

## POSITION PAPER

### FINANZIAMENTI E RISORSE

#### ACCESSO AL CREDITO

### 1. ANALISI DI SCENARIO

*A cura di Marco Ferrero, Avvocato, Advance srl*

La globalizzazione impone di non dare per scontato che il patrimonio artistico e culturale e naturale italiano basti da solo ad attrarre turisti nel nostro Paese, soprattutto a fronte dei consistenti investimenti in materia turistica di Paesi come Spagna o Turchia, solo per fare qualche esempio. Ma anche una accresciuta possibilità di valutazione dell'offerta turistica da parte del cliente attraverso i portali on-line e una mutata sensibilità per l'offerta turistica tematica, accessibile, integrata, impone di fare sistema, di saper investire, di reperire risorse consistenti per far fronte a progettualità ambiziose e di lungo respiro. Tutto ciò in un quadro di stagnazione economica che continua ad attanagliare l'Italia a differenza di altri competitori, anche europei ed essendo orfani di una legge quadro, il codice del turismo, varato e largamente amputato dall'intervento della Corte Costituzionale. Ne emerge uno scenario frammentato, dove il coordinamento dal basso e il fare sistema tra gli attori locali, istituzionali ed economici appare - in attesa di una rinnovata regia nazionale - l'unico antidoto alla perdita di centralità dell'Europa ed in Europa, dell'Italia, nel panorama dei flussi turistici globali(zzati).

Il tema delle risorse necessarie per effettuare gli investimenti indispensabili a qualificare e in molti casi a ri-qualificare l'offerta turistica locale o di area vasta, diventa perciò uno snodo centrale.

In estrema sintesi il tema può essere declinato nella capacitazione di attrarre investimenti privati sulle infrastrutture turistiche nonché nella finanziamenti europei, nelle possibilità di accesso al credito bancario, senza dimenticare il sistema degli incubatori di *start-up*, degli acceleratori d'impresa e per le realtà più piccole l'accesso al Microcredito Nazionale, l'accesso alle fondazioni bancarie sia con riferimento alla attività di erogazione ordinaria che in relazione all'accesso a bandi tematici o a fondi speciali per l'accesso al credito a tasso agevolato o a tasso zero, enti bilaterali.

### 2. QUESTIONI DA AFFRONTARE/DOMANDE CHIAVE

Pertanto il *focus-group* vedrà la presentazione e l'analisi delle principali caratteristiche e differenze degli strumenti di finanziamento, con particolare riferimento a:

- accesso al credito bancario per le imprese turistiche;
- il ruolo degli enti bilaterali nello sviluppo del comparto turistico;
- i finanziamenti agevolati e i bandi delle fondazioni di origine bancaria per l'erogazione a fondo perduto di contributi a progetti turistico-culturali/ambientali;
- il Microcredito come opportunità di supporto alle micro imprese turistiche;

- le opportunità collegate al nuovo Codice del Terzo Settore.

L'obiettivo del *focus-group* è quello di fornire ai partecipanti strumenti per individuare le opportunità disponibili a livello nazionale e sui rispettivi territori, nonché le indicazioni per presentare le richieste di finanziamento in maniera efficace.

La metodologia utilizzata sarà quella di far seguire una sintetica esposizione dei suddetti strumenti facendo riferimento ad alcuni esempi concreti, da una discussione delle difficoltà affrontate e delle problematiche riscontrate dai partecipanti nella loro esperienza, al fine di fornire risposte e indicazioni pratiche.