si intendono le imprese con meno di 250 dipendenti ed un fatturato annuo inferiore a 50 milioni di euro o un totale dell'attivo dello stato patrimoniale inferiore a 43 milioni di euro.

L'art. 32 del Decreto Sviluppo, rubricato "*Strumenti di finanziamento per le imprese*" consente alle PMI (con espressa esclusione delle banche e delle micro-imprese, ovverosia di quelle con meno di 10 dipendenti e che realizzano fatturato o bilancio annui fino a 2 milioni di euro), in presenza di alcuni specifici requisiti, di ottenere capitali di investimento attraverso l'emissione di strumenti di debito a breve termine, detti anche cambiali finanziarie, e a medio - lungo termine, meglio noti come obbligazioni e/o titoli simili ed obbligazioni partecipative subordinate.

I **mini bond** potranno essere emessi dalle PMI alle seguenti condizioni:

- a) l'emissione dei titoli dovrà essere assistita da uno *sponsor* (banca, impresa di investimento, SGR, società di gestione armonizzata, SICAV e intermediari finanziari iscritti nell'elenco previsto dall'articolo 107 del Testo Unico Bancario) che fornisca il proprio supporto all'emissione ed al collocamento dei detti titoli;
- b) l'ultimo bilancio dell'impresa emittente dovrà essere assoggettato a revisione contabile da parte di un revisore legale o di una società di revisione legale iscritti nel Registro dei revisori legali e delle società di revisione;
- c) i titoli dovranno essere collocati esclusivamente presso investitori qualificati – così come definiti dall'art. 100 del D.Lgs. 58/1998 – che non siano, direttamente o indirettamente, neanche per tramite di società fiduciaria o interposta persona, soci della medesima impresa emittente; inoltre tali titoli dovranno essere destinati alla circolazione esclusivamente tra tali investitori, salvo nel caso in cui la società non sia quotata.

Più specificamente: le imprese dovranno essere assistite da un soggetto avente il compito di supportarle nella fase di emissione e di collocamento, sottoscrizione e mantenimento nel proprio portafoglio, fino alla naturale scadenza, di una quota dei titoli, facilitando la liquidità degli scambi sui titoli per tutta la durata dei titoli stessi. Nel caso di mancata quotazione di questi ultimi, detto soggetto dovrà procedere ad una valutazione periodica del loro valore, nonché ad una classificazione delle società emittenti in una categoria di rischio alla luce della sua qualità nel

rispettare i propri obblighi. In particolare, lo *sponsor* avrà l'obbligo di mantenere nel proprio portafoglio fino alla scadenza una quota dei titoli emessi nella seguente misura:

- a) una quota non inferiore al 5% del valore di emissione, per le emissioni di valore fino a cinque milioni di euro;
- b) in aggiunta alla quota precedente, un ulteriore 3% del valore di emissione eccedente i cinque milioni di euro, fino ad un valore di dieci milioni di euro;
- c) sempre in più rispetto alle precedenti quote, il 2% del valore di emissione eccedente i dieci milioni di euro,

facilitando altresì la liquidità degli scambi sui titoli per tutta la durata dell'emissione.

Lo *sponsor* dovrà anche provvedere a classificare la categoria di rischio dell'emittente, tenendo conto della qualità creditizia dell'impresa (cfr. Comunicazione della Commissione Europea 2008/C 14/02 e successive modificazioni) e dovrà fornire aggiornamenti almeno trimestrali sulla classificazione di rischio ed ogni qualvolta intervenga un elemento straordinario.

Inoltre, le PMI potranno anche emettere obbligazioni "ibride", overosia prevedere clausole di partecipazione agli utili e di subordinazione, purché con scadenza uguale o superiore a sessanta mesi. La clausola di partecipazione regolerà la parte del corrispettivo che spetta al portatore del titolo, commisurandola al risultato economico dell'impresa.

Il tasso di interesse non potrà essere inferiore al Tasso Ufficiale di Riferimento *pro tempore* vigente ed è prevista una sorta di cedola annuale, da versarsi entro e non oltre trenta giorni dall'approvazione del bilancio.

Secondo le stime del Sole24Ore, il sistema dei mini bond potrebbe comportare un apporto di 21 miliardi di euro per le PMI che intenderanno avvalersene.

2.2.2 Le Cambiali finanziarie

Come già detto, le PMI in possesso di tutti i sopra citati requisiti potranno emettere cambiali finanziarie così come definite dalla L. 43/94 "*Disciplina delle cambiali finanziarie*" ma aventi scadenza non inferiore ad un mese e non superiore a trentasei mesi dalla data di emissione. L'ammontare massimo di cambiali in circolazione dovrà essere pari al totale dell'attivo corrente rilevabile dall'ultimo bilancio certificato e dette cambiali potranno anche essere emesse in forma dematerializzata (con previsione, in tal caso, di una procedura specifica di emissione). Le cambiali saranno esenti dall'imposta di bollo prevista all'art. 6 del Tariffario allegato al D.P.R. 642/72 ed il trattamento fiscale sarà uniformato a quello delle obbligazioni societarie.

2.2.3 Trattamento fiscale

Il Decreto Sviluppo ha anche costituito un regime fiscale per le obbligazioni emesse da PMI non quotate omogeneo a quello previsto per le società quotate. Nello specifico, anche le PMI

potranno emettere titoli obbligazionari e godere dell'esenzione dall'applicazione della ritenuta sugli interessi e gli altri proventi corrisposti sulle obbligazioni.

Sarà possibile, inoltre, dedurre gli interessi passivi corrisposti sulle obbligazioni secondo le stesse regole previste per le società quotate – ovvero sia nei limiti del 30% del reddito operativo lordo risultante dall'ultimo bilancio approvato – qualora le obbligazioni siano sottoscritte da investitori qualificati.

Le spese di emissione dei *mini bond* potranno essere dedotte nello stesso esercizio in cui sono state sostenute, indipendentemente dal criterio di imputazione a bilancio.

Infine il Decreto Sviluppo ha previsto anche un'imposta agevolata per chi acquista i *mini bond*, dando la possibilità ai risparmiatori di pagare un'imposta c.d. "sostitutiva" pari al 20% dell'interesse maturato sul titolo. Tale agevolazione sarà però fruibile solo per i *mini bond* scambiati su mercati regolamentati.

2.2.4 Criticità rilevate per un utilizzo massivo dei mini bond e delle cambiali finanziarie

Le maggiori criticità rilevate nell'utilizzo di detti strumenti di provvista esogena di fondi, a titolo di debito, da parte delle imprese sono i seguenti:

- **collocamento.** Nel nostro Paese, ed in particolar modo nel Mezzogiorno d'Italia, si denota una assoluta carenza di investitori istituzionali realmente interessati ad acquisire cambiali finanziarie e mini bond emessi dalle PMI;
- **costi.** Il costo complessivo per lo svolgimento dell'attività di *arranger* da parte dello sponsor che comprende anche quelli legati alla valutazione della capacità di rimborso del bond.

2.2.5 Possibile soluzione

- **costituzione di un fondo che sottoscriva minibond e cambiali finanziarie;**
- **bando di gara per selezionare gli sponsor con l'obiettivo di far loro applicare tariffe più contenute rispetto a quelle di mercato.**

2.3 Strumenti a supporto del finanziamento dei programmi di sviluppo imprenditoriale

La positiva esperienza che gli interventi attivati attraverso lo strumento Jeremie, suggeriscono, analogamente a quanto avviene in molte altre Regioni italiane la creazione di strumenti stabili volti a favorire la crescita e l'evoluzione delle imprese del territorio.

In particolare, appare opportuna la creazione di un **Fondo di rotazione per l'imprenditorialità** che conceda co-finanziamenti agevolati in percentuale non maggioritaria a fronte di finanziamenti ordinari deliberati da istituti di credito, società di leasing e altri intermediari autorizzati convenzionati.

L'azione congiunta con un'ampia fetta del sistema creditizio del territorio consentirebbe di ottenere alcuni importanti vantaggi:

- attenuazione delle problematiche di credit crunch e di costosità del debito per il tessuto produttivo locale;
- snellimento delle procedure di valutazione rispetto alla gestione diretta da parte di un organismo pubblico e moltiplicazione degli investimenti supportabili per l'effetto leva del finanziamento
- mantenimento di logiche di mercato nei processi di valutazione;
- superamento delle problematiche connesse alla gestione monopolistica o oligopolistica da parte di uno o pochi istituti.

Lo strumento, ovviamente, potrebbe muoversi anche in logica sinergica con il fondo di controgaranzia, al fine di aumentare il potenziale d'intervento degli istituti creditizi.

Il finanziamento, in base alle esigenze presenti sul territorio, dovrebbe concentrarsi su almeno 4 linee di intervento:

1. **sviluppo aziendale** - programmi di ammodernamento e ampliamento produttivo mediante acquisto di attivi fissi materiali ed immateriali; sostegno del circolante;
2. **crescita dimensionale per vie esterne** - programmi di crescita dimensionale mediante finanziamento dell'acquisizione delle quote di partecipazione, anche maggioritarie, di altre imprese non collegate e/o associate;
3. **trasferimento della proprietà d'impresa** - programmi di trasferimento della proprietà aziendale di imprese a nuove società di capitale costituite da persone fisiche anche con il fine di agevolare il passaggio generazionale coerentemente ad analoghe misure previste in agricoltura;
4. **sviluppo organizzativo, commerciale e tecnologico** – programmi di innovazione organizzativa, di sviluppo commerciale (lancio di prodotti, penetrazione di nuovi mercati) anche esteri e di trasferimento tecnologico.

2.4 Strumenti a supporto dell'espansione delle imprese consolidate, della fertilizzazione imprenditoriale e degli start up: private equity e seed & venture capital

Coerentemente ai requisiti di esenzione previsti dal GBER Regolamento (CE) 800/08, tali strumenti assicurano il cofinanziamento a tassi predeterminati agevolati di fondi gestiti da investitori istituzionali privati, i quali si obbligano ad apportare una quota di almeno il 30% del finanziamento complessivo del fondo. Agiscono finanziando attraverso apporto di equity e quasi-equity (mezzanino, obbligazioni, anche convertibili, azioni privilegiate) PMI nelle seguenti fasi del processo di crescita:

Source of financing
Equity
Preferred/ Junior Equity
Bonds - convertible and not
Mezzanine

- **Seed** – ovvero riferite ad operazioni di investimento nella primissima fase di sperimentazione dell'idea di impresa, quando è ancora da dimostrare la validità tecnica del prodotto e/o del servizio da commercializzare. Tali operazioni sono tipicamente finalizzate allo sviluppo dei risultati di attività di ricerca e sperimentazione di prodotti e processi nel momento in cui occorre realizzare un prototipo, effettuare test, verificare il mercato e implementare gli aspetti organizzativi.
- **Start-up** – ovvero riferite ad operazioni di investimento finalizzato all'avvio dell'attività di impresa, quando non si conosce ancora la piena validità commerciale del prodotto e/o servizio da commercializzare, ma esiste almeno un prototipo. Generalmente tali operazioni sono finalizzate a supportare la materiale implementazione di progetti industriali frutto di attività di R&S, sostanzialmente finanziando lo sviluppo di un prodotto a partire da un prototipo e la relativa commercializzazione.
- **Espansione** – si riferisce ad operazioni di sviluppo di imprese già avviate anche con business consolidati che attraverso l'apporto di capitali aumentano la loro capacità produttiva, sviluppano un mercato o un prodotto, sostengono il proprio flusso commerciale, implementando strategia di crescita per vie esterne (M&A).

Sono escluse dal perimetro di operatività operazioni di puro turnaround (ristrutturazione) o destinate ad imprese in difficoltà. In quest'ottica, la tipologia di fondi finanziabili si segmenta relativamente al target sopra delineato in:

- **Fondo di private equity** - Realizzano operazioni di private equity (expansion) in imprese già avviate e con business consolidati.
- **Fondo venture** - Realizza operazioni di capitale di rischio su start up innovative
- **Fondo seed** - Fertilizza il contesto innovativo finanziando il passaggio dall'idea all'idea imprenditoriale di potenziali start up innovativi e fornendo servizi mirati di accompagnamento

I vantaggi di questo strumento per le PMI destinatarie, oltre che diretti in termini di apporti finanziari, sono significativi anche in termini indiretti: rafforzamento della patrimonializzazione aziendale, miglioramento dei rating bancari e del conseguente accesso al credito, miglioramento

dell'immagine esterna ed interna dell'azienda, spinta all'evoluzione manageriale dell'azienda, supporto al superamento del passaggio generazionale.

In quest'ottica, coerentemente alla logica, delineata nel § 1.4, di utilizzo a valore aggiunto dei fondi UE per il finanziamento di specifiche attività di servizio, appare auspicabile l'introduzione di tre significative innovazioni:

1. **Apertura del mercato del private equity alle imprese small corporate (€ 2,5 – 10 mil. di fatturato)** – queste, infatti, sono solitamente escluse dagli interventi dei fondi in quanto il rendimento ottenibile in termini assoluti è insufficiente a remunerare le “management fee” e le strutture organizzative sono più deboli. **L'utilizzo congiunto con interventi di sviluppo manageriale finanziati con i fondi del POR** potrebbe permettere di **aprire il mercato del private equity** ad un numero maggiore di imprese **che, peraltro, costituiscono la stragrande maggioranza del tessuto produttivo locale.**
2. **Attenuazione degli effetti della “liability of newness”** - ovvero di un fenomeno tipico degli start up imprenditoriali e più accentuati in quelli hi-tech in cui l'instabilità dei paradigmi tecnologici di riferimento aumenta i rischi di spiazzamento dell'iniziativa. In tal senso, tale effetto è attenuabile attraverso la possibilità di affiancare il finanziamento nel capitale a **voucher tecnologici di servizi e mentoring** con fondi POR a sostegno delle imprese interessate al seed financing, a copertura dei costi di consulenza legati alla stesura del business plan, alle attività di scouting, business matching e partecipazione ad eventi settoriali (necessari per sviluppare la rete relazionale delle imprese in fase embrionale), dei patent e delle altre forme di protezione delle idee e delle tecnologie, dei servizi di empowerment tecnologico, ovvero l'assistenza da parte di soggetti qualificati (istituti universitari o centri di ricerca specializzati), nella valutazione del livello di competitività delle tecnologie proposte nel progetto imprenditoriale e nel suo potenziamento funzionale.
3. **Attenuazione degli effetti della “liability of adolescence”** – ovvero di un fenomeno ampiamente analizzato (Fichman M. e Levinthal D.A 1991) per cui la mortalità imprenditoriale si concentra nella fase dell'adolescenza allorché l'assottigliamento dello stock di risorse iniziali e la sedimentazione di esperienze non positive sul mercato, frutto spesso di errore di impostazione banali, determina l'insuccesso imprenditoriale di idee imprenditoriali potenzialmente molto positive. In tal senso, tale effetto è attenuabile affiancando il finanziamento del fondo con **Voucher di servizi e tutoring** con fondi POR a sostegno delle imprese interessate al venture capital, a copertura, nella fase di ingresso del fondo, dei costi di consulenza legati alla stesura del business plan e alla negoziazione delle condizioni di ingresso e di uscita del fondo, alle consulenze legali, fiscali e tecnologiche necessarie allo sviluppo delle due diligence e allo sviluppo dei contratti e dei patti parasociali. Nella fase post closing i voucher vanno a sostenere le attività di sviluppo commerciale (business matching, partecipazione a fiere ed eventi settoriali) e le consulenze di carattere organizzativo e gestionale necessarie alla migliore strutturazione organizzativa delle imprese in fase di start up, anche avanzato.

2.5 Reti d'impresa

2.5.1 Introduzione

Le reti d'impresa potrebbero rappresentare una delle **modalità di riorganizzazione** del sistema industriale, in grado di far ripartire lo sviluppo e la crescita del nostro territorio. Le imprese più attive e innovative hanno infatti iniziato a discostarsi dal modello di business tradizionale per **orientarsi** verso forme di organizzazione produttiva a rete.

Queste attuali forme di aggregazione rappresentano una efficace strategia per lo sviluppo delle aziende di ogni comparto ed un innovativo strumento competitivo.

Le PMI che scelgono di partecipare ad una rete possono, infatti, dar vita a **collaborazioni tecnologiche e commerciali** con i retisti per acquisire **maggiore forza contrattuale, agevolazioni amministrative, finanziarie e per ricerca e sviluppo**. Inoltre un importante vantaggio dell'aggregazione è connesso alla necessità di accrescere la massa critica a fronte della globalizzazione dei mercati.

La Rete rappresenta una forma aggregativa d'impresa "ibrida" che permette, a ciascuna azienda partecipante di raggiungere una dimensione adeguata per competere sui mercati globali mantenendo ciascuna la propria indipendenza e identità.

Da un'analisi delle prime esperienze nazionali, le tipologie più comuni di Rete sono risultate:

- **Reti del sapere:** con l'obiettivo di uno scambio di informazioni e di know-how;
- **Reti del fare:** focalizzate sullo scambio di prestazioni;
- **Reti del fare insieme:** orientate verso progetti di investimento comuni.

2.5.2 Gli incentivi per le reti di impresa

Gli incentivi per le reti di impresa possono essere:

1. incentivi fiscali;
2. facilitazioni nei rapporti con la PA;
3. contributi a fondo perduto (forniti per il momento da bandi delle Regioni).

Sui primi due punti la legislazione italiana ha mosso alcuni passi, anche se ad oggi non è possibile valutare l'efficacia di questi interventi.

Sul terzo punto invece sono, le Regioni, per ogni singolo territorio, seguendo la vocazione dello stesso che stanno predisponendo strumenti idonei a facilitare lo sviluppo e la nascita di nuovi strumenti aggregativi.

2.5.3 Cosa finanziare

Le finalità con cui vengono promosse e sostenute a livello di finanza agevolata le “Reti d’Impresa” sono:

1. **Incentivare Programmi precompetitivi di sviluppo comune volti all’innovazione tecnologica** (Innovazione di prodotto, di servizio, di processo, innovazione organizzativa, innovazione commerciale, sicurezza sui luoghi di lavoro, attività di formazione, efficientamento energetico delle produzioni, ecc.).
2. **Incentivare Programmi di sviluppo comune dedicati a progetti che favoriscono percorsi di internazionalizzazione** su mercati internazionali che, tramite l’aggregazione, possono aumentare la competitività sul mercato delle imprese in rete, razionalizzando costi, unendo capacità, favorendo lo scambio di conoscenze e competenze funzionali alla penetrazione commerciale e produttiva.
3. **Incentivare Programmi che puntano all’integrazione strutturale tra più imprese (crescita dimensionale)**, allo scopo di supportare processi di riorganizzazione delle filiere, di incrementare l’efficienza dei processi produttivi, lo sviluppo commerciale delle imprese, la loro capacità innovativa.

2.5.4 Il progetto “Fare Rete in Campania”

La crisi economica che ha caratterizzato gli ultimi anni ha accentuato le difficoltà di un sistema economico e produttivo. Poche sono le imprese che hanno saputo adeguarsi al cambiamento riuscendo a fronteggiare con successo la crisi, molte invece soffrono oppure chiudono. Le Reti di Imprese rappresentano forse l’unico modello organizzativo che può portare un concreto sviluppo alle piccole e medie Imprese Italiane valorizzando il know-how di cui sono portatrici e favorendone la diffusione anche nei mercati internazionali, infatti, con il contratto di rete si potrebbero attenuare i gap competitivi del nostro Paese, che sono principalmente:

1. **la debolezza e l’inadeguatezza** di tante imprese italiane **nell’affrontare i mercati internazionali e nazionali;**
2. **la piccola dimensione** delle imprese italiane **come fattore critico** nella competizione con imprese estere più strutturate.

Il sistema produttivo ed economico per restare competitivo obbliga le aziende ad:

- Rivolgersi ad un mercato più ampio per vendere le proprie soluzioni;
- Crescere in dimensione senza rinunciare alla propria identità;
- Sviluppare *skills* differenziati;
- Disporre di soluzioni “innovative” a vantaggio della competitività;
- Implementare Attività di marketing;

- Implementare programmi di Formazione e aggiornamenti.

2.5.5 Crescere per competere attraverso le Reti di Impresa

La Rete può rappresentare una vera svolta per molte imprese, perché determina una massa critica per competere sul mercato e ottimizzare i processi produttivi e la sua formalizzazione in contratto di rete va considerata come uno strumento di politica industriale, con il quale stimolare processi di integrazione tra piccole medie imprese. Tra i vantaggi evidenti che si possono conseguire si annoverano il raggiungimento di nuovi obiettivi strategici, un'accelerazione dei processi di innovazione e una nuova modalità di condivisione della conoscenza.

2.5.6 La Proposta

Proponiamo di istituire un fondo volto a sostenere lo sviluppo della costituzione di Reti d'Impresa ed incentivarne i progetti che verranno opportunamente presentati e valutati.

Spese agevolabili

- spese notarili (escluse le spese per bolli, tasse e imposte) e di registrazione sostenute per la formalizzazione del contratto di rete;
- costi per la redazione del programma di rete e per l'asseverazione;
- costi per acquisizione brevetti e diritti di licenza e costi del deposito di brevetti e la registrazione di marchi;
- costi per l'ideazione e la promozione del marchio della rete;
- consulenze esterne, ivi comprese le consulenze prestate dal "manager di rete";
- costi del personale dipendente delle imprese impegnate nel progetto;
 - costi per la formazione del personale dipendente impegnato nel progetto
 - Realizzazione di programmi commerciali e di penetrazione in mercati esteri
 - Sviluppo di progetti innovativi su alcune filiere strategiche per la regione campania (automotive, railways, aerospace)

2.5.7 Modalità di finanziamento

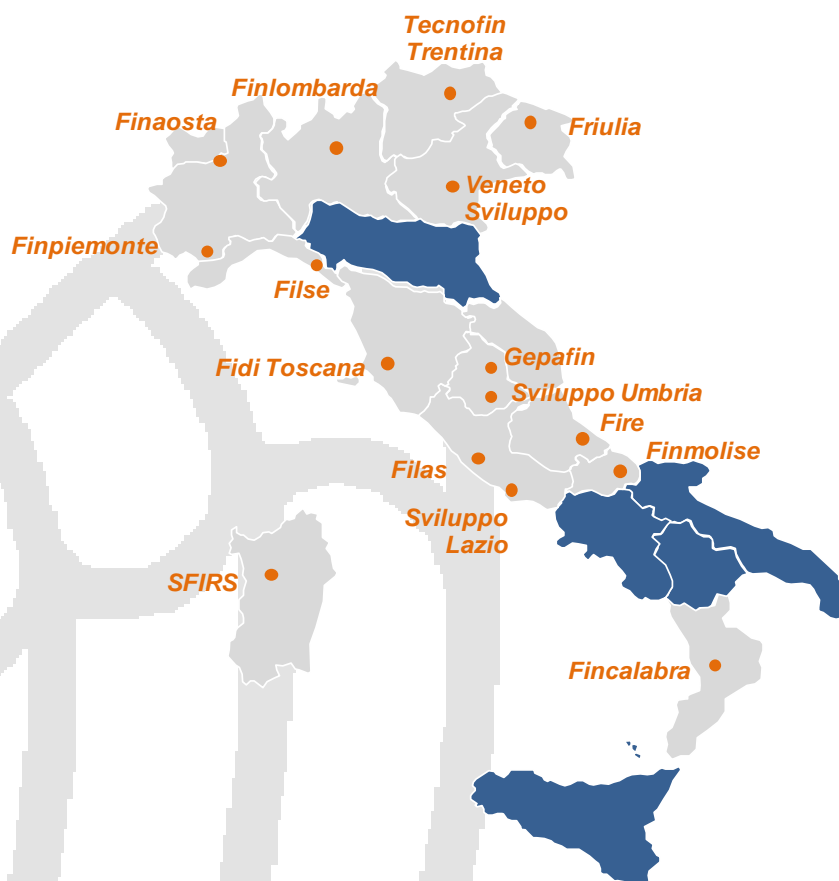
Fondo perduto fino al 50% delle spese sostenute per i programmi di sviluppo con un massimale che non superi i 50mila euro per ogni soggetto aggregato alla rete ed un importo complessivo non superiore al milione di euro.

2.5.8 Alcune considerazioni aggiuntive

1. **Rete d'impresa come soggetto tributario.** Uno dei dubbi tipici sulle **Reti di imprese** è legata alla loro personalità giuridica e **soggettività tributaria**. Le nuove norme hanno cambiato la fisionomia della **fattispecie contrattuale** delle Reti di imprese, con riflessi anche in ambito tributario. Le Reti dotate di fondo patrimoniale comune possono acquisire su base volontaria un'**autonoma soggettività giuridica** dando vita ad un nuovo soggetto di diritto, giuridicamente autonomo rispetto alle singole imprese aderenti al contratto. Tale scelta fa sì che la Rete di imprese acquisti rilevanza anche dal punto di vista tributario, divenendo un autonomo soggetto **passivo di imposta** ai fini IRES, IRAP e IVA.
2. **Appalti pubblici per le reti d'impresa.** Le **reti d'impresa** sono state inserite tra le forme di aggregazione ammesse alla **partecipazione delle gare di appalto** dal Decreto Sviluppo-bis (DL 179/2012, conv. in L. 221/2012) che ha novellato il testo dell'art. 34 del CCP. Per dare concreta attuazione alle disposizioni del DL Sviluppo-bis, l'**AVCP** ha pubblicato la Determinazione n. 3 del 23 aprile 2013 in tema di *"Partecipazione delle reti di impresa alle procedure di gara per l'aggiudicazione dei contratti pubblici ai sensi degli artt. 34 e 37 del Dlgs. 12 aprile 2006, n. 163"* di particolare utilità **per le imprese** interessate. Si tratta di prime indicazioni sulle concrete **modalità di partecipazione** delle reti di impresa alle procedure di gara, al fine di superare eventuali criticità applicative.

3 Il futuro auspicabile: la finanziaria regionale

Coerentemente a quanto avviene in altre regioni italiane, anche beneficiando delle esperienze, negative e positive, di queste al fine di creare un modello altamente efficace, e in linea con la tendenza delineata dalla Commissione Europea per l'utilizzo dei fondi UE per il periodo 2014/2020 è auspicabile la messa a sistema degli strumenti finanziari e di servizio a supporto dello sviluppo attraverso la creazione di una **Finanziaria Regionale**.

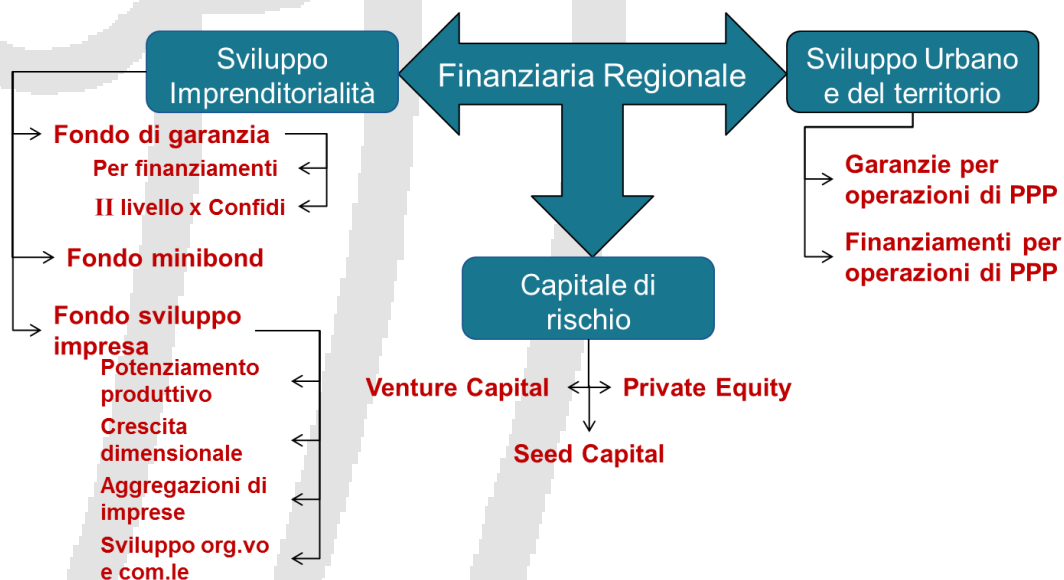


Tale istituzione dovrebbe rispondere ad una vision di lungo periodo della Regione Campania, unitamente alle associazioni di categoria, volta a migliorare **la finanza per lo sviluppo** delle imprese e del territorio.

La natura pubblica del soggetto ma con l'opportuna collaborazione con istituzioni private, finanziarie e non, sarebbe funzionale alla realizzazione di un circolo virtuoso per la Campania: finanziamenti, sviluppo, ricerca & innovazione e occupazione.



Tenuto conto delle specifiche regole previste dai regolamenti comunitari del 2007/2013, **anche potendo al fine di utilizzare parte dei fondi dei POR a rischio disimpegno**, gli ambiti di intervento prioritari in fase di avvio, anche coerentemente agli strumenti delineati nel § 3, sono sostanzialmente 3



La Finanziaria avrebbe lo scopo specifico di:

- **dare continuità alle azioni di sostegno alle iniziative di sviluppo emergenti dal territorio;**
- modernizzare le logiche di intervento a sostegno della crescita delle imprese e dello sviluppo del territorio creando i presupposti per gestire i possibili minori stanziamenti del periodo 2014/2020 con livelli di efficacia ed efficienza rilevanti