



numero due – giugno 2013



PRIMO PIANO

Più forza alle imprese venete con +credito

750 milioni di affidamenti a favore delle pmi del Veneto: è la nuova misura di “riassicurazione del credito” varata dalla Regione del Veneto, assieme a Veneto Sviluppo e con la collaborazione degli istituti di credito e dei Confidi.



UNA RETE, TANTE RETI

In due anni raddoppiano le reti d'impresa: il Nordest al primo posto nei dati Unioncamere Italia



LA VOCE DEI DISTRETTI

Puntare sulla logica del network tra imprese: la “ricetta” del Distretto Veneto della Giostra



STORIE

Aggregarsi per innovare

Intervista a Paolo Adami, Responsabile dell'associazione temporanea d'impresa ATI_VA .



NEWS

Imprenditoria femminile e giovanile, ecco i nuovi dati

Online le linee guida e i materiali dal progetto europeo TACTICS sull'evoluzione dei distretti: il contributo di Veneto Innovazione



NUOVE MISURE

Il nuovo fondo per sostenere le linee di credito delle PMI venete e favorire la ripresa economica



LA REGIONE RISPONDE

Le risposte alle domande più frequenti sulle misure di accesso e sostegno al credito

PRIMO PIANO

Più forza alle imprese venete con +credito

REGIONE DEL VENETO

venetosviluppo

Più forza
alle imprese venete con
+credito

UN AIUTO CONCRETO
AGLI IMPRENDITORI
DELLA NOSTRA
REGIONE

Assessorato all'Economia e Sviluppo, Ricerca e Innovazione

In collaborazione con

Più credito per le imprese che si battono contro la crisi. Con questa prospettiva e questo obiettivo, la **Regione Veneto, assieme a Veneto Sviluppo e con la collaborazione degli istituti di credito e dei Confidi**, sta lanciando in questi giorni una **nuova misura di riassicurazione del credito** su finanziamenti già garantiti dai Confidi.

750 milioni di affidamenti a favore delle piccole e medie imprese del Veneto, garantiti dai Confidi, attraverso un nuovo strumento di “riassicurazione del credito”.

Una nuova misura a favore delle PMI, che nonostante le difficoltà del tempo di crisi hanno saputo mantenersi sane agli occhi degli interlocutori finanziari, dei fornitori e dei propri dipendenti e collaboratori, ma che possono trarre beneficio dal “tirare il fiato” dal credito grazie alle tre linee di intervento previste: la **linea A** che prolunga i tempi di rientro dal credito; la **linea B** che consolida l’indebitamento a breve e medio termine; e la **linea C** che permette di ottenere finanza addizionale o il rinnovo delle linee in scadenza (www.piucredito.veneto.it).

Gli importi stanziati, nel rispetto della normativa “de minimis”, vanno dai 300.000 euro di importo massimo delle operazioni bancarie riassicurabili per ciascuna linea ai 400.000 euro di importo massimo delle operazioni bancarie riassicurabili per impresa, nel caso di utilizzazione di più linee.

Alla riassicurazione sono riservati dalla Regione 16 milioni di euro nell’ambito della dotazione del Fondo Regionale di Garanzia. Una decisione varata all’unanimità con delibera della Giunta Regionale n. 714 del 14 maggio scorso, che ora entra definitivamente in vigore.

Si tratta di misure importanti di cui la Regione del Veneto si fa garante, con e per le imprese, nella relazione con Banche, Confidi e Associazioni di Categoria per aiutarle a realizzare ciò che hanno già messo in moto per continuare ad investire nel futuro economico del nostro Paese e della nostra Regione.

UNA RETE, TANTE RETI

In due anni raddoppiano le reti d'impresa: il Nordest al primo posto nei dati Unioncamere Italia



A partire dalla seconda metà del 2011 abbiamo assistito ad una forte accelerazione dei contratti di rete. Una crescita confermata anche nel 2012: lo sostengono i **dati di Unioncamere Italia aggiornati al 29 dicembre 2012**. In risposta alla pesante e perdurante crisi economica e grazie, soprattutto, al successo delle prime esperienze di rete, **il numero dei contratti è quasi raddoppiato** (oggi sono 647) **con 3.360 soggetti coinvolti** (3.350 imprese, 6 fondazioni e 4 associazioni). Si tratta di un risultato molto incoraggiante nonostante l'avvio caratterizzato da alcune difficoltà interpretative della norma.

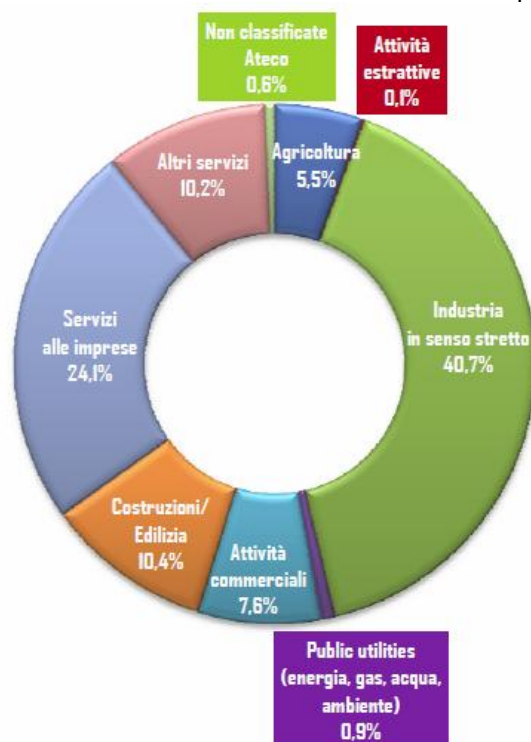
I contratti coinvolgono **imprese e organizzazioni di 99 province appartenenti a tutte le 20 regioni italiane**. La ripartizione per macroaree vede **al primo posto il Nordest** (246 reti contro 242 del Nordovest, i 190 del Centro e i 137 del Sud).

Quasi la metà dei contratti fino siglati (310) **coinvolge un numero compreso tra quattro e nove aziende** mentre in 70 casi il numero è anche maggiore, a dimostrazione della capacità dei soggetti di mettere insieme realtà molto diverse.

Per quanto riguarda la natura giuridica degli aderenti alle reti, **al primo posto troviamo le società di capitali**, davanti alle società di persone; al terzo posto troviamo le imprese individuali seguite dalle cooperative.

Mentre nei **settori merceologici, il primo posto spetta ai servizi avanzati di supporto alle imprese**, seguiti da costruzioni e bioedilizia e da beni per la casa ed il tempo libero.

Grafico 1: Distribuzione per macrosettore di attività economica delle imprese aderenti a Contratti di rete



(*) Il grafico non comprende Enti morali/Fondazioni e Associazioni

Come spiegare questa rapida diffusione del modello? Innanzitutto – spiega il rapporto di Unioncamere Italia – va considerato la struttura del “contratto di rete” che **favorisce la libera aggregazione tra imprese**, che mettono a fattor comune alcuni elementi della propria attività, senza tuttavia rinunciare alla propria storia e alla propria autonomia.

Il secondo elemento va ricercato nella modalità stessa di costruzione della rete che punta su **forme di collaborazione** (*le aree comuni vanno indicate nel contratto*) **di lungo termine** e non sul mero contenimento dei costi. La vera forza della rete è quella di **produrre reddito in comune**.

Il “contratto di rete” rivela quindi grandi potenzialità ed è ipotizzabile assistere nei prossimi anni, anche grazie alle misure progressivamente adottate dalle Regioni, all’uscita dall’attuale fase di sperimentazione organizzativa per passare ad una fase di **consolidamento e stabilizzazione con un prevedibile sensibile aumento di reti più ampie**, con un allargamento dei settori merceologici coinvolti e la nascita di “reti di reti”.

Ancora una volta il contratto di rete si conferma come uno strumento utile per le PMI per **superare i limiti dimensionali, per avere maggiore forza sul mercato, per migliorare le possibilità di accesso al credito**.

LA VOCE DEI DISTRETTI

Puntare sulla logica del network tra imprese: la “ricetta” del Distretto Veneto della Giostra



In un momento non facile per la nostra economia, vale la pena “scoprire” le eccellenze, i comparti che rappresentano l'Italia nel mondo, per tecnologia e innovazione, ma anche per la **capacità di fare sistema**. Un esempio di **distretto come sistema locale per l'innovazione** è il **Distretto Veneto della Giostra**, basato su una catena di valore che comprende tante diverse specializzazioni finalizzate alla creazione di un prodotto d'eccellenza. Una realtà di grande rilevanza per il Veneto e l'Italia, con un fatturato **globale annuo complessivo di circa 250 milioni di euro** in sensibile crescita, che garantisce **un'occupazione complessiva di oltre 1.500 addetti**, frutto di una logica vincente. Quale?

Il 70% delle giostre sul mercato globale vengono prodotte in Europa, il 90% delle produzioni in Europa sono effettuate in Italia, l'80% nel Veneto. Il Distretto Veneto della Giostra rappresenta un'**eccellenza del Made in Italy**, dovuta alle innovazioni tecnologiche, alle ideazioni scenografiche, agli “ambienti” ricreati, alle soluzioni proposte alla sicurezza, alle emozioni che procurano a chi sale su una giostra o a chi assiste ad uno spettacolo pirotecnico.

Nate negli anni '50 e consolidate nel corso del boom economico degli anni 60, le imprese del distretto veneto della giostra si sono affermate sulla scena mondiale con una produzione articolata in due filoni principali: **costruzione di giostre, spettacoli viaggianti ed attrazioni e prodotti per spettacoli pirotecnici**.

Il distretto si estende in tutta la Regione e soprattutto nelle **province di Vicenza, Padova, Treviso e Rovigo**. Proprio in quest'ultima è concentrata circa la metà delle imprese che compongono il distretto. Tra queste si trovano aziende operanti nel settore della costruzione di attrazioni per parchi mobili e fissi e tutte le imprese fornitrici di componenti, servizi, o beni complementari.

Infatti, **come tutti i distretti anche quello della Giostra si caratterizza per un'elevata frammentazione sul territorio della attività complessive della catena del valore**: la gestione della relazione commerciale con il cliente, la progettazione della giostra, i calcoli di ingegneria del progetto, la produzione, l'assemblaggio, la consegna, la manutenzione, il restyling e la rottamazione della giostra. **L'eterogeneità e la complementarità delle attività del distretto**, sia produttive che di servizio, rappresentano un elemento distintivo e un punto di forza del Distretto Veneto della Giostra, fondato sul network economico di imprese locali che operano insieme per un obiettivo comune.

“Una filiera produttiva locale flessibile, che funziona come un sofisticato ingranaggio dove tutte le componenti danno il meglio di sé - afferma Franco Cestonaro, Rappresentante del Distretto. Tra i tanti punti di forza del distretto ne emerge uno: la presenza sul territorio di elevate competenze che si integrano insieme e fanno network, dando il meglio lungo tutta la catena del valore, l'elevata qualità e sicurezza dei prodotti, la vocazione all'internazionalizzazione e la propensione alla ricerca di soluzioni innovative soprattutto nel design dei prodotti”.

Tutto questo avviene, infatti all'interno di un **sistema complesso di piccole imprese** che seguono la stessa logica, fondata sulla specializzazione e sull'unione di tante diverse

“forze”, di tante diverse “eccellenze” locali che lavorano insieme per competere a livello nazionale e mondiale.

I costruttori di giostre investono in ricerca, innovazione, sicurezza e qualità **collaborando quotidianamente anche con Università, Centri di Ricerca ed addirittura con Centri di ricerca Spaziali (NASA)** per valutare l'impatto dell'attrazione sul corpo umano. **Investire in Ricerca e Sviluppo** rappresenta uno dei punti cruciali per le imprese del Distretto in termini di sicurezza, di competitività e per il settore degli spettacoli pirotecnici anche di garanzia per gli operatori. In particolare l'esigenza è di intervenire nell'analisi dei rischi per prevenire incidenti, nello studio degli effetti sul corpo umano delle accelerazioni su giostre di nuova realizzazione e nella sicurezza delle attrazioni. Inoltre, nel corso degli anni le imprese del distretto hanno depositato **brevetti** e registrato **marchi**, per la tutela della proprietà intellettuale e delle innovazioni prodotte.

I clienti delle imprese del Distretto Veneto della Giostra sono principalmente i **luna park fissi europei**, circa 300, e le imprese partecipanti alle 30 mila **manifestazioni temporanee** all'anno con circa 1 miliardo di visitatori di cui si stima un fatturato di circa 600 milioni di euro. In Italia ci sono circa 90 parchi fissi, di diverse dimensioni, con 6 mila gestori e circa 3 mila attrazioni medio - grandi, per un totale di circa 18 milioni di visitatori all'anno. Esistono, poi, i mercati emergenti asiatici che hanno spinto alcune aziende ad aprire filiali commerciali in Cina.

Secondo i dati dell'ultimo Patto di Sviluppo del Distretto la **quota di mercato europea** (Russia inclusa) è del **47%** mentre **il rimanente 33% è relativa ai paesi extraeuropei**.

Tra i **bacini extraeuropei** i fatturati export più consistenti sono indirizzati verso i mercati del **Medio Oriente** (11%) e **America Settentrionale** (10%); seguiti da **America Latina** (5%), **Estremo Oriente** (4%), **Asia Centrale** (2%) e **Australia e Nuova Zelanda** (1%). La valenza all'esportazione delle produzioni del Distretto Veneto della Giostra è dimostrata dalla presenza in parchi di tutto il mondo delle attrazioni realizzate dalle imprese distrettuali, da Disneyland a Legoland. Anche gli **spettacoli delle imprese pirotecniche** del Distretto sono realizzati con successo in tutti i Continenti e caratterizzano **eventi sportivi, musicali, cinematografici, moda, ecc.** I clienti principali sono i **luna park e le fiere itineranti** (45% del fatturato), seguiti da grandi **parchi a tema e di divertimento** (28%), i **centri commerciali** (11,5%) **centri di intrattenimento familiari** (9%); **sale giochi** (3,5%), **parchi acquatici** (2%) e **playground** (1%). Un mix straordinario e unico di **sofisticata meccanica, tecnologia, ingegneria, creatività, architettura, genialità**, che ha determinato un incremento medio del fatturato del distretto del 7,5% negli ultimi 3 anni.

Una realtà che continua ad essere **promossa a livello internazionale**, per sostenere il sistema “giostra” in un'ottica di competizione globale.

Tra le attività in programma a breve, un'iniziativa di **incoming dei parchi di divertimento brasiliani** che incontreranno i produttori nel Distretto Veneto della Giostra dal 23 giugno al 28 giugno. Il Brasile, inserito tra i Paesi BRIC e con una fervente economia del divertimento, nel 2014 sarà sede dei campionati mondiali di calcio e nel 2016 delle olimpiadi. Da qui la decisione di puntare sul mercato brasiliano, con la programmazione di una serie di incontri B2B tra i proprietari dei parchi di divertimento brasiliani e i costruttori di giostre e spettacoli pirotecnici del distretto veneto della giostra.

Altro importante evento di promozione del distretto che si svolgerà ad ottobre di quest'anno, sarà un **meeting organizzato sul territorio del distretto** a cui sono invitati i **parchi di divertimento provenienti da America, Europa del Nord, Est Europa e Asia**.

Con un **approccio sistemico alla promozione del made in italy**, produzione specializzata e territorio verranno promossi insieme in occasione del meeting: durante i

giorni di permanenza in Veneto, i proprietari dei parchi europei, americani ed asiatici invitati, avranno l'opportunità di **conoscere non solo le attività e i prodotti del distretto, ma anche il Veneto come destinazione turistica** grazie ai tour organizzati sul territorio e alle degustazioni di prodotti tipici.

Infine, gli operatori del Distretto Veneto della Giostra saranno presenti insieme alle principali fiere di settore: la Fiera Europea delle Giostre, **EAS Euro Attractions Show**, che si svolgerà a **Parigi a settembre 2013**; e la Fiera internazionale **IAAPA Attractions Expo** che si svolgerà ad **Orlando in Florida a novembre 2013**.

Internazionalizzazione, innovazione, promozione e gioco di squadra: sono questi i quattro asset per crescere che emergono dalla "ricetta" del Distretto Veneto della Giostra.

STORIE

Aggregarsi per innovare

Intervista a Paolo Adami, Responsabile dell'associazione temporanea d'impresa (ATI) ATI_VA e Amministratore dell'azienda capofila



Aziende aderenti all'ATI:

VALSTIR Srl - Valeggio sul Mincio (VR): azienda manifatturiera specializzata in logistica stiro e ricondizionamento nel settore abbigliamento (**azienda capofila**).

BERTAIOLA IMPIANTI Srl - Valeggio sul Mincio (VR): impiantistica industriale

SERVIZI ABBIGLIAMENTO MODA sas - Monteforte d'Alpone (VR): azienda manifatturiera specializzata in

logistica, stiro e ricondizionamento nel settore abbigliamento.

1. Cos'è ATI_VA?

E' un'associazione temporanea d'impresa composta da tre aziende del settore logistica ed impiantistica che forniscono prodotti e servizi specializzati per il settore dell'abbigliamento, quali: storage e imbustamento, trasporto, movimentazione e distribuzione, stireria industriale e vaporizzazione, trattamento igienizzante e deodorante dei capi di abbigliamento. L'ATI si è costituita per affrontare l'intervento comune di Lean Manufacturing & Office in azienda e rappresenta un nuovo modo di pensare da parte delle imprese partner che credono nel continuo miglioramento e confronto tra imprenditori e strutture differenti. Vuole diventare leader nel mercato nazionale del settore dei servizi di logistica, stiro e ricondizionamento capi nell'area dell'abbigliamento fashion.

2. Perché avete scelto l'aggregazione come forma di partnership tra le imprese? Vi state ponendo ulteriori prospettive di sviluppo della partnership? Se sì, di che tipo?

Abbiamo scelto di lavorare in partnership per condividere competenze interaziendali che rispondono ad un obiettivo comune e condiviso, quale lo sviluppo della filosofia *lean* in ambito produttivo ed amministrativo. L'idea nasce dalla volontà di riuscire a competere "in tempo reale" con la continua richiesta di flessibilità e adattabilità da parte dei mercati, mantenendo però gli standard qualitativi che hanno sempre contraddistinto le nostre aziende. "Essere di più di ciò che già è" significa per ATI_VA porsi una sfida da vincere ogni singolo giorno.

La forma dell'ATI ci è sembrata la più immediata rispetto all'obiettivo di unire le nostre esperienze verso un progetto comune assumendo una forma di aggregazione giuridicamente riconosciuta. Nel medio periodo valuteremo la forma del contratto di rete.

3. Quanto è importante la collaborazione con la pubblica amministrazione per lo sviluppo di un progetto di rete?

La collaborazione tra aziende che si uniscono in rete, anche con attività diverse tra loro, specie nel momento attuale, è fondamentale per la crescita del gruppo e della singola realtà. Mette a confronto il modo di gestire, di scegliere, di capire il mondo economico e finanziario, offrendo alle aziende più opportunità di quelle che riuscirebbero ad ottenere operando come singoli. L'intervento della Pubblica Amministrazione è senza dubbio uno stimolo, un incentivo importante, nel nostro caso decisivo perché abbiamo potuto

beneficiare dei bandi regionali per il finanziamento di interventi a favore delle reti e aggregazioni di imprese operanti in Veneto. La collaborazione con la pubblica amministrazione spesso permette di rendere concreto ciò che talvolta è solo nelle menti degli imprenditori.

4. Qual è il vantaggio primario?

È l'aumento di competitività del gruppo in un contesto socio-economico complesso. Presentarsi insieme nel mercato italiano ed estero è sicuramente più facile attraverso una "identità aziendale" composta da competenze complementari. Questo vale a maggior ragione per il nostro obiettivo di ridurre gli sprechi e i costi del nostro cliente, attraverso un approccio lean ai servizi forniti: il cliente diventa con noi player attivo di un progetto comune, indirizzato ad una significativa affermazione economica e produttiva.

5. Qual è la difficoltà più grande in cui vi siete imbattuti?

La gestione burocratica è e rimane, ad oggi, un pesante fardello in netta antitesi con la filosofia *lean*, intesa come produzione snella, flessibilità e adattabilità. Ad essa si aggiungono la lentezza e rigidità delle istituzioni nazionali in ambito socio-economico e finanziario rispetto a questi nuovi modelli di cambiamento.

6. L'effetto più positivo che ha avuto sulla sua azienda?

L'introduzione di un nuovo modo di pensare, sia in ambito personale che professionale, da parte delle risorse umane presenti in azienda. Il fatto di condividere con il team di esperti interno all'ATI energia, entusiasmo, fiducia e autodeterminazione ha portato anche reali benefici e soddisfazione al cliente, permettendogli di realizzare al massimo il suo potenziale aziendale e di mirare ad una stabilità del risultato ottenuto.

7. Qual è la vostra filosofia?

Creare un team di professionisti per offrire un'ampia gamma di servizi di alta qualità ad un sempre più ampio panorama di clientela italiana ed estera, grazie all'impegno costante e alle approfondite conoscenze interne, alla presenza di macchinari moderni e professionali e alle capacità gestionali e direttive di ogni singola realtà aziendale.

8. E' possibile innovare insieme senza viverci come competitors?

Sì, è possibile se si condividono e rispettano i singoli valori dei partner. Questo permette di muoversi e agire come un team vincente.

NEWS

Imprenditoria femminile e giovanile, ecco i nuovi dati. Veneto: 221 domande per far nascere imprese

A poco più di un mese dall'apertura dei due **bandi a sportello a favore dell'imprenditoria femminile e giovanile**, la Regione Veneto è pronta a **finanziare le prime 221 domande** pervenute per la creazione di nuove imprese.

128 PMI femminili e 93 giovanili beneficeranno dei **9 milioni di euro messi a disposizione dalla Regione**, che consentono la realizzazione di **investimenti per oltre 18 milioni di euro** e contributi in conto capitale, pari al 50% della spesa ammessa.

A renderlo noto è stato l'assessore veneto all'economia e all'imprenditoria femminile e giovanile Isi Coppola, tracciando un primo bilancio di quest'ulteriore azione della Regione per incentivare le nuove imprese.

Tabella 1: Imprenditoria Femminile e Giovanile – Bando 2013

Domanda di Partecipazione: Riepilogo Domande Ricevibili		
	Imprenditoria Femminile	Imprenditoria Giovanile
Domande Ammissibili	281	306
Domande Non Ammissibili	77	42
Domande Oggetto di Integrazione	65	44
Totale	423	392

“Si tratta di un segnale importante – ha dichiarato l'assessore - per due ordini di motivi. Il primo è legato all'altissimo numero di richieste presentate, che testimonia di una volontà di fare impresa che è ben lungi dall'essere scomparsa nei giovani e nelle donne del nostro Veneto. Il secondo è il riscontro del gradimento di una misura di intervento messa a punto dalla Regione che pare aver centrato lo scopo di favorire e sostenere lo sviluppo di attività imprenditoriali che generano ricchezza e occupazione”.

Per dare risposta alle tante richieste pervenute da imprese dotate dei requisiti ma che non hanno potuto beneficiare dei fondi stanziati, durante la recente discussione relativa a bilancio e finanziaria 2013, la Regione ha approvato un emendamento che consentirà un ulteriore e consistente scorrimento delle graduatorie e il finanziamento di altre imprese, per il quale è già impegnata nel reperimento di nuove risorse.

Un intervento per **favorire le start up** che rappresenta una risposta concreta da parte della pubblica amministrazione alla richiesta di **misure efficaci per il sistema produttivo**.

Grafico 2: Imprenditoria Femminile – Bando 2013 Domanda di Partecipazione
 Ripartizione per Provincia del Contributo Domande Ammissibili (sede operativa)

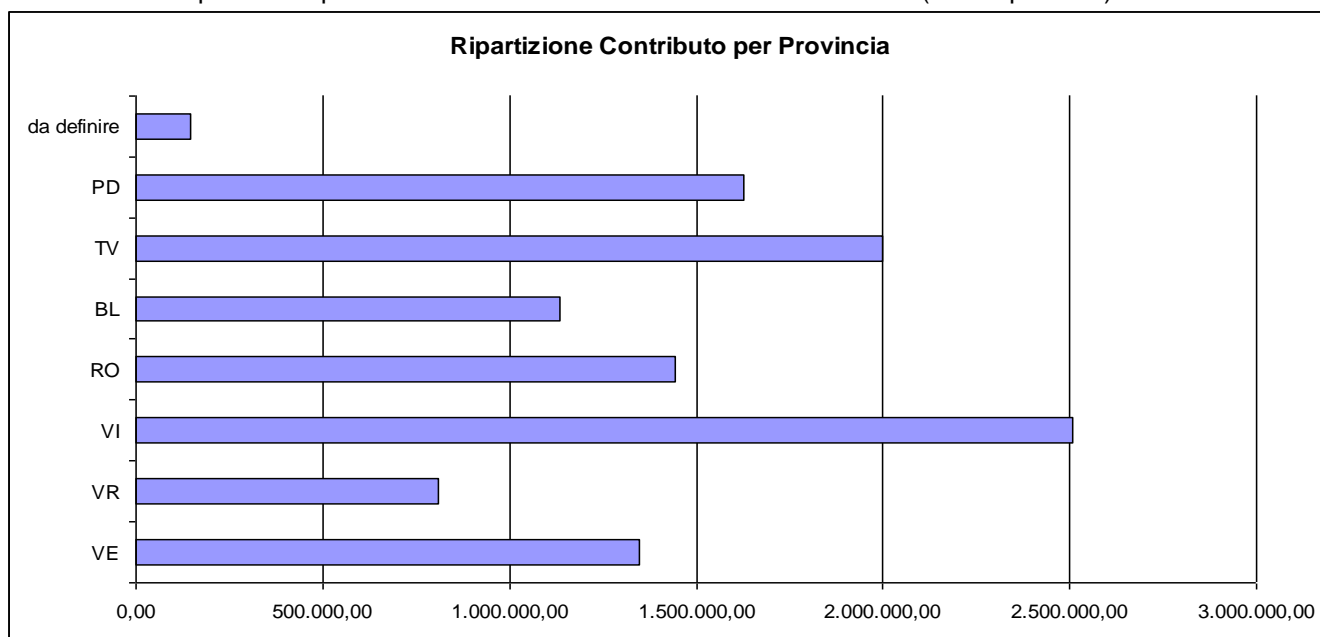
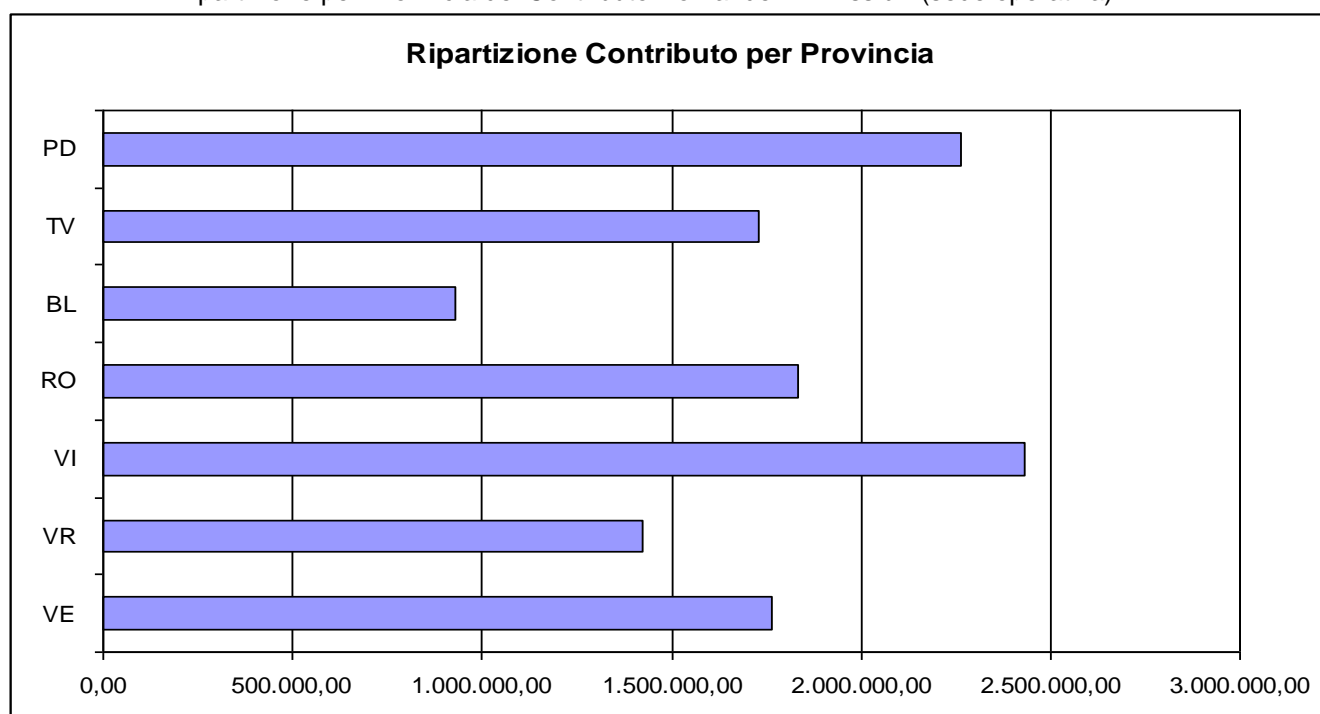


Grafico 3: Imprenditoria Giovanile – Bando 2013 Domanda di Partecipazione
 Ripartizione per Provincia del Contributo Domande Ammissibili (sede operativa)



Online le linee guida e i materiali dal progetto europeo TACTICS sull'evoluzione dei distretti: il contributo di Veneto Innovazione



L'utilizzo delle **politiche distrettuali come strumento per lo sviluppo economico** è un dato di fatto ormai da anni per molte realtà nazionali e locali in tutto il mondo. In questo contesto, la **Commissione Europea – Direzione Imprese e Industria** ha avviato un lavoro di approfondimento che, coinvolgendo una **comunità internazionale di**

esperti e decisori politici, che ha portato all'approfondimento di una serie di temi tra i più importanti e all'ordine del giorno nella implementazione e sviluppo dei cluster in Europa.

La **Regione del Veneto ha partecipato a questo processo**, attraverso la propria agenzia **Veneto Innovazione**, cogliendo così l'occasione per raccontare la **propria esperienza e contribuire al dibattito europeo** con le proprie riflessioni sull'evoluzione in corso all'interno della task force di TACTICS.

Il risultato è oggi la **realizzazione di una serie di linee guida**: da una comparazione dei diversi approcci europei a livello di misure politiche; a temi quali, il lancio di campagne di marketing territoriale che valorizzino i distretti, come sviluppare una efficace strategia di internazionalizzazione per i cluster, come valutare l'impatto delle politiche e come l'approccio dei distretti possa favorire l'emergere di nuovi settori industriali o stimolare nuove forme di innovazione.

Tutto il materiale sviluppato è scaricabile al seguente link:

<http://login-eu.venetoinnovazione.it/logs/boosting-clusters-development-europe>

NUOVE MISURE

“+ CREDITO” è il nuovo fondo per sostenere le linee di credito delle PMI per favorire la ripresa.



Con “+ CREDITO” la Regione del Veneto e Veneto Sviluppo, in collaborazione con i Confidi e le Banche, danno un aiuto concreto alle imprese per prolungare la durata dei finanziamenti bancari in corso; consolidare la

propria posizione debitoria, anche ottenendo nuova liquidità; ottenere liquidità addizionale ed il rinnovo delle linee di credito in scadenza.

www.piucredito.veneto.it

Le linee d'intervento

Riassicurazione del credito, con copertura significativa delle perdite registrate dai Confidi sulle garanzie dagli stessi rilasciate in misura pari al 50% dei finanziamenti erogati dalle banche alle PMI, che abbiano le seguenti **caratteristiche**:

1. LINEA A: sostegno ad operazioni di riscadenziamento dei termini di rientro del credito

Finanziamenti bancari ordinari chirografari per i quali le Banche finanziatrici abbiano deliberato il riscadenziamento dei termini di rientro del credito.

2. LINEA B: sostegno ad operazioni di consolidamento dell'indebitamento

Finanziamenti bancari ordinari chirografari finalizzati al consolidamento dell'indebitamento a breve e medio termine.

3. LINEA C: sostegno al circolante

Operazioni finanziarie bancarie aventi durata massima di 18 mesi meno un giorno, diverse dai finanziamenti e finalizzate all'ottenimento di finanza addizionale ed al rinnovo delle linee in scadenza.

Gli importi finanziati

nel rispetto della normativa comunitaria *de minimis*

- importo massimo delle operazioni bancarie riassicurabili per ciascuna Linea: Euro 300.000,00;
- Importo massimo delle operazioni bancarie riassicurabili per impresa, nel caso di utilizzazione di più Linee: Euro 400.000,00.

I destinatari

Le PMI, che rispettino questi requisiti:

- iscritte ai pubblici registri pertinenti;
- aventi sede legale o almeno una sede operativa nel territorio della Regione del Veneto;
- operanti in tutti i settori (fatte salve esclusioni ex Regolamento CE n. 1998/2006);
- per le quali non sussistano cause di decadenza, di sospensione o di divieto di cui all'art. 10 della L. n. 575/1965 e di tentativi di infiltrazione mafiosa di cui all'art. 4 del D.Lgs. n. 490/1994;
- in attività, che non si trovino in stato di liquidazione volontaria o in difficoltà ai sensi della normativa comunitaria.

Le condizioni

Al momento di presentazione alle Banche della domanda di finanziamento, le PMI:

1. non devono avere posizioni debitorie classificate dalla Banca come “sofferenze”, “partite incagliate”, “esposizioni ristrutturata” o “esposizioni scadute / sconfinanti” da oltre 90 giorni, né procedure esecutive in corso (PMI “in bonis”);
2. nei 18 mesi antecedenti la domanda, non devono essere state oggetto di protesti e/o di iscrizioni e/o trascrizioni pregiudizievoli, con esclusione di quelle volontariamente concesse;
3. non devono aver patito, nei 12 mesi antecedenti la domanda, la revoca per inadempimento di finanziamenti, o altri affidamenti bancari;
4. devono aver merito di garanzia in base alla normale *policy* di credito dei Garanti e delle Banche.

Modalità di accesso

Per saperne di più, per ottenere la modulistica e per la consultazione dell'elenco completo delle Banche e dei Confidi cui rivolgersi: www.piucredito.veneto.it

LA REGIONE RISPONDE



Alcune risposte alle domande più frequenti sulle misure di accesso e sostegno al credito

1. In considerazione della congiuntura di crisi economica la Regione ha adottato delle misure a favore delle imprese?

R: La Giunta Regionale del Veneto ha approvato, con DDGR n. 676 del 17 aprile 2012 e n. 1280 del 3 luglio 2012, misure a favore delle imprese utilizzando i fondi di rotazione istituiti

presso la finanziaria regionale “Veneto Sviluppo S.p.A.”.

In particolare, si evidenzia che è possibile presentare domanda per le tipologie sotto evidenziate:

- 1) **per crediti insoluti**, sorti nei 18 mesi antecedenti alla data di presentazione della domanda di agevolazione, la cui documentazione è rappresentata da ricevute bancarie, effetti cambiari, assegni, o altri titoli di credito similari;
- 2) **per crediti maturati** nei confronti delle Pubbliche Amministrazioni;
- 3) **per il rimborso di finanziamenti** a medio e lungo termine accesi per investimenti aziendali, per un importo superiore all’ammontare delle rate pagate negli ultimi 24 mesi antecedenti alla domanda di agevolazione;
- 4) **per uno o più ordini accettati e/o contratti di fornitura** di beni e/o servizi.

La DGR n. 1280 del 3 luglio 2012 ha provveduto ad estendere tutte le tipologie di intervento anche alle ditte operanti nel settore del commercio ed ha incluso nel punto 3 “rimborsi di finanziamenti” anche la fattispecie della locazione finanziaria “leasing”.

La domanda è scaricabile alla seguente pagina web: www.venetosviluppo.it

Inoltre, al fine di assistere le imprese nella compilazione della domanda della misura anticrisi e ad individuare l’agevolazione più adatta alle necessità delle imprese, è istituito il **numero verde 800177750** al quale le imprese possono rivolgersi.

2. Sempre in relazione alla misura di crisi, la Regione Veneto ha cercato di agevolare l’accesso al credito delle PMI ?

R: La Regione Veneto ha istituito con DGR n. 1116 del 26 luglio 2011 il Fondo di garanzia regionale che concede garanzie a prima richiesta su finanziamenti a partire da 50.000,00 euro alle Banche richiedenti al fine di favorire l’accesso al credito delle imprese garantite. Inoltre, in data 25 marzo 2013 è stata presentata la prima operazione di *tranchés covered*. Trattasi di una garanzia di portafoglio segmentata dove l’operatività è gestita dai Confidi ai quali le imprese del territorio devono rivolgersi.

Per scriverci: venetoclusters@regione.veneto.it