MINISTERO DELLE POLITICHE AGRICOLE
ALIMENTARI E FORESTALI

STRUMENTI FINANZIARI A SUPPORTO DELLA GESTIONE DELLE POLITICHE DI SVILUPPO RURALE
UNA RASSEGNA DI BUONE PRASSI

Ottobre 2010

L'AGRICOLTURA A BENEFICIO DI TUTTI

Il lavoro è stato curato da Leonardo Checola per conto dell'INEA nell'ambito delle attività della Task Force Buone prassi e Innovazioni (azione 311) del programma Rete Rurale Nazionale.

Editing: Mario Cariello

Il lavoro è aggiornato a Ottobre 2010.

INDICE

PREMESSA **5**

1 IL CONTESTO DI RIFERIMENTO **7**

1.1 RICOGNIZIONE E ANALISI DEGLI STRUMENTI PER AGEVOLARE L'ACCESSO AL CREDITO 8

1.2 RICERCA DOCUMENTALE SUGLI STRUMENTI "INNOVATIVI" 18

2 L'ANALISI DEGLI STRUMENTI CENSITI **21**

2.1 STRUMENTI FINANZIARI "INNOVATIVI" PER IL SETTORE AGRICOLO E AGROALIMENTARE 21

2.2 LA MICROFINANZA ED IL MICROCREDITO 22

2.2.1 Caratteristiche generali *23*

2.2.2 Le finalità e i soggetti beneficiari *33*

2.2.3 Punti di forza e di debolezza dello strumento Microcredito *34*

2.2.4 Esperienze e Best practices in Italia *37*

2.3 I CONSORZI FIDI COLLETTIVI E GLI STRUMENTI DI GARANZIA 48

2.3.1 Caratteristiche generali *48*

2.3.2 Le finalità e i soggetti beneficiari *50*

2.3.3 Punti di forza e di debolezza dello strumento *50*

2.3.4 Esperienze e Best practices *51*

2.4 LE FORME FINANZIARIE DI PARTECIPAZIONE AL CAPITALE DI RISCHIO 65

2.4.1 I fondi di partecipazione e investimento *67*

2.4.2 Caratteristiche principali e distintive tra le diverse forme di partecipazione finanziaria *67*

2.4.3 Finalità e Obiettivi *69*

2.4.4 Punti di Forza e di Debolezza *70*

2.4.5 Esperienze e Best Practices *71*

BIBLIOGRAFIA **81**

GLOSSARIO **83**

PREMESSA

Le difficoltà di accesso al credito rappresentano per gli imprenditori agricoli una costante problematica. Asimmetrie informative tra sistema creditizio e imprese agricole, alti valori degli indici di sofferenza che il settore presenta, difficoltà di produrre documentazione contabile e finanziaria adeguata, caratteristiche intrinseche della produzione agricola che ha un alto rischio legato alla biologicità dei processi[1], non esauriscono il quadro delle cause di questo fenomeno.

L'agricoltura italiana negli ultimi anni ha subito un profondo processo di modernizzazione - aprendosi alla competitività con mercati "globali" - e di trasformazione verso una sempre più spiccata multifunzionalità. In questo processo le aziende hanno avviato percorsi di cambiamento che necessitano di nuovi investimenti in termini di capitale fisico, know-how, servizi. In questo le aziende agricole necessitano di sistema creditizio in grado di supportare il settore, mettendo a disposizione risorse e prodotti finanziari capaci di rispondere alle specifiche esigenze di sviluppo.

Le politiche nazionali e comunitarie accompagnano il processo di trasformazione del settore, delle aziende, degli operatori. In particolare, la politica di sviluppo rurale, attraverso i PSR, prevede finanziamenti per le aziende agricole finalizzati a migliorare le dotazioni infrastrutturali, il capitale fisico, il sistema della conoscenza, le performance aziendali, la qualità delle produzioni, a stimolare l'aggregazione anche attraverso i processi di filiera.

Parallelamente il Mipaaf sta portando avanti la Rete Rurale Nazionale, il programma con cui l'Italia partecipa al più ampio progetto europeo (Rete Rurale Europea - RRE) che accompagna e integra tutte le attività legate allo sviluppo delle aree rurali per il periodo 2007-2013. Il programma Rete punta a supportare le politiche di sviluppo nelle aree agricole con il fine ultimo di favorire scambi di esperienze e conoscenze tra gli operatori del settore, le istituzioni e tutti i soggetti che operano e vivono nelle aree rurali.

Nell'ambito delle attività della Rete, la Task-Force Buone Prassi e Innovazioni ha avviato una ricognizione dei fabbisogni di informazione e conoscenza in materia di sviluppo rurale attraverso eventi e incontri con gli attori dello sviluppo rurale. La finalità di questa attività è raccogliere le reali esigenze di tutti i soggetti coinvolti dalla politica di sviluppo rurale – istituzioni, associazionismo, parti sociali, imprenditori – e sviluppare dibattiti, analisi e approfondimenti, scambi di prassi e innovazioni.

Dagli incontri con gli operatori è emersa con forza la problematica legata all'accesso al credito e il fabbisogno di analisi e diffusione di esperienze realizzate e buone pratiche che ne facilitino l'accesso per le imprese agricole, anche mutuate da altri settori produttivi.

Questo rappresenta l'obiettivo del presente lavoro. In particolare l'analisi si concentra sugli aspetti che possono essere maggiormente riferibili alle realtà di imprese di piccola e media dimensione, target privilegiato della politica di sviluppo rurale. Ne deriva che il lavoro si sofferma su tre aspetti

---

[1] *Scaramuzzi, S. Gli investimenti e il Credito in Annuario dell'agricoltura italiana, vol LXII, 2008, Edizioni scientifiche italiane, INEA*

specifici: il microcredito e la micro finanza; i Consorzi fidi collettivi e gli strumenti di garanzia; le forme finanziarie di partecipazione al capitale di rischio. In relazione a questi tre temi il rapporto illustra un set di possibili soluzioni, adottate da soggetti pubblici e privati, nel settore agricolo o in altri settori, che sono “attivabili” e trasferibili e in grado di soddisfare bisogni finanziari differenziati in ambito agricolo.

1. Il contesto di riferimento

Nel 2007 sono presenti in Italia 1.679.000 aziende agricole appartenenti all'Universo UE[2], con una superficie complessiva pari a 12,7 milioni di ettari e un impiego di lavoro di 1,3 milioni di unità di lavoro (INEA, 2009). La dimensione media aziendale è stimata al 2007 in 7,6 ettari. Nonostante la contrazione dell'economia italiana nel 2008, il settore agricolo ha segnato un incremento del valore aggiunto al costo dei fattori pari al 2,4% in termini reali, mantenendo il proprio contributo alla formazione del Pil nazionale agli stessi valori del 2007 con una quota pari al 2,4%. Quanto all'incidenza del lavoro nel settore dell'Agricoltura, Silvicoltura e Pesca, si osserva come, la quota del lavoro nel settore sia passata da circa 1.526 mila occupati, pari al 6,4%, nel 1° semestre del 2001, ai valori del 1.264 mila registrati nel 3° trimestre del 2008, pari al 5% dell'occupazione totale (ABI, 2009).

Le aziende agricole si caratterizzano per un'alta frammentazione della base produttiva che rende maggiormente complessa, rispetto ad altre realtà imprenditoriali, la possibilità di introdurre forme di innovazione e sviluppo in grado di sostenere il settore agricolo all'interno del sistema competitivo globale. Nonostante le complessità organizzative che caratterizzano le imprese del settore agricolo, il ruolo di primo piano che ad oggi l'agricoltura e le zone rurali svolgono all'interno del sistema economico nazionale sono evidenti: l'Italia è il primo Paese europeo per prodotti agroalimentari di qualità DOP (denominazione di origine protetta), IGP (indicazione geografica protetta) e STG (specialità tradizionale garantita); il settore agricolo convenzionale è parte di un sistema economico più complesso che coinvolge il settore turistico, la gestione del territorio e dell'ambiente e la valorizzazione delle tradizioni e della cultura.

Il settore agricolo riveste quindi un ruolo complesso che richiede un'evoluzione verso un modello produttivo e multifunzionale. Per fare questo è necessario che l'imprenditore agricolo disponga con maggiore facilità di risorse e prodotti finanziari. E' necessaria una maggiore chiarezza e trasparenza che permetta all'imprenditore, spesso poco in confidenza con le normali logiche aziendali, di poter accedere agli strumenti di finanziamento.

Questa necessità fa si che il rapporto tra impresa agricola e sistema bancario sia oggi al centro di un rinnovato interesse da parte del comparto creditizio. In base al rapporto dell'Associazione Bancaria Italiana (ABI) sul sistema di finanziamento delle imprese agricole, gli impieghi nel settore primario registrano un trend positivo: tra dicembre 2000 e settembre 2009 i finanziamenti bancari al settore dell'Agricoltura, Silvicoltura e Pesca sono passati da 23 ad oltre 38 miliardi di euro, con una elevata variabilità che va da un minimo del 2% ad un massimo del 12% in termini di variazioni annue. A

[2] *Appartengono all'Universo UE l'insieme dell'aziende che possiedono almeno un ettaro di SAU o con un valore della produzione superiore ai 2.500 euro.*

seguito della fase recessiva dell'economia italiana, il tasso di crescita tendenziale di tali finanziamenti ha manifestato una decelerazione, passando dal +4,2% di fine 2008 al +2,8% di settembre 2009, un valore, quest'ultimo, superiore alla media nazionale (-0,1%; circa il 7% a fine 2008). Nel 2009, quindi, i finanziamenti hanno registrato un valore assoluto di circa 38,2 miliardi di euro superiore rispetto al valore di circa 37,4 miliardi di euro del 2008. Altri dati relativi alla salute del sistema di finanziamento del settore agricolo riguardano il rapporto tra ammontare utilizzato e accordato dei finanziamenti bancari per cassa all'Agricoltura, Silvicoltura e Pesca, il quale non ha mostrato sostanziali differenze negli ultimi anni, oscillando sul periodo intorno all'82-85%, mentre, il livello delle sofferenze lorde del settore è andato aumentando, dopo una fase di sensibile rallentamento: il rapporto sofferenze lorde – impieghi del settore dell'Agricoltura, Silvicoltura e Pesca dopo essere sceso tra marzo 2005 e dicembre 2008 da circa il 10% al 5,3%, è aumentato nel corso del 2009, raggiungendo quasi il 6,1% a fine settembre 2009. L'ammontare delle sofferenze di questo settore si ragguaglia a 2,3 miliardi di euro alla fine del terzo trimestre del 2009, quasi 250 milioni di euro in più rispetto a fine 2008 (ABI, 2009).

Questi dati mostrano quindi che esiste un'agricoltura che si rivolge alle banche soprattutto per investire. Questo riguarda sicuramente le imprese più strutturate, che operano nel mercato, di settori dove vi è una maggiore aspettativa di crescita di valore aggiunto. Nel momento in cui l'attività agricola assume connotati più imprenditoriali, lo strumento creditizio diventa ancora più importante. C'è però anche una quota consistente di imprese costituita da aziende agricole a conduzione familiare o microimprese, che prevalentemente si basano sui finanziamenti tradizionali, affiancati agli strumenti agevolativi, ed hanno una difficoltà di approccio al sistema creditizio, per svariati motivi, emersi dall'analisi del contesto.

Per entrambe queste tipologie di imprese si è effettuata una verifica a livello regionale e comunitario al fine di individuare best practices ed analizzare strumenti utilizzati in altri comparti che possano essere considerati innovativi o alternativi a quelli tradizionalmente a disposizione in agricoltura.

1.1 Ricognizione e analisi degli strumenti per agevolare l'accesso al credito

Nell'analizzare il sistema economico italiano emergono evidenti caratterizzazioni del tessuto produttivo che rendono complesso l'approvvigionamento finanziario necessario alla crescita e all'innovazione dell'imprese. Diversi sono i fattori che incidono nel complesso rapporto tra il sistema di produzione e le banche. Tra questi si presentano alcuni dei più significativi individuati dall'ABI:

- il basso grado di patrimonializzazione delle imprese derivante anche da fattori di natura fiscale accompagnato da una scarsa attinenza al ricorso al mercato azionario che spesso viene addirittura visto come strumento di annacquamento del potere di controllo sull'impresa. Il problema della sottocapitalizzazione è ovviamente maggiore man mano che si riduce la dimensione dell'impresa;

- un significativo grado di "confusione" tra patrimonio aziendale e patrimonio personale dell'imprenditore anche in relazione alla propensione a costituire un'impresa di tipo familiare, in modo particolare in agricoltura. Non è azzardato affermare che, molto spesso, il bilancio aziendale viene sistematicamente ridotto ai minimi termini, con contestuale trasferimento delle risorse all'interno del nucleo familiare con cui l'azienda si identifica;

- una scarsa significatività dei dati di bilancio/modello unico, che appaiono imprecisi e poco dettagliati.

Queste stesse problematiche sono ancora più evidenti quando si parla del settore agricolo, caratterizzato da micro imprese ed imprese individuali che non presentano dati sufficienti per avere accesso al sistema bancario, caratterizzato da regole ormai diffuse (es. Basilea II, ecc) che limitano l'acceso al credito a tali soggetti. Difatti le informazioni a disposizione della banca per valutare l'affidabilità delle piccole e medie imprese agricole sono spesso imprecisi e scarsamente dettagliati rispetto a quelle attivabili nel caso delle imprese di maggiori dimensioni (nel caso di società di capitale è possibile accedere ad informazioni contabili dettagliate e articolate che permettono la costruzione di un insieme di indici di redditività, liquidità, patrimonializzazione ed efficienza).

Inoltre, gli interventi legislativi dei primi anni '90 (Testo Unico Bancario) non hanno favorito il processo, avendo fatto perdere, nel tempo, le professionalità e le strutture specialistiche, dedicate al settore agricolo. In questa forma tutte le banche hanno acquisito la possibilità di esercitare credito all'agricoltura, facendo venir meno il principio della specialità dell'offerta e della necessaria autorizzazione per l'intervento in tale comparto creditizio.

BOX: *Basilea II - Il Nuovo Accordo di Basilea*

Il Nuovo Accordo sui requisiti minimi di capitale **"Basilea II"** è un Accordo internazionale sui requisiti patrimoniali delle banche diffuso dal Comitato di Basilea per la prima volta nel 2001, ed entrato in vigore nel 1° gennaio 2007. Successivo all'Accordo sul Capitale Minimo delle Banche del 1988, chiamato **"Accordo di Basilea"**, Basilea 2 sarà superato nel 2013 dall'entrata in vigore dell'**"Accordo Basilea III"** che impone requisiti patrimoniali più severi per l'operatività delle banche al fine di tutelare il sistema finanziario internazionale dalle recenti crisi.

L'obiettivo delle nuove regole dettate da **Basilea II** è aumentare la stabilità del sistema bancario internazionale, attraverso una maggiore sensibilità al controllo dei rischi di credito, di mercato ed operativi. In base ai nuovi accordi le banche dei paesi aderenti dovranno accantonare quote di capitale proporzionali al rischio derivante dai vari rapporti di credito assunti, valutati attraverso lo strumento del rating. Se i rapporti comportano maggiori rischi, dovranno essere effettuati maggiori accantonamenti, con la conseguenza che la banca dovrà sostenere maggiori costi. Le banche dovranno classificare i propri clienti in base alla loro rischiosità, attraverso procedure di rating sempre più sofisticate.

Basilea II si articola su tre pilastri:

1. I Requisiti patrimoniali minimi

2. Il controllo delle Banche Centrali

3. Disciplina del Mercato e Trasparenza

Nel dettaglio le principali **difficoltà di accesso ai canali bancari tradizionali** per le imprese agricole sono legate principalmente alle seguenti condizioni:

- dal lato dell'offerta

- il basso know-how specifico di cui dispongono gli istituti tradizionali di credito per lo sviluppo di un'istruttoria capace di cogliere nel dettaglio e con affidabilità gli aspetti di forza del progetto imprenditoriale, superando in questo modo la mancanza di garanzie reali a disposizione del soggetto richiedente;

- l'incapacità di superare le asimmetrie informative grazie all'utilizzo di sistemi di comunicazione ed informazione capaci di descrivere fedelmente soggetti poco conosciuti e generalmente non garantiti da terzi.

- dal lato della domanda

- la bassa visibilità dei soggetti deboli e la loro scarsa forza contrattuale, intensa come l'assenza di una rappresentativa pressante ed organizzata in grado di tutelare il settore;
- la limitata capitalizzazione delle società e la mancanza di garanzie patrimoniali adeguate;
- la bassa managerialità delle persone richiedenti e/o la loro difficoltà ad accedere a servizi di consulenza;
- la mancanza di una richiesta di credito che giustifichi quantitativamente lo sviluppo di prodotti specifici per il target obiettivo.

In considerazione delle difficoltà esistenti nel rapporto tra imprese agricole e sistema bancario sono stati attivati una serie di strumenti volti ad agevolare l'accesso al credito. Questo è stato possibile attraverso l'intervento pubblico per la copertura del rischio di credito e per la riduzione del rischio di *default* dei soggetti finanziati.

Pur rinviando ai successivi capitoli l'illustrazione di alcuni di essi, di seguito si darà una breve presentazione degli strumenti attualmente disponibili.

BOX: *Il Rischio di default*

Il rischio di default si inserisce nell'ambito del rischio di credito, o rischio di insolvenza: si tratta del rischio che, nell'ambito di un'operazione creditizia, il debitore non assolva anche solo in parte ai suoi obblighi di rimborso del capitale e di pagamento degli interessi. Il rischio di credito insieme al rischio di mercato e al rischio operativo è diventato di grande attualità in seguito agli accordi di Basilea. Il rischio di credito dei clienti, secondo tali accordi, deve essere calcolato dalle banche per garantire la stabilità e la solidità del sistema bancario.

Il Nuovo Accordo di Basilea (Basilea II) fornisce in materia delle linee guida a cui gli istituti di credito devono attenersi.

Innanzitutto, Basilea II definisce che il credit risk comprende due variabili:

- il risk of default, misurato dalla Probabilità di default (PD), si riferisce al rischio di un certo cliente dell'istituzione finanziaria;
- il risk of recovery, misurato dalla Loss Given Default (LGD), si riferisce alla severità della perdita in caso di default.

Il weight of risk è il "peso" del rischio di credito, sul quale l'istituzione dovrà ponderare gli asset. Esso è funzione delle variabili PD e LGD, ed è calcolato assegnando ad ogni cliente un coefficiente di rischio

Alla fine del processo di misurazione del rischio di credito, si procede ad associare il weight of risk a un determinato rating, secondo una tabella di corrispondenze: ad es. un rischio dello 0% corrisponde a un rating di AAA, del 100% fino a BBB-, del 150% sotto BBB- ecc.

L'obiettivo è determinare il credito ponderato al rischio (risk-weighted asset) ossia a quanto ammonta il rischio al quale l'istituto di credito è esposto e che deve essere coperto cautelativamente. Tecnicamente il rischio determina l'assorbimento del patrimonio di vigilanza (regulatory capital), quello cioè costituito dal capitale versato e dalle riserve, nel bilancio bancario.

Iniziative per agevolare l'accesso al credito

Sempre in relazione alle problematiche legate all'accesso al credito si segnalano una serie di iniziative attivate in Italia e volte ad agevolare il rapporto tra le imprese agricole e le banche. Dalla collaborazione tra ABI e Ismea è nato uno strumento volto alla riduzione delle asimmetrie informative tra imprese agricole ed il sistema bancario: la definizione di uno Schema di Business Plan.

Schema di Business Plan - Uno schema di Business Plan destinato alle imprese agricole, volto alla riduzione delle asimmetrie informative tra queste ultime ed il sistema bancario. L'obiettivo

perseguito dall'iniziativa è quello della standardizzazione e della condivisione delle informazioni contenute, oltreché del sostegno agli imprenditori agricoli che non hanno l'obbligo di presentazione del bilancio nel fornire informazioni utili sia alla Regione – per la valutazione delle domande di agevolazione – sia alle Banche - per la concessione del finanziamento bancario, nonché all'ISMEA – per il rilascio della garanzia.

Patti Chiari - Nell'ambito degli strumenti volti a facilitare l'accesso al credito per le imprese agricole, si segnalano, inoltre, le iniziative portate avanti da Patti Chiari, il Consorzio di banche italiane impegnate a diffondere e migliorare la cultura finanziaria tra i risparmiatori. L'industria bancaria attraverso il Consorzio PattiChiari ha stipulato nel 2005 un protocollo di collaborazione con Coldiretti e, nell'ottobre 2008, un accordo congiunto con Confagricoltura e CIA (Confederazione Italiana degli Agricoltori). PattiChiari è il consorzio di 167 banche italiane, che rappresentano l'83% di tutti gli sportelli presenti in Italia, impegnate nel progetto di cambiamento dei rapporti tra cliente e banca, con l'obiettivo di offrire ai cittadini facili strumenti che, attraverso informazioni semplici, li aiutino a capire meglio i prodotti finanziari e a scegliere quelli più adatti alle loro esigenze. Le partnership costituite hanno consentito di avviare un dialogo aperto e costruttivo tra gli specialisti bancari e i rappresentanti agricoli e di porre in essere iniziative finalizzate a diffondere, presso gli imprenditori agricoli, strumenti funzionali alla migliore interazione con il mondo dei servizi finanziari. In particolare sono stati realizzati:

1. una "Guida per l'impresa agricola" che offre all'impresa uno strumento per l'auto-valutazione e l'approfondimento interno finalizzato alla comprensione delle dinamiche della gestione aziendale e quindi delle informazioni utili all'esame del credito, facilitato anche dalla semplice rappresentazione dei principali indicatori del comparto agrario.

2. un progetto formativo sui temi della pianificazione e della finanza d'impresa realizzato nell'ambito del progetto "Rigenera". Il progetto è stato realizzato con il contributo del Ministero delle Politiche agricole, alimentari e forestali e del Ministero per l'innovazione tecnologica.

Programmi europei di finanziamento rivolti alle piccole e medie imprese

Nell'ambito dello studio degli strumenti finanziari rivolti alle imprese agricole può essere utile presentare una breve panoramica degli strumenti attivati dall'Unione europea destinati alle piccole e medie imprese.

Le microimprese, le piccole imprese e le medie imprese (PMI) svolgono un ruolo centrale nell'economia europea. Sono tra le più importanti fonti di competenze imprenditoriali, d'innovazione e di occupazione. L'Unione europea definisce che «*La categoria delle microimprese, delle piccole imprese e delle medie imprese (PMI) è costituita da imprese che occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di euro oppure il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di euro» (*raccomandazione 2003/361/CE).

Le micro, piccole e medie imprese rappresentano il 99% delle imprese nell'Unione Europea (UE), danno lavoro a circa 65 milioni di persone (67% del totale dei posti di lavoro nell' UE) e contribuiscono allo sviluppo dell'imprenditorialità e dell'innovazione in Europa (Fonte: EUROSTAT) ed

impiegano il 67,4 per cento della forza lavoro e solo l'1 per cento ha fatto appello al pubblico risparmio (Fonte: BCE).

In Italia, peraltro, le Pmi sono oltre 4 milioni pari al 99,9 per cento del totale e occupano circa l'80 per cento degli addetti (Fonte: Confindustria).

L'inadeguatezza delle fonti di finanziamento è una delle difficoltà più importanti incontrate dalle PMI in Europa. Si veda l'indagine condotta dalla Banca Centrale Europea (BCE) sull'accesso al finanziario delle PMI in Europa (BCE, 2009). Si tratta di uno studio che la Banca Centrale Europea, insieme alla Commissione Europea, realizza due volte l'anno e che esamina l'accesso al finanziamento di PMI nell'area euro (il campione di riferimento comprende le PMI di diversi settori: industria, costruzione, commercio e servizi, ma esclude le PMI del settore Agricoltura, Silvicoltura e Pesca).

Per ovviare alle carenze del mercato, l'UE e gli stessi Stati Membri intervengono con programmi volti a sostenere l'offerta di capitale per le PMI. L'UE completa l'azione degli Stati Membri conferendo portata e ampiezza maggiori ai dispositivi nazionali, offrendo alle imprese europee un sostegno finanziario principalmente indiretto, ma a volte anche diretto.

Programmi europei

Nei paragrafi seguenti sono indicati brevemente i principali strumenti comunitari volti a favorire l'accesso ai capitali (di rischio e di credito) alle PMI (in tutti i settori, anche in quello primario) in UE:

- Programma quadro a favore della competitività e dell'innovazione (PQCI)
- Jeremie
- Jasmine
- European Progress Microfinance Facility

"Strumenti finanziari" per PMI in ambito PQCI

L'UE interviene a sostegno dei finanziamenti alle piccole e medie imprese (PMI), per facilitare l'avvio o lo sviluppo della loro attività, tramite il Programma Quadro per la Competitività e l'Innovazione 2007-2013 (PQCI), che ha un budget totale € 3.621 milioni. Il PQCI offre alle PMI un migliore accesso ai finanziamenti insieme a servizi di supporto al business.

Il PQCI si esplica in tre programmi operativi:

1. Entrepreneurship and Innovation Programme (EIP)
2. Information Communication Technologies Policy Support Programme (ICT-PSP)
3. Intelligent Energy Europe Programme (IEE).

Gli "strumenti finanziari" a favore delle PMI rientrano nell'ambito del programma per l'innovazione e l'imprenditorialità (EIP), gestito dal Fondo europeo per gli investimenti (FEI), per conto della

Commissione Europea. Il FEI, a sua volta, si avvale di intermediari finanziari (banche, fondi d'investimento, ecc.) garantendo in questo modo un finanziamento di prossimità. I beneficiari finali (le PMI) si rivolgono agli intermediari finanziari locali per accedervi. Tra gli intermediari finanziari attualmente operanti sul territorio nazionale: Federfidi Lombardia, Unionfidi, FidiToscana, etc. (www.access2finance.eu/it/Italy/cip/index.htm).

BOX: *Fondo europeo per gli investimenti (FEI)*

Il **Fondo europeo per gli investimenti (FEI)** è stato istituito nel 1994 per 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". Il FEI fornisce capitali di rischio alle piccole e medie imprese (PMI), in particolare alle aziende di nuova costituzione e alle attività orientate alla tecnologia. Offre inoltre garanzie a istituzioni finanziarie, per esempio le banche, a copertura dei loro prestiti alle PMI.

Il FEI non è un istituto di credito e non concede pertanto prestiti o sovvenzioni alle imprese, né investe direttamente in alcun tipo di società. Opera invece attraverso banche e altri soggetti d'intermediazione finanziaria avvalendosi dei propri fondi o di quelli affidatigli dalla BEI o dall'Unione europea.

Il Fondo è operante negli Stati membri dell'Unione europea, in Croazia, Turchia e nei tre paesi EFTA (Islanda, Liechtenstein e Norvegia).

Strumenti finanziari in ambito PQCI/EIP sono:

- Equity financing – High growth and innovative SME facility (GIF) - strumento a favore delle Pmi innovative e a forte crescita.
- Guarantees – SME guarantee facility (SMEG) - strumento relativo alle garanzie per le Pmi.

SMEG, tra le altre cose, garantisce i microprestiti (fino a € 25.000) elargiti da istituzioni di microfinanza (IMF) in Europa a favore di microimprese (fino a 9 dipendenti).

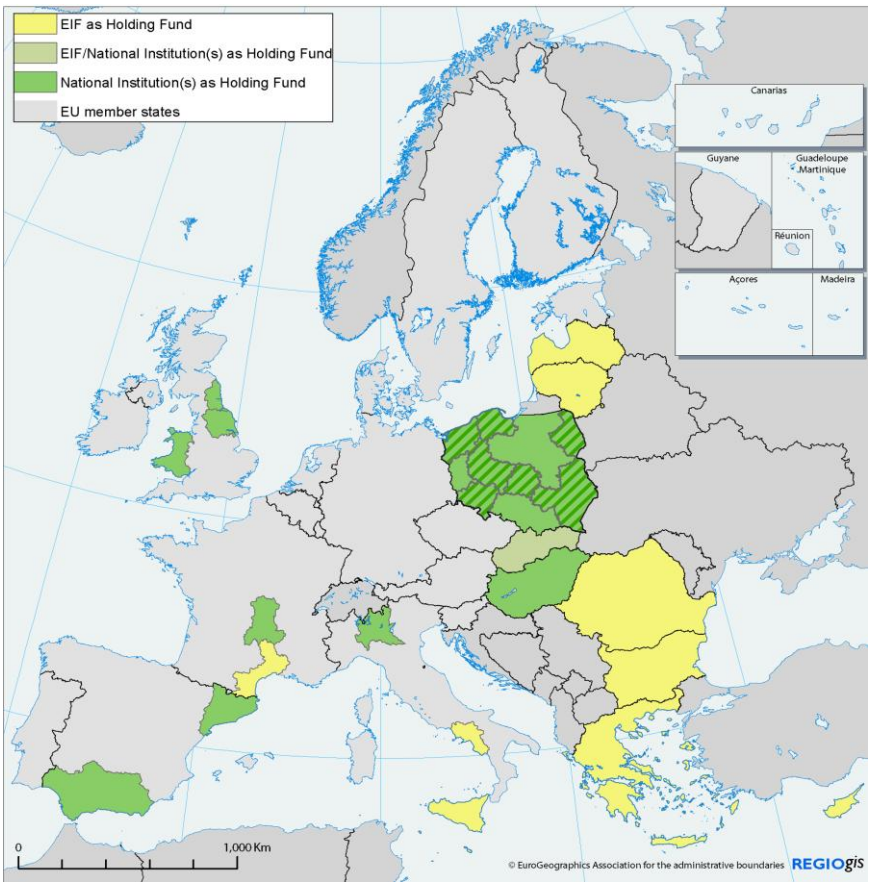
JEREMIE - Joint European Resources for Micro to medium Enterprises.

E' un iniziativa della Commissione Europea insieme alla Banca Europea per gli Investimenti (BEI) e al Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI). L'iniziativa JEREMIE, operativa dal 2007 fino al 2013, tende a migliorare l'accesso al finanziamento delle PMI nelle regioni meno sviluppate ed a contribuire così alla creazione di nuove imprese, in particolare nei settori di attività innovative. L'iniziativa propone sistemi di garanzia del credito, ma anche finanziamenti tramite capitali di rischio.

Gli strumenti finanziari sono disponibili per le PMI attraverso intermediari finanziari. Come nel caso del PQCI, si tratta di un sostegno finanziario di tipo indiretto. JEREMIE si avvale di diversi intermediari

finanziari specializzati (fondi di investimento, istituzioni di microfinanza, banche, fondi di garanzia, ecc). Offre una vasta gamma di prodotti finanziari orientati alle PMI: garanzie, co-garanzie e contro-garanzie, (micro) prestiti, venture capital, ecc..

Ad oggi, sono diverse le istituzioni regionali che stanno dando attuazione a JEREMIE nella UE. In Italia, ad esempio, nel dicembre 2008 Regione Campania e FEI hanno siglato un accordo di finanziamento di 90 milioni di euro per l'implementazione di un fondo di partecipazione che, attraverso intermediari finanziari selezionati, ha il compito di erogare garanzie, capitale di rischio e microprestiti a start up, microimprese e imprese in espansione operanti sul territorio regionale.



Il fondo di partecipazione campano, operativo fino al 2013, è finanziato in pari misura da UE (Fondo europeo di sviluppo regionale) e Regione o Stato. A novembre 2009 anche la Regione Sicilia ha firmato un accordo per la creazione di un fondo sul programma JEREMIE, per il sostegno finanziario delle Pmi locali e al microcredito, per un ammontare complessivo di 60 milioni di euro. In tutti e due casi regionali, il FEI opera come manager del fondo di partecipazione.

Diverso il caso della Lombardia, che ha deciso di affidare la gestione del suddetto fondo di partecipazione alla propria società finanziaria regionale - Finlombarda - e non al Fondo europeo degli investimenti (FEI), per il quale hanno optato la le altre due regioni italiane (Campania e Sicilia) e la maggior parte delle autorità europee che hanno deciso di implementare Jeremie.

JASMINE - Joint Action to support microfinance institutions in Europe

E' un'iniziativa pilota della Commissione Europea e il Gruppo BEI (BEI e FEI). JASMINE è il risultato operativo della comunicazione ufficiale della CE di novembre 2007, "Iniziativa europea per lo sviluppo del microcredito a supporto della crescita e dell'occupazione". JASMINE è indirizzato alle Istituzioni di MicroFinanza (IMF).

Vuole rafforzare la capacità delle IMF in EU fornendo assistenza tecnica e anche un supporto finanziario. In particolare JASMINE fornisce supporto finanziario a favore delle IMF, che sono o mirano a divenire auto sufficienti finanziariamente (profittevoli). Iniziativa pilota a partire dal 2009, 20 milioni disponibili: "RCM Microcredit pilot facility". Le IMF possono accedervi in ogni momento.

Le IMF possono usufruire, senza costi, di una valutazione/diagnosi della loro attività, organizzazione e struttura, effettuata da un team di valutatori specializzati. La valutazione è seguita da un processo di "rating" e di "training" in alcune aree specifiche, con particolare attenzione alle aree di debolezza individuate durante la valutazione. Le IMF possono fare domanda per il servizio di assistenza tecnica in occasione di "bandi specifici" pubblicati dalla Commissione Europea.

PROGRESS

Strumento europeo progress di microfinanza (European Progress Microfinance Facility) a favore dell'occupazione e l'inclusione sociale. Il contributo finanziario del bilancio dell'UE è inizialmente pari a € 100 milioni (diventano € 500 milioni con il contributo di altre istituzioni finanziarie, tra cui il gruppo BEI). Si prevedono 45000 microprestiti nei prossimi otto anni (a partire dal 2010).

E' attuato utilizzando i seguenti tipi di azioni, a seconda dei casi:

- garanzie e strumenti di condivisione del rischio;
- strumenti rappresentativi di capitale;
- titoli di debito;
- misure di sostegno, quali attività di comunicazione, monitoraggio, controllo, audit e valutazione.

Lo strumento di microfinanza è aperto agli organismi pubblici e privati stabiliti negli Stati Membri, a livello nazionale, regionale e locale, che forniscono micro finanziamenti a persone e microimprese negli Stati Membri.

I beneficiari finali sono: i) coloro che hanno perso o rischiano di perdere il lavoro o che incontrano difficoltà a entrare o a rientrare nel mercato del lavoro, così come coloro che rischiano l'esclusione sociale o le persone vulnerabili che si trovano in una posizione svantaggiata per l'accesso al mercato del credito convenzionale e che desiderano avviare o sviluppare ulteriormente una microimpresa in proprio, compresa un'attività autonoma; ii) le microimprese, in particolare quelle dell'economia sociale, così come le microimprese che occupano soggetti di cui al punto i). Lo Strumento sarà operativo a partire da giugno 2010. Gli interessati dovrebbero contattare gli enti di erogazione locali, che possono essere banche, piccoli istituti di credito senza fini di lucro, istituti di garanzia e altri

erogatori di microfinanziamenti per le microimprese. Il Fondo europeo per gli investimenti fornirà a questi soggetti le risorse necessarie per raggiungere i destinatari dello Strumento europeo di microfinanziamento Progress.

Nell'UE il microcredito è limitato a 25 000 euro ed è destinato alle microimprese con meno di 10 dipendenti (che costituiscono il 91% di tutte le imprese europee) e ai disoccupati che vogliono mettersi in proprio e che non hanno accesso ai servizi bancari tradizionali. In Europa il 99% delle nuove attività avviate è rappresentato da microimprese o piccole imprese, un terzo delle quali è gestito da ex disoccupati.

Altri Fondi europei che supportano lo sviluppo di PMI

Per concludere la panoramica degli strumenti finanziari per le piccole imprese non si possono non citare i finanziamenti concessi dal il Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR), specificatamente destinato alle aziende agricole (su tale argomento si vedano tutte le pubblicazioni prodotte dalla Rete Rurale nazionale www.reterurale.it) che supporta quelle misure volte a migliorare il potenziale umano, il capitale fisico e la qualità della produzione agricola.

Sempre nell'ambito degli strumenti di coesione europei vanno considerati i fondi Strutturali: il **Fondo sociale europeo [FSE],** strumento istituito al fine di favorire l'occupazione e accrescere le opportunità di impiego nell'Unione europea; e il **Fondo europeo di sviluppo regionale [FESR],** strumento che mira a rafforzare la coesione economica e sociale dell'Unione europea, attraverso interventi che correggano gli squilibri esistenti tra le Regioni europee e che diano sostegno allo sviluppo e all'adeguamento strutturale delle economie regionali.

1.2 Alcuni strumenti "innovativi" in ambito europeo

Nella fase di ricerca di strumenti finanziari destinati a risolvere le reali criticità del sistema imprenditoriale - creditizio si propongono in questo capitolo una serie di strumenti attualmente attivati in ambito europeo.

In particolare è stata posta l'attenzione sullo strumento del Microcredito, delle sue caratteristiche e del suo utilizzo in Europa. Nella seconda parte del capitolo è stato invece approfondito lo studio su interventi attivi a livello europeo volti a sostenere le 'imprese attraverso strumenti di garanzia e/o di partecipazione al capitale.

Nel seguito sono descritti alcuni di questi interventi che offrono sistemi di garanzia o di partecipazione. Gli enti finanziatori possono essere di origine pubblica o privata, si rivolgono a tutte le PMI e possono focalizzarsi sulle zone rurali e sul settore agricolo. Inoltre, per quanto attiene agli strumenti di garanzia, a volte la garanzia si coordina con i finanziamenti concessi in ambito di programmi europei (SAPARD; FEASR; ecc.). In Europa, la principale fonte informativa utilizzata per la raccolta dei dati che si presentano è l'AECM, Association Européenne du Cautionnement Mutuel, che raggruppa le Società e Federazioni, di 18 paesi europei, attive nell'offerta nazionale di garanzie per le PMI.

Istituzione	Descrizione	Buone pratiche	Prodotti finanziari
Francia: SOCAMA www.socama.com	Sistema di garanzia mutualistica, esistente dal 1920. E' un network di Cooperative, il cui capitale è interamente di proprietà dei piccoli imprenditori. Lavora unicamente con le Banche Popolari francesi.	I membri sono responsabili "congiuntamente" per gli impegni presi dagli altri membri (prestito solidale). Inoltre, la "prossimità" rispetto agli imprenditori permette di valutare la reale capacità di rimborso, attraverso informazioni personali (soft).	Offre due prodotti: Socama Express Loan e Business transfer Loan. Il primo finanzia attrezzature/equipment aziendali, il secondo acquisizioni di imprese. La garanzia copre da 80% a 100% del prestito. L'entità media della transazione è bassa, circa € 23.000. Si può usufruire di una contro-garanzia da parte del FEI pari al 50%.
Germania: Bürgschaftsbanken www.vdb-info.de	Sono "banche di garanzia", operanti in Germania da oltre 50 anni. Create dal settore privato (Camere di commercio, associazioni bancarie, ecc.) per facilitare l'accesso al credito per le PMI. Operano per territorio (Bundesland). Cooperano con diversi istituti finanziari (banche commerciali, banche cooperative, società d'investimento).	Circa il 50% delle PMI sono start-up e gran parte dei business finanziati hanno successo. Ciò si spiega per: ▪ i servizi di consulenza, forniti dalle stesse organizzazioni professionali, azionisti della "banca di garanzia", ▪ l'attenta valutazione degli investimenti nella fase iniziale di progettazione, che permette di individuare e correggere potenziali debolezze del progetto.	Garanzia di crediti. Garanzia per un debito mezzanino[3] (mezanine finance).
Romania Rural Credit Guarantee Fund NFI-SA www.fgcr.ro	RCGF NFI-SA è stato creato nel 1994, iniziativa congiunta del governo, banche commerciali e l'unione europea (tramite il programma Phare). Gli azionisti principali sono le banche (con una piccola partecipazione del Ministero dell'Agricoltura).	Offre garanzie ai beneficiari dei fondi/programmi europei di sviluppo rurale (SAPARD, EAFRD, EFF). Forte coordinamento operativo con le banche.	Pubblico target: imprese operanti nel settore agricolo e agro-alimentare e i beneficiari del programma SAPARD. Copre da 50% fino al 100% dei prestiti (per i progetti in ambito SAPARD). Costo: 1,5%-2% tassa iniziale sul valore della garanzia

[3] Il debito mezzanino, o mezzanine finance: si tratta di un finanziamento collocabile in una posizione intermedia in termini di rischio e conseguentemente di costo fra il capitale di debito (debito senior) e il capitale di rischio (equity).

Istituzione	Descrizione	Buone pratiche	Prodotti finanziari
Ungheria: Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány www.avhga.hu	AVHGA, Rural Credit Guarantee Foundation, è operante dal 1991, creata dal governo ungherese con 5 banche commerciali. Oggi ha un capitale proprio di € 63 milioni. Ha come obiettivo di favorire lo sviluppo nelle aree rurali del paese. Pertanto, finanzia esclusivamente imprese localizzate nelle aree rurali, con focus particolare verso le piccole e medie attività agricole.	Buon coordinamento operativo con le banche che elargiscono il finanziamento. Costi bassi grazie alla controgaranzia pubblica.	Copre dal 50% all'80% del prestito, il valore massimo è di € 600.000. Beneficia di una controgaranzia pubblica del 70% e ha un accordo contrattuale con il FEI. Costo: tassa iniziale dello 0,25% (per prestiti entro un anno) fino al 2,6% (oltre i 7 anni) sul valore della garanzia.
Spagna: Confederación Española de Sociedades de Garantia Reciproca www.cesgar.es	CESGAR raggruppa 23 Società di garanzia mutualistica. Ci sono due tipi di azionisti: 63% PME ("participatory members") e la restante quota del 37% entità pubbliche, banche, ecc. ("protective members").	In Spagna, le Società di garanzia mutualistica sono regolate dalla legge 1/1994. Il quadro legale è forse uno dei più sviluppati in Europa. Caratteristica di CESGAR è il buon coordinamento con le bache (azioniste) e più in generale con i finanziatori, a costi inferiori alle medie di mercato	Controgaranzia del CERSA
Svezia: Sveriges Kreditgaranti förening för Lokal Utveckling www.kgf.se	SKGF, sistema di cooperative di garanzia mutualistica, ancora molto giovane. Ha cominciato a crearsi nel 2000 e viene istituito formalmente nel 2002. Oggi conta circa una decina di Cooperative, i cui proprietari sono gli stessi imprenditori e fruitori del servizio di garanzia.	E' molto recente, quindi è presto per identificare buone pratiche	La garanzia non può eccedere i €100.000 e il 60% del valore del prestito. Costo per l'imprenditore: 3% della garanzia (tassa di entrata) e 1% tasso annuale sul valore residuale della garanzia.

2 ANALISI DEGLI STRUMENTI

2.1 Strumenti finanziari "innovativi" per il settore agricolo e agroalimentare

Lo studio degli attuali strumenti utilizzati nel settore agricolo e la tipicità della struttura economica e finanziaria delle imprese agricole e, in parte, agroindustriali, hanno portato all'individuazione di strumenti finanziari alternativi volti a favorirne l'accesso al credito o, più in generale, ai capitali, tra i quali:

1. il Microcredito

2. Consorzi Fidi Collettivi e gli strumenti di garanzia

3. Le forme finanziarie di partecipazione al capitale di rischio

Si presenta di seguito una descrizione delle principali caratteristiche di questi strumenti finanziari e della loro attuale applicazione in Italia, premettendo fin da ora che – in considerazione della vastità del settore – si è reso necessario focalizzare l'attenzione sugli strumenti più specifici per le micro e piccole imprese e per quelle imprese caratterizzate da elevate specializzazioni produttive, che garantiscono competitività e sviluppo, per le quali sono richiesti interventi finanziari "dedicati".

C'è una quota consistente di imprese costituita da aziende agricole a conduzione familiare o microimprese, che prevalentemente si basano sui finanziamenti tradizionali, affiancati agli strumenti agevolativi, ed hanno una difficoltà di approccio al sistema creditizio. Come anticipato, gli interventi legislativi dei primi anni '90 (Testo Unico Bancario) non hanno favorito l'accesso al credito per il settore agricolo, avendo fatto perdere, nel tempo, le professionalità e le strutture specialistiche. Inoltre, mancano sistemi diffusi di rating interno dedicati al settore agricolo. Per queste tipologie di imprese si è effettuata una ricerca finalizzata ad analizzare strumenti alternativi a quelli tradizionalmente a disposizione ed individuare *best practices e innovazioni*.

2.2 La microfinanza ed il microcredito

La microfinanza può essere definita come "la promozione e diffusione di forme di intermediazione finanziaria a favore di segmenti di mercato marginali, difficili da servire in modo efficace attraverso canali e modalità tradizionali, per le caratteristiche dimensionali, di struttura reddituale, o per carenze di carattere informativo"[4].

La microfinanza è l'offerta di una varietà di prodotti e servizi finanziari, che vanno dal credito al risparmio, dai servizi assicurativi ai servizi di trasferimento di fondi, servizi di pagamento, ecc.. Si caratterizza per il pubblico a cui si rivolge, costituito dai soggetti cosiddetti "esclusi finanziariamente", ossia non serviti dal sistema finanziario tradizionale. Si tratta generalmente di soggetti a basso reddito, che hanno una "capacità debitoria" ridotta (possono "assorbire" solo prestiti di ammontare molto piccolo) e che non dispongono di garanzie patrimoniali da offrire a copertura del rischio di credito; oppure che non hanno un conto corrente o di risparmio presso una banca, perché l'ammontare (molto) ridotto delle somme di denaro disponibili rende sconveniente depositarli.

La microfinanza, utilizzando metodologie e tecniche particolari, alternative a quelle tipicamente adottate dal sistema finanziario standard, riesce oggi non solo a rivolgersi ai "poveri" ma spesso anche ad assicurarsi un profitto.

Questo succede principalmente nei paesi in via di sviluppo, dove è possibile applicare tassi d'interesse remunerativi, servendo un pubblico "di massa", estremamente ampio, sfruttando economie di scala.

Il microcredito è un particolare ambito della microfinanza in quanto riguarda esclusivamente l'offerta di microprestiti. E' indirizzato a soggetti che tipicamente non hanno accesso al credito perché sono considerati "troppo rischiosi" e con una capacità debitoria troppo bassa, definiti soggetti non "bancabili"

Gli "esclusi" o "non bancabili" sono quei soggetti considerati non idonei a fruire di servizi e/o prodotti finanziari del settore finanziario tradizionale, sulla base di diversi fattori quali ad esempio il reddito percepito, la situazione contrattuale e soprattutto, nel caso di richiesta di un prestito, la possibilità di concedere garanzie formali; non hanno quindi accesso a fonti "tradizionali" (formali) di capitale.[5]

[4] *Viganò, L., (2004). Microfinanza in Europa, Fondazione Giordano Dell'Amore & Fondazione Europea Guido Venosta, Giuffrè Editore, Milano 2004, pag.1.*

[5] *Commissione Europea (2007). Iniziativa europea per lo sviluppo del microcredito a favore della crescita e dell'occupazione, dicembre, Bruxelles.*

2.2.1 Caratteristiche generali

Nella sua concezione tradizionale, il microcredito è concesso per iniziare o sviluppare un'attività imprenditoriale, che riesca a sua volta a creare reddito e occupazione. I beneficiari sono, quindi, principalmente:

- individui che desiderano cominciare una propria "micro" attività economica, che abbiano una buona idea di business e qualche capacità imprenditoriale;
- micro imprese già esistenti, che vogliano svilupparsi e crescere, ma che non hanno i capitali.

Nella realtà, sia nei paesi in via di sviluppo sia nelle economie industrializzate, vengono concessi piccoli prestiti anche con diverse finalità "non produttive" (e "di consumo"). Ad esempio, vengono concessi microprestiti di emergenza per supportare una famiglia durante un temporaneo disagio economico (ad esempio, per problemi di gestione familiare, ecc.). In quest'ultimo caso, la finalità può essere la lotta contro l'usura.

Un microcredito non si distingue solo per l'ammontare ridotto del prestito e per il pubblico target a cui è rivolto (soggetti a basso reddito e esclusi finanziariamente). Si distingue anche per le particolari tecniche che sono applicate, riguardo alla modalità d'accesso, alla valutazione della solvibilità del cliente e alle metodologie alternative di copertura dal rischio di credito

Principali caratteristiche delle IMF **differenti dal sistema bancario tradizionale**	
Metodologia di concessione del credito	**Performance sociale e finanziaria**
✓ Offerta di prestiti senza richiedere garanzie patrimoniali/reali. ✓ Microcredito di gruppo e microcredito individuale con garanzie "morali". Tecniche di microcredito "progressivo". ✓ Offerta di servizi non finanziari, di supporto al business: tutoraggio, formazione, consulenza e assistenza tecnica. ✓ Tecniche di valutazione del rischio di credito non standardizzate e non automatizzate. ✓ In generale, il sistema di elargizione del prestito richiede un maggior impiego di lavoro (*labour intensive*) e si basa su una stretta relazione tra beneficiari e IMF.	✓ Un maggiore rapporto costi/reddito per l'offerta di un elevato numero di piccoli presti e scadenza più brevi; ✓ Tassi di interesse più elevati, per la natura dell'attività di microcredito ✓ I profitti sono relativamente stabili rispetto al ciclo economico; minore correlazione dei ricavi con i mercati dei capitali. ✓ Forte impatto sociale e Ritorno sia sociale sia economico (*double bottom line*).

I programmi di microcredito spesso prevedono una combinazione di servizi (finanziari e non-finanziari) di supporto ai progetti di auto-impiego. Offrono anche formazione tecnica e gestionale, creazione di reti commerciali, servizi di marketing, assistenza tecnica (per migliorare la produttività dell'impresa). Quest'ultimo è chiamato "approccio integrato", in contrapposizione all' "approccio minimalista", che si concentra, invece, sull'offrire esclusivamente servizi finanziari. Combinare servizi finanziari e assistenza tecnica aiuta ad aumentare il tasso di riuscita delle micro attività finanziate e, quindi, a garantire un elevato tasso di restituzione dei prestiti. E' un importante fattore di successo di un programma di microcredito.

Il credito può essere concesso ad un solo individuo (prestito individuale) o ad un gruppo di persone solidalmente responsabili (prestito di gruppo) come spesso avviene nelle esperienze dei paesi in via di sviluppo. In quest'ultimo caso, la responsabilità congiunta di un gruppo di persone alla restituzione del prestito può operare come sostitutivo delle garanzie formali in quanto un soggetto moroso rischia ripercussioni sociali da parte del gruppo stesso.

Nell'ambito di un prestito individuale, possono essere richieste garanzie "morali", ossia soggetti terzi che assicurano la buona fede, la disciplina ecc. del soggetto percipiente del prestito.

Vi sono inoltre tecniche di microcredito "progressivo" che incentivano alla restituzione: inizialmente si offre un prestito di ammontare basso e, se il beneficiario restituisce la somma prestata, gli si offre un secondo prestito, di ammontare più elevato.

Le istituzioni di microfinanza (IMF) si occupano di erogare i prodotti e servizi di microfinanza. Le IMF sono di diverso tipo:

- ✓ Organizzazioni no-profit: ONG, associazioni, fondazioni;
- ✓ Società cooperative di credito, casse di risparmio;
- ✓ Istituzioni pubbliche, con una missione sociale;
- ✓ Banche private commerciali.

Una banca privata puramente commerciale può intravede nella microfinanza un'opportunità di business, combinata alla finalità sociale, e quindi decide di allargare la propria clientela ai segmenti a basso reddito (trasformazione *down-scaling*).

Può succedere anche il processo di trasformazione inverso: IMF cominciano ad operare come ONG, finanziando le operazioni grazie a donazioni e a fondi pubblici; successivamente "crescono" trasformandosi in veri e propri istituti bancari, regolamentati (trasformazione *up-grading*). Quest'ultimo si è osservato principalmente nei paesi in via di sviluppo.

Il Microcredito in Europa

La definizione di microcredito riconosciuta in Europa è: un prestito inferiore a € 25.000 destinato a microimprese, che non hanno più di 9 dipendenti e non più di € 2 milioni in bilancio (o *turnover*).

La finalità del microcredito è la creazione e l'espansione di piccole attività generatrici di reddito e di microimprese. Il microcredito è concepito come uno strumento che favorisce l' inclusione sociale, la creazione di occupazione, lo sviluppo di microimprese e lo sviluppo locale. E' importante sottolineare due caratteristiche del microcredito:[6]

- ✓ i beneficiari del microcredito utilizzano i prestiti per **scopi "produttivi"** (e non a scopo di mero consumo). Se non fosse così, il microcredito aumenterebbe la loro posizione debitoria, con il rischio di sovra-indebitarli.

- ✓ il microcredito deve essere indirizzato ai **poveri "economicamente attivi**", che dimostrano di avere le capacità tecniche e imprenditoriali per gestire autonomamente un'attività economica, che generi sufficiente *cash-flow* per restituire il prestito.

Si stima che il costo medio per supportare i programmi di microcredito in Europa è meno di € 5.000 per lavoro creato, quindi è generalmente meno caro di altre misure sul mercato del lavoro.

La **Rete Europea di Microfinanza** (European Microfinance Network, EMN, www.european-microfinance.org) ha realizzato la terza indagine sul settore del microcredito in Europa, analizzando l'attività condotta nel biennio 2006-2007 da 94 Istituzioni di Microfinanza (IMF)[7] in 16 paesi europei. L'indagine riporta varie informazioni sul settore, tra cui il numero e il valore dei microprestiti concessi in ciascun paese, il pubblico target (ad es. donne, giovani, immigrati), le condizioni dei prestiti (ad es. tassi d'interesse, durata), i principali attori del settore del microcredito (ad es. banche commerciali, istituzioni pubbliche, ONG) e le principali fonti di finanziamento delle IMF in Europa.

I 16 paesi oggetto dell'indagine sono distinti in paesi dell'Europa Occidentale e paesi dell'Europa Centrale e Orientale (chiamati Paesi CEE, Central and Eastern Europe):

- ✓ 11 Paesi dell' Europa Occidentale inclusi nell'indagine: Austria, Belgio, Finlandia, Francia, Germania, Italia, Paesi Bassi, Portogallo, Spagna, Svizzera e Gran Bretagna;

- ✓ 5 Paesi CEE inclusi nell'indagine: Bulgaria, Polonia, Romania, Slovacchia e Ungheria.

---

[6] *Fondo Europeo per gli Investimenti (2009). Microfinance in Europe, a Market Overview, di Alessio Conforti e Helmut Kraemer-Eis, Novembre, Lussemburgo*

[7] *Rete Europea di Microfinanza (2008). Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2006-2007, EMN Working Paper n°5, di Bárbara Jayo, Silvia Rico e Maricruz Lacalle, luglio, Parigi*

In totale, nel 2007, i prestiti sono 42.750, equivalenti a € 394 milioni. Rispetto al 2006, sia il numero sia il valore totale dei prestiti sono cresciuti, rispettivamente del 14% e del 32%.

Il valore medio dei microprestiti è anche aumentato; nel 2007 era di € 11.000, rispetto a € 7.700 nel 2005. In generale, le IMF orientate a supportare lo sviluppo di imprese già esistenti concedono prestiti di dimensione più elevata rispetto alle IMF orientate all'inclusione sociale di individui emarginati (disoccupati, donne, immigrati, ecc.).

	2005	2006	2007	Tasso di crescita 2006-07
Numero di prestiti	27.000	35.600	42.750	14%
Valore (milioni di €)	210	295	394	32%
Valore medio dei pres	7.700	10.794	11.002	-

Fonte: EMN, 2008.

Nel 2007 i Paesi CEE hanno elargito 15.793 prestiti, per un valore di € 94 milioni. In Europa Occidentale, il numero di prestiti concessi nel 2007 è 26.957, per un valore di circa € 300 milioni.

I Paesi CEE rappresentano il 37% del numero totale di prestiti e il 24% del valore. Mentre l'Europa Occidentale rappresenta il 63% del numero dei prestiti e il 76% del valore.

	Paesi CEE		Europa Occidentale		Totale 2007	
Numero di prestiti	15.793	37%	26.957	63%	42.750	100%
Valore (milioni di €)	94	24%	300	76%	394	100%

Fonte: EMN, 2008.

I paesi che hanno concesso il maggior numero di prestiti sono: Bulgaria e Romania tra i Paesi CEE e Francia, Germania, Spagna e Finlandia in Europa Occidentale.

	No. Prestiti		Valore Prestiti (€/000)		Prestito medio €	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Francia	7.732	10.160	21.732	33.050	7.657	7.907
Bulgaria	9.435	7.475	20.847	33.185	3.812	4.860
Germania	4.383	6.315	111.933	156.080	14.481	15.941
Romania	5.529	6.000	24.818	30.126	6.937	8.329
Spagna	1.319	3.348	13.686	38.111	10.391	9.943
Finlandia	3.302	3.239	43.600	43.900	13.204	13.554
Regno Unito	119	2.290	1.136	5.439	8.151	8.478
Polonia	1.117	1.212	2.818	3.325	2.523	2.743
Ungheria	1.528	1.106	38.018	27.411	23.447	23.138
Belgio	595	914	12.575	17.565	18.481	15.382
Italia	331	392	2.486	3.634	10.438	9.654
Portogallo	127	166	538	882	4.238	5.310
Paesi Bassi	60	98	293	900	12.130	13.725
Austria	17	27	238	378	14.000	14.000
Svizzera	8	8	77	98	9.625	12.250
Slovacchia	nd	nd	nd	nd	8.000	8.000
TOTALE	**35.602**	**42.750**	**294.795**	**394.084**	**10.794**	**11.002**

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati della Rete Europea di Microfinanza (EMN, 2008).

In generale, il settore del microcredito in Europa presenta una differenza tra Paesi dell'Europa Occidentale e restanti Paesi dell'area UE in termini di dimensione delle IMF, la loro profittabilità, il profilo dei beneficiari, bisogno finanziario e accesso a fonti di finanziamento esterno.

Caratteristiche delle IMF in Europa	
Europa Occidentale	**Altri Paesi area UE**
✓ sono di piccole dimensioni. ✓ hanno una profittabilità nulla o molto bassa; le procedure operative non sono standardizzate; contano principalmente su sussidi per coprire i propri costi ✓ i prestiti sono indirizzati principalmente a gruppi svantaggiati e marginalizzati (disoccupati, immigrati). ✓ hanno accesso molto limitato a fonti esterne di finanziamento; bisogno di capitali iniziali per crescere.	✓ sono di dimensioni più grandi. ✓ la profittabilità è più elevata ✓ i prestiti sono indirizzati principalmente alle PMI ✓ hanno accesso a fonti esterne di finanziamento; bisogno di fonti di finanziamento stabili.

Oggi le IMF in Europa non sono profittevoli (autosostenibili finanziariamente) e hanno bisogno

di sussidi per operare. Ciò è dovuto ai tassi d'interesse bassi (in molti paese, la legge anti-usura stabilisce un limite massimo per i tassi d'interesse); ai costi di struttura elevati e alla scarsa efficienza; al volume di clienti troppo basso.

In Europa Occidentale il settore ha un forte orientamento all'inclusione sociale e fa meno attenzione alla profittabilità. Nei restanti Paesi UE, c'è una maggiore presenza di IMF "commerciali", che applicano tassi remunerativi e gran parte delle IMF operano sin dagli anni 90. Il settore è quindi più maturo che in Europa Occidentale, dove le IMF sono più "giovani", attive solamente dal 2000.

Le dimensioni delle IMF sono piccole: gran parte concedono non più di 100 prestiti l'anno e circa il 70% non ha più di 5 lavoratori dedicati all'attività di microcredito.

Non c'è un comune modello di business per le IMF in Europa. Le forme istituzionali sono varie: molte IMF sono organizzazioni no-profit, esterne al sistema bancario formale (ONG, Fondazioni, Istituzioni pubbliche, ecc.).

Tipolologie di IMF	%
ONG	28%
Fondazioni	26%
Istituzioni pubbliche	17%
Istituzioni non bancarie	9%
Casse di risparmio	6%
Banche	5%
Cooperative di credito	2%
Altro tipo	6%
	100%

Fonte: EMN, 2008

In Europa Occidentale, Evers & Yung (2007)[8] individua 4 modelli di business:

1. ONG con "approccio di microfinanza";
2. ONG con "approccio di pubblico target";
3. istituzioni per lo sviluppo che supportano lo sviluppo di PMI;
4. divisioni/unità speciali di Istituti di Credito e Risparmio.

[8] *Evers&Jung (2007). Status of microfinance in Western Europe - An academic review, EMN Issue Paper, by Jan Evers, Stefanie Lahn et Martin Jung, Marzo*

	Modelli di business delle IMF in Europa Occidentale	Nome dell'IMF
1.	Organizzazioni non governative (ONG) con un approccio di "microfinanza". Gran parte di questo tipo di IMF offrono servizi di supporto al business.	✓ Association pour le droit à l'initiative économique (Adie) in Francia. ✓ Street UK in Gran Bretagna. ✓ Aspire in Gran Bretagna e in Irlanda del Nord. ✓ Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) in Portogallo.
2.	Organizzazioni non governative (ONG) con un approccio di "pubblico target". Sono organizzazioni no-profit che, orientate a supportare specifici gruppi (disoccupati, immigrati), hanno cominciato a offrire servizi finanziari.	✓ Micro loan fund della città di Hamburg in Germania. ✓ Weetu in Gran Bretagna. ✓ IQ/Enterprise in Germania. ✓ Hordaland Network Credit in Norvegia.
3.	Programmi di microfinanza avviati da Istituzioni pubbliche e Banche per lo Sviluppo che supportano lo sviluppo di PMI.	✓ KfW in Germania. ✓ Finvera in Finlandia ✓ BDPME-Oseo in Francia. ✓ Instituto de Crédito Oficial (ICO) in Spagna. ✓ Fonds de participation in Belgio
4.	Divisioni (parti) "speciali" di Istituti di Credito	✓ L'esempio più noto sono le Casse di Risparmio in Spagna, ad esempio la Fundación Un Sol Mon.

Fonte: Evers&Jung (2007).

Le IMF più grandi in Europa sono:

- ✓ Adie in Francia (www.adie.org)
- ✓ Finnvera in Finlandia (www.finnvera.fi)
- ✓ Fundusz Mikro in Polonia (www.funduszmikro.com).

Associazione per il Diritto all'Iniziativa Economica (Adie), Francia	
Forma Istituzionale	Istituzione non-bancaria "autorizzata" .
Finalità	Combattere l'esclusione sociale e l'esclusione finanziaria.
Beneficiari finali	Adie finanzia e sostiene gli imprenditori che non hanno accesso al sistema finanziario tradizionale, in particolare i disoccupati, i lavoratori precari, e anche le piccole e medie imprese. La maggior parte dei progetti approvati riguardano piccole attività nei settori commercio e servizi. Molte sono attività informali già esistenti che divengono formali. Nel settore agricolo sono stati finanziati diversi progetti.
Strumento	Adie concede finanziamenti fino a 10.000 €. Criteri principali sono la capacità e la motivazione di micro-imprenditori, nonché la fattibilità economica del progetto.
Risultati 2007	✓ 9.853 prestiti concessi nell'anno 2007. ✓ Il portafoglio a rischio è 6,4%. ✓ Il tasso di perdita è 2,5%. ✓ Il tasso di sopravvivenza delle nuove microimprese è 62%, dopo 2 anni. ✓ L'80% dei clienti esce dal sistema di welfare.

Fonte: Adie (2008), 20 ans de Microcredit en France.

Finnvera, Finlandia	
Forma Istituzionale	Società finanziaria specializzata, di proprietà dello Stato.
Finalità	Tra le finalità: accrescere il numero di *start-up*; rendere accessibile il credito per le PMI; promuovere la crescita delle imprese, la loro internazionalizzazione e accrescere le esportazioni.
Beneficiari finali	Finanzia principalmente micro imprese (88,8%), ma anche altre PMI (10,9%) e imprese di grandi dimensioni (0,3%). I settori di operatività delle imprese sono vari: l'industria, il turismo, il commercio, i servizi al business, ecc. In misura molto minore, finanzia le imprese del settore agricolo.
Strumento	Finvera offre finanziamenti, capitale di rischio e garanzie. Riguardo a queste ultime, Finvera offre garanzie all'esportazione, per incentivare l'internazionalizzazione delle imprese.
Risultati 2009	✓ 28.249 clienti in totale nel 2009, di cui 25.096 (88,8%) microimprese, 3.066 (10,9%) altre PMI e 87 (0,3%) imprese e business di grosse dimensioni. ✓ € 1.194,7 milioni il valore dei finanziamenti nel 2009, di cui € 408 milioni (34,1%) micro finanziamenti. ✓ Peso del settore agricolo: 313 clienti (1% del totale) e € 22,3 di finanziamenti (2% del totale). ✓ 3.457 nuove imprese create grazie ai finanziamenti concessi, di cui microimprese. ✓ Sostegno alla crescita di altre 1.246 imprese. ✓ Creazione di 9.214 nuovi posti di lavoro e mantenimento di 6.332 posti di lavoro esistenti.

Fonte: www.finnvera.fi. Per i risultati 2009, si veda Finvera Annual Review 2009.

Fundusz Mikro, Polonia	
Forma Istituzionale	Istituzione di microfinanza
Finalità	Promuovere lo sviluppo delle microimprese in Polonia
Beneficiari finali	Start-up e microimprese gia esistenti, che non hanno accesso al credito bancario.
Strumento	I prestiti alle PMI vanno tipicamente da € 1.000 ai € 5.000. Sono concessi crediti per investimenti fino a € 38.000 e crediti di emergenza (per ad esempio problemi temporanei di liquidità) fino a € 750. Il termine del prestito è non oltre i 36 mesi. Si instaura una relazione individuale e duratura tra l'Istituzione e i clienti. Agli imprenditori sono forniti servizi di supporto al business durante l'intero ciclo del finanziamento.
Risultati 2009	✓ Numero di clienti 15.183 ✓ Il portafoglio a rischio è 6,04%. ✓ Tipo di clienti: 44% donne e 56% uomini ✓ Tipo di business: 47% servizi, 44% commercio, 9% produzione.

Fonte: www.finnvera.fi .

In Italia, il settore della microfinanza è estremamente frammentato, caratterizzato da un ampio numero di operatori che raggiungono un numero di clienti ridotto, operano in un ambito territoriale ristretto e, spesso, durante un arco temporale limitato. Gran parte degli operatori di Microfinanza sono istituzioni non bancarie e organizzazioni non profit. Si distinguono tre tipologie:

- Cooperative o consorzi, che hanno un importante ruolo sociale. Queste raccolgono i fondi e servono come fondi di garanzia di microcrediti concessi da istituzioni bancarie. Il microcredito puo essere concesso per diversi fabbisogni (familiari e imprenditoriali).

- Istituzioni di credito come la "Cassa Peote", o piccolo cooperative di credito, operative in ambito locale (ristretto), la cui operatività è limitata dalla Council of Credit Supervision.

- Vere e proprie Istituzioni di Microfinanza, nella forma di: fondazioni, come la Fondazione Risorsa Donna; di organizzazioni non governative (ONG), come MicroBo; e di società finanziarie, come PerMicro .

La creazione della rete italiana di Microfinanza RITMI (www.microfinanza-italia.org), nel 2008, ha contribuito a strutturare il settore,[9] mettendo insieme le istituzioni operanti in Italia e agendo da piattaforma per lo scambio di esperienze e *best practices*. E' stata creata anche un'istituzione pubblica rappresentativa del settore del microcredito, il Comitato Nazionale Italiano Permanente per il Microcredito (www.microcreditoitalia.org), che ad oggi, però, è ancora principalmente rivolta al mercato internazionale.

Il prossimo paragrafo 2.2.4 Esperienze e Best Practice in Italia descrive rapidamente il settore del microcredito in Italia e analizza in dettaglio alcuni programmi di microcredito, rivolti anche alle aziende agricole.

2.2.2 Le finalità e i soggetti beneficiari

La finalità del microcredito è la creazione e l'espansione di piccole attività generatrici di reddito e di microimprese. Il microcredito è concepito come uno strumento che favorisce l'inclusione sociale, la creazione di occupazione, lo sviluppo di microimprese e lo sviluppo locale.

La caratteristica dei beneficiari è di essere soggetti esclusi "finanziariamente" – ossia non hanno accesso al sistema finanziario formale – per diverse ragione: per la bassa capacità debitoria, l'assenza di garanzie reali da offrire, le scarse capacità imprenditoriali, gestionali e organizzative, ecc..

Tra la popolazione degli "esclusi finanziari", vi rientrano soggetti con diversi livelli di reddito, emarginazione e vulnerabilità. Nel caso in cui il microcredito è diretto alla fascia della popolazione più povera, ossia i soggetti "a rischio di povertà" – disoccupati, inoccupati, emarginati sociali – la finalità è di reinserirli socialmente, offrendo l'opportunità di cominciare una micro attività imprenditoriale, diventare lavoratore autonomo, di assumere il controllo della propria vita e un ruolo attivo nella società.

Bisogna fare attenzione e non credere che il microcredito sia diretto ai "più poveri dei poveri". Per questi soggetti generalmente un microprestito, sebbene piccolissimo, non è la soluzione. Al contrario, il debito si pone come un ulteriore "peso" che peggiora la già elevata condizione di vulnerabilità. Per i "più poveri dei poveri", politiche sociali di welfare, trasferimenti e l'offerta di servizi di risparmio (piuttosto che di credito) sono ritenuti strumenti più efficaci per elevare gradualmente la condizione socio-economica, fino ad un momento in cui al soggetto può essere concesso un microprestito.

Nel complesso, si identificano due principali tipologie di beneficiari del microcredito:

- ✓ Le micro-imprese già esistenti. Si tratta di imprese che, secondo la definizione europea, hanno meno di 9 dipendenti. Possono essere di qualsiasi forma giuridica (individuali o

[9] *Fonte: Il settore della Microfinanza per paese, Rete Europea di Microfinanza, http://www.european-microfinance.org/pays_en.php?piId=22.*

società), finalità (sociale o profit), settore (agricoltura, industria, servizi, ecc.). Ciò che le contraddistingue è la dimensione "micro".

- ✓ Gli individui che desiderano cominciare un' attività economica. Nell'ambito di questa categoria rientrano individui con differenti livelli di reddito, esclusione sociale e emarginazione. Vi sono programmi di microcredito che si rivolgono specificatamente alle donne e/o agli immigrati, perché questi sono considerati più di altri soggetti a rischio di esclusione sociale. I beneficiari del microcredito possono essere disoccupati, lavoratori precari ma anche lavorati dipendenti, che desiderano realizzare una propria idea imprenditoriale, mettendosi in proprio.

2.2.3 Punti di forza e di debolezza dello strumento Microcredito

Nella tabella seguente si presenta una lista di punti di forza e di debolezza, di opportunità e di rischi del microcredito (analisi SWOT). La lista non vuole essere esaustiva ma semplicemente indicativa delle possibili opportunità e dei rischi del microcredito, inteso come strumento di inclusione sociale, creazione di occupazione e di sviluppo locale.

L'analisi SWOT riprende da un'analisi realizzata nel 2005 da tre organizzazioni europee attive nel microcredito, per conto della Commissione Europea.[10]

I quattro quadranti della tabella indicano:

1. Cosa il microcredito può raggiungere, sotto quali condizioni (fattori di forza).
2. Quali miglioramenti sono necessari, per un uso dello strumento più efficace e efficiente (fattori di debolezza).
3. Quali misure di politica economica possono rafforzare lo strumento (opportunità).
4. Quali sono i rischi (rischi).

[10] *FACET, Evers&Jung e nef (2005). "Policy measures to promote the use of micro-credit for social inclusion", studio realizzato per conto di European Commission DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, unit E/2.*

Analisi SWOT del Microcredito in Europa

1. Punti di Forza	2. Punti di Debolezza
✓ Incoraggia l'imprenditorialità. ✓ Permette alle microimprese di crescere e di svilupparsi. ✓ Raggiunge soggetti molto difficili da servire. ✓ Può gradualmente far diventare i beneficiari soggetti "bancabili". ✓ Rafforza e potenzia l'individuo e procura uno sviluppo personale positivo. ✓ Crea capitale sociale. ✓ Incoraggia l' "emersione" del settore informale. ✓ Aumenta gli introiti fiscali e riduce la spesa pubblica sociale.	✓ Presenza nel settore di una molteplicità di operatori di piccole dimensione. ✓ Assenza di "standard" di settore, ad esempio per monitorare la performance sociale e finanziaria delle IMF. ✓ In molti casi, la portata è scarsa: basso numero di prestiti e ridotta copertura territoriale. ✓ I costi dei servizi di "supporto al business" non sono recuperabili dalle IMF. ✓ I servizi di supporto al business sono spesso inadeguati rispetto alle esigenze dei beneficiari. ✓ Limitata varietà di prodotti finanziari disponibili (principalmente credito alle imprese e credito di emergenza). ✓ Per divenire profittevoli e auto-sufficienti finanziariamente, le IMF devono concedere un numero di prestiti molto elevato, applicando tassi di interesse alti. ✓ Difficoltà di sviluppare il microcredito in contesti in cui è forte la presenza delle politiche di welfare (*inactivity trap*).
3. Opportunità	**4. Rischi**
✓ Cambiare la concezione sul lavoro autonomo, l'auto-imprenditorialità, la micro-impresa. ✓ Trasformare una società basata sullo Stato Sociale (sussidio di disoccupazione) in una società più "inclusiva" (politiche del lavoro attive). ✓ Identificare i modelli di microfinanza efficaci in specifici contesti. ✓ Possibilità di usufruire di supporto fornito da diversi fondi europei (FSE, ERDF, ecc.). ✓ Può essere integrato con altri approcci di sviluppo locale. ✓ Riduce l'usura. ✓ Migliora la comprensione di politiche del mercato del lavoro "attive". ✓ Aumenta la disponibilità di servizi locali al business.	✓ Aspettativa (errata) che il microcredito sia indirizzato ai "più poveri dei poveri". ✓ Sovra-indebitamento e altri effetti collaterali negativi che si determinano quando il microcredito è mal implementato. ✓ Visione di breve periodo delle IMF, non orientate alla auto-sostenibilità finanziaria. ✓ Effetti distorsivi sul mercato a causa dei sussidi.

Fonte: FACET, Evers&Jung e nef (2005).

I **punti di forza** sono principalmente legati allo sviluppo dell'imprenditorialità e al processo di inclusione di soggetti che sono in generale difficili da raggiungere con altri canali; alla crescita di capitale sociale e allo sviluppo personale. Il microcredito aiuta lo sviluppo e il potenziamento del soggetto, anche attraverso i servizi di accompagnamento e di supporto al business, che permettono il superamento di difficoltà legate alla scarsa managerialità o alla mancanza di abilità relazionali con le istituzioni. Attraverso l'assistenza tecnica, il soggetto richiedente può migliorare le proprie capacità imprenditoriali; e grazie all'utilizzo di un valido network relazionale, per ogni soggetto istruito può essere prevista una rete di istituzioni capaci di garantire il background del cliente, da un punto di vista etico e di presenza nell'economia del territorio.

I **punti di debolezza** sono principalmente legati all'offerta. I Programmi di microcredito sono generalmente molti, frazionati e non coordinati. Offrono un numero limitato di prodotti finanziari; operano in un ambito territoriale circoscritto (anche un quartiere in una città). Difficilmente riescono a recuperare i costi dei servizi di assistenza tecnica. In generale, si riscontra la difficoltà per le IMF ad essere auto-sufficienti finanziariamente. Ciò sarebbe possibile offrendo un numero molto elevato di microprestiti e applicando tassi di interesse remunerativi.

Tra le **opportunità**, è inclusa l'identificazione dei modelli di offerta di microcredito più efficaci in specifici contesti.

Ciò può realizzarsi, ad esempio, attraverso la creazione di prodotti finanziari che rispondano alle esigenze della clientela, che abbiano caratteristiche di flessibilità e allo stesso tempo siano sostenibili (flessibilità nella gestione dei piani di rientro, piano di ammortamento definito con il cliente e tassi di interesse "sostenibili", durata del finanziamento concordata). L'attenta e puntuale definizione del target obiettivo permette la creazione di un prodotto finanziario coerente e perfettamente rispondente alle esigenze, con la successiva standardizzazione del prodotto al fine di beneficiare di economie di scala.

Tra i **rischi**, vi è la falsa convinzione che il microcredito sia indirizzato ai "più poveri tra i poveri" e il pericolo di creare una situazione di sovra-indebitamento della classe della popolazione a basso reddito.

Per sviluppare lo strumento del microcredito è importante l'intervento e l'azione di vari *stakeholders*, sia pubblici sia privati, ciascuno in specifici ambiti, più vicini ai rispettivi interessi:

- Le **Banche e Società finanziarie**, interessate a veicolare risorse verso un nuovo mercato, possono mettere a disposizione i capitali;
- Gli **Enti Pubblici** possono facilitare lo sviluppo del microcredito, attraverso la ricerca e l'adozione di politiche pubbliche di formazione, orientamento, creazione d'impresa e finanziamento;

- Le **Aziende no-profit**, interessate a fornire assistenza e pari opportunità a soggetti esclusi; le **Imprese profit** orientate a sostenere le finalità etiche della "mission" societaria; e le Fondazioni, possono proporre prodotti complementari e/o servizi di assistenza e consulenza per progetti specifici, ecc..

2.2.4 Esperienze e Best practices in Italia

Questo paragrafo riporta le principali caratteristiche dei programmi di microcredito attivi in Italia, concentrandosi sui programmi rivolti alle micro imprese o ai soggetti che desiderano iniziare un'attività imprenditoriale. Saranno, in seguito citate, alcune applicazioni nel settore agricolo.

La fonte principale sul microcredito in Italia è il rapporto annuale realizzato dalla società c.borgomeo&co (l'indagine più recente è relativa al 2007)[11], che classifica i programmi di microcredito secondo varie variabili, tra cui: il soggetto promotore, il soggetto finanziatore e il tipo di garanzia, l'ambito territoriale, l'entità massima del prestito concesso, ecc..

Il **soggetto promotore**, ossia colui che promuove l'iniziativa, non necessariamente coincide con il soggetto che la finanzia. Il promotore spesso si fa carico di alcuni costi (per esempio relativi all'attività promozionale che precede l'avvio operativo del programma o ad altri servizi), ma non impegna propri capitali per i prestiti. Nel panorama italiano operano diverse tipologie di promotori: in ambito bancario, le fondazioni bancarie, gli istituti di credito a carattere nazionale e le banche locali; in ambito privato, le fondazioni non bancarie, le associazioni, le mutue di autogestione (MAG), le diocesi; infine, in ambito pubblico, lo Stato, le Regioni e altri enti locali e le Università.

L'**ente finanziatore** è il soggetto che impegna propri capitali per concedere i prestiti. In Italia questi sono soggetti pubblici (Comuni, Province, Regioni, ecc.), Istituti di Credito ordinari (Banche Private) e anche mutue di autogestione (MAG).

Nei programmi di microcredito di solito non è richiesta ai beneficiari alcuna garanzia personale, tuttavia è di regola necessario garantire (in misura totale o parziale) il soggetto finanziatore a fronte del rischio del mancato rimborso di una o più rate. I programmi di microcredito in Italia utilizzano con alta frequenza **fondi di garanzia**, che sono pubblici o privati o anche misti (più fondi concorrono in diversa misura alla copertura del rischio finanziario). I gestori dei fondi di garanzia possono essere soggetti privati (ad esempio, una banca che gestisce un fondo per un programma finanziato da una fondazione), oppure soggetti pubblici (ad esempio, agenzie che gestiscono fondi regionali).

Alla fine del 2007[12], secondo il rapporto sul microcredito in Italia, si registrano 81 programmi di microcredito attivi in Italia, di cui 21 (il 26%) iniziative sono rivolte ad "avviare o sostenere un'attività economica". Gli altri 60 programmi sono diretti a: sostenere studi universitari o

[11] *c.borgomeo&co (2008). Quarto rapporto sul microcredito in Italia, Rubbettino Editore.*

[12] *Ultima rilevazione pubblicata dalla c.borgomeo&co*

post-laurea (13) oppure a finanziare un fabbisogno finanziario indistinto, non meglio specificato, tipicamente per fare fronte a spese impreviste o straordinarie (47).

I programmi di microcredito "per avviare o sostenere un'attività economica" sono diretti a persone singole, che decidono di mettersi in proprio avviando una piccola impresa o un' iniziativa di lavoro autonomo, oppure a persone giuridiche, ossia le micro imprese già esistenti.

Le somme prestate sono impieghi ordinari delle banche e i prestiti sono sempre garantiti da fondi pubblici o da fondi privati. Il prestito mediamente si mantiene sempre sotto la soglia di € 25.000.

La tabella seguente riporta i **21 Programmi di Microcredito** attivi in Italia alla fine del 2007, e indica il numero dei prestiti erogati e l'entità totale (in euro) dei prestiti nell'anno 2006 e 2007. Per l'anno 2007 è riportato il valore medio dei prestiti (calcolato come semplice media matematica). I Programmi sono ordinati dal più grande al più piccolo, rispetto al valore totale dei prestiti erogati nel 2007.

Programmi di microcredito in Italia per le imprese, 2006-2007.

		Prestiti 2006		Prestiti 2007		
	Programmi per supportare attività imprenditoriali	**n.ro**	**€**	**n.ro**	**€**	**€/n.ro**
1	Prestito d'onore per lavoro autonomo e microimprese marchigiane	71	1.468.000	429	8.765.000	**20.431**
2	Prestito d'onore della Regione Lazio - L.R. n. 19/99	141	1.688.983	163	2.002.687	**12.286**
3	SMOAT - Sistema Microcredito Orientato Assistito Toscana	-	-	103	1.540.673	**14.958**
4	Microcredito "Dai Slancio alle tue idee" del Comune di Torino	23	189.240	43	327.872	**7.625**
5	Microcredito nel Comune di Roma	28	238.000	13	321.000	**24.692**
6	Microcredito per le imprese femminili della provincia di Vibo Valentia colpite dall'alluvione del 2006	-	-	18	306.500	**17.028**
7	Microcredito della Provincia di Foggia - Diamo credito alle donne	11	97.000	21	274.137	**13.054**
8	Fondo Strumentale per il Microcredito del Confidi Roma Gafiart	-	-	9	208.000	**23.111**
9	Microcredito Sociale nella Provincia di Roma (Fondazione Compagnia di San Paolo)	9	105.000	9	157.300	**17.478**
10	Microcredito Sociale nel territorio dell'Arcidiocesi di Torino (Fondazione Compagnia di San Paolo)	8	68.600	16	144.200	**9.013**
11	Microcredito Sociale nella Provincia di Genova (Fondazione Compagnia di San Paolo)	14	137.000	11	140.000	**12.727**
12	Microcredito della Fondazione Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo	35	60.000	36	125.000	**3.472**
13	Microcredito agli immigrati stranieri della ATAS di Trento	-	-	20	98.200	**4.910**
14	Microcredito a Bologna dell'Associazione Micro.Bo	64	395.000	20	95.000	**4.750**
15	Microcredito "Mi Fido di Te" della Fondazione Unraggiodisole di Pistoia	-	-	17	79.000	**4.647**
16	Microcredito per la prevenzione dell'usura del Confidi Roma Gafiart	13	227.000	3	60.000	**20.000**
17	Microcredito della MAG Verona	23	75.750	17	59.300	**3.488**
18	Microcredito Sociale nella Provincia di Napoli (Fondazione Compagnia di San Paolo)	2	30.000	2	30.750	**15.375**
19	Microcredito Sociale della Fondazione di Venezia	13	94.100	4	30.674	**7.669**
20	Progetto BARNABA della Caritas Diocesana di Andria	7	45.000	4	20.000	**5.000**
21	Microcredito della Fondazione San Carlo nelle Province di Milano, Lecco, Varese e Como	5	21.800	4	16.500	**4.125**
	TOTALE	**455**	**4.873.673**	**954**	**14.765.293**	**15.477**

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati c.borgomeo&co (2008).

In Italia (come nel resto dell'Europa) non vi sono programmi di microcredito specializzati per il settore agricolo. Tuttavia, ad eccezione dei casi in cui il programma lo esclude esplicitamente[13], il microcredito può essere rivolto anche al settore agricolo.

Tra i 21 programmi sopramenzionati (attivi almeno dal 2007), si sono selezionate due esperienze: il progetto SMOAT della Regione Toscana (numero 3 nella tabella); ed il Microcredito Sociale della Fondazione Compagnia San Paolo (numero 9, 10, 11 e 18 nella tabella). Questi due programmi di microcredito non escludono quale ambito d'intervento il settore agricolo.

Mentre il programma SMOAT è promosso da un ente pubblico ed opera localmente (Regione Toscana), il Microcredito Sociale della Fondazione Compagnia di San Paolo è finanziato con fondi privati ed opera in varie provincie del territorio nazionale (Provincie di Genova, Roma, Napoli e Arcidiocesi di Torino).

Altre due iniziative di microcredito, più recenti, che possono finanziare iniziative imprenditoriali in ambito agricolo, sono: il Fondo di garanzia per il Microcredito della regione Piemonte, gestito da Finpiemonte e attivo da marzo 2010; e PerMicro, società finanziaria non bancaria specializzata in microcredito e operante su tutto il territorio nazionale.

Nel seguito sono descritte in dettaglio le quattro esperienze di microcredito sopracitate.

[13] *Un recente programma di microcredito promosso dalla Regione Autonoma della Sardegna e finanziato con i fondi FSE, esclude il settore agricolo quale ambito d'intervento (si veda il Fondo Microcredito FSE della Regione Sardegna www.sfirs.it).*

a. L'ESPERIENZA TOSCANA

SMOAT - Sistema Microcredito Orientato e Assistito Toscana	
Soggetto attuatore	Regione Toscana e Fiditoscana
Zona di intervento	Regione Toscana
Periodo di operatività	A partire da gennaio 2007 ed è tutt'ora operativo
Link per maggiori informazioni	http://www.fiditoscana.it
Tipologia di finanziamento	Finanziamenti finalizzati esclusivamente a investimenti materiali e immateriali di costo complessivo non superiore a € 20.000. Durata del finanziamento 5 anni, con possibilità di un periodo di preammortamento non superiore a sei mesi.
Finalità	Gli obiettivi sono: • Incrementare lo sviluppo locale toscano tramite l'avviamento di nuove imprese in sintonia con le opportunità di mercato esistenti • Garantire lo start up di microimprese i cui titolari non possono accedere al credito per mancanza di garanzie bancarie • Favorire l'occupazione nei settori produttivi e di servizio con incentivi di sostegno non esclusivamente finanziari • Favorire l'inclusione socio-economica di soggetti in situazione di criticità, anche facilitando l'autoimpiego a fronte di crisi aziendali e perdita di occupazione • Indirizzare nuovi target di soggetti ad azioni economicamente sostenibili
Beneficiari finali	Tutti coloro che, privi di garanzie per accedere al credito bancario ordinario, vogliono intraprendere un percorso di piccola attività lavorativa (microimpresa). Micro imprese, con sede legale o operativa in Toscana, che rientrano nei parametri dimensionali di cui al decreto del Ministero delle Attività Produttive del 18.4.2005 e che abbiano iniziato l'attività non oltre trentasei mesi prima della presentazione della domanda di garanzia. Tutti i settori compresa l'agricoltura.
Risultati	103 prestiti concessi nel 2007, per un valore totale di € 1,5 milioni (prestito medio € 15.000).

Il Progetto SMOAT nasce dall'esperienza di Fabrica Ethica (www.fabricaethica.it), una delle più significative che la Regione Toscana (in particolare, l'Assessorato all'Artigianato, Industria, PMI, Innovazione, Promozione e Internazionalizzazione) ha realizzato nell'ambito delle politiche per la diffusione e la promozione della responsabilità sociale delle imprese. Voluto dalla Commissione Etica Regionale, da Fiditoscana e dal sistema bancario toscano, il sistema garantisce il finanziamento ai neoimprenditori senza garanzie, al fine di favorire il consolidamento e lo sviluppo del sistema produttivo toscano, garantendo stabilizzazione ed incremento dell'occupazione, inclusione sociale e culturale, maggiore accesso ai servizi, sicurezza per i territori. Le garanzie sono rilasciate dal "Fondo speciale rischi per la prestazione di garanzie e cogaranzie" del valore complessivo di € 14,3 milioni.

I prestiti, di importo massimo pari a € 20.000, vengono rimborsati nell'arco di cinque anni, secondo un piano di ammortamento a rate mensili, con possibilità di un eventuale periodo di preammortamento non superiore a sei mesi, al tasso di interesse Euribor o IRS più uno spread massimo di 1,55%. Alle banche viene garantito, in caso di insolvenza, l'80% del singolo importo finanziato.

Il Progetto assicura anche servizi di assistenza tecnica, intesa come ascolto attivo delle motivazioni del soggetto, individuazione delle competenze personali e professionali dello stesso, valutazione dei rischi d'impresa e delle opportunità di mercato esistenti in stretta relazione con il territorio, indicazione sulle norme di qualità sociali ed ambientali, sugli adempimenti in materia di privacy, sulle opportunità finanziarie e sull'accesso alle informazioni creditizie. Sono previste attività di formazione in aula sul marketing, sui primi elementi di contabilità e sulla sicurezza sul lavoro.

La formazione in aula viene impartita da manager volontari aderenti alla Banca del Tempo di Fabrica Ethica. I servizi di consulenza sono erogati sia attraverso contatto mail e telefonico, sia grazie ad un front office presso lo Sportello Smoat.

Il monitoraggio è effettuato attraverso il contatto diretto con i soggetti beneficiari per i 2 anni successivi all'erogazione del finanziamento ed anche attraverso l'aggiornamento di statistiche settimanali sull'andamento delle attività delle imprese nate.

Nel 2007 con questa iniziativa sono stati concessi complessivamente 103 prestiti di importo totale pari a € 1.540.673.

b. L'ESPERIENZA DELLA FONDAZIONE COMPAGNIA DI SAN PAOLO

Il Microcredito Sociale della Fondazione Compagnia di San Paolo	
Soggetto attuatore	Fondazione Antiusura Santa Maria del Soccorso - Genova Fondazione S. Giuseppe Moscati – Napoli Fondazione Risorsa Donna – Roma Fondazione Don Mario Operti Onlus – Torino
Zona di intervento	• Provincia di Genova • Provincia di Napoli • Provincia di Roma • Ambito territoriale della Diocesi di Torino (gran parte dei comuni della provincia di Torino e alcuni comuni delle province di Asti e di Cuneo).
Tipologia di finanziamento	Finanziamento concesso da parte delle Banche (San Paolo IMI e San Paolo Banco di Napoli). Importo minimo di finanziamento è di € 2.000 per l'avvio e lo sviluppo di attività economiche. L'importo massimo è di € 20.000 per le persone singole e di € 35.000 in caso di società di persone, di cooperativa sociale o di piccola cooperativa sociale. Durata minima del prestito è di 18 mesi e massima di 60 mesi; con la possibilità di un periodo di preammortamento non superiore a sei mesi.
Link per maggiori informazioni	www.compagniadisanpaolo.it www.fondazionerisorsadonna.it per la regione Lazio www.antiusura.it per la Provincia di Napoli
Finalità	Il progetto intende favorire la concessione di finanziamenti da parte delle banche a favore di persone che, per la loro condizione sociale e/o situazione economica, hanno difficoltà nell'accesso al credito, nell'ottica di sostenere la loro occupabilità e/o lo sviluppo di un'attività economica.
Beneficiari finali	I soggetti richiedenti il finanziamento devono essere residenti o avere sede nell'ambito delle province di Genova e Napoli, della Regione Lazio e nell'ambito territoriale della Diocesi di Torino. I richiedenti sono persone fisiche singole o associate tra loro sotto forma di società di persone, di cooperativa sociale o di piccola cooperativa sociale.
Risultati	Prestiti concessi nel 2007: • Provincia di Roma: 9 prestiti, per € 157.300; • Provincia di Napoli: 2 prestiti, per € 30.750; • Diocesi di Torino: 16 prestiti, per € 144.200; • Provincia di Genova: 11 prestiti, per € 140.000.

La Compagnia di San Paolo ha erogato a ciascuno dei quattro soggetti attuatori – Fondazione Don Mario Operti Onlus di Torino, la Fondazione Antiusura Santa Maria del Soccorso di Genova, la Fondazione Risorsa Donna di Roma e la Fondazione S. Giuseppe Moscati di Napoli – un contributo di € 400.000 per la costituzione di quattro Fondi di Garanzia presso le banche (San Paolo IMI e San Paolo Banco di Napoli), che possono essere incrementati con risorse degli stessi enti o provenienti da altri enti sovventori fino a un massimo di € 1.500.000. Gli importi costituenti i Fondi di Garanzia restano costituiti in pegno a favore delle banche, a garanzia degli affidamenti che le stesse concederanno ai richiedenti.

La Compagnia di San Paolo ha promosso il Progetto "Microcredito Sociale" per sostenere persone che intendono diventare economicamente autosufficienti e integrarsi pienamente nel tessuto sociale ed economico, in un'ottica di superamento dell'assistenzialismo e anche di prevenzione del fenomeno dell'usura. La Compagnia di San Paolo ha messo a disposizione € 2 milioni, di cui € 1,6 milioni destinati alla costituzione di quattro Fondi di Garanzia e i restanti € 400.000 per le spese di gestione degli Enti non profit e per le spese di monitoraggio, lancio e pubblicizzazione del progetto.

I quattro soggetti attuatori – Fondazione Don Mario Operti Onlus di Torino, la Fondazione Antiusura Santa Maria del Soccorso di Genova, la Fondazione Risorsa Donna di Roma e la Fondazione S. Giuseppe Moscati di Napoli – sono istituzioni radicate nel territorio e in possesso di conoscenze ed esperienze maturate in campo socio-assistenziale. Questi sono incaricati di esaminare le richieste di finanziamento loro rivolte, svolgendo una azione di informazione, consulenza e accompagnamento sia nella fase propedeutica alla concessione di eventuali finanziamenti da parte delle banche, sia nella fase successiva.

Le banche Sanpaolo IMI e Sanpaolo Banco di Napoli, in filiali appositamente individuate nelle quattro città, effettuano il vaglio finale sul merito di credito, deliberando anche sulla base degli elementi emergenti dall'istruttoria, e procedono all'erogazione dei finanziamenti.

c. L'ESPERIENZA PIEMONTESE

FINPIEMONTE – Fondo regionale di garanzia per il microcredito	
Soggetto attuatore	Finpiemonte S.p.A., società finanziaria pubblica che opera da oltre trent'anni a sostegno dello sviluppo e della competitività del territorio piemontese.
Zona di intervento	Regione Piemonte
Periodo di operatività	Istituito dalla legge di assestamento di bilancio, approvata 4 dicembre 2009 – art. 8 della l.r. 12/2004 come sostituito dall'art. 33 della l.r. 30/2009.
Tipologia di finanziamento	Garanzia gratuita sull'80% di un finanziamento agevolato di importo compreso tra i € 3.000 e € 25.000, erogato da una banca convenzionata con Finpiemonte. Durata del finanziamento: 48 mesi (di cui 6 di preammortamento) per importi fino ad un massimo di € 10.000; 72 mesi (di cui 12 di preammortamento) per importi fino ad un massimo di € 25.000.
Link per maggiori informazioni	www.finpiemonte.it
Finalità	Favorire l'accesso al credito ai soggetti che non sono in grado di fare autonomamente ricorso al credito bancario ordinario (soggetti non bancabili), per realizzare un'idea imprenditoriale o un'attività di lavoro autonomo.
Beneficiari finali	I beneficiari devono dimostrare di essere "soggetti non bancabili", che non dispongono di capacità di garanzia propria e che non sono in grado di far ricorso autonomamente al credito bancario e possono essere: • Imprese di nuova costituzione in forma giuridica di società di persone, società cooperative di produzione lavoro, incluse le società cooperative sociali, e ditte individuali operanti nei settori ammessi dal Regolamento n. 1998/2006 ("De minimis"); • Soggetti titolari di Partita Iva nella fase di avvio della attività, che abbiano sede operativa fissa in Piemonte.
Risultati	Non disponibile.

Il nuovo Fondo di garanzia per il microcredito della regione Piemonte è stato istituito a dicembre 2009 ed è attivo da marzo 2010. Le risorse ammontano a €4,3 milioni, messe a disposizione dalle Regione Piemonte (€ 2 milioni), Compagnia di San Paolo (€ 1 milione), Fondazione Cassa di Risparmio di Cuneo (€ 300.000) e Unioncamere Piemonte (€ 1 milione).

Il Fondo, gestito da Finpiemonte S.p.a., è destinato a soggetti "non bancabili", che non dispongono di capacità di garanzia propria e che non sono in grado di far ricorso autonomamente al credito bancario, consentendogli di realizzare un'idea imprenditoriale o un'attività di lavoro autonomo.

L'importo massimo del prestito è di €25.000, elargito dagli Istituti di credito convenzionati e garantito per l'80% dal Fondo.

E' prevista un'attività di accompagnamento a favore dei soggetti "non bancabili", messa a disposizione da Fondazioni con esperienza nel settore e che si avvalgono dell'attività di volontari (ex dirigenti d'azienda, ex direttori di banca) e da un'Associazione Temporanea di scopo che ha come soggetto capofila la Confcommercio Piemonte e che coinvolge nove Associazioni datoriali.

d. L'ESPERIENZA DI PERMICRO

PerMicro	
Soggetto attuatore	PerMicro e i suoi Partner territoriali, Eticredito, Micro Progress Onlus e Sosteniamo.it
Zona di intervento	Ambito nazionale
Periodo di operatività	Da settembre 2007
Tipologia di finanziamento	• Finanziamenti alle imprese, massimo € 15.000, ad un tasso d'interesse tra l'8% e il 12%. La durata del finanziamento è di 12-84 mesi. • Finanziamenti alle famiglie, è un prestito personale per esigenze legate alla casa, salute, formazione.
Link per maggiori informazioni	www.permicro.it
Finalità	Finalizzato all'avvio o sviluppo di micro-imprese di individui esclusi dal credito tradizionale per mancanza di garanzie.
Beneficiari finali	Cittadini italiani e stranieri che vogliono avviare o sviluppare la propria attività imprenditoriale. Per accedere al microcredito è necessario avere una buona idea d'impresa, possedere le capacità per svolgere l'attività e far parte di una rete di riferimento che sia disposta a garantire moralmente.
Risultati	Non disponibile.

PerMicro S.r.l nata a Torino nel settembre 2007 è una società specializzata nell'erogazione di microcredito operante su tutto il territorio nazionale. I soci promotori, entrambi con una quota del 50% del capitale, sono Oltre Venture, società italiana di venture capital, e Fondazione Paideia, ente torinese che dal 1993 opera nelle attività a sostegno dei bambini.

Oltre a Torino, oggi la società ha sedi a Bergamo, Brescia, Milano, Bassano del Grappa, Genova, Rimini, Firenze, Roma e Pescara.

La società ha lo scopo di erogare prestiti di piccole entità, senza richiesta di garanzie reali a soggetti con difficoltà di accesso al sistema bancario tradizionale. La società offre attualmente due prodotti:

- Il microcredito all'impresa si rivolge a cittadini italiani e stranieri che vogliono avviare o sviluppare la propria attività imprenditoriale;
- Il microcredito alla famiglia è un prestito personale per esigenze legate alla casa, salute, formazione ed è rivolto principalmente ai dipendenti, soci lavoratori, collaboratori di cooperative e associazioni.

Alle imprese, PerMicro eroga finanziamenti fino a € 15.000 ad un tasso d'interesse che varia dall'8% al 12%, a seconda del merito creditizio. La durata del finanziamento è di 12-84 mesi e le spese di istruttoria sono minime, comprendendo anche l'accompagnamento e il monitoraggio per tutta la durata del finanziamento (stesura del business plan, marketing e consulenza nella gestione dello start up d'impresa).

Nella valutazione dei progetti vengono prese in considerazione alcune caratteristiche ovvero: l'appartenenza del soggetto ad una rete sociale di riferimento (centri di aggregazione, parrocchie, comunità nazionali di cittadini extra comunitari, associazioni di sviluppo territoriale, ecc.) che sia disposta a garantire moralmente il potenziale beneficiario; la bontà del progetto imprenditoriale; ed infine le capacità tecniche ed imprenditoriali del richiedente.

2.3 I Consorzi fidi collettivi e gli strumenti di garanzia

I Confidi costituiscono per quasi tutti i settori produttivi uno degli strumenti più importanti di accesso al credito delle medie e piccole imprese.

Essi svolgono un ruolo importante al fine di ottenere:

- una maggior disponibilità delle banche ad impegnarsi nei finanziamenti del settore;
- un miglioramento delle condizioni del prestito;
- una riduzione della richiesta di garanzie collaterali.

Attraverso l'attività di negoziazione collettiva con le banche essi consentono alle imprese l'ottenimento di condizioni creditizie migliori, sia sul piano del "pricing" (costo del prestito), attraverso gli spread, che su quello cauzionale.

Ma soprattutto va soffermata l'attenzione sulla valutazione da essi effettuata a monte, che per le banche rappresenta un'azione importante di selezione e di monitoraggio delle imprese, facilitando la fase di affidamento. Prova ne è la probabilità più bassa ad entrare in sofferenza rispetto ad altre aziende con caratteristiche similari, grazie ai Confidi che operano un importante screening per l'istituto bancario.

Un Confidi ben strutturato è infatti anche in grado di fornire un servizio finanziario reale alle imprese associate: anche per questo strumento sono infatti previste combinazioni di servizi (prevalentemente finanziari) di supporto ai progetti, ed in taluni casi anche una assistenza.

2.3.1 Caratteristiche generali

Lo strumento opera con criteri rotativi e viene utilizzato per l'erogazione di garanzie conformi alle nuove regole di Basilea 2, quali la garanzia diretta, esplicita, incondizionata, irrevocabile ed escutibile, in caso di insolvenza dell'impresa, a prima semplice richiesta della banca finanziatrice.

Rispetto alle forme cd. sussidiarie, infatti, si tratta di una garanzia immediatamente escutibile al verificarsi dell'insolvenza del debitore principale ed esplicita ovvero riconducibile all'intero ammontare dell'esposizione.

Ormai le forme in uso precedentemente all'entrata delle regole di Basilea 2 appaiono non più in grado di costituire un reale stimolo per le banche ad operare con maggiore intensità nel settore primario.

Principali caratteristiche dei Confidi	
Caratteristiche dell'intervento	**Performance sociale e finanziaria**
✓ Offerta di garanzia a copertura del finanziamento richiesto pari al 60%-80% dell'importo. ✓ Tassi di interesse di mercato e commissioni ridotte rispetto agli usuali valori di mercato. ✓ Riduzione o eliminazione di garanzie patrimoniali/reali da parte del beneficiario. ✓ Gli investimenti ammissibili alla garanzia di norma devono avere una durata minima di 5 anni. ✓ Tecniche di valutazione del rischio standardizzate.	✓ Coinvolgimento delle OOPP di categoria, anche al fine di recuperare i loro confidi (caratterizzati da garanzie di tipo sussidiario). ✓ Si facilita l'aggregazione e fusione dei consorzi fidi.

Il coinvolgimento delle associazioni di categoria locali contribuisce senza dubbio ad aumentare il livello di conoscenza del soggetto che avanza richiesta di garanzia e di finanziamento, per cui appare fondamentale l'accordo tra i consorzi fidi e tali organizzazioni locali. Il fenomeno delle aggregazioni e fusioni consente da un lato di incrementare la massa critica, e nel contempo di unificare e standardizzare il sistema informativo e valutativo.

I Confidi si presentano usualmente nella forma di consorzi e società cooperative, senza scopo di lucro, composte da imprese, associazioni di categoria e rappresentanze del tessuto imprenditoriale, banche, ecc.

I Confidi, per l'esercizio dell'attività di prestazione di garanzie collettive, possono costituirsi secondo due tipologie associative:

- società cooperativa a responsabilità limitata;

- consorzio.

La scelta può avvenire in base a fattori che dipendono da:

- leggi agevolative speciali che prevedono specifiche forme giuridiche;
- elasticità organizzativa;
- regime fiscale.

2.3.2 Le finalità e i soggetti beneficiari

La finalità dello strumento è di agevolare l'accesso al credito per le imprese agricole (garanzia diretta, garanzia sussidiaria, controgaranzia e co-garanzia).

La caratteristica dei beneficiari è di essere soggetti caratterizzati da assenza o scarsità di garanzie reali da offrire.

La principale tipologia di beneficiari è costituita da micro e piccole imprese già esistenti ed operanti, di qualsiasi forma giuridica (individuali o società). Non sono rari interventi in fase di stat up.

2.3.3 Punti di forza e di debolezza dello strumento

I **punti di forza** sono anche in questo caso principalmente legati allo sviluppo dell'imprenditorialità ma anche alla creazione e/o sviluppo di tipologie di intermediari finanziari, specializzati prevalentemente nella concessione di garanzie. I Confidi, sotto certi aspetti si sostituiscono alla banca nella produzione di informazioni, attraverso il loro processo di istruttoria, per pervenire ad una corretta determinazione del rischio di credito. Gli elementi che permettono ai Confidi di avere un vantaggio informativo ed una superiore capacità valutativa sono:

- la possibilità di usare informazioni "riservate" relative alle vicende dell'azienda e del patrimonio personale del socio;

- il controllo sociale a cui il socio è sottoposto in maniera implicita per prevenire comportamenti opportunistici e sleali, caratteristico delle associazioni di categoria;

- la particolare relazione con le associazioni imprenditoriali, che permette una conoscenza approfondita delle caratteristiche del settore.

Inoltre, i Confidi rivestono una funzione di intermediazione creditizia (concedono crediti di firma attraverso il rilascio di garanzia) e di canalizzazione dei contributi pubblici[14].

I **punti di debolezza** sono principalmente legati all'affidabilità che potrebbero evidenziare alcuni soggetti che prestano garanzia. Da qui la necessità di sottoporre tali soggetti a vigilanza: l'assoggettamento dei Confidi a tale disciplina è una condizione necessaria, perché ciò conferisce loro maggiore affidabilità.

Tra le **opportunità**, è da segnalare quanto già riportato a livello di direttiva comunitaria, ossia di riconoscere la natura bancaria dei confidi, che consente di quantificare e ponderare la garanzia rilasciata

[14] *Unioncamere: "Razionalizzazione Confidi e Basilea 2" - 2007*

Tra i **rischi** vi è – per la recente crisi finanziaria – la revisione dei criteri di valutazione per il sistema bancario che potrebbe ripercuotersi sull'attività dei Confidi.

Per sviluppare lo strumento dei Confidi è importante il coinvolgimento di vari soggetti, sia pubblici sia privati:

- Le **Banche e Società finanziarie:** attraverso convenzioni, sostengono l'attività dei Confidi, anche attraverso contributi e garanzie non finalizzati a singole operazioni;
- Gli **Enti Pubblici** possono contribuire allo sviluppo dello strumento, attraverso specifiche destinazioni di fondi;
- **Soggetti Privati, Associazioni di categoria**: il tessuto imprenditoriale e le organizzazioni di categoria svolgono un ruolo importante sul territorio per la loro "vicinanza" all'impresa, spesso poco conosciuta dal sistema bancario

I Confidi alla luce della recente Finanziaria 2010

La legge 23 dicembre 2009, n. 191 (cd. legge finanziaria 2010) presenta una microdisposizione normativa per l'anno 2010 che consente l'accesso al Fondo di garanzia costituito presso il Mediocredito centrale Spa per la parziale assicurazione ai crediti concessi dagli istituti di credito a favore delle piccole e medie imprese. Tale disposizione ha consentito di portare al limite massimo di 20 milioni di euro nel 2010 la disponibilità di assicurazione parziale dei crediti concessi per agevolare gli investimenti ed il consolidamento della passività, rafforzando le attività del fondo di garanzia nazionale e dei confidi agricoli.

2.3.4 Esperienze e Best practices

L'Unione Europea attraverso il FEI, Fondo europeo per gli investimenti, mette a disposizione delle PMI un plafond di garanzie di 560 milioni di euro con l'obiettivo di sostenere specifiche politiche di sviluppo e di crescita del tessuto economico italiano.

FIDIGAR - Per sfruttare appieno le opportunità concesse dall'Unione Europea e per usufruire dei fondi europei, è nata **FidiGar** un'associazione temporanea d'impresa (ATI) tra confidi. Una collaborazione sinergica che coinvolge tre importanti Confidi del territorio nazionale: Eurofidi, Sardafidi e Apiveneto Fidi

Scopo di Fidigar è facilitare l'accesso al credito delle Pmi, promuoverne gli investimenti in tecnologia e innovazione, stimolare la nascita di nuove attività nonché l'incremento dell'occupazione, supportare le aziende nelle necessità di circolante e liquidità.

Per volumi di garanzie emesse, per dimensioni e per capacità di intervento, Eurofidi è il più grande confidi italiano e uno dei più rilevanti soggetti di garanzia fidi europei: società cooperativa senza fini di lucro, nata da Confidi Piemonte, attualmente il suo capitale risulta

partecipato dalle imprese (50,7%), operanti in tutti i settori, nonché dalle associazioni di categoria, dalle banche principali operanti nella regione, e dalla finanziaria regionale Finpiemonte.

Obiettivo della società è agevolare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese. Con la concessione di garanzie, Eurofidi aiuta le Pmi socie, appartenenti a ogni settore merceologico, a ottenere maggiore credito dal sistema bancario garantendo in parte le linee di credito concesse. In questo modo, le imprese sono in grado di finanziare i loro programmi di investimento, con maggior garanzia di successo, un migliore supporto, a costi sostenuti.

SOGGETTO ATTUATORE	STRUMENTO	AREA GEOGRAFICA di Operatività	TIPOLOGIA DI INTERVENTO	RIFERIMENTI E LINK
EUROFIDI	Garanzia dei finanziamenti	Territorio nazionale, attraverso la convenzione con oltre 130 banche	Concessione garanzie a parziale copertura di affidamenti creditizi ottenuti dalle banche convenzionate	www.eurofidi.biz (cfr sul sito elenco Banche convenzionate)

BOX: *FIDIGAR*

Il Plafond "Working Capital Circolante" nasce in seguito ad un accordo firmato tra il FEI e FidiGar, associazione temporanea d'impresa che vede coinvolti, oltre ad Eurofidi, anche Sardafidi e Apiveneto Fidi. L'iniziativa prevede lo stanziamento di **560 milioni di euro** da destinare alle PMI. Perseguendo gli obiettivi della comunità europea e del FEI, Eurofidi con FidiGar vuole agevolare l'accesso al credito delle PMI nelle esigenze derivanti dall'attività ordinaria. Puoi trovare maggiori informazioni nella scheda qui presente, oppure richiedere la visita di un consulente specializzato, senza impegno, attraverso il numero verde o una mail tramite il 'Richiedi informazioni' riportato qui a fianco.

Regioni operative

Vengono interessate dal finanziamento le regioni: Piemonte, Valle d'Aosta, Lombardia, Liguria, Toscana, Emilia Romagna, Marche, Umbria, Abruzzo, Molise e Lazio.

A chi si rivolge

Alle PMI di industria, artigianato, servizi, turistico alberghiero e commercio.

Investimenti finanziabili

1. Finanziamento del circolante utilizzabile per la copertura delle diverse esigenze di liquidità derivanti dall'attività ordinaria quali ad esempio il fido scadenzato per: scoperto di conto; anticipo di portafoglio; anticipo fatture, smobilizzo e SBF; anticipi contratti; anticipi ordini; anticipi import e su flussi export; anticipo Export; anticipo fornitori, finanziamento.
2. Finanziamento utilizzabile per la copertura delle diverse esigenze di liquidità derivanti dall'attività ordinaria quali ad esempio scorte e liquidità
3. Finanziamenti concessi a fronte di: spese di avviamento, promozione e pubblicità; investimenti materiali e immateriali; investimenti produttivi, di certificazione di qualità, di acquisto marchi/brevetti; investimenti in ricerca finalizzati all'innovazione ed eco-innovazione; investimenti in formazione del personale; investimenti in energia pulita e/o per miglioramento impatto ambientale; leasing. Sono ammessi nuovi investimenti e quelli effettuati nei 12 mesi antecedenti la richiesta (retroattività dell'investimento).

Importo finanziamento

- L'importo minimo di finanziamento è di 50.000 euro; per gli investimenti di cui al punto 3 è previsto un importo massimo pari a 1 milione di euro

Durata

La durata dei finanziamenti è di 18 mesi - 1 giorno.

Garanzia Eurofidi

La Garanzia Eurofidi è pari al 70% del finanziamento erogato.

Condizioni Bancarie

Differenziate in funzione della forma tecnica, tipologia di prodotto e profilo di Rischio dell'Istituto di Credito erogante. I finanziamenti beneficiano di una garanzia emessa nell'ambito del Programma Quadro per la Competitività e l'Innovazione della Comunità Europea[15].

[15] *http://www.access2finance.eu/*

BOX: *EUROFIDI*

Eurofidi opera nei servizi di garanzia al credito e fa capo ad **Eurogroup**, cui, per le attività di consulenza aziendale fa parte la consociata **Eurocons**

Le due realtà propongono un'offerta estesa e integrata di prodotti rivolti allo **sviluppo delle piccole e medie imprese**.

Eurofidi è una società consortile di garanzia collettiva fidi per azioni, ed assicurare alle piccole e medie imprese un più ampio accesso al credito attraverso la concessione di garanzie. Per dimensioni, struttura e capacità di intervento, è tra le più grandi realtà di garanzia europee e rappresenta uno dei maggiori **confidi** in Italia. Nel 2009, ha associato quasi **41 mila Pmi**: in loro favore, il sistema bancario ha complessivamente erogato **finanziamenti** per **8,3 miliardi** di euro, con più di **5,2 miliardi** di euro di **garanzie** rilasciate da Eurofidi.
Eurocons, società consortile per la consulenza aziendale a responsabilità limitata, è una **consulting** per le Pmi, alle quali fornisce servizi ad alto valore aggiunto. Oggi le principali aree sulla quali opera sono: finanza agevolata e internazionalizzazione, consulenza gestionale , sistemi per la qualità, formazione e risorse umane, finanza straordinaria. Eurocons offre inoltre due specifiche attività di consulenza nel campo del risparmio energetica e dell'uso di fonti rinnovabili (con il prodotto "Energia") e della sicurezza in azienda (con il servizio "Sicurezza").

Il marchio **Eurogroup** è stato creato nel 1999 per volontà di Finpiemonte, l'Istituto Finanziario della Regione Piemonte (oggi Finpiemonte Partecipazioni), per contraddistinguere l'offerta di servizi a favore delle Pmi di Eurofidi e di Eurocons. I due soggetti operativi hanno però una storia più articolata: **Eurofidi** è stato istituito nel 1979, mentre **Eurocons** inizia a operare nel 1994. Nel 2009, Eurocons ha dato vita a Euroenergy, società che ha l'obiettivo di fornire alle aziende di tutta Italia soluzioni impiantistiche "chiavi in mano" nel campo delle energie rinnovabili. Le società operano attraverso una capillare rete di filiali (29 tra Piemonte, Liguria, Lombardia, Emilia Romagna, Umbria, Marche, Toscana, Abruzzo e Lazio e un'operatività che abbraccia anche Valle d'Aosta e Molise)

Riferimenti e contatti

Sito www.eurogroup.biz

CONTATTI UFFICIO STAMPA

Alessandra Romano, Dario Pagano, Lucia Vergnano

Via Perugia, 56 - 10152 – TORINO

Tel. +39 011 24191

ufficiostampa@eurogroup.it

Assoconfidi

Assoconfidi è una associazione che riunisce le 6 Federazioni rappresentative dei Confidi appartenenti ai diversi comparti economici:

- FedartFidi (CNA, Confartigianato,Casartigiani)
- Federconfidi (Confindustria)
- Fincredit (Confapi)
- Federascomfidi (Confcommercio)
- Federfidi (Confersercenti)
- Creditagri (Coldiretti)

Sono suddivisi per:

- Ambito Territoriale (distribuiti su base regionale)
- Specializzazione settoriale (Artigianato,Industria,Commercio e Turismo, Agricoltura)

Il sistema Assoconfidi riunisce oltre 1 milione di imprese (1.148.230) ed ha conseguito nel 2009 performances in controtendenza rispetto al sistema creditizio:

- Finanziamenti garantiti in essere > 45 miliardi
- Finanziamenti garantiti nel 2009 > 20 miliardi
- Incremento dell'operatività nel periodo 2008-2009 > 28% a fronte di un decremento degli impieghi bancari per circa il 2 %

I Confidi Agricoli in Emilia Romagna

Con deliberazione di Giunta del 26 ottobre 2009 è stato approvato il programma regionale che mette a disposizione dei Confidi agricoli le risorse per l'attuazione degli interventi a favore delle imprese socie.

In particolare sono stati stanziati 3 milioni e 422 mila euro da destinare all'attività degli Organismi di garanzia che operano in ambito regionale.

Una parte di tali somme (500 mila euro) sono riservate per favorire il completamento dei processi di aggregazione e fusione tra gli organismi stessi.

Le risorse, sulla base di quanto stabilito dalla Legge regionale 43/97 e successive modificazioni, sono destinate ai Confidi e dagli stessi utilizzate a favore delle aziende socie per la concessione di garanzie fideiussorie e di contributi in conto interesse (fino al 3%) sui finanziamenti a medio-lungo termine contratti per effettuare investimenti.

In particolare i Confidi possono utilizzare le risorse regionali per agevolare sia gli investimenti aziendali effettuati in conformità alle regole stabilite dagli Orientamenti Comunitari per gli aiuti di Stato sia quelli legati alla misura 121* del PSR "ammodernamento delle aziende agricole" prevede il finanziamento di investimenti che migliorino il capitale fisico delle aziende agricole nell'ambito del Programma di Sviluppo Rurale. In particolare, La misura 121 finanzia gli investimenti atti ad ammodernare le aziende agricole con l'obiettivo di promuove l'innovazione di processo e di prodotto e la riconversione produttiva delle aziende agricole finanziando gli investimenti finalizzati all'ammodernamento aziendale

In quest'ultima ipotesi l'aiuto può essere alternativo o complementare a quello assentito dalle Province con la citata misura.

L'esperienza Fidi Toscana

La Regione Toscana svolge fin dal 2004, per il tramite di Fidi Toscana Spa, una significativa attività di supporto al mondo delle imprese agricole fornendo la garanzia sui prestiti da queste contratti con il sistema creditizio. Tale attività viene svolta da Fidi Toscana utilizzando sia il proprio patrimonio, che appositi Fondi di Garanzia da essa gestiti, l'ultimo dei quali, istituito ai sensi della L.R. n. 52/2004, utilizza sia risorse pubbliche SIA risorse messe a disposizione dal sistema bancario nell'ambito del Protocollo d'Intesa Regione- Banche per un totale di 2.150.000 euro. IL fondo è divenuto pienamente operativo il 21 luglio 2005 e, a tutt'oggi, ha permesso 198 operazioni di garanzia, per un totale di 20.266.000 euro di investimenti.

Fidi Toscana attualmente opera prestando una garanzia di tipo *"sussidiario"*, ossia non a prima richiesta (queste ultime invece vengono dette "garanzie primarie") perché trattasi di un cosiddetto "confidi semplice", contemplato dall'art. 106 del Testo Unico in materia Bancaria, e si differenzia dai confidi "evoluti", ossia quei confidi che vengono contemplati dall'art. 107 del citato testo Unico, e sono assimilati alle banche; pertanto la garanzia di Fidi Toscana non è idonea a migliorare il merito di credito delle imprese nell'ambito dei principi imposti da Basilea 2 perché, come tutte quelle sussidiarie, non consente di agire sulla mitigazione del rischio del cliente al quale viene concessa la garanzia, nell'ambito delle valutazioni bancarie svolte secondo le regolamentazioni in materia (cd "Basilea 2") Per ovviare a questo aspetto, nell'ambito del nuovo Protocollo d'Intesa Regione-Banche sottoscritto lo scorso 14 aprile, la Regione ha istituito il "*Fondo unificato di garanzia e co-garanzia per le piccole e medie imprese toscane"* che unificherà i tre precedenti Fondi istituiti in base al vecchio Protocollo, uno dei quali verrà denominato "Fondo per lo sviluppo rurale". Il nuovo Fondo unificato opererà con criteri rotativi e sarà utilizzato per l'erogazione di garanzie conformi alle nuove regole di Basilea 2: garanzia diretta, esplicita, incondizionata, irrevocabile ed escutibile, in caso di insolvenza dell'impresa, a prima semplice richiesta della banca finanziatrice (immediatamente escutibile al verificarsi dell'insolvenza del debitore principale ed esplicita ovvero riconducibile all'intero ammontare dell'esposizione).

Il nuovo Fondo unico, è uno strumento certamente potenziato rispetto all'attuale gestione e, con una dotazione iniziale di oltre 14.000.000 di euro, potrà attivare fino a 280 milioni di euro di investimenti. I settori in cui opererà sono diversi: **sviluppo rurale**, nascita di nuove imprese,

turismo, internazionalizzazione di imprese, rilancio di impresa, microcredito (settore questo di potenziale interesse per le stesse imprese agricole).

L'onere per le imprese per accedere al Fondo sarà limitato ad una commissione pari a circa l'1% (ridotta a 0,80% per l'agricoltura e 0,25% per il microcredito) una tantum del finanziamento erogato, così composta: 0,6% di costi istruttori di Fidi Toscana e 0,4% di remunerazione del rischio per i fondi versati dalle banche. Tale commissione diluita su più anni risulta essere più bassa in relazione ai valori di mercato che si attestano mediamente intorno al 2 %.

Altro vantaggio è che la copertura della garanzia potrà arrivare al 60% dell'importo del finanziamento (80% nel caso del microcredito).

Recentemente si è proposto a Fidi Toscana che il regolamento del Fondo, per le imprese agricole condotte da donne o giovani sotto i 40 anni, contemplasse la copertura della garanzia - similmente al microcredito – fino all'80%.

Gli investimenti ammissibili alla garanzia del Fondo devono avere una durata non inferiore ai 5 anni e non devono essere ancora iniziati alla data di concessione della garanzia.

Particolarmente interessante, per l'agricoltura e la pesca, è la proposta di FIDI TOSCANA d'istituire un Comitato Tecnico di Prevalutazione, così come ipotizzato nelle riunioni del Gruppo di lavoro sul Credito agrario (lo scopo è coinvolgere le OO.PP. di categoria, visto che i loro Confidi, come si dice in seguito, sono in via di estinzione) e il divieto per le banche di richiedere alle imprese qualsiasi altro tipo di garanzia oltre quella prestata dal Fondo. In concreto, non verrebbero richieste garanzie reali.

Il sistema di garanzie dei finanziamenti in Francia

La realtà *francese* rispecchia un tessuto imprenditoriale non troppo dissimile da quello del nostro paese e presenta molte affinità culturali Contrariamente a quanto l'attuale assetto potrebbe lasciar pensare, agli inizi del sistema di garanzie delle PMI francesi, un secolo fa, c'è una base imprenditoriale privata e organizzata su base cooperativistica.

Solo in un secondo momento, comunque in epoca remota – era il 1917, le SOCAMA (*Société de Caution Mutuelle Artisanale*) verranno regolamentate da una legislazione nazionale che ne fissa il *target* – gli artigiani appunto – e ne definisce gli istituti garantibili – le banche popolari. Ne sorsero poi molte su base locale – ad oggi 34 – per poi riunirsi in una Federazione Nazionale nel 1980.

L'altro grande pilastro del sistema di garanzia FRANCESE è la SIAGI (Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissements) costituito nel 1953 dall'APCMF (Assemblée des Présidents des Chambres des Métiers de France), organismo analogo alla nostra UnionCamere. Nel tempo la SIAGI ha visto ampliarsi il proprio capitale a istituzioni finanziarie private, per una quota pari al 25%, mentre una quota più modesta è detenuta da OSEO Garantie. OSEO garantie è invece dedicata alla gestione di otto fondi pubblici con specifiche finalità che rappresentano di fatto le linee guida dell'istituzione che dunque non si

rapporta che indirettamente con il mercato. La garanzia mediamente oscilla intorno ad un 40% e frequentemente può avvalersi di controgaranzie offerte da dipartimenti territoriali o enti regionali.

OSEO Garantie (esistono anche OSEO innovation e OSEO financement) non è un'organizzazione mutualistica né direttamente come le SOCAMA né indirettamente come la SIAGI bensì un vero e proprio strumento dell'attore pubblico che ne detiene quasi il 60% del capitale la cui quota complementare è nelle mani di istituzioni finanziarie private. È quest'ultimo nettamente il maggiore fra gli attori del sistema di garanzia francese.

Le altre tipologie di Fondo di Garanzia

Il principale problema connesso all'analisi della concessionei fido alle imprese è rappresentato proprio dalla raccolta di elementi sufficienti sui quali fondare il processo decisionale. Per le piccole imprese che, per loro natura, evidenziano scarsi livelli di capitalizzazione o una breve storia di presenza sul mercato, le garanzie possono essere considerate essenziali per la erogazione di un finanziamento.

Riguardo ai finanziamenti per il settore agricolo, le ragioni principali che attribuiscono all'a istituzione dei fondi di garanzia un'importanza rilevante sono:

• le imprese agricole sono considerate dalle banche, ad alto rischio di default;

• le banche, a copertura di questo rischio, richiedono garanzie reali;

• le imprese agricole, specie quelle di nuova costituzione, hanno difficoltà ad offrire queste garanzie;

• le banche possono anche non reputare adeguata una copertura del rischio ex post attraverso la richiesta di garanzie "patrimoniali" in quanto, queste, possono essere costose da escutere.

I possibili effetti positivi per l'agricoltura derivanti dalla istituzione dei fondi di garanzia sono:

• una maggior disponibilità delle banche ad impegnarsi nel finanziamento del settore;

• un miglioramento delle condizioni sul prestito, compresa una riduzione del costo del finanziamento ed eventualmente un ampliamento temporale del piano di ammortamento della somma erogata;

• una riduzione della richiesta di garanzie collaterali.

Il Fondo Ismea

In merito alla difficoltà del settore agricolo di accedere al credito sono stati introdotti con decreto legislativo n.102 del 29 marzo 2004 una serie di interventi a garanzia delle imprese agricole (e della pesca) affidati all'ISMEA (Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare).

Gli interventi di garanzia a favore delle imprese agricole affidati ad ISMEA attraverso la società SGFA si sostanziano in forme di garanzia sussidiaria e diretta. Nello specifico:

- Le **garanzie sussidiarie** sono di tipo mutualistico e scattano automaticamente per ripianare le perdite subite dalle banche finanziatrici a conclusione delle procedure esecutive nei confronti del mutuatario.

- Le **garanzie dirette:**

- ✓ Fideiussione: migliora la capacità dell'imprenditore di offrire garanzie per l'accesso al credito.
- ✓ Cogaranzia: in alleanza con i confidi locali, la cogaranzia amplia la capacità del confidi locale di offrire garanzia agli imprenditori.
- ✓ Controgaranzia: in alleanza con i confidi locali, la controgaranzia migliora la *qualità* della garanzia prestata dal confidi stesso.

Questi strumenti hanno come obiettivo principale quello di integrare la capacità dei soggetti beneficiari e di offrire garanzie alle banche finanziatrici e proteggono direttamente la banca dal *rischio di default* (rimandare alla nota precedente in cui si descrive cosa sia) per la quota del finanziamento garantita.

La garanzia sussidiaria (ex Fondo Interbancario di garanzia) è automaticamente rilasciata da ISMEA, a fronte delle operazioni di credito agrario poste in essere ai sensi dell'art. 43 del T.U.B.. Tale forma di garanzia è applicabile in presenza di una garanzia primaria acquisita dalla banca finanziatrice, a fronte del finanziamento erogato.

La fideiussione diretta concessa da ISMEA rappresenta il primo strumento di garanzia che si è adeguato ai principi di Basilea 2. Essa permette di ridurre il costo dell'indebitamento a carico del soggetto beneficiario per effetto del minore assorbimento del patrimonio di vigilanza bancario. In tal modo, tale strumento risulta già essere, per sua stessa natura, Basilea 2 *compliant*. Infatti, tale garanzia godendo della controgaranzia di Stato, beneficia della migliore ponderazione, pari a zero, risultando in tal modo significativa per il sistema. Infine, la fideiussione ISMEA è in grado di attenuare il rischio per le banche finanziatrici, per la quota di finanziamento in essere garantita.

La garanzia a prima richiesta è rilasciata in favore di imprenditori agricoli nei limiti di:

- ✓ 1 milione di euro nel caso di micro o piccole imprese
- ✓ 2 milioni di euro nel caso di medie imprese

La garanzia è altresì concessa nei limiti del 70% dell'importo erogato (80% nel caso di giovani agricoltori)

Sono garantibili i finanziamenti (di qualunque durata) finalizzati, tra l'altro, a:

- ✓ investimento e ammodernamento;
- ✓ ricerca, sperimentazione e commercializzazione;
- ✓ ristrutturazione di passività.

In capo alle imprese che accedono alla garanzia non devono risultare elementi pregiudizievoli.

BOX: *I più recenti interventi di ISMEA per facilitare l'accesso al credito*

Tali garanzie sono prestate a fronte di apposite convenzioni stipulate tra Confidi e gli Istituti di credito. Tali forme di garanzia possono essere sia a breve che a medio termine.

ISMEA ha costituito SGFA[16] - Società gestione fondi per l'agroalimentare - società di scopo a responsabilità limitata al 100% di proprietà dell'ISMEA.

gestisce ad oggi gli interventi per il rilascio delle garanzie dirette e delle garanzie sussidiarie, che il legislatore ha attribuito ad Ismea, mutuandoli rispettivamente dalla Sezione Speciale del FIG (Fondo interbancario di garanzia) e dal FIG stesso.

Attraverso forme di garanzia sussidiaria e diretta si interviene sulle condizioni sul prestito effettuato dagli Istituti di Credito a favore delle imprese agricole con un implicito abbassamento del tasso d'interesse.

Le garanzie sussidiarie sono di tipo mutualistico e scattano automaticamente per ripianare le perdite subite dalle banche finanziatrici a conclusione delle procedure esecutive nei confronti del mutuatario.

Le garanzie dirette (fideiussioni, cogaranzie, controgaranzie) integrano la capacità dei soggetti beneficiari di offrire garanzie alle banche finanziatrici e proteggono direttamente la banca dal rischio di default per la quota del finanziamento garantita.

L'Ismea ha inoltre realizzato, in partnership con Moody's KMV, il primo sistema di *rating* per la valutazione del rischio di credito specifico per le aziende agricole e agro-alimentari italiane.

Tali garanzie sono prestate a fronte di apposite convenzioni stipulate tra Confidi e gli Istituti di credito. Tali forme di garanzia possono essere sia a breve che a medio termine.

L'Ismea ha inoltre realizzato, in partnership con Moody's KMV, il primo sistema di *rating* per la valutazione del rischio di credito specifico per le aziende agricole e agro-alimentari italiane.

[16] *http://www.ismea.it*

Il Fondo di Garanzia per le Piccole e Medie Imprese

Il FdG per le PMI è un Fondo di diritto pubblico, istituito ai sensi della L. 662/96 e L. 266/97, totalmente detenuto dallo Stato, con una dotazione finanziaria che nel 2012 raggiungerà l'ammontare di € 2 mld circa.

Il Fondo è dotato di un organo amministrativo - il Comitato di Gestione - che delibera la concessione della garanzia e la liquidazione delle perdite; le attività di natura contabile / gestione sono svolte dal soggetto gestore (attualmente Unicredit Mediocredito Centrale Spa, in regime di concessione).

Gli interventi del Fondo sono disciplinati dalle norme legislative di riferimento (v.

D.M. 31/5/99 n. 248), nonché dalle Disposizioni Operative (regolamento) di volta in volta aggiornate e pubblicate sul sito internet del soggetto gestore (www.mcc.it).

Il Fondo di garanzia per le Piccole e Medie Imprese è destinato a facilitare l'accesso al credito delle PMI, mediante il rilascio a favore delle Banche finanziatrici di garanzie agevolate, in particolare di:

- garanzie dirette, irrevocabili, incondizionate, prontamente attivabili (escutibili "a prima richiesta") e conformi alla nuova normativa di Vigilanza;
- cogaranzie, rilasciate a favore delle Banche congiuntamente ai Confidi o agli altri Fondi di garanzia;
- controgaranzie (sia "a prima richiesta", conformi alla nuova normativa di Vigilanza, sia sussidiarie) a favore dei Confidi o di altri Fondi di garanzia che prestano garanzia alle Banche.

Al 31/12/2009 risultavano oltre 81.000 operazioni garantite, delle quali circa l'80% contro garantite, per un valore pari a 8,2 miliardi di Euro, a garanzia di una massa complessiva di finanziamenti pari a circa 15 miliardi di euro.

L'attività esce infatti rafforzata dai provvedimenti legislativi adottati per fronteggiare la crisi economico - finanziaria (D.L. 185/2008 convertito nella Legge 28/1/2009 n. 2) che, anche attraverso alcune delibere del Comitato di Gestione del Fondo, hanno rafforzato il ruolo del Fondo sia in termini patrimoniali, sia in termini operativi.

Sotto il profilo patrimoniale, è stato previsto un apporto di ulteriori risorse finanziarie da parte dello Stato (complessivi 1,5 Mld Euro per il periodo 2008 - 2012). Inoltre si è assistiti alla contribuzione da parte delle Banche emittenti gli strumenti finanziari di cui alla Legge 2/2009 (ex D.L. 185/2008, art. 12), destinati alla ricapitalizzazione delle stesse (cosiddetti "Tremonti bond").

Sotto il profilo operativo, si è prevista una Garanzia di ultima istanza dello Stato (Decreto MEF 25/3/2009) sugli interventi del Fondo, nonché l'aumento dell'importo massimo garantito dal Fondo ad € 1.500.000,00 per impresa.

La caratteristica consiste in una garanzia diretta concessa direttamente alle banche ed agli intermediari finanziari (art.107 DL 385/93):

la garanzia concessa è "a prima richiesta", esplicita, incondizionata e irrevocabile e copre, nei limiti dell'importo massimo garantito, l'obbligo di pagamento/rimborso dei finanziamenti, in misura non superiore:

- al 60% dell'ammontare di ciascuna delle operazioni ammesse ai benefici del Fondo;
- all'80% dell'ammontare di ciascuna delle operazioni ammesse ai benefici del Fondo nel caso di:
  - imprese a prevalente partecipazione femminile;
  - soggetti beneficiari finali ubicati nelle Zone ammesse alla deroga di cui all'articolo 87.3.a. del Trattato CE per gli aiuti a finalità regionale (Calabria, Campania, Sicilia, Puglia);
  - soggetti beneficiari finali che sottoscrivono Contratti d'area o Patti territoriali (programmazione negoziata).

Sul piano della controgaranzia, questa risulta concessa a fronte di garanzie accordate da Confidi (compresi i Confidi operanti nel settori agricolo) ed altri organismi di garanzia (intermediari artt.106-107 TUB), fino al 90% dell'importo garantito dal Confidi.

Sono 2 le tipologie di intervento:

- "a prima richiesta" se il confidi o altro fondo di garanzia concede garanzia "a prima richiesta". La controgaranzia copre fino al 90% dell'importo garantito dal Confidi;
- "sussidiaria" se il confidi o altro fondo di garanzia concede garanzia "sussidiaria". La controgaranzia copre fino al 90% dell'importo garantito dal Confidi.

Riguardo al plafond complessivo, le imprese possono chiedere l'intervento del Fondo per un importo massimo complessivo per impresa che, tenuto conto dell'eventuale quota residua - già garantita dal Fondo - dei finanziamenti in essere, non sia superiore ad € 1.500.000,00.

I beneficiari sono tutte le PMI rientranti nei parametri dimensionali di cui al decreto MAP del 18 aprile 2005, pubblicato in Gazzetta Ufficiale n. 238 del 12 ottobre 2005, ed alla Raccomandazione della Commissione Europea 2003/361/CE del 6 maggio 2003, appartenenti a qualsiasi settore (ad eccezione di alcuni settori esclusi dalla UE , tra i quali il settore primario agricolo (non è però escluso quello agroindustriale) attive sul territorio nazionale (anche per investimenti all'estero) e valutate come economicamente e finanziariamente sane.

Circa le operazioni ammissibili, l'intervento può riguardare qualsiasi tipologia di operazione finanziaria, purché direttamente finalizzata all'attività d'impresa:

• finanziamenti a medio-lungo termine a fronte di investimenti;

• acquisizione di partecipazioni a fronte di investimenti;

• prestiti partecipativi a fronte di investimenti;

• altre operazioni (finanziamenti a breve termine, finanziamenti a medio e lungo termine per liquidità, consolidamento dei debiti a breve termine, etc.).

L'inoltro della richiesta di garanzia viene effettuato dalla Banca che concede il finanziamento o dal Confidi che richiede la controgaranzia.

Si attivano dei criteri di valutazione, basati su uno scoring: ai fini dell'ammissione alla garanzia del Fondo le PMI vengono valutate sulla base dei dati di bilancio (o

delle dichiarazioni fiscali (nel caso di imprese in contabilità semplificata) degli ultimi due esercizi chiusi ed approvati, e della situazione contabile aggiornata a data recente.

La valutazione viene effettuata sulla base di modelli che variano a seconda del settore di attività e del regime contabile dell'impresa beneficiaria.

La valutazione di ammissibilità si basa sul calcolo (scoring) dei principali indicatori economico finanziari e del relativo scostamento dai "valori ottimali", con la conseguente classificazione dell'impresa beneficiaria in una "fascia di valutazione" (Fascia 1, Fascia 2 e Fascia 3).

Le nuove imprese (definite tali in assenza di due esercizi chiusi ed approvati) vengono valutate sulla base dei bilanci previsionali del triennio successivo alla presentazione della domanda e di una dettagliata relazione tecnica ("business plan").

La procedura di ammissione alla garanzia del fondo è semplificata nel caso in cui:

- l'impresa rientri nella fascia 1 di valutazione;
- l'importo dell'operazione non superi il 30% del fatturato (20% nel caso di operazioni fino a 36 mesi);
- l'importo del fatturato non presenti una diminuzione, sull'esercizio precedente, pari o superiore al 40%;
- l'impresa non presenti perdite superiori al 5% in uno degli ultimi due bilanci approvati.

La banca attesta la sussistenza dei requisiti di ammissibilità e il fondo delibera l'ammissione alla garanzia con priorità/precedenza su altre operazioni.

Nel caso di finanziamenti a medio - lungo termine di importo non superiore a € 20.000 (riconducibili al "microcredito quindi), la Banca può certificare il merito di credito delle imprese senza procedere al calcolo dello "scoring", in presenza dei seguenti requisiti:

- utile di esercizio in almeno uno degli ultimi due bilanci approvati (o ultime due dichiarazioni fiscali);
- eventuali perdite, nell'ultimo bilancio approvato (o nell'ultima dichiarazione fiscale), inferiori al 10% del fatturato;
- assenza di altre garanzie (fatta eccezione per le garanzie personali).

L'importo può essere incrementato fino ad un massimo di € 100.000,00 sulla base di:

- anzianità dell'impresa (+ 5% per anno di attività dell'impresa, max € 20.000,00);
- n° addetti dell'impresa (+ 25% per ogni addetto, max € 20.000,00);
- investimenti in beni ammortizzabili (+ 20% del valore dei beni, max € 30.000,00);
- Investimenti da effettuare successivamente alla richiesta (+10% del valore dei beni, max € 20.000,00);
- crescita del fatturato (se è almeno del 5% nell'ultimo esercizio, l'importo base può essere aumentato del 50%; se la crescita è almeno del 10%, l'importo base può essere aumentato del 100%);
- Immobile aziendale (se di proprietà + 200% dell'importo base, se acquisito in leasing + 100% dell'importo base, se in locazione + 75% dell'importo base).

Anche nei casi suindicati, la banca attesta la sussistenza dei requisiti di ammissibilità e il fondo delibera l'ammissione alla garanzia con priorità/precedenza su altre operazioni.

La garanzia ha un costo, calcolato in rapporto all'importo garantito e versato una tantum all'attivazione della stessa da parte della Banca richiedente (che si rivale sull'impresa beneficiaria):

Imprese	Zone 87.3.a Patti territoriali Imprese femminili Imprese di autotrasporto	Zone 87.3.c	Restanti territori	
			su importo garantito (60%)	su intero importo finanziamento
Micro	**gratuita**	**0,125%**	**0,25%**	**0,15%**
Piccole	**gratuita**	**0,25%**	**0,50%**	**0,30%**
Medie e consorzi	**gratuita**	**0,50%**	**1,00%**	**0,60%**

Il costo particolarmente ridotto configura l'intervento del Fondo come un incentivo pubblico in forma di garanzia, assoggettato al Regolamento CE 1998/2006 "de minimis": l'importo massimo degli aiuti non può superare € 200.000 nel triennio.

L'equivalente sovvenzione lordo (ESL) della garanzia è pari al 13% dell'importo garantito di ciascuna operazione. L'incentivo, entro il limite del "de minimis", è cumulabile con altri aiuti di Stato. E' necessario pertanto verificare se nel Regolamento dell'ulteriore incentivo sono previsti divieti di cumulo.

Il Fondo di Garanzia per le PMI consente alla Banca di "azzerare", per la quota garantita del finanziamento, il costo:

- delle perdite attese;
- del capitale prudenziale.

La Banca comunica al Comitato del Fondo i tassi applicati ai finanziamenti

I vantaggi / le opportunità per l'Impresa e per la Banca:

- per l'impresa:
  - maggiore facilità di accesso al credito (il finanziamento viene garantito dallo Stato);
  - condizioni economiche / tasso di interesse inferiori rispetto ai finanziamenti non garantiti dal Fondo;
  - commissioni di garanzia agevolate / ridotte rispetto alle condizioni di mercato.
- per la Banca:
  - beneficiare di uno strumento di mitigazione del rischio conforme alla nuova normativa prudenziale di Vigilanza;
  - diminuire i costi di "produzione" dei finanziamenti, sia per effetto della riduzione del costo del capitale prudenziale (ponderazione "zero", nel metodo standardizzato, della quota garantita), sia per effetto della riduzione del costo del rischio di credito;
  - incrementare i volumi di erogazione del credito.

2.4 Le forme finanziarie di partecipazione al capitale di rischio

Realtà imprenditoriali agricole o agroindustriali caratterizzate da forte connotazioni di elevato potenziale di sviluppo in termini di nuovi prodotti, nuove tecnologie o nuove strategie di mercato sono quelle che prevedono l'assunzione di una partecipazione nel capitale di rischio da parte di operatori specializzati, accompagnate o meno da operazioni di finanza strutturata. Si tratta generalmente di una partecipazione minoritaria, di carattere temporaneo (l'ottica temporale è di medio-lungo termine) e tale da supportare l'impresa non solo da un punto di vista finanziario, ma tale da offrire anche dei servizi e un know-how in vari ambiti. Gli strumenti che presentano queste caratteristiche sono numerosi e possono essere oggetto di classificazioni diverse: si citano il venture capital, i business angel (esplicitare di cosa si tratta e l'esperienza della commissione di qualche anno fa), le merchant bank, ecc.

Mentre di venture capital si parlerà più diffusamente nel seguito, per quanto attiene ai business angel o business angel investors, trattasi di investitori privati con ampie disponibilità finanziarie personali (almeno 1 milione di €), che mettono a disposizione tali risorse(capitale di rischio), e in alcuni casi anche le proprie conoscenze tecniche specifiche, nell'avvio o nella ricapitalizzazione di imprese operanti in settori ad elevata crescita/sviluppo.

La Commissione europea a partire dagli anni '90 ha appoggiato lo sviluppo del fenomeno, attraverso l'organizzazione di conferenze ed eventi e la costituzione di enti fra cui, in

particolare, l'EBAN (European Business Angels Network), al quale aderisce anche l'associazione italiana IBAN (Italian Business Angels Network). L'Associazione IBAN non ha scopi di lucro e si prefigge di fornire un quadro di riferimento stabile per gli Investitori Informali (Business Angels – B.A.) e le Reti di Investitori Informali (Business Angels Network – B.A.N.). IBAN nasce da una iniziativa promossa a livello europeo da EBAN – European Business Angels Network, con il supporto della Commissione Europea (DG XXIII), di EURADA (EUROPEAN ASSOCIATION OF DEVELOPMENT AGENGIES) e di EBN (EUROPEAN BUSINESS NETWORK), associazioni queste ultime cui IBAN aderisce.

Un tratto comune di tali strumenti è comunque la flessibilità.

L'operatore finanziario, per il fatto di assumere su di sé il rischio d'impresa, è interessato al successo dell'azienda. Per questa ragione offre una gamma di servizi ulteriori rispetto all'erogazione della liquidità – servizi che, nel caso della concessione di credito bancario, sono considerati accessori: partecipa alle scelte strategiche, pur non interferendo nella gestione operativa, apporta delle competenze professionali e mette a disposizione dell'imprenditore una rete di contatti utili. Egli persegue l'obiettivo di realizzare, nel medio termine, un consistente guadagno (cd capital gain) sul capitale investito mediante la cessione della partecipazione.

La tavola seguente evidenzia le principali differenze tra le forme di intervento con capitale di rischio e quelle di finanziamento tradizionali, con capitale di debito.

Confronto tra le forme di intervento con capitale di rischio e quelle di finanziamento o debito tradizionali

CAPITALE DI RISCHIO	CAPITALE DI DEBITO
Finanziamento a medio e lungo termine	Finanziamento a breve, medio e lungo termine
Non prevede scadenze di rimborso ed il disinvestimento avviene generalmente con cessione al mercato o a terzi, senza gravare sull'impresa	Prevede precise scadenze di rimborso a prescindere dall'andamento dell'impresa. Il finanziamento a breve è revocabile a vista
È una fonte flessibile di capitali, utile per finanziare i processi di crescita	È una fonte rigida di finanziamento, a cui si può accedere solo in presenza di garanzie e capacità di generare flussi monetari adeguati
La remunerazione del capitale dipende dalla crescita di valore dell'impresa e dal suo successo	Il debito prevede il pagamento regolare degli interessi indipendentemente dall'andamento dell'azienda ed è garantito dal mantenimento del valore dell'attivo
L'investitore nel capitale di rischio è un partner che può fornire consulenza strategica e finanziaria	L'assistenza fornita è accessoria al finanziamento

Nei paragrafi successivi si illustreranno alcuni degli strumenti di intervento finanziario di capitale di rischio più diffusi. Non si riportano esempi sulle forme ordinarie, più tradizionali, di

capitale di debito, in quanto non attinenti al presente lavoro.

2.4.1 I fondi di partecipazione e investimento

Anche alla luce dell'elevato grado di complessità proprio delle imprese fortemente innovative, una delle classificazioni più ampiamente accettate distingue i finanziamenti al capitale di rischio in base alle esigenze che intende soddisfare. Si hanno dunque il finanziamento dell'avvio; il finanziamento dello sviluppo; e il finanziamento del cambiamento e del ripensamento.

Le operazioni di avvio, o cd di *early stage*, riguardano il supporto alla nascita di una nuova idea imprenditoriale, sia essa ancora nella fase embrionale (si parla in questo caso di *seed capital* – finanziamento dell'idea) che nelle primissime fasi di avvio (*start up financing*). All'investitore è richiesto un apporto non soltanto in termini finanziari, ma anche in termini di capacità imprenditoriali e di competenze aziendali e manageriali, specialmente nel caso di prodotti ad alto contenuto innovativo o tecnologico.

Il finanziamento dello sviluppo (talvolta definito anche *expansion financing* o *development capital*) si verifica ogni qualvolta che l'impresa si trovi di fronte a problematiche connesse, appunto, con il suo sviluppo, a diverso titolo e secondo varie modalità. Specialmente quando lo sviluppo avviene verso l'esterno, il contributo dell'investitore può riguardare anche la rete di contatti che è in grado di attivare.

In riferimento al finanziamento della fase di avvio dell'impresa, l'investitore entra nella compagine sociale fin dalle prime fasi: quando il prodotto o servizio oggetto dell'impresa è ancora una prima idea oppure quando la fase di sperimentazione è già stata realizzata ed esistono le premesse per l'avvio di un'attività imprenditoriale.

Le varie tipologie di investitori si differenziano per la struttura giuridica e organizzativa, per le strategie della raccolta e dell'investimento e per le scelte operative.

2.4.2 Caratteristiche principali e distintive tra le diverse forme di partecipazione finanziaria

→ MERCHANT BANKING

Le *merchant banks* sono degli operatori, generalmente di natura bancaria (rami d'azienda di istituti di credito di più ampie dimensioni oppure banche specializzate) che sostengono lo sviluppo delle imprese clienti investendo nel loro capitale di rischio ed apportando dei servizi integrativi, principalmente sottoforma di consulenza, finanziaria e direzionale. L'obiettivo di questi investitori è di norma quello di accompagnare l'impresa alla quotazione sul mercato ufficiale.

I principali modelli operativi del *merchant banking* sono due: le società di partecipazione e le società di intermediazione. Le prime assumono delle partecipazioni nel capitale proprio delle imprese per un periodo di tempo medio-lungo allo scopo di ottenere un *capital gain* al momento del disinvestimento: è la modalità prevalente sul mercato francese. Le società di intermediazione, tipiche del mercato inglese e degli Usa, si occupano prevalentemente di organizzare la raccolta dei capitali, la distribuzione delle azioni presso il pubblico e le operazioni finanziarie e societarie tese allo sviluppo dell'azienda.

Il modello che si va sviluppando in Italia è la finanziaria di partecipazione che offre dei servizi accessori: assume delle partecipazioni di minoranza in imprese principalmente di medie dimensioni in un'ottica di breve termine, e successivamente le disinveste attraverso il collocamento presso il pubblico.

Questa rappresenta un'integrazione delle due forme, francese e anglosassone, e un adattamento alla realtà imprenditoriale del nostro Paese, in quanto contribuisce a ristrutturare finanziariamente l'impresa cliente e ad agevolarne l'ingresso sul mercato dei capitali.

La maggior parte delle finanziarie assume delle partecipazioni di minoranza a tutela dell'indipendenza del socio imprenditore; per le *merchant banks* di origine bancaria si tratta invece di un obbligo di legge.

Per quanto di minoranza, tale partecipazione dovrà essere di entità tale da consentire all'investitore istituzionale di incidere in qualche misura sulla gestione aziendale.

Deve trattarsi in ogni caso di una partecipazione temporanea, in quanto rispondente ad una logica strettamente finanziaria. I tempi di disinvestimento sono stabiliti di volta in volta dalla stessa *merchant bank*, alla luce delle esigenze dell'impresa e delle condizioni del mercato, nonché delle modalità operative proprie. Nella maggior parte dei casi la partecipazione si esaurisce in 2 o 3 anni: questo periodo di tempo consente da una parte di partecipare alle decisioni aziendali, ma non permette di assumere una posizione imprenditoriale, che spetta sempre al soggetto economico.

Le imprese presentano di solito una dimensione media o piccola, un'elevata redditività, attuale e soprattutto potenziale, buone prospettive di sviluppo ed evidenziano la necessità di una ricapitalizzazione e di un rafforzamento patrimoniale.

→ PRIVATE EQUITY E VENTURE CAPITAL

Il *private equity* è un'attività finanziaria attraverso la quale un investitore istituzionale rileva quote di una società sia acquisendo azioni esistenti da terzi sia sottoscrivendo azioni di nuova emissione apportando nuovi capitali all'interno della società da acquisire.

Il Private equity include tutte gli investimenti in società quotate su mercati regolamentati. Le società target possono anche essere quotate in borsa, ed in questo caso si parla di Public Private Equity

Gli investimenti in private equity raggruppano un ampio spettro di operazioni, in funzione sia della fase nel ciclo di vita aziendale che l'azienda target attraversa durante l'operazione di

private equity, sia della tecnica di investimento usata.

Il *venture capital* opera su investimenti superiori al milione di euro a causa degli alti costi di valutazione e di selezione dei business plan e della gestione della partecipazione. Nel settore agricolo interessa maggiormente le agroindustrie, caratterizzate da forti connotazioni di sviluppo e da un potenziale di crescita.

→ SEED CAPITAL

Il *seed capital* consiste in un finanziamento di ammontare limitato finalizzato a valutare la fattibilità di un'idea di impresa, per la produzione o la commercializzazione di un bene. Si tratta quindi dell'operazione di finanziamento che presenta il più elevato grado di rischio e di incertezza.

Il *seed capital* può essere pubblico, privato o misto. Generalmente quello pubblico interviene nella primissima fase, mentre quello misto (pubblico e privato) e quello privato intervengono quando l'analisi dell'idea d'impresa è nelle fasi più avanzate.

Il *seed capital* misto, per il fatto stesso di prevedere anche un intervento pubblico, risulta più interessante da un punto di vista economico per gli investitori privati rispetto a quello di carattere unicamente privato.

In Europa il *seed capital* è considerato poco appetibile dagli investitori istituzionali in quanto richiede, in media, un ammontare di capitale ridotto rispetto al loro target di investimento e perché talvolta tali imprese operano in settori con un livello di tecnologia ritenuto non adeguato. Per questo motivo spesso questa forma di finanziamento al capitale di rischio non è disponibile o viene realizzata dai soggetti pubblici.

Un'indagine informale condotta su alcuni soci Aifi (Associazione Italiana del Private Equity e Venture Capital) ha rilevato che solo un ristretto numero di fondi di investimento privati investe nello *start-up*, sia a causa dell'elevato costo del finanziamento in termini di valutazione del progetto e di valutazione, a fronte di un ridotto ammontare dell'investimento, sia a seguito dell'esplicita richiesta avanzata dagli azionisti e investitori dei fondi, che preferiscono concentrare gli investimenti su operazioni di taglia media, con un rendimento più elevato e una maggiore liquidabilità.

2.4.3 Finalità e Obiettivi

I fondi chiusi misti pubblico-privati investono principalmente nel capitale di nuove imprese originate dalla ricerca o innovazione, in svariati settori. Il soggetto pubblico di norma non sottoscrive le quote del fondo, ma contribuisce alle spese di gestione, specialmente a quelle relative alla selezione delle opportunità di investimento, al fine di incrementare il rendimento atteso per i privati.

Viene costituita una SGR[17] che lancia, e successivamente gestisce, un fondo di investimento chiuso. Esso ha una durata media di otto anni, una dimensione di circa 20-25 mln di euro, e può operare in ambito regionale con un'ottica multisettoriale oppure in ambito nazionale con un'ottica settoriale. La SGR viene remunerata con una commissione sul volume di investimenti gestito.

I sottoscrittori del fondo sono investitori qualificati, mentre il soggetto pubblico è di solito una regione o un ente.

2.4.4 Punti di Forza e di Debolezza

Il meccanismo in esame consente di gestire le forme innovative di finanziamento aziendale secondo le modalità di mercato, ma può sollevare delle difficoltà nella gestione dei rapporti tra il soggetto pubblico e quello privato.

I fondi di rotazione finanziano generalmente investimenti di entità compresa tra i 100 mila e i 200 mila euro e permettono di instaurare un maggior collegamento con il territorio di riferimento.

Essi assumono delle partecipazioni in nuove imprese e le rivendono, generalmente all'imprenditore stesso, dopo alcuni anni, in modo da ricostituire il capitale.

Il soggetto pubblico, sia esso un ente locale o una regione, svolge un ruolo centrale: esso può conferire il capitale ad un fondo di rotazione oppure può prestare delle garanzie accessorie per gli investimenti del fondo.

La fase critica di tutto il processo è il disinvestimento della partecipazione pubblica. Possono infatti delinearsi due scenari negativi: il fallimento dell'intera iniziativa oppure l'impossibilità di trovare un acquirente delle quote detenute dal soggetto pubblico, che, quindi, non può dismettere il proprio investimento. Di conseguenza, un fattore critico di successo dell'operazione si rivela essere la definizione di meccanismi che garantiscano la smobilizzazione delle quote del soggetto pubblico, ad esempio mediante la sottoscrizione dei prestiti partecipativi delle aziende di credito.

[17] *Società di Gestione del Risparmio. A norma del D. Lgs. n. 58/98 (Testo Unico Finanziario)e ssmmii le società di gestione del risparmio (sgr) sono soggetti autorizzati a prestare sia il servizio di gestione collettiva del risparmio che il servizio di gestione individuale per conto terzi. Possono inoltre istituire e gestire i fondi pensione e realizzare le attività connesse o strumentali stabilite dalla Banca d'Italia.*

2.4.5 Esperienze e Best Practices

Gli esempi riportati di seguito sono distinti in base alla loro natura, che può essere pubblica, mista o privata.

SOGGETTO ATTUATORE	STRUMENTO	AREA GEOGRAFICA di Operatività	TIPOLOGIA DI INTERVENTO	RIFERIMENTI E LINK
Science Enterprise Challenge and University Challenge	Fondo Pubblico	Gran Bretagna	Il Fondo interviene per favorire l'accesso delle Università al seed capital	http://www.enterprise.cam.ac.uk/seedfund.php
Finnvera	Fondo Pubblico	Finlandia	Supporto alla creazione di nuove imprese	www.finnvera.fi
Tekes	Agenzia nazionale Pubblica di servizi e finanza	Finlandia	Supporto alla creazione di nuove imprese attraverso fondo per erogazione finanziamenti e servizi	www.tekes.fi

I casi pubblici nascono generalmente per soddisfare le esigenze di finanziamento delle imprese allo stato embrionale o in fase di primo sviluppo che, presentando un alto profilo di rischio, non sono in grado di attrarre gli investitori privati.

In Gran Bretagna si prediligono i fondi misti, in quanto si ritiene che i fondi pubblici possano ostacolare la collaborazione tra le università e i finanziatori.

Anche in Finlandia i fondi misti sono molto importanti.

Tuttavia di recente anche gli investitori privati si stanno interessando alle imprese early stage, in quanto l'investimento in un'impresa innovativa può essere una fonte di vantaggio competitivo.

→ IL *SEED CAPITAL* PUBBLICO: IL CASO DELLA GRAN BRETAGNA

Il caso di *seed capital* pubblico più importante della Gran Bretagna è rappresentato dal *Science Enterprise Challenge and University Challenge*[18].

Si tratta di un fondo costituito nel 1998 al quale partecipano il Ministero del Tesoro, il Wellcome Trust, la Gatsby Charitable Foundation e l'Università. IL FONDO Intende favorire l'accesso delle università al *seed capital*, così da trasformare i risultati della ricerca in idee di imprese e di aumentare il numero delle idee provenienti dal mondo della ricerca capaci di attrarre dei finanziamenti. Si rivolge in particolare alle imprese che non sono attrattive per il *venture capital*. L'ammontare disponibile è di £ 45 mln complessivi (recentemente elevato a 60 £ mln) nella prima fase, costituita dallo sviluppo precompetitivo, e di £ 15 mln nella seconda costituita da studio di mercato ed individuazione delle strategie, mentre l'ammontare massimo concesso a ciascun progetto è pari a £ 250.000. Nel 2001 risultavano già costituiti 15 fondi di *seed capital*, che hanno coinvolto 37 università della Gran Bretagna e che dal 1999 hanno finanziato 130 imprese in fase di start up.

IL CASO DELLA FINLANDIA

Finnvera è un'impresa finanziaria specializzata, dipendente dal Ministero del Commercio e dell'Industria finlandese, che opera con 16 uffici regionali.

Il fondo è stato costituito nel gennaio 1999 con la finalità di:

- supportare la creazione di nuove imprese e lo sviluppo delle PMI, identificare le idee e i piani di impresa realizzabili, sviluppare le operazioni che non sono in grado di reperire sul mercato un ammontare sufficiente di capitali;
- promuovere le esportazioni e l'internazionalizzazione delle imprese;
- implementare il ruolo del governo e delle misure di politica industriale per il finanziamento del capitale di rischio.

Le strategie operative consistono in:

- offrire servizi finanziari specializzati per lo sviluppo delle operazioni domestiche, ossia di aziende residenti sul territorio finlandese;
- rendere le imprese autonome nel lungo termine;
- implementare la politica aziendale e industriale concordata con i soci;
- utilizzare le opportunità offerte dall'UE e dalle istituzioni finanziarie internazionali.

I partner del progetto sono alcune banche e imprese di assicurazione, i centri per lo sviluppo dell'occupazione e dell'economia, i centri per le nuove imprese (il Finnish Jobs & Society) ed altri organismi pubblici che si occupano dello sviluppo delle imprese, del finanziamento della tecnologia, della promozione delle esportazioni e del commercio internazionale.

[18] *http://www.enterprise.cam.ac.uk/seedfund.php*

I criteri di valutazione dei progetti riguardano:

- la validità dell'idea d'impresa;
- la vitalità e la profittabilità potenziale dell'impresa;
- l'appartenenza ad uno dei seguenti settori economici: produzione, turismo, servizi alle imprese, servizi ai consumatori, lavorazione e conservazione dei prodotti agricoli.

Le imprese clienti del fondo sono circa 26.500. Le risorse attivate al 31 dicembre 2009 ammontavano ad oltre 5 miliardi di euro per le garanzie offerte, in particolare mirate all'export.

Un ulteriore strumento è rappresentato dal Fondo gestito dalla Tekes, sempre per supportare le imprese domestiche

Tekes, l'Agenzia Nazionale per la Tecnologia e l'Innovazione, è la principale organizzazione per il finanziamento della ricerca applicata e industriale in Finlandia. L'Agenzia ha la sede in Finlandia e vari uffici dislocati nelle principali città del mondo.

Il fondo da essa gestito è stato costituito nel 1983 per erogare dei finanziamenti e concedere dei servizi per i progetti di R&S, nonché a promuovere i network nazionali ed internazionali.

L'obiettivo primario consiste nella promozione della competitività del sistema imprenditoriale finlandese attraverso strumenti tecnologici, e nell'offerta di canali per la cooperazione con le università, i centri di ricerca e le altre imprese della Finlandia, allo scopo di diversificare le strutture produttive e di accrescere la produzione e le esportazioni.

I criteri di valutazione dei progetti riguardano:

- la competitività dell'impresa;
- lo sviluppo potenziale sui mercati internazionali;
- l'incremento della competitività e della specializzazione dell'industria finlandese;
- l'attività di R&S delle imprese, delle università e dei centri di ricerca finlandesi, e quella realizzata in Finlandia dalle imprese straniere;
- i progetti che generano nuovo know-how, con un rischio tecnologico e commerciale elevato, dove il finanziamento erogato da Tekes risulta fondamentale.

Nel 2009 i progetti di ricerca e sviluppo ed innovazione finanziati risultavano oltre 1.500.

→ CENNI SUL *SEED CAPITAL – esempi in Nord Europa*

Il mercato degli investimenti nel capitale di rischio delle imprese più sviluppato dell'Europa è quello della Gran Bretagna, con un ammontare di investimenti quasi pari a £ 8 miliardi nel 2008. Tuttavia soltanto poco più di un miliardo è stato investito nelle imprese con un elevato livello di tecnologia e solo £ 235 mln è stato destinato ai fondi che investono nelle imprese in fase di start up e early stage. Inoltre, meno del 5% dei finanziamenti di *venture capital* è destinato a finanziare la fase start up e early stage.

La terza principale fonte di finanziamento delle imprese tecnologiche in fase di start up, dopo i fondi pubblici e il *venture capital*, sono i business angel: secondo una stima della Banca d'Inghilterra essi finanziano fino al 60% degli investimenti in imprese start up, per un importo pari a circa £ 500 mln.

Lo *Scottish Equity Partnership* ha la forma di *venture capital* ed è stato costituito nel 2000; deriva da un precedente fondo, lo *Scottish Technology Fund*, costituito nel 1997 a carattere misto.

Opera principalmente in Scozia, oltre che in Gran Bretagna e in Irlanda. I partner sono altri investitori nel capitale di rischio delle imprese.

Ha l'obiettivo di finanziare attraverso il *venture capital* delle imprese con un alto potenziale di crescita che si trovano a vari livelli di sviluppo.

I criteri di valutazione riguardano:

- il possesso di una tecnologia orientata ad una nicchia di mercato, in svariati settori, purché con elevate prospettive di sviluppo e i cui prodotti o servizi possono conseguire un successo di carattere mondiale;
- la conoscenza dell'impresa e del mercato di riferimento.

Ha finanziato circa 50 imprese del settore tecnologico con un alto potenziale di crescita. I fondi disponibili in totale sono £ 150 mln, mentre l'ammontare medio erogato per ciascun progetto è di £ 250.000.

→ IL *VENTURE CAPITAL E PRIVATE EQUITY PRIVATO E PUBBLICO-PRIVATO*

Esempi in Gran Bretagna e Francia

In Gran Bretagna il Regional Venture Capital Funds (RVCF) è costituito da 9 fondi regionali di venture capital, gestiti da differenti società di gestione aventi per oggetto il supporto allo sviluppo delle PMI inglesi con alto potenziale di crescita, definite dall'Unione Europea in specifici settori, diversi per ciascun fondo regionale, e tali che non abbiano ricevuto precedentemente fondi da altri investitori istituzionali. Gli obiettivi del progetto RVCF sono di diversa natura. In particolare:

- Iniettare nel sistema capitale di rischio disponibile per le PMI in fase di sviluppo, in modo da consentire alle stesse di realizzare compiutamente le proprie potenzialità di crescita
- assicurare che ciascuna regione dell'Inghilterra abbia accesso a un compiuto fondo di venture capital, costituito su base regionale, che realizzi investimenti di piccolo ammontare nelle PMI locali
- dimostrare ai potenziali investitori che i fondi regionali possono ottenere rendimenti investendo nell'equity gap delle PMI, promuovendo così anche il venture capital privato

- accrescere l'offerta di società di gestione in grado di finanziare l'equity gap strutturale delle PMI inglesi.

Il Governo britannico e l'EIF forniscono il 50% del capitale, mentre la rimanente parte viene dal settore privato. I principali investitori sono Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform, European Investment Fund, Barclays Bank, Royal Bank of Scotland e le autorità locali dei fondi pensione.

Gli strumenti finanziari utilizzati dai fondi per l'intervento nelle imprese sono sia a titolo di equity sia a titolo di debito.

In Francia si segnalano l Fonds Stratégique d'Investissement ("FSI"), Fondi di private equity pubblico-privata che ha per oggetto il supporto allo sviluppo delle PMI francesi e il supporto alle aziende francesi di medio - grandi dimensioni che abbiano il potenziale di diventare leader di mercato.

I primi investimenti sono stati realizzati nel febbraio 2009 e da inizio anno hanno complessivamente riguardato:

- Grandi aziende: 4 investimenti per ~350 mln €
- Aziende di medie dimensioni: 8 investimenti per ~350 mln €
- PMI: 7 investimenti per ~50 mln €

La durata media dell'investimento è di circa 7 anni, ma il fondo non ha una durata massima prevista da Regolamento.

FSI effettua sia investimenti diretti (prevalenti), sia investimenti in fondi di fondi. Inoltre, in alcuni casi, co-investe con CDC Enterprises (società di gestione di Caisse des Dépôts et Consignations), "utilizzando" un investment team di quest'ultima.

FSI opera anche sviluppando partnership con controparti pubbliche o private, anche estere, e inizialmente ha siglato accordi di partnership con i Fondi Esteri Mubadala e France Biotech.

L'esperienza in Italia a livello regionale del Fondo Ingenium

Il fondo Ingenium, è stato dapprima istituito ai sensi della Misura 1.5 del Docup Ob.2 2000/2006 della Regione Emilia Romagna. Si tratta del primo fondo di capitale di rischio a compartecipazione pubblico privata dedicato all'investimento in aziende innovative della Regione[19].

Il fondo, che nasce con una dotazione finanziaria di poco inferiore agli 8 milioni di euro, intende acquisire quote di capitale sociale di aziende medie e piccole che evidenzino interessanti tassi di crescita.

[19] *Il fondo, oltre che in Emilia Romagna, o opera anche in Sardegna (cfr. paragrafo successivo)*

La soglia stabilita è quella d'investire in imprese con non più di tre anni di vita per un periodo limitato di tempo (dai tre ai cinque anni).

Il fondo è gestito dalla Management Company italo - olandese Zernike Group-Meta Group, selezionata attraverso un appalto pubblico di servizi ad evidenza europea.

Lo Scopo del Fondo Ingenium è l'incremento nel tempo - mediante l'investimento in partecipazioni di minoranza nel capitale sociale di piccole e medie imprese - del valore del suo patrimonio. Tale incremento sarà perseguito tramite la realizzazione di plusvalenze in sede di disinvestimento delle partecipazioni medesime.

Il Fondo compie operazioni finanziarie in imprese che presentano un quadro finanziario sano, un business plan che evidenzi potenzialità di crescita, adeguati profili di rischio/rendimento, management e personale impegnato con adeguata esperienza e capacità operative, nei limiti e per le tipologie d'investimento, secondo i criteri e le modalità indicate.

La durata del Fondo è fissata in 9 (nove) anni.

Il fondo è gestito dall'associazione temporanea di imprese costituita fra "Zernike Group Holding BV (già Zernike Group BV)" e "META Group Srl".

Il soggetto gestore è iscritto all'elenco generale degli intermediari finanziari previsto dall'art. 106 e seguenti del D. Lgs. N. 385/93 (Testo Unico delle Leggi in materia Bancaria e creditizia) coerentemente con la normativa italiana in tema di gestione del risparmio.

Le quote del Fondo sono riservate agli investitori qualificati, così come definiti nell'art.1, comma 1, lett. h del Decreto del Ministero del Tesoro 24 maggio 1999, n.228 e successive modificazioni e integrazioni.

In particolare le suddette quote sono riservate alle seguenti categorie di soggetti: imprese di investimento, banche, agenti di cambio, SGR, fondi pensione, imprese di assicurazione, società finanziarie capogruppo di gruppi bancari, soggetti iscritti negli elenchi previsti dagli articoli 106, 107 e 113 del d.Lgs. 1° settembre 1993, n. 385 e ss mm ii, soggetti esteri autorizzati a svolgere in forza della normativa in vigore nel paese d'origine le medesime attività svolte dagli investitori predetti, fondazioni bancarie, persone fisiche e giuridiche e altri enti in possesso di specifica competenza ed esperienza in operazioni in strumenti finanziari espressamente dichiarata per iscritto dalla persona fisica o dal legale rappresentante della persona giuridica o dell'ente.

Il fondo ha come finalità esclusiva l'acquisizione di quote di capitale sociale di piccole e medie imprese non quotate, così come definite dalla normativa comunitaria vigente, localizzate nelle aree obiettivo 2 o in quelle a sostegno transitorio della Regione Emilia Romagna.

Le piccole e medie imprese dovranno appartenere prioritariamente ai seguenti settori: chimica fine e nuovi materiali, farmaceutica e biotecnologie, elettronica ed informatica, multimediale, meccanica di precisione, impiantistica avanzata, servizi informatici e telematici, servizi all'impresa di tipo innovativo.

Il fondo potrà compiere esclusivamente operazioni di:

- *Seed financing* (investimento nella fase di sperimentazione dell'idea innovativa, quando è ancora da dimostrare la validità tecnica del prodotto/servizio) nelle imprese create da non più di 12 mesi;
- *Start up financing* (investimento finalizzato all'avvio dell'attività, quando non si conosce ancora la validità commerciale del prodotto/servizio, ma esiste già almeno un prototipo) nelle imprese create da non più di 36 mesi.

Il fondo può compiere round successivi di finanziamento in imprese con più di 36 mesi di età.

Il fondo non può investire in imprese in difficoltà ai sensi degli orientamenti comunitari sugli aiuti di Stato per il salvataggio e la ristrutturazione delle imprese in difficoltà. Il fondo non potrà assumere partecipazioni in imprese quotate sui mercati regolamentati e non potrà porre in essere operazioni di mero rifinanziamento e/o riscadenzamento del passivo delle imprese.

Le imprese partecipate dal fondo operano in qualsiasi settore, escluso quello del commercio, quello della produzione, trasformazione o commercializzazione di prodotti di cui all'Allegato I del Trattato CE, nonché quei settori sensibili quali l'acciaio, le costruzioni navali, le fibre sintetiche, l'industria automobilistica e quella carbonifera.

La politica d'investimento del Fondo è ispirata ai seguenti criteri:

- gli investimenti sono effettuati principalmente in progetti di imprese derivanti da spin off accademici e di ricerca, o riferiti comunque ad attività di carattere innovativo o ad alta tecnologia, aventi sede legale o operativa nelle aree della Regione Emilia Romagna;
- nella selezione delle società oggetto di investimento da parte del Fondo di cui al precedente punto, saranno privilegiate società di piccole o medie dimensioni, con un alto potenziale di crescita e che operino nei settori delle comunicazioni, della tecnologia, nonché dei servizi a contenuto tecnologico e/o a supporto della tecnologia o in altri settori che dovessero essere successivamente individuati come ad alto potenziale di crescita;
- resta espressamente esclusa la possibilità per il Fondo di effettuare investimenti in società, partecipate da amministratori, direttori generali o sindaci del Soggetto gestore;
- gli investimenti saranno tendenzialmente di medio termine (4 o 5 anni) e saranno indirizzati verso società che indicativamente soddisfino, ad esclusivo giudizio del Soggetto gestore, uno o più dei requisiti di seguito specificati:
  - dovrà trattarsi di aziende caratterizzate da significativi vantaggi competitivi con un elevato potenziale di crescita e di sviluppo;
  - dovrà trattarsi di aziende caratterizzate da un *management* di elevata professionalità e da un progetto imprenditoriale affidabile;
  - dovrà trattarsi di aziende potenzialmente in grado di ottenere risultati economici positivi e che necessitino di nuovi capitali per perseguire programmi di sviluppo;

- dovrà trattarsi di aziende con risultati economici positivi che devono far fronte ad un ricambio generazionale o imprenditoriale
- dovrà trattarsi di aziende disponibili ad esternalizzare, anche a titolo oneroso, la contabilità aziendale a soggetti terzi, ovvero a società o professionisti, incluso il soggetto gestore.

Per le società oggetto d'investimento, il Fondo potrà compiere operazioni che prevedano il coinvestimento con il management esterno o interno alla società interessata, nei limiti consentiti dalle vigenti disposizioni di legge, o in pool con altri investitori. Le quote di capitale sociale acquisite nell'ambito di una o più tranche d'investimento, non potranno superare il 45% del capitale sociale dell'impresa partecipata. L'acquisizione delle quote è effettuata dal soggetto gestore del fondo in totale autonomia, operando in termini strettamente privatistici quale operatore indipendente. L'ammontare di risorse utilizzate per ogni singola operazione di partecipazione dovrà rappresentare l'effettiva percentuale di partecipazione pubblico-privata al fondo.

Il Fondo investe direttamente fino ad un massimo di 500.000 € in ciascuna impresa, anche attraverso round successivi d'investimento. Investimenti ulteriori rispetto all'importo indicato al comma precedente potranno eccezionalmente essere effettuati.

La dotazione iniziale del Fondo è di Euro € 7.080.422,00 così ripartiti:

- Risorse pubbliche: € 5.380.422,00
- Risorse private: € 1.700.000,00

Le risorse private, pari ad euro 1.700.000,00, messe inizialmente a disposizione dal soggetto gestore corrispondono al 31,6% delle risorse messe a disposizione dalla Regione-Emilia Romagna. Ulteriori risorse, fino alla concorrenza di Euro 5.153.736,00 potranno essere messe a disposizione del Fondo dalla Regione.

L'ESPERIENZA IN REGIONE SARDEGNA

Di recente è stato costituito **Ingenium Sardegna**, fondo di capitale di rischio a compartecipazione pubblico-privata dedicato all'investimento in aziende innovative della Regione Sardegna. Il fondo, che ha una dotazione finanziaria di poco inferiore a 35 milioni di euro, intende acquisire quote di capitale sociale di aziende medie e piccole che mostrino interessanti tassi di crescita purché localizzate (o disposte a localizzarsi) nell'isola. L'obiettivo del Fondo Ingenium è la selezione di 15-20 iniziative ed aziende caratterizzate da un elevato grado di innovazione ed alto contenuto tecnologico e potenziale di crescita, su cui investire il capitale raccolto.

Le risorse finanziarie disponibili per il 2009 sono pari a 3 milioni di euro e per ciascuno degli anni 2010 e 2011 sono pari a quasi 5 milioni di euro.

Il Fondo Italiano di Investimento per le PMI

Il Ministero dell'Economia e delle Finanze, la Cassa Depositi e Prestiti, Intesa-Sanpaolo, UniCredit Group, Banca Monte dei Paschi di Siena (queste tre ultime, congiuntamente, le "Banche Sponsor"), l'Associazione Bancaria Italiana e la Confindustria si sono posti a fine 2009 l'obiettivo di costituire in tempi più brevi possibili una Società di Gestione del Risparmio ("SGR") che collochi quote di un fondo comune di investimento mobiliare di tipo chiuso riservato a investitori qualificati (il "Fondo").

Obiettivo dimensionale del Fondo è 3 miliardi di euro, con una prima dotazione pari a 1 miliardo di euro che viene sottoscritta dalle Banche Sponsor e dalla Cassa Depositi e Prestiti - CDP. Un ulteriore miliardo di euro potrà essere raccolto presso investitori istituzionali. Eventuali successivi incrementi fino al raggiungimento della quota di 3 miliardi di euro saranno valutati in funzione delle reali esigenze e del reale utilizzo del capitale impegnato.

Successivamente alla costituzione della SGR, la possibilità di partecipare al suo capitale verrà fornita agli investitori che sottoscriveranno, singolarmente o in forma aggregata, una quota del Fondo pari o superiore a 100 milioni di euro. La quota minima di sottoscrizione del Fondo è pari a 20 milioni di euro.

Le altre banche – oltre alle Banche Sponsor – che si impegnano, entro la data di costituzione della SGR, a sottoscrivere singolarmente una quota del Fondo pari o superiore a 100 milioni di euro potranno sottoscrivere una quota del capitale della SGR e saranno considerate anch'esse "Banche Sponsor".

Il Fondo opererà per le piccole e medie imprese italiane con una durata complessiva fino a 14 anni, di cui 5 anni per l'investimento, 5 anni per il disinvestimento più altri eventuali 2 anni di proroga per ciascuna fase.

Le aziende target sono le circa 15 mila imprese italiane con fatturato compreso tra i 10 e i 100 milioni di euro che manifestino concretamente l'intenzione di accrescere le proprie quote di mercato, soprattutto in ambito internazionale.

Nel complesso, le risorse del Fondo avranno un significativo impatto moltiplicativo sul sistema, in quanto base per ulteriori effetti di leva finanziaria, sia come conseguenza dell'apporto di nuova finanza da parte del sistema bancario, che del conferimento di capitale da parte dell'imprenditore che infine come risultante di coinvestimenti di altri fondi di *private equity*.

L'investimento è indirizzato ad agevolare nel medio termine i processi di patrimonializzazione di singole imprese o l'aggregazione tra imprese che vogliano condividere un progetto di sviluppo comune ed essere per questo affiancate dalle risorse umane e finanziarie del Fondo.

Il fondo è ideato per sostenere, a condizioni di mercato, lo sviluppo delle imprese e non finalizzato al loro salvataggio. Attraverso questo strumento, l'obiettivo dei soci è quello di generare nel medio termine un nucleo consistente di "medi campioni nazionali" che sia sufficientemente patrimonializzato per consentire alle PMI di affrontare le sfide della competitività internazionale.

L’intervento del Fondo dovrà essere complementare e non sostitutivo di nuova finanza da parte del sistema bancario e potrà prevedere anche la partecipazione da parte degli imprenditori e di altri co - investitori alla fase di ricapitalizzazione.

Il Fondo consentirà uguale accesso e opportunità a tutte le imprese, indipendentemente dalle banche nei confronti delle quali tali imprese risultino eventualmente esposte.

Operativamente, è stato di recente insediato lo Steering Committee con il compito di costituire la SGR e predisporre la documentazione necessaria ad ottenere le autorizzazioni dalla Banca d’Italia e dalla Consob.

L’inizio dell’operatività è prevista per la fine del I semestre del 2010. I primi investimenti sono previsti per il II semestre 2010.

Per sostenere il progetto, il Ministero dell’Economia e delle Finanze valuterà gli interventi normativi necessari a favorire la patrimonializzazione/aggregazione delle imprese.

Bibliografia

Fonti bibliografiche principali

ABI (2009) , *Indagine sul sovraindebitamento delle imprese agricole*, CAMERA DEI DEPUTATI, Commissione XIII – Agricoltura.

ABI (2009) Audizioni 2009: Indagine conoscitiva sul finanziamento delle imprese agricole", Camera dei Deputati, Commissione XII Agricoltura

Adie (2008), *20 ans de microcrédit en France: les enseignements de l'expérience de l'Adie*, Août, Parigi, Disponibile su: http://www.lamicrofinance,org/content/article/detail/22995 ,

ASSOCIAZIONE GENERALE COOPERATIVE ITALIANE FEDERAZIONE REGIONALE EMILIA ROMAGNA : "L'impatto dei nuovi accordi di Basilea 2 sulle cooperative", Studio realizzato con il contributo della Regione Emilia Romagna ai sensi della Misura 2.2 Azione A (Art.2 L.R. 22/90) – 2006

Ufficio Studi lega Coop Modena: "Presentazione dello scoring di un campione qualificato di imprese cooperative modenesi", 14/6/2006

Assoconfidi Italia – Giornata dell'Economia: "L'accesso al Credito delle PMI e il ruolo dei Confidi", Ferrara 7/5/2010

BCE (2009), *Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the Euro area*, settembre.

C.borgomeo&co (2008), *Quarto rapporto sul microcredito in Italia*, Rubbettino ed., Roma.

Castiglione E. (2005): "*Strumenti per favorire l'accesso al credito da parte delle imprese agricole*" ISMEA.

CDP - Cassa Depositi e Prestiti : Schede di presentazione dell'operatività – Finanziamenti alle PMI

Centro Studi Unioncamere – 8^ Giornata dell'Economia: "Rapporto Unioncamere 2010", Roma 6/5/2010

Comunicazione della Commissione Europea (COM/2007/0708) sulla "Iniziativa europea per lo sviluppo del microcredito a supporto della crescita e dell'occupazione".

Consorzio PattiChiari e Coldiretti (2007) *Guida per l'impresa agricola "Criteri generali di valutazione per le imprese agricole".*

European Investment Fund (2009), Microfinance in Europe, a market overview, di Alessio Conforti e Helmut Kraemer-Eis, Novembre, Lussemburgo, Disponibile su:http://www.eif.europa.eu/news_centre/research/EIF_WP_2009_001_Microfinance.pdf

Evers&Jung (2007), Status of microfinance in Western Europe - An academic review, EMN Issue Paper, by Jan Evers, Stefanie Lahn et Martin Jung, Marzo, Disponibile su: http://www.european-microfinance,org/data/file/Librairy/ISSUE%20PAPER,pdf

FACET, Evers&Jung e nef (2005), Policy measures to promote the use of micro-credit for social inclusion, studio realizzato per conto di European Commission DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, unit E/2, Disponibile su: http://ec.europa.eu/employment_social/social_inclusion/docs/microcredit_part1-3_en.pdf

INEA (2009), Annuario dell'agricoltura italiana, volume LXII, 2008 Vol, L, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.

ISMEA (2008), Outlook dell'Agroalimentare Italiano volume I e II - Rapporto annuale 2008, Roma

ISMEA (2010), Indicatori Sistema Agroalimentare – Tabelle 2010, Roma

ISMEA (2010), La competitività dell'agroalimentare italiano, Check up 2010, Roma

Laureti, C, (2008), Pourquoi et comment faire du microcrédit en Europe occidentale, Reséau de Financement Alternatif, Dicembre, Bruxelles, Disponibile su : http://www.european-microfinance.org/news_autumn-2009_en.html

Montanino A., MEF Dip.to Tesoro: "Verso un nuovo approccio di Politica economica: il Fondo centrale di Garanzia, il Fondo Italiano d'Investimento e le altre iniziative a favore delle imprese" , Ferrara 7/5/2010

Vincenzi C. - Banco Popolare - Banco San Geminiano e S. Prospero : "Il fondo di garanzia per le piccole e medie imprese" , 7/5/2010

Viganò, L,, (2004), *Microfinanza in Europa*, Fondazione Giordano Dell'Amore & Fondazione Europea Guido Venosta, Giuffrè Editore, Milano 2004,

Siti internet consultati (oltre a quelli citati nel testo):

Associazione Bancaria Italiana (ABI) www.abi.it

Association Européenne du Cautionnement Mutuel (AECM) http://www.aecm.be/

European Investment Bank (EIB) www.eif.org

EU Progress programme http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=327&langId=en

EU PQCI http://ec.europa.eu/cip/

EU SMEs Access to finance http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/

European small-business portal http://ec.europa.eu/small-business/index_en.htm

AECM (associazione europea delle società di garanzia mutualistica) www.aecm.be

GLOSSARIO

Approccio Integrato Indica l'approccio adottato da una istituzione di microfinanza che, oltre ad erogare prodotti/servizi finanziari, offre altri servizi di accompagnamento del cliente quali l'intermediazione sociale e i servizi di sviluppo imprenditoriale.

Approccio Minimalista Indica l'approccio adottato da una istituzione di microfinanza che si occupa esclusivamente di erogazione di prodotti/servizi finanziari, specializzandosi nel settore dell'intermediazione finanziaria e tralasciando le altre attività di accompagnamento al cliente, quali l'intermediazione sociale e i servizi di sviluppo imprenditoriale.

Autosufficienza finanziaria Indica la capacità finanziaria di una istituzione di coprire con i ricavi operativi tutti costi operativi (vedi anche "sostenibilità").

Banca Rurale E' una banca che si occupa di offrire servizi finanziari per attività di agricoltura e allevamento e la cui clientela di riferimento vive e lavora principalmente in aree rurali.

Bancabile Indica una persona considerata idonea a ricevere servizi finanziari da parte di banche ed altre istituzioni finanziarie regolamentate. Nel caso specifico della concessione di un prestito, la finanza classica tiene in considerazione la capacità di rimborso di un soggetto esaminando la sua storia creditizia ed altre variabili, come ad es. l'ammontare del reddito percepito, la situazione contrattuale ma soprattutto la possibilità di offrire garanzie. Con la microfinanza si cerca di estendere l'offerta dei servizi finanziari anche ai soggetti considerati "non bancabili".

Commercializzazione Nel settore della microfinanza la commercializzazione si riferisce all'offerta di prodotti finanziari adottando i principi delle banche commerciali in maniera da garantire la sostenibilità economica e finanziaria dell'istituzione. La microfinanza nasce con una logica no profit, ma negli ultimi anni sta acquisendo una forte connotazione commerciale anche per il fatto che è in grado di originare ritorni, in termini economici e sociali, per coloro che decidono di investire nel settore.

Escluso dall'accesso al credito Indica una persona considerata "non idonea" a ricevere servizi finanziari da parte di banche e di altre istituzioni finanziarie regolamentate. Nel caso specifico della concessione di un prestito, la finanza classica tiene in considerazione la capacità di rimborso di un soggetto esaminando la sua storia creditizia ed altre variabili come ad es. l'ammontare del reddito percepito o più spesso solo la possibilità di offrire garanzie etc. Con la microfinanza si cerca di estendere l'offerta dei servizi finanziari anche ai soggetti considerati "non bancabili".

Garanzie Sono tutti quei beni che possono essere utilizzati da un cliente per assicurare il rimborso del prestito, e che possono diventare di proprietà dell'istituzione erogante in caso di mancata restituzione dello stesso. Il settore della microfinanza si caratterizza, rispetto al settore finanziario classico, per il fatto che il credito può essere concesso anche in mancanza di

garanzie comunemente intese.

Investimento Socialmente responsabile E' un investimento che tiene in considerazione non soltanto il ritorno in termini di rendimento economico, ma anche i benefici in termini sociali. Investire in un fondo di investimento in microfinanza può assicurare guadagni in termini di rendimento economico e al tempo stesso può contribuire ad aumentare l'offerta di servizi finanziari per la popolazione di quelle aree alle quali viene destinato il fondo.

Istituzione di Microfinanza (IMF) E' una istituzione che si occupa di offrire servizi finanziari a clienti che per la loro condizione economico-sociale hanno difficoltà di accesso al settore finanziario tradizionale. Può avere la forma legale di: organizzazione no profit, banca commerciale/rurale, società cooperativa, altra istituzione finanziaria non bancaria.

Istituzione Finanziaria Non Bancaria E' una istituzione formale che offre servizi finanziari simili a quelli bancari ma che opera secondo una diversa regolamentazione. I servizi finanziari inoltre sono più limitati ad esempio una istituzione finanziaria non bancaria spesso non è abilitata alla raccolta di risparmio dal pubblico.

Istituzioni Finanziarie Alternative Sono quelle istituzioni che offrono servizi finanziari a persone con basso reddito. Tra queste ritroviamo ad esempio le istituzioni di microfinanza, le banche di sviluppo e le banche rurali.

Mezzanine Finance o Debito mezzanino. Si tratta di un finanziamento collocabile in una posizione intermedia in termini di rischio e conseguentemente di costo fra il capitale di debito (debito senior) e il capitale di rischio (equity).

Microassicurazione E' un prodotto della microfinanza che si sta sviluppando negli ultimi anni, si occupa di offrire servizi assicurativi ad hoc per microimprenditori, famiglie ed altri soggetti che per la loro condizione economico-sociale non trovano i prodotti adeguati nell'offerta del settore assicurativo tradizionale. Le microassicurazioni sono caratterizzate dal basso premio e dal basso limite di copertura garantito. Esistono vari tipi di microassicurazioni, sulla vita, per malattie, incidenti, disastri naturali, furto, volatilità dei prezzi delle materie prime etc.

Microcredito d'Impresa o Tradizionale E' un prodotto della microfinanza che consiste nella fornitura di servizi di credito a microimprenditori a basso reddito (la soglia di povertà varia a seconda del paese) per l'avviamento e lo sviluppo d'impresa. In alcuni casi la concessione del credito è accompagnata dall'offerta di servizi di consulenza e supporto per lo sviluppo del business. Il credito è concesso in ammontare limitato e può essere offerto ad un solo individuo (prestito individuale) o ad un gruppo di persone solidalmente responsabili (prestito di gruppo).

Microcredito Socio-Assistenziale E' un prodotto della microfinanza che si distingue dal Microcredito d'impresa o Tradizionale in quanto consiste nella fornitura di servizi di credito a persone o famiglie a basso reddito, per l'acquisto di beni e/o servizi di prima necessità.

Microfinanza Indica l'offerta di prodotti e servizi finanziari a clienti (microimprese e famiglie)

che per la loro condizione economico-sociale hanno difficoltà di accesso al settore finanziario tradizionale. Include diversi prodotti: microcredito, microassicurazioni, servizi di risparmio (es. depositi), micro leasing, sistemi di pagamento (bancomat, carte di credito, trasferimenti di denaro etc.), rimesse, ecc..

Microimpresa Indica un business su piccola scala. La definizione varia a seconda del contesto di riferimento. Secondo la definizione ufficiale dell'Unione Europea "per microimpresa si intende quella impresa il cui organico sia inferiore a 10 persone e il cui fatturato o il totale di bilancio annuale non superi 2 milioni di euro."

Prestito Individuale E' la metodologia di credito più vicina a quella adottata dalle banche commerciali per la quale il credito viene concesso ad un singolo individuo. I prestiti individuali hanno usualmente un ammontare di importo maggiore e si basano sulla concessione di garanzie reali o sull'esistenza di co-garanti.

Prestito di gruppo - Gruppo Solidale E' una metodologia utilizzata in microfinanza per la quale il prestito viene concesso non ad una singola persona bensì ad un gruppo di individui che sono responsabili solidalmente in caso di mancata restituzione dello stesso. L'incentivo alla restituzione del prestito è dato anche dal meccanismo di controllo e dalla pressione che ciascun individuo all'interno del gruppo esercita sugli altri. Nella metodologia del prestito di gruppo la responsabilità solidale opera come garanzia e costituisce un incentivo alla restituzione, in quanto un soggetto moroso rischia l'esclusione da parte della comunità.

Responsabilità sociale d'impresa Indica la responsabilità che una impresa ha nei confronti di tutti i portatori di interesse (*stakeholders*), verso la comunità e verso l'ambiente. Secondo la terminologia comune, una impresa può essere considerata socialmente responsabile sia se svolge direttamente attività che hanno ricadute benefiche nell'ambiente di riferimento, sia se sostiene indirettamente iniziative a carattere filantropico. Molte banche stanno investendo in fondi di microfinanza in un' ottica di responsabilità sociale d'impresa, ma anche in termini di rendimento economico.

Servizi di Sviluppo d'impresa, servizi di supporto al business Indica tutti quei servizi aggiuntivi alla concessione del credito offerti dalle istituzioni di microfinanza per supportare l'avviamento e lo sviluppo di un business (ad es. training, pianificazione strategica, marketing, ecc.).

Sostenibilità (finanziaria) Indica la capacità di una istituzione di coprire i propri costi e di sopravvivere autonomamente.

Trasformazione Down-scaling Si riferisce al processo con il quale una banca commerciale inizia ad occuparsi di servizi di microfinanza, ad esempio creando dipartimenti ad hoc. Di solito le banche commerciali, soprattutto nei paesi avanzati, operano investendo in fondi che servono per finanziare le Istituzioni di Microfinanza. Le banche commerciali che vogliono entrare nel settore Retail (diventando delle vere e proprie Istituzioni di Microfinanza) sono più diffuse nei paesi in via di sviluppo..

Trasformazione Up-grading Si riferisce al processo con il quale una organizzazione no profit che si occupa di microfinanza, si trasforma in una istituzione finanziaria regolamentata. La trasformazione può avvenire anche per permettere l'offerta di una maggiore gamma di servizi finanziari; facilita la raccolta di fondi commerciali per aumentare il portafoglio prestiti e servire un maggior numero di clienti.

PIANO STRATEGICO DELLO SVILUPPO RURALE
L'AGRICOLTURA A BENEFICIO DI TUTTI

RETE RURALE NAZIONALE 2007-2013
Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali

Dipartimento delle politiche competitive del mondo rurale e della qualità
Direzione generale della competitività per lo sviluppo rurale

Via XX Settembre, 20 - 00187 Roma

reterurale@politicheagricole.gov.it
www.reterurale.it