DEJALEX

Data: 27 giugno 2014

Testata: Professione Finanza

Professionisti coinvolti: Irene Picciano

IL PORTALE DEI PROFESSIONISTI DELLA FINANZA

REGISTRATI A PF

Home page | Disclaimer | PF | Contatti

E-MAIL | PASSWORD | ENTRA

Non sei registrato. [iscriviti!](#) Hai perso la password: [recuperala!](#)

FINANZIAMENTI PMI

Aiutiamo la Tua Azienda Finanziando il Tuo Lavoro. Contattaci Ora

PF News

PF Finanza&Mercati | PF Fondi&Assicurazioni | PF Finanza Personale | PF People & Poltrone | PF Lifestyle | PF Finanza Sostenibile | PF Finanza 2.0

Sei Qui: > Home Page > PF News > PF Finanza 2.0 > Start-up e Pmi, munizioni per crescere

Condividi: [f](#) [in](#) [g+](#) [t](#) [e](#) [t](#) [Mi piace](#)

Seguici anche su: [f](#) [t](#) [in](#) [You Tube](#)

Cerca:

Finanziamenti Piccole Imprese

[prestiti.pmi.bancaifis.it](#)

Risolvi i Problemi di Liquidità. Affidati a Banca Ifis. Contattaci

>

Start-up e Pmi, munizioni per crescere

Nei prossimi 7 anni, per le società italiane in arrivo 33 miliardi di fondi strutturali Ue legati alla politica di coesione. Ma il totale arriva a 100 se si includono altri fondi, anche nazionali. L'estero ha un ruolo importante nei piani di sviluppo

27/06/2014 Stefania Pescarmona

Grandi opportunità si aprono per le pmi italiane

nei prossimi 7 anni. E anche le **start-up** potrebbero avvantaggiarsi. "Su un bilancio comunitario di oltre 1000 miliardi, la parte destinata alla politica di coesione, attraverso i fondi strutturali, sarà di **circa 352 miliardi** di euro **per il periodo 2014-2020**". A parlare è l'avvocato **Irene Picciano, dello studio De Berti Jacchia Franchini Forlani** che, durante il **convegno "Finanziamenti Europei e nuova programmazione 2014-2020: un'opportunità per le imprese italiane"**, aggiunge che, di questi, **"la parte destinata all'Italia è di quasi 33 miliardi"**. Una grande occasione quindi per le piccole e medie imprese italiane e anche per le start-up, alla ricerca di finanziamenti per la crescita. "In realtà, nei prossimi 7 anni, l'Italia avrà da gestire risorse di fondi pari a **circa 100 miliardi**", commenta l'avvocato. Ai 33 miliardi derivanti dai fondi strutturali, legati alla politica di coesione, si deve infatti sommare "la parte che è obbligatoriamente cofinanziata dal singolo Stato membro, pari all'importo stanziato dalla Commissione e poi gli altri stanziamenti nazionali principalmente rappresentati dal Fondo Sviluppo e Coesione, che prevede lo stanziamento, soprattutto dedicato ai grandi interventi infrastrutturali ed ambientali, di circa 54 miliardi", illustra Picciano, che ritiene che la parte più grossa di questi fondi sia rivolta proprio alle pmi.

L'avvocato entra poi nel dettaglio degli **stanziamenti per le start up**. "Nell'ambito della nuova programmazione dei Fondi Strutturali, un'attenzione particolare è dedicata dall'Accordo di Partenariato al tema delle start-up, quale strumento per incrementare la competitività delle pmi, valorizzando le nuove imprese ad alto contenuto di conoscenza e tecnologia, così da sostenere e aumentare l'occupazione. Ciò - spiega Picciano - anche recependo il nuovo approccio europeo alle politiche di sviluppo innovativo (c.d. smart specialisation) che determinerà così, su base locale, un utilizzo integrato e complementare delle risorse di cui agli Obiettivi Tematici 1 e 3". Sono, infatti, 11 gli Obiettivi Tematici della nuova programmazione Ue e quelli ai quali fa riferimento l'avvocato puntano: a rafforzare la ricerca, lo sviluppo tecnologico e l'innovazione (obiettivo 1) e a promuovere la competitività delle piccole e medie imprese, il settore agricolo e il settore della pesca e dell'acquacoltura (obiettivo 3).

Programmi comunitari

I programmi comunitari sono dei "finanziamenti emanati, gestiti e controllati direttamente dalla Commissione Europea, che puntano ad attuare le politiche comunitarie mediante la realizzazione - attraverso la costituzione di partenariati tra imprese, associazioni ed enti sia pubblici che privati, presenti in Stati membri diversi - di progetti aventi elevato interesse innovativo", spiega **Maria Adele Camerani Cerizza, consulente in diritto comunitario**, sempre in occasione del convegno "Finanziamenti Europei e nuova programmazione 2014-2020: un'opportunità per le imprese italiane".

Procedure di aggiudicazione

"I fondi a gestione diretta seguono due procedure di aggiudicazione distinte - illustra Camerani Cerizza - le sovvenzioni assegnate a progetti europei, le cui candidature sono presentate a seguito d'inviti a presentare proposte (call for proposals), pubblicati nell'ambito dei programmi di lavoro pluriennali, e le gare d'appalto finalizzate all'acquisto di beni, servizi o opere da parte della Commissione Europea, dove i bandi di gara (call for tenders) sono pubblicati periodicamente". Mentre questi ultimi coprono il 100% del valore del servizio, fornitura o lavoro prestato, nel primo caso, le sovvenzioni a fondo perduto coprono solo una percentuale dei costi ammissibili che varia mediamente tra il 50% e l'80%, quindi il cofinanziamento deve essere integrato da risorse proprie del beneficiario.

I principali programmi dell'Ue 2014-2020 rivolti alle imprese

I principali programmi dell'UE 2014-2020 rivolti alle imprese sono:

- Programma per la competitività delle imprese e delle PMI "COSME";
- Programma quadro di ricerca e innovazione "HORIZON 2020";
- Programma per l'ambiente e l'azione per il Clima "LIFE";
- Meccanismo per collegare l'Europa (Connecting Europe Facility, CEF che comprende i settori trasporti, energia, e TIC);
- Programma "Europa Creativa" (Programma per le imprese nei settori culturali e creativo)

Sviluppo all'estero

Nei piani di crescita delle pmi, l'estero gioca un ruolo importante. Quindi l'ottenimento di maggiori finanziamenti potrebbe permettere alle imprese italiane di sbarcare su nuovi mercati, oppure rafforzarsi su quelli già presenti. Secondo un **sondaggio di Regus**, fornitore mondiale di soluzioni flessibili per l'ufficio, **le aziende che esportano riscontrano un incremento del fatturato o degli utili maggiore rispetto a quelle che operano solo sul mercato interno**. E' il terzo anno consecutivo in cui questo risultato si ripete: infatti il 55% delle aziende che esportano dichiara di essere cresciuta in fatturato, contro il 48% di quelle che operano su mercati interni. In termini di utili, il 46% di chi esporta ha segnalato un aumento dei profitti, rispetto al 36% di chi opera sul mercato interno. Per le imprese che operano sui mercati esteri è diventato, però, strategico assicurare una presenza organizzativa e logistica nei paesi dei mercati di riferimento. Nello specifico, dal sondaggio, l'80% delle aziende italiane dichiara che la vicinanza fisica ai clienti migliora la loro fidelizzazione, comporta una gestione più efficace di eventuali criticità (74%) e migliora la soddisfazione dei clienti stessi (72%). L'espansione in mercati stranieri rappresenta quindi un grande passo, ma può costituire un'impresa ardua in mancanza del supporto necessario. In particolare, il 69% delle aziende italiane segnala che, oltre a facilitare contatti con potenziali clienti, le delegazioni commerciali dei vari governi potrebbero svolgere un ruolo maggiormente proattivo fornendo anche consulenza legale e fiscale relativa alle leggi e normative del paese straniero.

"Consolidare la propria presenza all'estero rappresenta senza alcun dubbio una sfida importante, soprattutto in mancanza di un supporto adeguato da parte del governo nazionale. Le aziende di tutto il mondo indicano che, ai fini dell'espansione all'estero, le delegazioni commerciali dei governi potrebbero rivelarsi di grande aiuto non solo favorendo contatti commerciali, ma anche fornendo loro consulenza in materia normativa e fiscale, informazioni sugli usi locali e consigli su dove ampliare la rete di contatti e incontrare le aziende locali", spiega **Mauro Mordini, Country Manager di Regus Italia**, che poi conclude dicendo che "laddove tali informazioni non fossero disponibili o solo parziali, per le aziende sarebbe utile collaborare con società che conoscono il mondo del business e in grado di fornire loro know-how e contatti con la comunità aziendale locale".