

**Programma di Sviluppo Rurale 2014-2020
FOCUS 5 FILIERE E COMPETITIVITÀ**

**Sessione credito
20.09.2013**

- A. business plan (modello qualità dei dati, soggetti)**
B. procedure di valutazione (tempi, soggetti selettività)
C. progetti di filiera/ promozione (rating di filiera, contratti, rischio)
D. altro

partecipante	<u>Sotto Tematiche:</u>	<u>Fabbisogni</u>	<u>Azioni</u>
banca	A	bp strumento essenziale ma dovrebbe essere omogeneo, basato su modello e dati standard e omogenei a livello regionale (solo pochi istituti hanno accesso al SIAN) come riferimento cita il Business plan predisposto da ISMEA	
banca	A	Bp attualmente in uso per il PSR non realistico, dati inseriti non rispondenti alla realtà, non viene considerato nemmeno in fase di ammissibilità del progetto, necessario basarlo su dati realistici	
organizzazione di categoria	B	Più ruolo al CONFIDI come tramite con la banca e necessaria contabilità certificata	
organizzazione di categoria	A	Business plan inutile per accesso al credito	
organizzazione di categoria	A	BP può essere utile se fatto insieme all'azienda, da rivederne i contenuti	Rifare confronto con banche (non solo l'ABI ma con singole banche)ma una volta condiviso lo strumento e formalizzato con convenzione con gli istituti di credito questi devono essere conseguenti nei comportamenti
	B	Necessità di valutare da parte della banca non solo le garanzie ma anche il progetto	Maggiore ruolo del tecnico anche nel rapporto con la banca Tutoraggio da parte dell'istituto di credito sul progetto per step di avanzamento come strumento di monitoraggio e alert

organizzazione di categoria	B	Necessità che le banche conoscano il settore	Maggiore ruolo del tecnico anche nel rapporto con la banca Partecipazione delle banche e dei confidi ai tavoli tecnici anche in fase di predisposizione dei bandi
		Più selezione iniziale delle aziende	Criteri di selettività di aziende professionali e non hobbysti
banca	A	BP anche se non determinante sull'erogazione del credito è necessario comunque come informazione aggiuntiva per condividere il progetto	Il BP va presentato alla banca preliminarmente all'adesione al bando, l'azienda poi presenta domanda in Regione con dichiarazione di "finanziabilità" del progetto Importanti contestuali garanzie accessorie (Confidi)
confidi	A	BP strumento importantissimo, necessità che una volta redatto venga seguito dall'imprenditore per verificare lo scostamento rispetto alle previsioni	Individuazione lista consulenti riconosciuti per business plan con competenza specifica Gruppo di lavoro che valuta esternamente il progetto
confidi	C	Si a progetti di filiera, ma necessità di trasformare, alla fine di questo periodo di programmazione, la filiera in società capitalizzata, anche attraverso fondi mutualistici	Istituzione di fondi di capitalizzazione per i consorzi di filiera
promotore filiera	C	Macrofiliera Problema anticipi su promozione; problema per il fatto che il soggetto promotore si occupa di misure di sistema, aziende invece singole misure. Quando le aziende singole chiedono polizza fideiussoria	Accelerare tempistica dei controlli Il progetto di filiera deve essere valutato da un pool di banche e assicurazioni che dopo averlo valutato si impegnano a sostenerlo in fase di attuazione
università	A	Incrementare la consapevolezza da parte degli imprenditori dell'utilità del BP	In integrazione con FSE favorire formazione continua di tutti gli attori, non solo imprenditore con FEASR
università	C		Strutturazione filiera in società
università	B		Convenzioni con istituti bancari
organizzazione di categoria	A	Informazione, professionalità, consulenza, formazione dei consulenti dell'azienda agricola specializzato,, dei funzionari regionali Business Plan, altamente analitico fatto da professionisti utile per apertura di credito, dati di qualità non standardizzati Valutazione e monitoraggio costante da parte dell'imprenditore ma anche dalla banca dell'avanzamento del progetto	istruttoria condivisa a priori tra mix di soggetti di formazione diversa Convenzioni analitiche ed operative tra regione e banche, tale che, a fronte di istruttoria positiva si garantisca il credito

organizzazione di categoria	B	Riduzione tempi istruttori Sostegno ai confidi	
banca	A	BP deve essere il punto di partenza, i consulenti devono far capire all'imprenditore agricolo a cosa serve il BP come strumento di pianificazione e controllo anche intermedio dell'avanzamento del progetto	Istruttoria condivisa: imprenditore+consulente+banca + confidi, preventivamente alla presentazione del progetto
banca	B	Migliorare la capacità di analisi del progetto di investimento	Produzione di schede sintetiche rivolte agli istituti di credito sulle caratteristiche, le procedure, la documentazione ecc dei bandi PSR in maniera capillare per supportare i funzionari regionali
banca		Necessità di implementare l'utilizzo dei CONFIDI Problema fidejussione bancarie: bisogna intervenire in partenza con dei finanziamenti a medio lungo termine che agisce per stati di avanzamento. Il costo della fidejussione per la banca è troppo alto in termini di rischio.	Le associazioni devono capire che il confidi è uno strumento di accesso al credito non un costo In Emilia Romagna il finanziamento del progetto da parte delle banche con garanzia confidi indipendentemente dal contributo pubblico, che va a contribuire all'estinzione anticipata del prestito BP non standardizzato ma anche faccia la fotografia dell'impresa e del progetto specifico
promotore di filiera	B	Filiera e promozione: più collaborazione tra banca e confidi, (usiamo il confidi coop che è il meno costoso e il più efficiente) prima di presentare il progetto consapevoli che senza anticipi si è scoperti per mesi accorciare i tempi del collaudo più coerenza tra istruttoria controlli primo e controlli secondo livello PROMOZIONE FONDAMENTALE	Contributo in conto interessi a copertura degli interessi passivi (a fronte del 40% di contributo si paga il 12-15% di interessi a banche e confidi) che integra il contributo in c/capitale
promotore di filiera	B	Promozione trovare modalità condivisa tra regione-banche-confidi Più rapidità nei tempi di verifica della rendicontazione Più elasticità da parte della Regione, più coerenza tra uffici che fanno controlli Più elasticità da parte del CONFIDI e incrementare i plafond Il limite del 70% può essere rivisto in casi di contesto economico particolarmente difficile	Nel contratto di filiera prevedere che chi prende i contributi regionali per gli investimenti partecipi anche alle spese per la promozione oppure prevedere priorità nei bandi di filiera a chi fa investimenti e anche promozione Integrazione conto capitale e conto interessi

banca		Più informazione all'impresa sul CONFIDI Più connessione tra attori	INCENTIVO PUBBLICO A COPERTURA DELLA GARANZIA CONFIDI Convenzione che definisca momenti e strumenti utili alla valutazione dei progetti e al suo monitoraggio in itinere
confidi	Altro	Strumenti finanziari per contenere il rischio bancario. I confidi hanno un limite di entità di risorse che possono garantire. Fidejussioni: evitare che si carichi sul confidi il 50% delle fidejussioni, utilizzare un fondo di gestione regionale che copre il rischio del confidi. Capitalizzazione delle aziende agricole e dei consorzi: ingegneria finanziaria per capitalizzazione filiere	
