Sostenere lo sviluppo delle imprese e le start up innovative facilitando l'accesso al credito e aprendo nuovi canali di finanziamento alternativi a quello bancario, è quello che è stato sottolineato dalla 2° riunione del Comitato Tecnico

Scientifico del Consorzio Camerale che si è tenuto a Firenze. Il canale bancario rimane, tuttora, lo strumento di finanziamento più diffuso tra le imprese ma la pesante crisi di liquidità e di fiducia del mercato del credito ha generato un notevole peggioramento delle condizioni di accesso per le PMI. Allo stesso tempo, le possibili alternative al capitale di debito continuano a essere poco diffuse, sia pure nel quadro di una "cultura" d'impresa in costante evoluzione e caratterizzata da una presenza sempre maggiore di giovani e di innovazione. Le ultime rilevazioni sul mercato del credito (fonte Banca d'Italia e Crif) evidenziano una forbice che si va allargando tra domanda e offerta. Da un lato, la domanda di finanziamenti da parte delle imprese ha evidenziato una crescita del 9% nel corso del mese di ottobre, rispetto allo stesso mese del 2011, dall'altro, l'offerta di credito risulta diminuita del 3,2% a settembre, rispetto all'anno prima.
"Nel quadro della grande crisi economica – ha dichiarato Carlo Sangalli, Presidente Camera di commercio Milano — l'accesso al credito è in testa alla classifica dei problemi con i quali si confrontano le imprese, soprattutto quelle di piccole dimensioni. Il sistema bancario ha ulteriormente stretto i rubinetti e per le aziende ottenere l'ossigeno creditizio è sempre più difficile. In questo contesto è sempre più importante per le istituzioni agevolare il rapporto tra banche e imprese come il sistema delle Camere di commercio ha fatto con il Fondo Centrale di Garanzia. Tuttavia è importante promuovere anche altri canali di finanziamento. Un esempio sono i mini bond, le obbligazioni pensate per le piccole imprese non quotate. Oppure il crowfunding che permette a risparmiatori di comprare piccole quote azionarie delle imprese. Proprio le Camere di commercio potrebbero essere dei facilitatori nella diffusione e promozione di queste forme di finanziamento pensate per le piccole e medie imprese e le start up innovative".
"Le Camere di Commercio che, nella primavera scorsa, hanno dato vita alla sezione speciale del Fondo centrale di garanzia per l'internazionalizzazione delle imprese – così si è espresso Vasco Galgani, presidente della Camera di Commercio fiorentina – rappresentano una massa critica notevole nei confronti del sistema bancario, perché l'accesso al credito è molto differenziato nelle varie aree del Paese e il dialogo tra le Camere coinvolte nel Consorzio va nella direzione giusta per trovare approcci unitari con le diverse modalità con cui si articola – zona per zona – il credito alle imprese. Eppure, lo sforzo del sistema camerale è poco più che una goccia d'acqua nel deserto. Credo quindi che sia il momento per riflettere sulla necessità da parte delle fondazioni bancarie sull'importanza di fare da supporto con loro proprie risorse per venire incontro all'economia reale, in particolare verso le start-up innovative e le reti d'impresa settoriali e finalizzate." Strumenti alternativi. Diventa necessario chiedersi quali altri strumenti, alternativi ai tradizionali canali di finanziamento, possano essere attivati o valorizzati per sostenere le imprese non solo nella fase recessiva ma anche e ancor più nella fase di ripresa e di rilancio dell'economia. Un tema tanto più importante in Italia, dove il credito bancario continua a rivestire un ruolo centrale nelle strategie di finanziamento delle imprese.
Nel corso degli ultimi mesi, d'altra parte sono stati creati, anche grazie all'iniziativa legislativa, nuovi canali di finanziamento, così come hanno iniziato a svilupparsi alcuni strumenti "ibridi" nel campo delle garanzie che hanno ampliato l'offerta di capitali a sostegno delle imprese. Tra i principali il Ricorso al mercato dei capitali per le società non quotate (mini-bond) e il Crowfunding: uno strumento già utilizzato in altri Paesi Europei, che permette anche ai singoli risparmiatori di acquisire anche minime quote azionarie di imprese (oppure prodotti e

servizi offerti dalle imprese stesse) a fronte di investimenti anche di dimensione limitata. Il sostegno alla nascita di nuove imprese innovative è l’altro tema su cui si è voluto incentrare la 2° riunione del Comitato Tecnico Scientifico del Consorzio Camerale. Il recente Decreto Sviluppo-bis, nella parte dedicata alle start up innovative, introduce, tra gli altri, tre importanti elementi che delineano altrettanti possibili ambiti di intervento per le Camere di commercio: fornendo, innanzitutto, una definizione ufficiale e univoca di “start up” e di start up “innovativa“ e mettendo ordine nelle diverse (e talvolta contrastanti) terminologie utilizzate nel corso degli anni per indicare le nuove imprese. In secondo luogo, assegnando un compito di “certificazione” alle Camere di commercio, con la creazione e la gestione di una apposita sezione del Registro delle imprese destinata alle nuove realtà imprenditoriali innovative. In terzo luogo, incoraggiando e autorizzando nuove forme di finanziamento alternative al credito bancario, tra cui il ricorso al crowdfunding.
Modalità innovative di intervento. A questi elementi, già previsti dal Decreto, è opportuno aggiungere il tema altrettanto importante, affrontato nel Rapporto della Task force sulle start up, della costruzione dei presupposti culturali e formativi necessari al rilancio dell’economia secondo un approccio innovativo e tecnologico. Sulla base di queste considerazioni, il Consorzio Camerale ha individuato tre possibili linee di intervento lungo le quali sviluppare le azioni concertate a livello di sistema camerale. Il tema delle fonti di finanziamento è senza dubbio il principale ma non l’unico ambito di possibile intervento considerato in sede di proposta. Si è infatti privilegiato un approccio integrato che possa contribuire a fornire risposte – si spera – esaurienti non solo all’esigenza di fornire un supporto finanziario efficace alle start up ma anche a quella di creare canali e strumenti di comunicazione e informazione efficienti tra i diversi attori coinvolti nel processo: Camere di commercio, start up, università, investitori, banche.
Si sviluppano, quindi, tre ipotesi di lavoro: la conoscenza, per fornire alle Camere di Commercio un quadro chiaro e sistematizzato del mondo finora poco esplorato delle start up innovative, la formazione, per fornire agli startupper l’assistenza basilare per concretizzare e far crescere le proprie idee di business, la finanza, per offrire alle start up canali di finanziamento complementari a quello bancario.