

Progetto di ricerca

PROSPETTIVE DEI CONSORZI DI GARANZIA FIDI NELLA PROVINCIA DI TRENTO: STRATEGIA, ASSETTO SOCIETARIO E ORGANIZZATIVO, OPERATIVITÀ



Promosso dalla Camera di commercio IAA di Trento

Responsabile scientifico Prof. Luca Erzegovesi Università di Trento

Gruppo di ricerca Dott. Flavio Bazzana Università di Trento
Dott.sa Monica Potrich Università di Trento
Dott. Stefano Bombace CCIAA di Trento
Dott. Giulio Serafini CCIAA di Trento

Rapporto conclusivo

Trento, marzo 2002

Presentazione

I consorzi di garanzia collettiva fidi (d'ora in avanti confidi) svolgono un ruolo importante e articolato nel mercato del credito alle imprese trentine. Da qualche anno è in corso un dibattito sull'evoluzione dell'assetto strutturale dei confidi. Diversi sono gli argomenti e le sollecitazioni che hanno animato il dibattito in questione. Lo spunto iniziale si può ricollegare alla proposta formulata dalla Provincia Autonoma di Trento in merito all'opportunità di addivenire alla costituzione di un unico confidi provinciale. Detta proposta si motiva in primo luogo per l'intento di ottimizzare, nella filosofia della L.P. 13.12.1999, n.6 (Legge unica sull'economia), la gestione degli interventi settoriali delegati dalla PAT ai confidi mediante specifiche convenzioni. Da un altro punto di vista, ispirato da considerazioni di efficienza aziendale, l'unificazione dei confidi sarebbe opportuna anche per favorire il conseguimento di economie di gestione (di scala, di raggio d'azione, di apprendimento). Gli stimoli suddetti, provenienti dal Governo e dall'Amministrazione provinciali hanno a loro volta stimolato una riflessione e un confronto all'interno dei confidi e delle categorie economiche in essi rappresentati. Tale riflessione si è sviluppata oltre la questione messa inizialmente a tema del Consorzio unico, fino a ricomprendere l'assetto strategico e le prospettive dei confidi nella loro globalità.

In questo contesto, il Consiglio di amministrazione di Assofidi, consorzio di secondo livello dei confidi trentini, ha richiesto un contributo di analisi e di approfondimento della tematica in questione alla Camera di commercio I.A.A. di Trento, quale ente di rappresentanza unitaria delle categorie economiche e del sistema delle imprese. La Giunta camerale ha ritenuto di aderire alla richiesta formulata da Assofidi, autorizzando l'effettuazione di uno studio sulla situazione locale dei Consorzi di garanzia fidi. In considerazione della complessità e dell'importanza dell'analisi in parola, la Giunta camerale ha previsto di avvalersi, oltre che di propri funzionari, anche della collaborazione di esperti esterni, affidando a chi scrive il coordinamento scientifico dell'iniziativa.

Ne è scaturito il progetto di ricerca del quale questo rapporto rappresenta il principale risultato. Gli obiettivi assegnati al gruppo di lavoro erano i seguenti:

fornire un quadro conoscitivo sistematico sul settore dei confidi in provincia di Trento, alla luce delle tendenze in atto a livello italiano ed europeo nel settore della garanzia collettiva fidi, tenendo conto dell'evoluzione dei rapporti banca-impresa e delle logiche di valutazione e gestione del rischio di credito;

effettuare una diagnosi dei fattori di problematicità che interessano l'assetto strategico e organizzativo e i profili di economicità e rischio dei confidi trentini;

proporre orientamenti sugli interventi da effettuare per migliorare la qualità dei servizi offerti, la funzionalità rispetto agli obiettivi dell'intervento pubblico, nonché le condizioni di economicità dei confidi trentini, ed esaminare in quest'ambito i vantaggi e gli svantaggi di ipotesi alternative di integrazione tra gli stessi, ivi compresa l'ipotesi di creazione di un unico consorzio.

I temi sollevati dalla presente ricerca sono numerosi e complessi, così come gli attori che ne sono direttamente o indirettamente interessati. Nel lavoro, sono state seguite diverse linee di approfondimento, tra loro complementari.

Nel *primo capitolo* viene delineata la situazione attuale dei confidi trentini. In questo contesto si offre un quadro informativo essenziale e aggiornato sull'assetto istituzionale dei confidi e sull'evoluzione recente della loro operatività nelle diverse funzioni e competenze, tenendo conto del quadro normativo rilevante. L'analisi in questione è supportata da elaborazioni statistiche che consentono di confrontare l'evoluzione dei principali indicatori di struttura e di performance (organico, base sociale, pratiche svolte, garanzie prestate, sofferenze e perdite su crediti, patrimonio e fondi rischi, dati di conto economico, indici di solidità ed efficienza, quote di mercato sul credito bancario, condizioni di tasso e garanzia e vantaggi rispetto alle condizioni di libero mercato). Viene inoltre proposto un confronto con i dati nazionali elaborati dalle Federazioni di categoria (Federconfidi e FedartFidi) al fine di enucleare i caratteri distintivi della realtà trentina.

Nel *secondo capitolo* si analizzano le principali aree di operatività dei confidi secondo il consolidato modello di analisi strategica d'impresa basato sul concetto di "catena del valore" di Porter. Tale modello intende evidenziare i meccanismi di creazione di valore/utilità per le imprese clienti dei confidi nelle sue varie forme (esempi di valore creato sono rappresentati dalla riduzione del costo del credito, comprendente i costi informativi connessi alle pratiche di fido, dalla qualità delle scelte di gestione finanziaria, dalla facilitazione dell'accesso ai contributi, ecc.). Lo stesso modello evidenzia gli snodi critici del processo di produzione dei prodotti/servizi, e il rapporto tra risorse consumate e contributo alla creazione di valore di ogni fase. Le aree di attività sono la prestazione di garanzie su prestiti bancari, lo svolgimento di istruttorie per la richiesta di contributi pubblici e i servizi innovativi, come la consulenza alla gestione finanziaria d'impresa. Per ciascuna di queste aree si approfondiscono i processi produttivi e distributivi, le risorse richieste (finanziarie, professionali) e i fattori di successo, i profili di economicità e rischio e gli operatori concorrenti. Il modello concettuale così elaborato viene poi calato nella realtà dei confidi trentini, al fine di farne emergere i punti di forza e di debolezza rispetto ai fattori di successo e ai profili di rischio analizzati. Si passa a considerare in quale misura l'integrazione tra consorzi può contribuire a generare economie o migliori condizioni operative, in senso lato.

Nel *terzo capitolo* si approfondisce il ruolo dei confidi come organismi strumentali rispetto all'intervento agevolativo della Provincia Autonoma di Trento a favore delle imprese. Si commenta l'evoluzione della normativa, in particolare l'impatto della "legge unica sull'economia". Si analizza poi in dettaglio la funzionalità delle norme che regolano l'assegnazione di risorse provinciali ai fondi rischi dei confidi e la ripartizione delle perdite su crediti tra fondi pubblici e fondi propri dei consorzi. Con riferimento al servizio di svolgimento istruttorie su domande di contributo, si studiano i meccanismi procedurali e i possibili impatti, in termini di efficienza dei processi dei confidi e degli uffici della PAT, che potrebbero derivare dalla creazione di un consorzio unico. Anche su questo aspetto non si manca di confrontare la situazione trentina con quella di altre regioni a statuto speciale e ordinario.

Il *quarto capitolo* è focalizzato sull'analisi delle esigenze e delle istanze rivolte ai confidi dalle imprese che ne formano la base sociale e la clientela. Al riguardo si studiano i fabbisogni finanziari dei diversi settori produttivi e le modalità di svolgimento dei rapporti con le imprese e con le associazioni di categoria, con un'attenzione particolare alle sinergie ottenute dalla collaborazione tra confidi e associazioni imprenditoriali.

I confidi si integrano in più vasti processi di erogazione, di credito e contributi pubblici, che coinvolgono altri soggetti. L'attività dei confidi ha inoltre aree di sovrapposizione con quella di altri fornitori di servizi alle

imprese. Si sviluppa quindi una rete di relazioni, al tempo stesso, di collaborazione e competizione con svariati interlocutori.

Nel *quinto capitolo* viene appunto analizzato ruolo di questi interlocutori dei confidi. I principali collaboratori-concorrenti dei confidi possono essere individuati nelle seguenti tre categorie:

Le banche, che vedono nei confidi un canale di acquisizione di clientela, ma al tempo stesso un filtro che può ridurre il grado di controllo e la redditività delle relazioni. L'analisi dei rapporti tra confidi e banche acquista oggi particolare attualità nella prospettiva della revisione delle prassi bancarie di valutazione dei fidi, che tenderà a privilegiare approcci "impersonali" basati su *rating* interni; la diffusione dei *rating* interni può essere per i confidi tanto un'opportunità quanto un fattore di rischio, tutto dipenderà dalla loro capacità di crescita professionale e di innovazione di processo.

Gli intermediari garanti (come il Mediocredito centrale, l'Artigiancassa e il Fondo Europeo degli Investimenti), ai quali i confidi possono rivolgersi per cedere, contro pagamento di una commissione, le esposizioni eccedenti i limiti consentiti dalle disponibilità patrimoniali.

Gli studi professionali e le società di consulenza ed elaborazione dati, che assistono le imprese clienti nella tenuta delle rilevazioni contabili, input per le valutazioni di fido, ed anche nell'avvio delle pratiche di prestito e di contributo. L'esame del loro ruolo è importante in quanto si possono in prospettiva configurare soluzioni di *outsourcing* di processi attualmente svolti dai confidi che potrebbero coinvolgere società di servizi professionali come quelle qui considerate.

Lo svolgimento delle linee di indagine sopra descritte ha consentito di acquisire un quadro conoscitivo e interpretativo nel quale può essere rilanciato il dibattito sul futuro assetto istituzionale dei confidi in Trentino. E' quanto viene riservato al *sesto capitolo* della ricerca, nel quale si dà spazio alle posizioni emerse nel dibattito recente con riferimento alle ipotesi di aggregazione a livello territoriale e settoriale. Il gruppo di ricerca si è in proposito confrontato con gli attori chiave che sono intervenuti sui temi sollevati nel progetto nell'ambito di incontri appositamente organizzati.

Vengono infine proposte delle *conclusioni e raccomandazioni*, che segnano una *check list* di punti di attenzione, nonché indicazioni operative per far partire in modo sollecito ed efficace un processo di cambiamento. Si sono volute mettere a fuoco le condizioni richieste affinché i confidi sappiano rispondere alle nuove esigenze delle imprese associate in un contesto ambientale sempre più complesso e minaccioso. È infatti convinzione diffusa all'interno del settore della garanzia fidi che i modelli che finora hanno funzionato bene debbano essere profondamente aggiornati. Con una metafora, lo stesso messaggio è lanciato nell'ultimo rapporto Federconfidi, che si apre con un contributo intitolato "Mare mosso, vento a prua: i confidi debbono virare" [v. Ferri (2001)].

Il progetto si è caratterizzato per un metodo di lavoro "aperto", che ha assicurato un dialogo continuo con gli interlocutori interessati. Versioni preliminari di parti dello studio sono state presentate e discusse mediante una serie di momenti di lavoro miranti al confronto di idee e alla raccolta di giudizi e di proposte alternative. Tali incontri hanno coinvolto le associazioni di categoria ed altri soggetti rappresentativi del mondo imprenditoriale, le banche operanti in Provincia di Trento, l'amministrazione provinciale, nonché gli ordini professionali.

Naturalmente in tutte le fasi del progetto si è avuto un continuo interscambio di idee e giudizi con i confidi trentini, i cui presidenti e direttori hanno partecipato sin dalle battute preliminari al lavoro di ricerca.

Il metodo e gli strumenti di lavoro sono stati scelti nell'intento di favorire il confronto di idee, nonché la produzione e la rapida diffusione di conoscenze sul fenomeno studiato tra gli attori interessati. I lavori si sono svolti nella massima trasparenza. I materiali di documentazione e le stesure provvisorie di parti dello studio sono stati pubblicati sul sito internet <http://www.aleaweb.org/confidi.nsf>, nel quale è stato attivato un forum di discussione aperto ai contributi dei membri del gruppo di progetto nonché degli altri interlocutori coinvolti.

Nel momento in cui i risultati di questo lavoro vengono presentati, mi spetta il gradito dovere di ringraziare personalmente tutti coloro che vi hanno contribuito, a cominciare dal Presidente della Camera di Commercio IIA di Trento, Adriano Dalpez, che fortemente incoraggiato questo progetto, e ne ha accompagnato lo svolgimento con interesse e attenzione, non facendo mancare illuminanti indicazioni. Sono inoltre grato ai componenti del gruppo di ricerca: Flavio Bazzana, mio collega presso l'Università di Trento, che ha redatto con me le parti principali del rapporto; Stefano Bombace, funzionario presso la Camera di commercio di Trento, che ha curato le parti sull'assetto istituzionale e organizzativo dei confidi, nonché il suo collega Giulio Serafini, che ha collaborato nella raccolta delle informazioni statistiche; entrambi hanno inoltre svolto un ruolo preziosissimo nella gestione dei rapporti con i numerosi attori che sono stati coinvolti. Un grazie particolare a Monica Potrich, che ha collaborato al lavoro di ricerca con competenza e disponibilità. Devo esprimere la più viva gratitudine ai presidenti e ai direttori dei confidi trentini: Gianni Margoni e Alberto Ciurletti di Confidi; ancora Adriano Dalpez e Paolo Nardelli della Cooperativa artigiana di garanzia; Fausto Masé e Claudio Grassi di Cooperfidi; Marco Ferrario e Luigi Poli di Terfidi. Grazie anche ai funzionari e agli impiegati di tutti gli enti di garanzia che hanno sempre risposto con attenzione e cortesia alle nostre frequenti richieste di informazioni e chiarimenti. Abbiamo molto apprezzato la disponibilità e l'interesse manifestato dagli esponenti della Giunta e dell'Amministrazione della Provincia Autonoma di Trento che hanno partecipato agli incontri di lavoro, in particolare l'assessore Remo Andreolli e i dirigenti Paolo Spagni e Paolo Nicoletti.

Gli altri interlocutori che sono intervenuti nel dibattito sollevato da questo progetto sono troppo numerosi per poterli ringraziare in questa premessa, e ho preferito quindi menzionarli nei capitoli che riportano il loro contributo.

I confidi sono uno dei fenomeni più interessanti dell'associazionismo tra imprese, e in Italia hanno conservato un legame molto stretto con gli operatori economici di cui sono espressione. Si tratta di una realtà vitale, forse alla ricerca di modelli professionali più solidi, ma che alla prova dei fatti ha saputo dimostrare di saper svolgere con efficacia il suo ruolo di affiancamento delle piccole imprese nei rapporti con le banche. Speriamo di aver saputo rendere, nel nostro lavoro, la vitalità di questa esperienza. Saremo soddisfatti se questo studio avrà contribuito a tracciare un percorso di crescita dei confidi trentini che li rafforzi senza attenuarne il legame con le imprese di cui sono espressione.

Indice

Presentazione.....	II
1. I confidi in Trentino: assetto, evoluzione recente e situazione attuale	1
1.1. Introduzione.....	1
1.1.1. Forma giuridica	1
1.1.2. Cenni di natura fiscale.....	3
1.2. Assetto istituzionale e organizzativo.....	4
1.2.1. Analisi degli statuti.....	4
1.2.2. Analisi degli organigrammi	8
1.3. Equilibrio economico-patrimoniale attraverso l'analisi di bilancio.....	14
1.3.1. Lo stato patrimoniale: le attività.....	15
1.3.2. Lo stato patrimoniale: le passività.....	18
1.3.3. Lo stato patrimoniale: il patrimonio netto.....	19
1.3.4. Lo stato patrimoniale: i conti d'ordine	20
1.3.5. Il conto economico: i costi.....	21
1.3.6. Il conto economico: i ricavi	22
1.3.7. Le voci aggregate	23
1.3.8. La riclassificazione di bilancio	24
1.3.9. Analisi di bilancio dei confidi Trentini	30
1.3.10. Appendice: bilanci riclassificati dei confidi Trentini.....	46
1.4. Confronti nazionali e internazionali.....	52
1.4.1. Confronto nazionale.....	52
1.4.2. Confronto europeo.....	67
2. I servizi prodotti e la catena del valore dei Confidi.....	78
2.1. Il modello della catena del valore.....	78
2.2. Applicazione del modello alle attività dei confidi	79
2.2.1. Natura delle attività dei confidi	79
2.2.2. Chi sono i clienti finali dei confidi?	80
2.2.3. Prestazione di garanzie.....	81
2.2.4. Istruttorie di domande di contributo	84
2.2.5. Servizi innovativi (cenni).....	86
2.3. Integrazione tra confidi e opportunità di creazione di valore.....	88
2.3.1. Prestazione di garanzie.....	89
2.3.2. Istruttorie di domande di contributo	90
2.3.3. Consulenza alla gestione finanziaria d'impresa.....	90

3.	I confidi come organismi strumentali all'intervento pubblico.....	92
3.1.	Le possibili forme di intervento pubblico	92
3.1.1.	Sostegno diretto.....	92
3.1.2.	Sostegno indiretto.....	94
3.1.3.	Le politiche agevolative in Trentino: una sintesi	95
3.2.	Confidi ed Ente pubblico in Trentino.....	98
3.2.1.	La legge provinciale 18/93.....	98
3.2.2.	La gestione delle agevolazioni in concessione.....	107
3.3.	Confidi ed Ente pubblico in altre Regioni italiane	108
3.3.1.	Le altre Regioni a statuto speciale.....	109
3.3.2.	Altre Regioni	110
3.3.3.	Riepilogo	111
3.4.	Appendice: cenni sulla normativa europea sulle agevolazioni pubbliche	111
4.	La domanda di servizi	114
4.1.	I fabbisogni delle imprese dei vari settori.....	115
4.1.1.	L'industria	115
4.1.2.	Il commercio.....	116
4.1.3.	Il settore alberghiero	117
4.1.4.	L'artigianato	118
4.1.5.	La cooperazione	119
4.1.6.	L'agricoltura.....	120
4.2.	Grado di soddisfazione delle imprese consorziate e punti di attenzione	121
4.2.1.	Prestazione di garanzie.....	121
4.2.2.	Istruttorie di domande di contributo	121
4.3.	Divisione dei compiti e coordinamento tra confidi e associazioni di categoria.....	123
4.3.1.	L'industria	123
4.3.2.	Il commercio e il settore alberghiero.....	124
4.3.3.	L'artigianato	126
4.3.4.	La cooperazione	127
4.3.5.	L'agricoltura.....	127
5.	Partner, fornitori e concorrenti	129
5.1.	Le banche	129
5.1.1.	Specificità della finanza delle PMI.....	129
5.1.2.	Natura delle relazioni di clientela tra banche e PMI.....	130
5.1.3.	Evoluzione dei modelli strategici delle banche italiane e <i>corporate banking</i>	133
5.1.4.	Valutazione del rischio di credito, Basilea 2 e rating interni.....	137

5.1.5.	Ruolo dei confidi nelle relazioni banca - PMI e sua evoluzione.....	143
5.1.6.	I rapporti banche-confidi in Trentino nell'opinione degli istituti di credito locali.....	147
5.2.	Altri enti garanti.....	148
5.2.1.	A livello nazionale	148
5.2.2.	A livello internazionale.....	151
5.3.	Studi professionali, società di consulenza ed elaborazione dati.....	152
5.3.1.	Gli attori del settore della consulenza alle PMI	153
5.3.2.	Il ruolo distintivo dei confidi nell'offerta di consulenza alle PMI	157
5.3.3.	Le prospettive della consulenza alla finanza d'impresa nell'opinione degli ordini professionali.....	159
5.3.4.	Riorganizzazione della filiera produttiva per la consulenza alle PMI: alcuni spunti	161
6.	Il futuro dei confidi in Trentino: dibattito e proposte a confronto.....	163
6.1.	Aggregarsi per creare valore. Si può? Si deve?	163
6.2.	La prospettiva di aggregazione territoriale.....	163
6.3.	La prospettiva di aggregazione settoriale	166
6.4.	Che cosa potrebbe comportare, concretamente, un progetto di fusione	167
6.5.	Per non accantonare il progetto di fusione senza motivo: una prova di appello.....	169
7.	Conclusioni e raccomandazioni	171
7.1.	Il punto sulla situazione attuale.....	171
7.2.	I problemi sul tappeto.....	171
7.2.1.	L'economicità e la solvibilità dei confidi.....	172
7.2.2.	Modelli professionali e manageriali	173
7.2.3.	La sensibilità per i fattori di cambiamento e la capacità di innovazione	173
7.3.	Le nuove sfide	173
7.3.1.	La domanda di garanzia sussidiaria crescerà	173
7.3.2.	La qualità del credito alle PMI potrebbe peggiorare.....	173
7.3.3.	Deve crescere il contenuto di personalizzazione dei rapporti con le imprese utenti.....	174
7.3.4.	Deve crescere il ricorso al trasferimento delle posizioni di rischio su terzi garanti.	174
7.4.	Spazi di miglioramento.....	175
7.4.1.	Efficienza operativa.....	175
7.4.2.	Gestione del rischio di credito e dell'adeguatezza patrimoniale	175
7.4.3.	Professionalità e rapporti con le imprese.....	175
7.4.4.	Sistemi informativi.....	176
7.5.	Le azioni possibili.....	176

8. Materiali raccolti per il progetto.....	180
8.1. Riferimenti bibliografici citati.....	180
8.2. Riferimenti bibliografici consultati.....	181
8.3. Bilanci elaborati	183
8.4. Normative e proposte di legge	183
8.5. Articoli su quotidiani locali.....	184
8.6. Siti internet.....	184
8.6.1. Agenzie di rating	184
8.6.2. Associazioni professionali e organizzazioni di categoria	184
8.6.3. Confidi agricoli.....	184
8.6.4. Confidi artigiani	184
8.6.5. Confidi con sito accessibile ai soli soci.....	185
8.6.6. Confidi industriali	185
8.6.7. Confidi industriali sotto 300 consorziate.....	186
8.6.8. Confidi multisettoriali	186
8.6.9. Confidi Terziario	186
8.6.10. Enti pubblici	186
8.6.11. Federazioni Confidi nazionali.....	187
8.6.12. Intermediari garanti	187
8.6.13. Società di consulenza	187
8.6.14. Società di servizi	187

1. I confidi in Trentino: assetto, evoluzione recente e situazione attuale

1.1. Introduzione

I confidi, costituiti in forma di consorzio o società cooperativa senza fini di lucro, hanno lo scopo principale di agevolare la capacità di credito nei confronti del sistema bancario delle imprese associate, solitamente piccole e medie imprese. Queste ultime, infatti, possono trovare difficoltà ad accedere ai finanziamenti bancari causa la dimensione, che può incrementare il prezzo del credito, e la mancanza di garanzie sufficienti, che può di fatto precluderne l'ottenimento. I confidi, ponendosi in posizione privilegiata con le banche, rispondono ad entrambe le difficoltà riuscendo a contrattare condizioni migliori e ad ottenere un incremento della capacità di credito dei propri associati. Questo è reso possibile in quanto la garanzia che i confidi offrono alle banche, a fronte dei finanziamenti concessi agli associati, è più facilmente escutibile data la maggiore liquidità dell'attivo di bilancio (conti correnti e titoli). I confidi riescono, inoltre, ad ottenere migliori condizioni di prezzo perché riducono le asimmetrie informative nel rapporto banca-impresa, svolgendo di fatto una pre-istruttoria di finanziamento che garantisce anche sulla qualità delle imprese che ottengono la garanzia dai confidi.

1.1.1. Forma giuridica

I confidi non hanno ancora trovato una collocazione legislativa precisa, mancando una legge quadro che ne determini in maniera organica l'istituzione e l'operatività¹. Di fatto sono stati però riconosciuti all'interno di varie leggi di incentivazione alle imprese che prevedono l'intervento come garanzia sussidiaria dei confidi (Legge 317/91 e Legge 237/93). Nella fattispecie l'articolo 29 comma 1 della Legge 317/91 "Interventi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese" definisce "[...] consorzi e cooperative di garanzia collettiva fidi i consorzi, le società consortili e le cooperative [...] che abbiano come scopi sociali: a) l'attività di prestazione di garanzie collettive per favorire la concessione di finanziamenti da parte di aziende e istituti di credito, di società di locazione finanziaria, di società di cessione di crediti di imprese e di enti parabancari alle piccole imprese associate; b) l'attività di formazione, di consulenza e di assistenza alle imprese consorziate per il reperimento e il migliore utilizzo delle risorse finanziarie, nonché le prestazioni di servizi per il miglioramento della gestione finanziaria delle stesse imprese. [...]". Successivamente il Decreto legislativo 385/93, il Testo Unico delle leggi in materia bancaria e creditizia, ribadisce all'art. 155 la particolarità dell'attività svolta prevedendo per i confidi l'iscrizione in un'apposita sezione dell'elenco di cui all'art. 106 comma 1 che cita: "L'esercizio nei confronti del pubblico delle attività di assunzione di partecipazioni, di concessione di finanziamenti sotto qualunque forma, di prestazione di servizi di pagamento e di intermediazione in cambi è riservato a intermediari fi-

¹ Una proposta di legge quadro sui confidi era quasi stata approvata nella passata legislatura, ma una modifica voluta dalla Banca d'Italia ne ha di fatto bloccato l'iter che si è definitivamente arenato con il cambio di governo. Solo recentemente nel giugno 2001 è stata ripresentata in Senato per mano dei senatori Chiusoli, Turci e Brunale una proposta di legge di riordino dell'attività dei confidi (Senato della Repubblica, 2001).

nanzieri iscritti in un apposito elenco tenuto dall'UIC.” Tale iscrizione non comporta tutti gli adempimenti previsti per gli intermediari finanziari di cui al titolo V del Testo Unico, avendo di fatto i confidi caratteristiche e finalità diverse, ma li obbliga, secondo l'interpretazione di Banca d'Italia, alla redazione del bilancio secondo i criteri previsti dal Decreto legislativo 87/92 in materia di bilanci bancari. I confidi possono costituirsi sia sotto forma di Consorzio puro (art. 2602 e seguenti del Codice Civile), o di Società consortile², sia sotto forma di Società cooperativa a responsabilità limitata (art. 2511 e seguenti del Codice Civile) che sono due istituti giuridici considerati sostanzialmente indifferenti rispetto allo scopo perseguito, ma che portano a diverse conseguenze per quanto riguarda lo statuto, i rapporti con i terzi, il bilancio e l'imposizione fiscale. Nel prosieguo, dove non specificato, indicheremo con il termine di consorzio il Consorzio puro, e con il termine di cooperativa la sola Società cooperativa a responsabilità limitata.

“Con il contratto di consorzio più imprenditori istituiscono un'organizzazione comune per la disciplina o per lo svolgimento di determinate fasi delle rispettive imprese” (art. 2602 c.c.). Tale contratto deve indicare, tra l'altro, gli obblighi assunti e i contributi dovuti dai consorziati e le condizioni di ammissione dei nuovi consorziati (art. 2603 c.c.). L'art. 2607 disciplina le modifiche del contratto: “Il contratto, se non diversamente convenuto, non può essere modificato senza il consenso di tutti i consorziati. [...]” mentre per l'operatività specifica dei confidi sono di particolare importanza l'art. 2614 relativo al Fondo consortile e il 2615 che disciplina la responsabilità verso i terzi. Il Fondo consortile, che come vedremo alimenta il fondo rischi nei confidi, è costituito dai contributi dei consorziati e dai beni acquistati con tali contributi, e per tutta la durata del consorzio i consorziati non possono chiedere la divisione di tale fondo. Per quanto riguarda invece la responsabilità bisogna distinguere tra le obbligazioni assunte direttamente dal consorzio e quelle assunte per conto dei consorziati: nel primo caso i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo consortile, nel secondo caso i singoli consorziati rispondono solidalmente col fondo consortile. In caso di insolvenza nei rapporti tra i consorziati il debito dell'insolvente si ripartisce tra tutti in proporzione delle quote (art. 2615 c.c.). Per quanto riguarda il bilancio il consorzio deve redigere entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio la sola situazione patrimoniale secondo le norme previste per la società per azioni, e depositarla presso l'ufficio del registro delle imprese (art. 2615 bis c.c.). L'iscrizione obbligatoria prevista dal Testo Unico in una sezione dell'elenco degli intermediari finanziari, ha però di fatto obbligato il consorzio che svolge attività di garanzia collettiva alla redazione del bilancio secondo gli schemi bancari previsti dal Decreto legislativo 87/92. Per le società consortili che svolgono attività di garanzia collettiva si applicano tutte le norme della corrispondente forma sociale prevista, come nei Capi III e seguenti del libro V del Codice Civile.

L'altra forma giuridica di costituzione dei confidi è la società cooperativa come recita l'art. 2511 del Codice Civile: “Le imprese che hanno scopo mutualistico possono costituirsi come società cooperative a responsabilità illimitata o limitata [...]”; nel secondo caso, quello comunemente scelto per i confidi, per le obbligazioni sociali risponde direttamente la società con il suo patrimonio (art. 2514 c.c.). Gli adempimenti a carico della società cooperative in materia di assemblee, amministratori, sindaci, libri sociali, bilancio e liquidazione sono le stesse previste per le società per azioni (art. 2516 c.c.) per le quali si rimanda agli articoli del Codice Civile per

² Le società che assumono come scopo sociale quello previsto all'art. 2602 c.c. per i consorzi prendono il nome di società consortili (per azioni, a responsabilità limitata) e possono stabilire nell'atto costitutivo l'obbligo dei soci di versare contributi in denaro (art. 2615 c.c.).

ulteriori approfondimenti. Ricordiamo che la recente approvazione della legge 366/2001 di delega al Governo per la riforma del diritto societario, pubblicata in Gazzetta Ufficiale l'8 ottobre 2001, porterà a modifiche alla disciplina delle società di capitali e cooperative, tra le quali potrebbero rientrare anche i confidi costituiti come società cooperativa. Il comma 3 dell'art. 5 della citata legge esclude “[...] dall’ambito di applicazione delle disposizioni di cui al presente articolo [Art. 5. (Società cooperative)] i consorzi agrari, nonché le banche popolari, le banche di credito cooperativo e gli istituti della cooperazione bancaria in genere [...]”. Molto dipenderà quindi dall’interpretazione di tali ultime parole nei decreti legislativi di attuazione della legge delega da parte del governo. In ogni caso l’attività dei confidi dovrebbe comunque ricadere nel punto b) del comma 1 del citato articolo dove viene definita la “[...] cooperazione costituzionalmente riconosciuta [...] alle società che [...] svolgono la propria attività prevalentemente in favore dei soci.” L’importanza di ricadere in tale ambito è ben sottolineata dal successivo punto e): “riservare l’applicazione delle disposizioni fiscali di carattere agevolativo alle società cooperative costituzionalmente riconosciute”.

1.1.2. Cenni di natura fiscale

Il comma 4 dell’art. 19 della legge 675/77 “Provvedimenti per il coordinamento della politica industriale, la ristrutturazione, la riconversione e lo sviluppo del settore” fissa una prima direttiva per quanto riguarda la fiscalità specifica dei confidi: “L’attività di prestazione di garanzie mutualistiche esercitata dai consorzi e dalle cooperative [...] non costituisce attività commerciale [...]”. Questo concetto è stato poi ribadito e ampliato nella citata legge 317/91 all’articolo 29, comma primo: “[...] A tale attività, [di informazione, di consulenza e di assistenza alle imprese consorziate per il reperimento e il migliore utilizzo delle fonti finanziarie, nonché le prestazioni di servizi per il miglioramento della gestione finanziaria delle stesse imprese] in quanto connessa e complementare a quella di prestazione di garanzie collettive, si applicano le disposizioni tributarie specificatamente previste per quest’ultima.”. Entrando nella fattispecie delle diverse forme giuridiche cui i confidi possono costituirsi, i Consorzi “puri”, cioè quelli non costituiti in società consortile, vengono attratti dalla normativa degli enti non commerciali di cui al comma 1 dell’articolo 87 del D.P.R. 917/86 “Testo Unico delle Imposte sui Redditi”, che cita: “Sono soggetti all’imposta sul reddito delle persone giuridiche: [...] gli enti pubblici o privati diversi dalle società [...] che non hanno per oggetto esclusivo o principale l’esercizio di attività commerciali [...]”. Questo comporta che il reddito complessivo a fini Irpeg dei confidi costituiti in tale forma è dato solamente “[...] dai redditi fondiari, di capitale, di impresa e diversi [...]” con l’esclusione delle “[...] prestazioni di servizi rese in conformità alle finalità istituzionali dell’ente [...] (comma 1 art. 108 TUIR). Non concorrono inoltre alla formazione del reddito “[...] i contributi corrisposti da amministrazioni pubbliche [...] per lo svolgimento convenzionato [...] di attività aventi finalità sociali esercitate in conformità ai fini istituzionali degli enti stessi.” (comma 2bis art. 108 TUIR). Se il consorzio prende la forma di società consortile, e quindi di fatto assume la connotazione di società, diventa soggetto Irpeg e il suo “[...] reddito complessivo [...] è considerato reddito d’impresa [...]” (comma 1 art. 95 TUIR), con l’esclusione dell’attività di prestazione di garanzia e di servizi accessori a questa, che non costituiscono attività commerciale (vedi art. citati leggi 675/77 e 317/91). Per entrambe le forme giuridiche, consorzio e società consortile, vale poi il comma 1 dell’articolo 3 della Legge 83/89: “Non concorrono a

formare il reddito imponibile dei consorzi e delle società consortili [...] gli avanzi di esercizio destinati a fondo di riserva indivisibili, a condizione che sia esclusa la possibilità di distribuire tali fondi [...].

Per i confidi costituiti sotto forma di società cooperativa valgono sostanzialmente le indicazioni viste per le società consortili: il reddito complessivo ha natura di reddito d'impresa (comma 1 art. 95 TUIR), con l'esclusione di quello specifico ed accessorio all'attività di prestazione di garanzie che non costituisce attività commerciale. Non possono ovviamente utilizzare il comma 1 dell'articolo 3 della citata legge 83/89 in quanto valido solo per i consorzi, ma si possono rifare all'articolo 12 della Legge 904/77: “[...] non concorrono a formare il reddito imponibile delle società cooperative [...] le somme destinate alle riserve indivisibili a condizione che sia esclusa la possibilità di distribuirle ai soci [...]”.

1.2. Assetto istituzionale e organizzativo

1.2.1. Analisi degli statuti

1.2.1.1. *Confidi*

Confidi è stato costituito il 15 giugno 1971 nella forma giuridica di Società cooperativa a responsabilità limitata e lo statuto ne indica una durata che va fino al 31 dicembre 2050. I soci sono imprese con attività industriale o di servizio all'industria della provincia di Trento o con stabilimenti in provincia. L'oggetto sociale di Confidi è quello di favorire l'accesso al credito di esercizio agevolato bancario a medio-lungo termine e di assistere gli associati per l'acquisizione di benefici di leggi nazionali, provinciali e regionali; può inoltre estendere la sua attività anche all'assistenza nelle operazioni di leasing e di factoring. Il patrimonio è costituito dal Capitale sociale, formato da quote di 50.000 o multipli e dal fondo riserva ordinario.

Lo statuto prescrive che il presidente del Consiglio di Amministrazione sia di nomina assembleare, mentre il vice presidente è nominato dallo stesso Consiglio; il numero dei consiglieri varia da un minimo di cinque ad un massimo di quindici (dei quali almeno 2/3, con un numero non inferiore a tre sono rappresentanti della P.A.T.). I consiglieri sono assistiti nel Consiglio Camerale da un rappresentante dell'Associazione industriali scelto dalla C.C.I.A.A.; ogni consigliere dura in carica tre anni ed è rieleggibile. È prevista la presenza di un Comitato Esecutivo formato da sette membri, tra cui il presidente e il vicepresidente del Consiglio di Amministrazione ed un membro della P.A.T.. Esso delibera con la presenza di almeno quattro membri, qualora vi sia la maggioranza dei 2/3, e decide sull'ammissibilità delle domande delle aziende richiedenti a usufruire della garanzia. Alcune funzioni sono ad esso delegate dal Consiglio di Amministrazione.

In merito alle maggioranze assembleari, lo statuto prevede per l'assemblea ordinaria che il quorum costitutivo sia in prima convocazione di 1/5 dei soci, mentre in seconda convocazione qualsiasi numero è ammesso. Il quorum deliberativo è in entrambi i casi la maggioranza assoluta dei votanti. Per l'assemblea straordinaria il quorum costitutivo si innalza in prima convocazione al 50% dei soci, in seconda convocazione a 1/10 dei soci, mentre quello deliberativo diventa di tre quarti dei votanti. È infine prevista la presenza di Comitati Tecnici.

1.2.1.2. Cooperativa Artigiana di Garanzia

La Cooperativa Artigiana di Garanzia è stata costituita il 26 ottobre 1966 nella forma di Società Cooperativa a responsabilità limitata e lo statuto ne prescrive una durata che fino al 31 dicembre 2030. I soci sono imprese artigiane e loro consorzi iscritti all'albo provinciale delle imprese artigiane. L'oggetto sociale è costituito dall'offerta di garanzie fidejussorie e sussidiarie per l'accesso al credito a breve e medio termine e dalla fornitura di servizi di assistenza tecnico finanziaria riguardanti operazioni di leasing e di factoring, strumenti assicurativi, sicurezza e medicina sul lavoro, promozione e innovazione d'impresa. La Cooperativa Artigiana accetta inoltre finanziamenti pubblici per scopi aziendali, utilizza le somme depositate dai soci, con congruo interesse, per scopi sociali, assiste i soci nella compilazione di moduli di richiesta di crediti di qualsiasi tipo, stipula con soggetti privati e pubblici convenzioni di collaborazione o servizi per migliorare le attività artigiane. Costituisce fondi speciali per scopi sociali, sottoscrive obbligazioni e titoli di stato, quote e azioni, stipula operazioni immobiliari e mobiliari per il raggiungimento degli scopi sociali, utilizza gli interessi sulle somme assegnate dagli enti pubblici per la creazione e l'incremento di fondi rischi. Il patrimonio netto è costituito dal Capitale sociale, formato da quote di 50.000 o multipli e dal fondo riserva ordinario.

Per il Consiglio di Amministrazione lo statuto prescrive che: il presidente è di nomina assembleare; il vice presidente è nominato dal Consiglio di Amministrazione; undici consiglieri sono nominati dall'assemblea, quattro dalla Giunta provinciale, uno è nominato dalla C.C.I.A.A. Al Consiglio deve partecipare almeno un rappresentante di ciascun ente che contribuisce al fondo con almeno un quarto di capitale; i consiglieri durano in carica 3 anni e non sono rieleggibili per più di due mandati. È prevista la presenza di un Comitato Esecutivo formato da sette membri tra cui il presidente e il vicepresidente del Consiglio di Amministrazione e due membri scelti dalla Giunta provinciale. Esso delibera con maggioranza dei componenti, sulle materie delegate dal Consiglio di Amministrazione, nei limiti dell'art. 2381 del Codice Civile.

Lo statuto prevede per l'assemblea ordinaria che il quorum costitutivo sia in prima convocazione di 1/5 dei soci, mentre in seconda convocazione qualsiasi numero di soci è ammesso; il quorum deliberativo è in entrambi i casi la maggioranza assoluta dei votanti. Per l'assemblea straordinaria il quorum costitutivo si innalza in prima convocazione a 50% dei soci, in seconda convocazione a 1/10 dei soci, mentre quello deliberativo diventa dei 2/3 dei votanti. Non è infine prevista la presenza di Comitati Tecnici.

1.2.1.3. Cooperfidi

Cooperfidi è stato costituito il 6 gennaio 1980 nella forma di Società cooperativa a responsabilità limitata e lo statuto ne prescrive una durata fino al 31 dicembre 2027. I soci, per i quali non è previsto un limite massimo, sono cooperative e consorzi iscritti al Registro delle Cooperative, imprese agricole iscritte al Registro delle Imprese, consorzi di miglioramento fondiario e di bonifica con sede in provincia; è prevista anche la presenza di soci sovventori. L'oggetto sociale di Cooperfidi è quello di garantire agli associati l'accesso al credito bancario agevolato, di ottenere per loro affidamenti e finanziamenti agevolati, con eventuale offerta di garanzia, assisterli sia sotto il profilo tecnico che finanziario, ad esempio nelle operazioni di leasing e di factoring. Cooperfidi riceve inoltre finanziamenti da enti pubblici per scopi aziendali, può costituire fondi rischi presso gli enti creditizi, richiedere agevolazioni, utilizzare somme depositate dai soci con equo interesse. Può inoltre costituire fondi speciali per attuare programmi e progetti specifici, sottoscrivere e acquistare obbligazioni, BoT e azioni, gestire

fondi per conto di terzi e per conto proprio. Per il capitale sociale, lo statuto prescrive che le quote abbiano un importo di 50.000 o multipli ed è prevista la presenza di azioni per sovventori e azioni di partecipazione cooperativa; il patrimonio è formato oltre che dal capitale, da alcune riserve.

Il Consiglio di Amministrazione è composto da un presidente, di nomina assembleare, da un vicepresidente, nominato dal Consiglio di Amministrazione e da diciannove consiglieri di cui quattro nominati dalla Giunta provinciale e quindici di nomina assembleare (quattro posti sono riservati a componenti del comparto del consumo, quattro al comparto agricolo, quattro al comparto di produzione lavoro e quattro al comparto del servizio sociale); i consiglieri sono rieleggibili e durano in carica tre anni. I Comitati Esecutivi possono essere uno o più d'uno e sono formati dal presidente del Consiglio di Amministrazione e da sei membri; deliberano a maggioranza su questioni a loro delegate dal Consiglio di Amministrazione.

In merito alle maggioranze assembleari, lo statuto prevede per l'assemblea ordinaria che il quorum costitutivo sia in prima convocazione di 1/5 dei soci, mentre in seconda convocazione qualsiasi numero è ammesso; il quorum deliberativo è invece in entrambi i casi la maggioranza assoluta dei votanti. Per l'assemblea straordinaria il quorum costitutivo si innalza in prima convocazione al 50% dei soci, in seconda convocazione a 1/5 dei soci, mentre quello deliberativo diventa di tre quarti dei votanti. Non è prevista la presenza di Comitati Tecnici.

1.2.1.4. *Terfidi*

Terfidi è stato costituito il 25 luglio 1980 sotto la veste giuridica del Consorzio in senso tecnico con durata fino al 31 dicembre 2030. I consorziati sono piccole e medie imprese attive nel settore terziario (commercio, turismo, servizi, attività intermedie e ausiliarie) con unità operative in provincia, gruppi di acquisto collettivi e organismi di associazioni tra operatori dei settori di cui sopra. L'oggetto sociale è quello di favorire i consorziati nell'accesso al credito bancario e parabancario attraverso prestazione di garanzie mutualistiche, offrire loro consulenza per la richiesta di credito e operazioni finanziarie, assisterli per la richiesta di contributi o credito agevolato erogato da enti pubblici. Il Consorzio può stipulare con enti pubblici convenzioni di collaborazioni e di gestione di servizi per conto del comparto economico e per promuovere l'ammodernamento delle strutture aziendali. Aderisce inoltre a iniziative associative per consolidare i fondi rischi a garanzia di operazioni di credito, alimenta i fondi interconsortili di secondo grado, costituisce fondi speciali per scopi aziendali e contribuisce alla redazione di periodici informativi per gli associati. Il patrimonio sociale è formato da un fondo consortile, costituito da quote variabili fissate dal Consiglio di Amministrazione, dai fondi rischi indisponibili, dai fondi *ex lege* e da altri fondi.

Lo statuto prevede che presidente e vice presidente del Consiglio di Amministrazione siano nominati dallo stesso consiglio e che la maggioranza dei consiglieri sia eletta tra i consorziati iscritti da almeno un anno. Il numero massimo dei consiglieri è di diciassette, tra i quali vi deve essere un rappresentante dell'Unione commercio, uno della Confesercenti, uno dell'Associazione albergatori e uno della C.C.I.A.A.; inoltre un numero non inferiore ai 2/10 del totale dei consiglieri deve essere di nomina provinciale. I consiglieri durano in carica 3 esercizi. Il Comitato Esecutivo è composto dal presidente e vicepresidente del Consiglio di Amministrazione, da un componente scelto dalla Giunta provinciale e da un numero di consiglieri variabile tra due e quattro. Delibera a maggioranza dei membri presenti e prende decisioni riguardanti la richiesta di garanzie.

In merito alle maggioranze assembleari, lo statuto prevede per l'assemblea ordinaria che il quorum costitutivo sia in prima convocazione di 1/5 dei soci, mentre in seconda convocazione qualsiasi numero di soci è ammesso; il quorum deliberativo è in entrambi i casi la maggioranza assoluta dei votanti. Per l'assemblea straordinaria il quorum costitutivo s'innalza in prima convocazione al 50% dei soci, in seconda convocazione a 1/10 dei soci, mentre quello deliberativo diventa di 2/3 dei votanti. Non è prevista la presenza di Comitati Tecnici.

	Confidi	Cooperfidi	Terfidi	Cooperativa Artigiana
Forma giuridica	SCarl	SCarl	Consorzio	SCarl
Forma amministrativa	presidente (di nomina assembleare) + numero consiglieri variabile da un min di 5 a un max di 15 + 1 rappresentante associazione industriali nel consiglio camerale (scelto dalla giunta cciaa) + numero rapp. PAT non inferiore ai 2/10 del numero totale dei consiglieri con un minimo di 3 sono rieleggibili e durano in carica 3 anni; il vice pres. è nominato dal CdA	presidente (di nomina assembleare) + 19 consiglieri di cui: 4 di nomina giunta PAT, 15 di nomina assembleare, di cui: 4 posti riservati a comparto consumo; 4 comparto agricolo; 4 comparto produzione lavoro; 4 comparto sociale-servizio sono rieleggibili e durano in carica 3 anni uno o + più vicepresidenti di nomina CdA	la maggioranza dei consiglieri sono eletti tra i soci iscritti da almeno 1 anno il numero dei consiglieri può essere max di 17, di cui: 1 rappresentante unione e commercio; 1 confesercenti; 1 associazione albergatori; 1 cciaa; un nr. non inferiore a 2/10 del totale di nomina pat cda nomina il presidente e il vice durano in carica 3 esercizi	presidente (di nomina assembleare) + 11 consiglieri nominati da assemblea + 4 nominati da giunta pat + 1 nominato da giunta cciaa + 1 rappresentante di ciascuno che partecipi al fondo con almeno un quarto di capitale versato dai soci il cda nomina il vicepresidente durano in carica 3 anni, non sono rieleggibili
Durata	31/12/2050	31/12/2027	31/12/2030	31/12/2030
Costituzione	15/06/1971	06/05/1980	25/07/1980	26/10/1966
Maggioranze assembleari per delibere	ordinaria: 1° convocazione: validità con la presenza di 1/5 dei soci; 2° convocazione: qualsiasi numero di soci (votazione con maggioranza assoluta). straordinaria: 1° convocazione: 50% dei soci; 2° convocazione: 1/10 dei soci (3/4 dei votanti)	ordinaria: 1° convocazione: validità con la presenza di 1/5 dei soci; 2° convocazione: qualsiasi numero di soci (votazione con maggioranza assoluta). straordinaria: 1° convocazione: 50% dei soci 2° convocazione: 1/5 dei soci (3/4 dei votanti)	ordinaria: 1° convocazione: validità con la presenza di 1/5 dei soci; 2° convocazione: qualsiasi numero di soci. (votazione con maggioranza assoluta). straordinaria: 1° convocazione: 50% dei soci 2° convocazione: 1/10 dei soci (2/3 dei votanti)	ordinaria: 1° convocazione: validità con la presenza di 1/5 dei soci; 2° convocazione: qualsiasi numero di soci (votazione con maggioranza assoluta). straordinaria: 1° convocazione: 50% dei soci 2° convocazione: 1/10 dei soci (2/3 dei votanti)
Quote sociali	50.000 o multiplo	50.000 o multiplo	quota variabile fissata CdA	50.000 o multiplo
Patrimonio	quote sociali + fondo riserva ordinario	quote sociali + azioni sovventori + azioni part. cooperativa + riserve	quote sociali + fondo rischi indisponibili + fondi ex lege + altri fondi	quote sociali + fondo riserva ordinario

	Confidi	Cooperfidi	Terfidi	Cooperativa Artigiana
Oggetto	accesso al credito d'esercizio agevolato bancario a m/l termine; leasing; factoring; assistenza agli associati per acquisire benefici di leggi nazionali, provinciali e regionali	garantire ai soci l'accesso al credito bancario agevolato; ottenimento di affidamenti e finanziamenti agevolati per i soci (anche garantiti da cooperfidi); assistenza tecnico-finanziaria+servizi(leasing e factoring); ricevere finanziamenti da enti pubblici per scopi aziendali; costituire fondi rischi presso enti creditizi; richiedere agevolazioni; utilizzo somme depositate dai soci con equo interesse; costituire fondi speciali per attuare programmi e progetti specifici; sottoscrivere e acquistare obbligazioni, bot, azioni; gestione fondi per conto terzi e conto proprio.	favorire i soci nell'accesso al credito bancario e parabancaario attraverso prestazioni e garanzie mutualistiche; consulenza ai soci per richiesta credito e operazioni finanziarie; assistenza ai soci per richieste contributo, credito agevolato erogato da enti pubblici; stipulazione con enti pubblici di convenzioni di collaborazioni e di gestione di servizi per conto del comparto economico; promozione ammodernamento strutture aziendali; adesione iniziative associative per consolidare attività dei consorzi fidi; consolidare fondi rischi a garanzia di operazioni di credito; alimentare fondi interconsortili di secondo grado; fondi speciali per scopi aziendali; periodici informativi per associati.	garanzie fideiussorie e sussidiarie per accesso credito a breve e mt; servizi assistenza tecnico finanziari (leasing+factoring+assicurativi+ sicurezza e medicina lavoro +promozione e innovazione impresa); accettare finanziamenti pubblici per scopi aziendali; utilizzo somme depositate da soci per scopi sociali; assistenza ai soci per compilazione moduli di richiesta crediti; costituzione fondo rischio presso banca convenzionata; stipulazione con soggetti privati e pubblici di convenzioni di collaborazioni o servizio per migliorare attività artigiane; costituzione fondi speciali per scopi sociali, sottoscrizione obbligazioni e titoli di stato, quote o azioni; operazioni immobiliari e mobiliari per scopi sociali; utilizzo interessi su somme assegnate da enti pubblici per creazione e incremento di fondi rischi.
Qualifica di socio	imprese con attività industriale o di servizio all'industria della provincia di Trento o con stabilimenti in provincia	cooperative e loro consorzi iscritti al registro delle cooperative, imprese agricole iscritte al registro imprese, consorzi di miglioramento fondiario e di bonifica con sede in provincia soci sovventori numero illimitato di soci	pmi attive nel settore commercio, turismo, servizi, attività intermedie e ausiliarie con unità operative in provincia, gruppi di acquisto collettivi e organismi di associazioni tra operatori di tali settori	imprese artigiane e loro consorzi iscritti all'albo artigiani
Comitati esecutivi	7 membri di cui: il presidente del CdA; il vicepresidente; 1 membro della PAT. delibera con almeno 4 membri presenti, con maggioranza dei 2/3. deleghe attribuite dal CdA decide sull'ammissibilità delle domande delle aziende richiedenti la garanzia	uno o più comitati esecutivi, di cui: il presidente del CdA, 6 membri delibera con maggioranza deleghe attribuite dal CdA	il presidente del CdA, il vice, 1 componente scelto dalla Giunta PAT, da 2 a 4 consiglieri delibera con maggioranza dei membri presenti decide sulla richiesta garanzie	il presidente del CdA, il vice, 5 componenti (2 scelti dalla Giunta PAT) delibera con maggioranza dei membri deleghe attribuite dal CdA nei limiti dell'art. 2381 cc
Comitati tecnici	previsti	non previsti	non previsti	non previsti

Tabella 1.2.1 Confronto degli statuti dei Confidi trentini

1.2.2. Analisi degli organigrammi

1.2.2.1. Struttura di Confidi

Confidi impiega dodici dipendenti (un dirigente e undici impiegati), di cui quattro a part-time, e si avvale inoltre di un collaboratore esterno. Complessivamente lavorano per Confidi tre laureati, sei diplomati e quattro persone in possesso della licenza di scuola media; tre di essi sono ex dipendenti di Copinvest, società incorporata. L'età media è di 44,7 anni, mentre l'anzianità media di servizio è di 11 anni.

L'organigramma evidenzia la presenza del Consiglio Direttivo (il Consiglio di Amministrazione), del Comitato Esecutivo, di un direttore, diplomato e impiegato a tempo pieno e di un responsabile della qualità, laureato e impiegato a tempo pieno.

La struttura è di tipo funzionale e si articola in sette servizi: l'Ufficio Garanzie (in cui lavorano un laureato, un diplomato e due persone in possesso di licenza di scuola media), l'Ufficio Agevolazioni (cui dedicano la loro attività tre laureati, un diplomato e una persona in possesso di licenza di scuola media), l'Ufficio Contenzioso (che impiega un laureato, un diplomato e che si avvale della collaborazione di un consulente esterno), il Servizio di Gestione dei Sistemi Informatici (cui fa capo una persona in possesso di licenza media), l'Ufficio personale (di cui si occupa un diplomato), la Segreteria (in cui lavora una persona in possesso di licenza media) e l'Ufficio Amministrazione e Contabilità (di cui si occupano due diplomati). I dipendenti si occupano di differenti mansioni all'interno di Confidi; alcune di esse interessano servizi diversi.

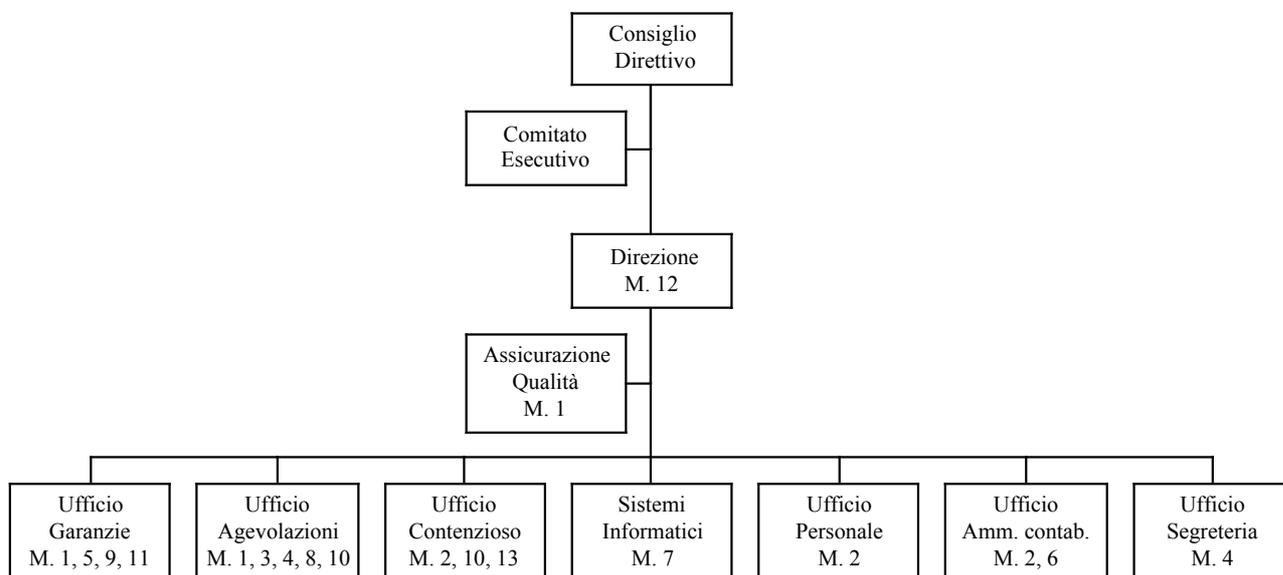


Figura 1.2.1 Organigramma Confidi

Matr.	Titolo di studio	Anzianità servizio	Qualifica	Mansioni	Età anagrafica	Tipo impiego
1	Laurea	5	Impiegato	Gestione agevolazioni pubbliche (lp 4/81); istruttorie per concessione garanzie; sistema di qualità	40	Tempo p.
2	Diploma	20	Impiegata	Gestione personale, finanziamenti valuta estera, assicurazioni, contabilità (riclassificazioni e bilanci)	45	Part time
3	Laurea	14	Impiegato	Gestione GIGS	62	Tempo p.
4	Licenza media	14	Impiegata	Segreteria	58	Tempo p.
5	Licenza media	13	Impiegata	Segreteria ufficio garanzie	55	Part time
6	Diploma	8	Impiegato	Contabilità e amministrazione	28	Tempo p.
7	Licenza media	2*	Impiegato	Gestione HW e SW	32	Tempo p.
8	Diploma	9*	Impiegata	A agevolazioni pubbliche (gestione LP 4/81)	44	Part time
9	Diploma	13*	Impiegata	Segreteria ufficio garanzie	39	Part time
10	Laurea	1	Impiegato	Gestione agevolazioni pubbliche (LP 6/9); gestione contenziosi	28	Tempo p.
11	Licenza media	16	Impiegata	Gestione garanzie (mutui FEI) controllo erogazioni finanziamenti	50	Tempo p.
12	Diploma	17	Dirigente	Direttore	56	Tempo p.
13	Diploma	5	Collaboratore	Gestione pratiche contenzioso; Rapporti con il sistema bancario per condizioni soci/banche	58	

* ex dipendente Copinvest, società incorporata

Tabella 1.2.2 Struttura del personale Confidi

1.2.2.2. *Struttura della Cooperativa Artigiana di Garanzia*

Per la Cooperativa Artigiana di Garanzia lavorano sette persone (un dirigente, cinque impiegati e un quadro direttivo), di cui una assunta a part-time, uno è laureato e sei sono diplomati. L'età media del personale è di 39,8 anni, mentre l'anzianità media di servizio è di 7,1 anni.

L'organigramma evidenzia la presenza del Consiglio di Amministrazione, del Comitato Esecutivo, di un direttore, diplomato e impiegato a tempo pieno e di un responsabile della qualità, diplomato e assunto a tempo pieno. La struttura è di tipo funzionale e si articola in cinque servizi: il Servizio Garanzie (di cui si occupano quattro diplomati), il Servizio Incentivazioni (cui si dedicano un laureato e un diplomato), i Sistemi Informatici (gestiti da un diplomato), il Servizio Amministrazione e Contabilità (in cui lavorano due diplomati) e la Segreteria (di cui si occupa un diplomato). I dipendenti si occupano di differenti mansioni, che interessano servizi diversi.

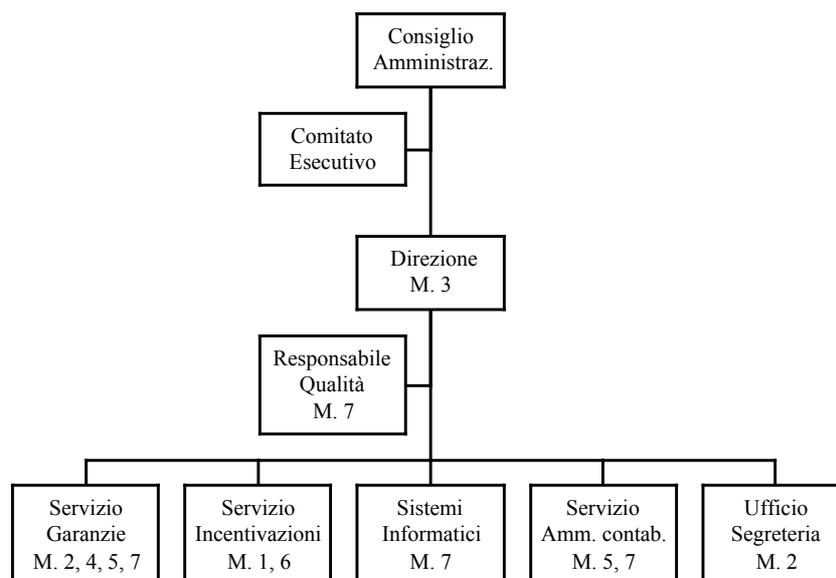


Figura 1.2.2 Organigramma Cooperativa Artigiana di garanzia

Matr.	Titolo di studio	Anzianità servizio	Qualifica	Mansioni	Età anagrafica	Tipo impiego
1*	Diploma scuola media superiore	4	Impiegato	Istruttoria agevolazioni leggi provinciali	40	Tempo p.
2*	Diploma scuola media superiore	23	Impiegata	Segreteria generale e per servizio garanzie	55	Tempo p.
3*	Diploma scuola media superiore	6	Dirigente	Direttore	42	Tempo p.
4	Diploma scuola media superiore	1	Impiegato	Istruttorie richiesta garanzia sussidiaria	28	Tempo p.
5*	Diploma scuola media superiore	3	Impiegata	Servizi contabili; istruttorie richiesta garanzia sussidiaria	40	Part time
6*	Laurea	8	Impiegato	Responsabile gestioni incentivi, agevolazioni provinciali, consulenza per leasing e agevolazione settore artigianato	39	Tempo p.
7*	Diploma scuola media superiore	5	Quadro direttivo	Responsabile istruttorie concessione garanzia sussidiaria; contenzioso con istituti di credito; responsabile contabilità e assicurazione qualità	35	Tempo p.

* dipendente comandato dall'Associazione Artigiani fino al 01.07.1998

Tabella 1.2.3 Struttura del personale Cooperativa Artigiana di garanzia

1.2.2.3. Struttura di Cooperfidi

Cooperfidi occupa sei persone (un dirigente, un quadro direttivo e quattro impiegati), di cui una a part-time, cinque sono diplomate e una laureata. Da un anno lavora presso Cooperfidi un'impiegata che aveva precedentemente prestato la sua attività presso Assofidi, per cui svolge ancora la contabilità, gestisce i rapporti con la Provincia e svolge mansioni di segreteria. L'età media del personale è di 37,5 anni con un'anzianità media di servizio di 9,2 anni.

L'organigramma evidenzia la presenza del Consiglio di Amministrazione, del Comitato Esecutivo, di un direttore, laureato impiegato a tempo pieno e di un responsabile della qualità, diplomato e impiegato a tempo pieno.

La struttura è di tipo funzionale e si articola in sette servizi: l'Ufficio Garanzie (cui si dedica anche il direttore), l'Ufficio Rapporti Convenzionati (di cui si occupano due diplomati), l'Ufficio Contenzioso (che impiega due diplomati), il Servizio di Gestione dei Sistemi Informatici (cui fa capo un diplomato), l'Ufficio personale (di cui si occupa un diplomato), la Segreteria (in cui lavora un diplomato) e l'Ufficio Amministrazione e Contabilità (di cui si occupano due diplomati). I dipendenti si occupano di differenti mansioni, che interessano servizi diversi.

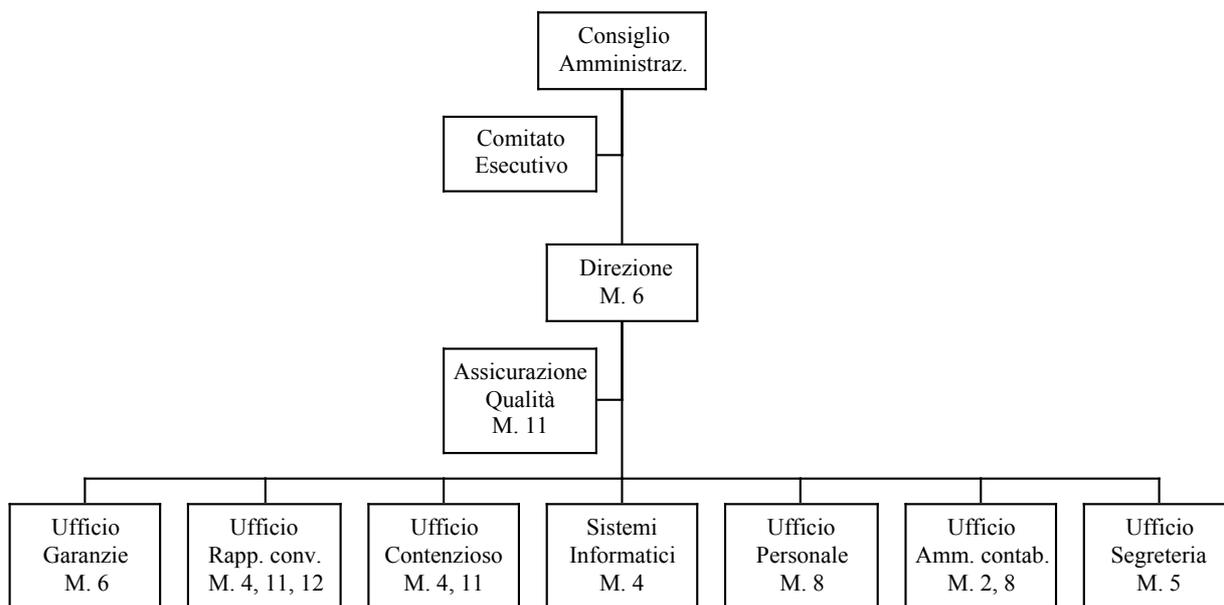


Figura 1.2.3 Organigramma Cooperfidi

Matr.	Titolo di studio	Anzianità servizio	Qualifica	Mansioni	Età anagrafica	Tipo impiego
2	Diploma Ragioneria	14	Impiegata (III area II livello)	Personale, contabilità	36	Part time
8	Diploma Ragioneria	8	Impiegata (III area II livello)	Personale, contabilità; gestione rapporti convenzionati	32	Tempo p.
4	Diploma maturità tecnica	13	Quadro direttivo I livello	Gestione HW e SW; rapporti convenzionati; contributi; attività istruttorie garanzie (in formazione); amm. immobili	38	Tempo p.
6	Laurea	9	Dirigente	Direttore istruttoria garanzie	49	Tempo p.
11*	Diploma Ragioneria	1	Impiegata (III area II livello)	Gestione contributi; gestione contenzioso; sistema qualità Contabilità, pratiche, rapporti PAT, segreteria di Assofidi	33	Tempo p.
5	Scuola professionale	10	Impiegata (III area I livello)	Segreteria	37	Tempo p.

*precedentemente ha lavorato 11 anni in Assofidi

Tabella 1.2.4 Struttura del personale Cooperfidi

1.2.2.4. Struttura di Terfidi

Terfidi impiega otto dipendenti (un dirigente e sette impiegati), di cui uno a part-time. Tra di loro vi sono due laureati, mentre i restanti sei sono in possesso di diploma di maturità tecnica. L'età media è di 36,6 anni con un'anzianità media di servizio di 11,9 anni.

L'organigramma evidenzia la presenza del Consiglio di Amministrazione, del Comitato Esecutivo, di un direttore, laureato e impiegato a tempo pieno e di un responsabile della qualità, diplomato e assunto a tempo pieno.

La struttura è di tipo funzionale e si articola in cinque servizi: il Servizio Garanzie (di cui si occupano un laureato e quattro diplomati), il Servizio Incentivazioni (cui si dedicano due diplomati), i Sistemi Informatici (gestiti da un diplomato), il Servizio Amministrazione e Contabilità (in cui lavora un diplomato) e il Servizio Personale (di cui si occupa un diplomato). I dipendenti si occupano di differenti mansioni, che interessano servizi diversi.

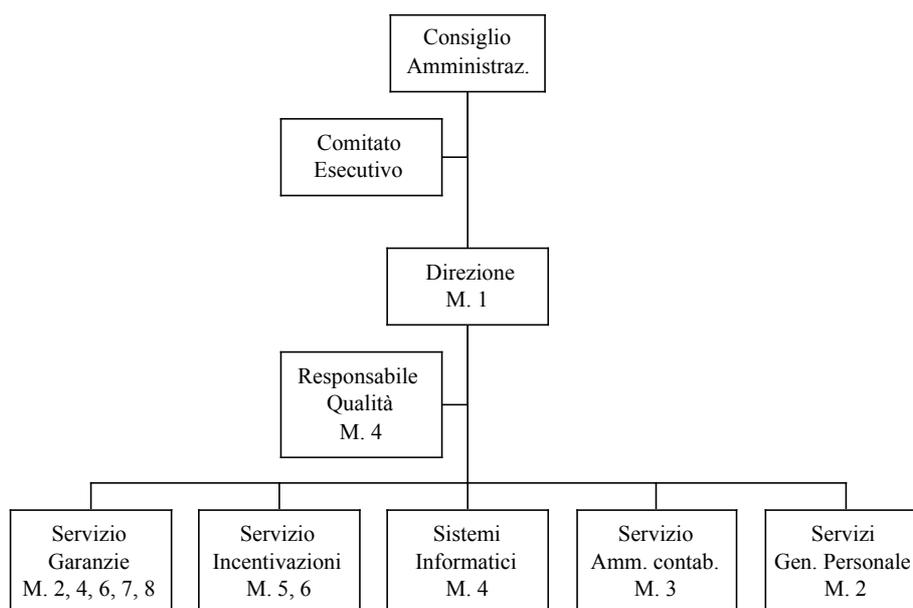


Figura 1.2.4 Organigramma Terfidi

Matr.	Titolo di studio	Anzianità servizio	Qualifica	Mansioni	Età anagrafica	Tipo impiego
1	Laurea	22	Dirigente	Direttore	58	Tempo p.
2	Diploma tecnico	21	Impiegata	Responsabile servizi generali e personale; addetta ufficio garanzie	42	Part time
3	Diploma tecnico	20	Impiegata	Responsabile amministrazione	39	Tempo p.
4	Diploma tecnico	11	Impiegata	Responsabile ufficio garanzie, sistemi informatici, assicurazione qualità	31	Tempo p.
5	Diploma tecnico	9	Impiegata	Responsabile agevolazioni	35	Tempo p.
6	Diploma tecnico	7	Impiegato	Addetto ufficio agevolazioni e garanzie	32	Tempo p.
7	Laurea	4	Impiegata	Addetto uff. garanzie	30	Tempo p.
8	Diploma tecnico	1	Impiegata	Addetto uff. garanzie	26	Tempo p.

Tabella 1.2.5 Struttura del personale Terfidi

1.3. Equilibrio economico-patrimoniale attraverso l'analisi di bilancio

I confidi svolgono l'attività di concessione di garanzie collettive³ per le piccole e medie imprese associate. Tale attività presuppone una struttura dell'attivo patrimoniale generalmente più liquida rispetto ad altri intermediari finanziari, proprio per potere offrire alle banche garanzie di solidità e solvibilità a fronte degli affidamenti, a breve o medio-lungo termine, concessi da queste ultime agli associati dei confidi. La copertura a stato

³ Ricordiamo che i confidi, come espresso all'articolo 29 della legge 317/91 svolgono "[...] l'attività di prestazione di garanzie collettive [...]" e non di fidejussioni, di stretta competenza degli intermediari finanziari.

patrimoniale passivo dell'attivo liquido è resa possibile dalle contribuzioni dei soci e dei consorziati, da quelle degli enti pubblici, oltre, naturalmente, al *cash-flow* prodotto nel corso del tempo⁴.

I confidi sono obbligati alla redazione del bilancio secondo le norme contenute nel Decreto legislativo 87/92 in materia di bilanci bancari tenendo conto dell'indirizzo interpretativo della Banca d'Italia. Rispetto allo schema delle voci e sottovoci contenute nel provvedimento attuativo disposto dall'organo di vigilanza, il Comitato nazionale di coordinamento dei confidi ha inserito alcune nuove voci nel bilancio per adattare tale schema alla peculiare attività dei confidi.

1.3.1. Lo stato patrimoniale: le attività

La parte attiva dello stato patrimoniale comprende quattro nuove voci rispetto a quelle utilizzate normalmente per i bilanci bancari, che riguardano la gestione dei rapporti con le banche per la concessione delle garanzie: Crediti indisponibili verso enti creditizi, Crediti per interventi a garanzia, Obbligazioni e altri titoli a reddito fisso indisponibili, Azioni, quote e altri titoli a reddito variabile indisponibili. Le risorse a disposizione dei confidi esposte nella parte passiva dello stato patrimoniale vengono, al netto degli investimenti materiali e immateriali necessari al funzionamento, destinate a copertura delle garanzie concesse e investite nel mercato finanziario. La parte a copertura viene considerata indisponibile in quanto non può essere distolta dalla sua collocazione fino alla scadenza della garanzia, e viene normalmente distribuita tra liquidità – conti correnti bancari – e titoli obbligazionari. La parte rimanente, che è a disposizione dei confidi, viene investita nel mercato finanziario, e non contribuisce direttamente a tutelare le banche beneficiarie della garanzia, ma può avere un effetto indiretto aumentando di fatto la liquidità complessiva dei confidi.

1.3.1.1. *Cassa e disponibilità*

Rappresenta le disponibilità liquide del confidi non ancora versate sui conti bancari (contanti e assegni) e i depositi presso gli uffici postali.

1.3.1.2. *Crediti verso enti creditizi*

Vengono inseriti tutti i crediti, sotto qualunque forma tecnica, nei confronti degli enti creditizi direttamente disponibili da parte del confidi. Ha importanza nella valutazione della liquidità complessiva del confidi e, quindi, indirettamente anche della sua solvibilità.

1.3.1.3. *Crediti indisponibili verso enti creditizi (voce nuova)*

In questa voce vengono posti tutti i crediti verso banche non liberamente disponibili da parte dei confidi, in quanto destinati a garanzia. I confidi richiedono solitamente ai propri associati una quota della garanzia sotto forma di deposito cauzionale, di norma infruttifero, per la copertura dell'esposizione. Solitamente la banca convenzionata all'atto dell'erogazione del finanziamento trattiene tale quota e la versa direttamente sul conto corrente indisponibile del confidi.

⁴ Il riferimento bibliografico principale di questo paragrafo è Nafissi (1999), integrato con le Istruzioni di vigilanza della Banca d'Italia in materia di bilanci degli enti creditizi e con alcune note riprese dalla nota integrativa del bilancio di alcuni confidi.

1.3.1.4. Crediti verso enti finanziari

Vengono inseriti i crediti verso gli altri enti finanziari, diversi dalle banche, qualunque sia la forma tecnica, distinguendo tra quota a vista e altri crediti. I titoli vanno inseriti nelle voci successive, dove indicato.

1.3.1.5. Crediti v/clientela

La posta contiene i crediti relativi alla gestione corrente dei confidi relativamente alle attività non inerenti direttamente la concessione delle garanzie. Trovano qui posto i crediti verso i soci per commissioni o spese ancora da versare e quelli nei confronti degli enti pubblici per compensi ancora da ricevere relativi all'attività di istruttoria su norme di agevolazione alle imprese.

1.3.1.6. Crediti per interventi a garanzia (voce nuova)

Quando un cliente viene messo a “sofferenza⁵” da un istituto di credito con cui ha un affidamento, l'ufficio legale della banca inizia la procedura per l'escussione delle garanzie per recuperare il credito ancora in essere. La garanzia confidi, essendo solitamente sussidiaria può essere escussa solo dopo tutte le altre, e non prima di avere determinato in maniera precisa la perdita effettiva. Solo quando questa è stata calcolata la banca può escutere la garanzia confidi per coprire parte⁶ di tale perdita. Il cliente, che prima figurava sul bilancio del confidi tra i conti d'ordine nelle Garanzie e impegni per l'ammontare della garanzia in essere, passa sopra la linea nella voce Crediti per interventi in garanzia per l'ammontare di quanto pagato dal confidi all'azienda di credito. A fine anno tale voce va valutata al presumibile valore di realizzo deducendo da essa il Fondo svalutazione crediti eventualmente preconstituito, oppure apportando direttamente alla stessa rettifiche e riprese di valore.

1.3.1.7. Obbligazioni ed altri titoli a reddito fisso

Vengono inseriti gli investimenti in titoli ed obbligazioni a reddito fisso non impiegati a copertura delle garanzie in essere. E' prevista, come per le banche, la distinzione in nota integrativa tra titoli immobilizzati e titoli non immobilizzati, facenti parte del cosiddetto “portafoglio di negoziazione”. Senza entrare troppo nei particolari vengono iscritti nel primo gruppo quei titoli che si ritiene rivestano caratteristiche di investimento durevole e strumentale all'attività dei confidi, e che si pensa sostanzialmente di detenere fino alla loro scadenza naturale. Nel rimanente gruppo vengono inseriti, invece, i titoli con caratteristiche di investimento transitorio e finalizzato principalmente alla gestione della liquidità. Diversi sono i criteri di valutazione a fine anno a seconda del gruppo di appartenenza: i titoli non immobilizzati vanno valutati al prezzo di mercato e la eventuale differenza negativa va portata a conto economico nella voce Perdite da operazioni finanziarie. Per i titoli immobilizzati si può scegliere tra la valutazione al costo di acquisto o quella al prezzo di mercato, nel secondo caso l'eventuale perdita può essere imputata in più esercizi.

⁵ La procedura di messa a sofferenza viene solitamente iniziata quando ci sono fondate probabilità che il cliente non riesca più a restituire parte o tutto il debito nei confronti dell'istituto di credito. Solitamente questo avviene dopo tre rate semestrali di un finanziamento non pagate e comporta, oltre all'avvio dell'escussione delle garanzie, la segnalazione della posizione nella centrale rischi con visibilità della situazione a tutti gli altri istituti di credito che vantano rapporti nei confronti di tale cliente, con evidenti conseguenze per la capacità di credito dello stesso.

⁶ Solitamente le convenzioni con le banche fissano la copertura della perdita al 50%, rendendo così di fatto partecipe anche l'istituto di credito al rischio dell'operazione.

1.3.1.8. Obbligazioni e altri titoli a reddito fisso indisponibili (voce nuova)

Vengono iscritti i titoli a reddito fisso non disponibili da parte dei confidi, in quanto a copertura delle garanzie in essere. Anche in questo caso valgono le stesse considerazioni viste per i titoli disponibili in materia di portafoglio immobilizzato e di negoziazione. Ha ovviamente senso parlare di portafoglio immobilizzato indisponibile in quanto si può presupporre una certa stabilità nel tempo delle garanzie in essere e quindi è possibile destinare a copertura di esse titoli in maniera duratura.

1.3.1.9. Azioni, quote ed altri titoli a reddito variabile

Si iscrivono in tale voce gli investimenti in titoli a reddito variabile e le immobilizzazioni finanziarie rappresentate da azioni o quote che non costituiscano partecipazioni (vedi sotto).

1.3.1.10. Azioni, quote e altri titoli a reddito variabile indisponibili (voce nuova)

Vengono iscritti gli investimenti con le stesse caratteristiche della voce precedente, con la differenza di essere destinati a copertura delle garanzie in essere.

1.3.1.11. Partecipazioni

La voce indica i titoli e le quote di capitale in imprese il cui possesso determina un legame durevole con le stesse e siano strumentali all'attività dei confidi. Vengono inserite, per esempio le quote di partecipazioni nei confidi di secondo grado, o in imprese di servizi o di consulenza alle imprese, strumentali quindi all'attività dei confidi. Si ha comunque partecipazione quando si detiene almeno un decimo dei diritti di voto in assemblea ordinaria.

1.3.1.12. Immobilizzazioni immateriali

Vengono iscritte, solo con il consenso del Collegio sindacale, le spese a carattere pluriennale relative alla costituzione e alle variazioni statutarie, ad eventuali costi capitalizzati per spese di pubblicità e promozionali considerati ad utilità pluriennale, e le spese per acquisto di software.

1.3.1.13. Immobilizzazioni materiali

Le immobilizzazioni materiali comprendono i beni di proprietà del confidi e destinati a un utilizzo durevole: terreni e fabbricati, impianti e macchinari, attrezzature industriali e commerciali. Gli importi vanno indicati al netto degli ammortamenti e delle svalutazioni, e vengono inserite in tale voce anche gli acconti per immobilizzazioni, come per esempio il pagamento degli stati di avanzamento dei lavori di costruzione della sede.

1.3.1.14. Capitale sottoscritto non versato

Sono iscritti i crediti verso i soci relativi alla sottoscrizioni delle quote sociali non ancora versate in cassa.

1.3.1.15. Altre attività

E' una voce residuale che chiude di fatto lo stato patrimoniale attivo dove vanno inserite le attività non riconducibili ad alcuna delle categorie precedenti. Particolare importanza possono assumere per i confidi i contributi deliberati dallo Stato o da altri Enti pubblici e non ancora incassati.

1.3.1.16. Ratei e risconti attivi

Per la corretta procedura di calcolo dei ratei e dei risconti, oltre alle istruzioni della Banca d'Italia, vanno seguite le indicazioni riportate agli articoli 2424 bis e seguenti del Codice Civile. Ricordiamo che è ammessa la rettifica diretta in aumento o in diminuzione dei conti dell'attivo o del passivo ai quali si riferiscono.

1.3.2. Lo stato patrimoniale: le passività

La parte passiva dello stato patrimoniale, senza le poste del patrimonio, comprende due nuove voci rispetto a quelle utilizzate normalmente per i bilanci bancari: Fondo rischi per garanzie prestate e Depositi cauzionali soci.

1.3.2.1. Debiti v/enti creditizi

Vengono iscritti i debiti, sotto qualunque forma tecnica, verso gli enti creditizi distinti tra debiti a vista, cioè pagabili immediatamente o con brevissimo preavviso, e debiti a termine o con preavviso più lungo.

1.3.2.2. Debiti v/enti finanziari

Come per la voce precedente, solo per gli enti finanziari diversi dalle banche.

1.3.2.3. Debiti v/clientela

Valgono le stesse considerazioni viste per la corrispondente voce dell'attivo: vengono iscritti i debiti verso soci o clienti riguardanti la gestione corrente dell'attività dei confidi.

1.3.2.4. Altre passività

Come per la corrispondente voce attiva viene utilizzata in maniera residuale per iscrivere le poste che non trovano collocamento altrove.

1.3.2.5. Ratei e risconti passivi

Anche in questo caso rimandiamo alle considerazioni già evidenziate nella corrispondente voce dell'attivo.

1.3.2.6. Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato

Viene inserito l'importo calcolato a norma dell'art. 2120 del Codice Civile. Come per tutte le aziende rappresenta di fatto una fonte di finanziamento a basso costo (il fondo TFR rende attualmente in Italia il 75% del tasso di inflazione più l'1,5%) anche se per i confidi, visto il numero ridotto di personale mediamente impiegato, non riveste particolare importanza.

1.3.2.7. Fondi per rischi ed oneri

Vengono contabilizzati gli accantonamenti destinati a coprire le perdite, certe o probabili, di cui alla chiusura dell'esercizio non si è ancora certi dell'importo. Rientrano anche gli accantonamenti per imposte non ancora liquidate o di eventuali oneri derivanti da contenziosi in essere.

1.3.2.8. Fondo rischi per garanzie prestate (voce nuova)

La voce viene utilizzata come accantonamento per perdite di valore sulle garanzie rilasciate, a fronte di una comunicazione da parte dell'istituto di credito di passaggio ad incaglio del cliente. Con tale fondo vengono coperte le rettifiche di fine anno della voce Crediti per interventi a garanzia, valutata all'effettivo valore di realizzo.

1.3.2.9. Fondi rischi su crediti

Dovrebbe essere utilizzata per accantonamenti destinati a coprire soltanto rischi eventuali sul totale dei crediti verso soci.

1.3.2.10. Fondi per rischi finanziari generali

E' l'equivalente del Fondo rischi bancari generali per le banche e svolge la stessa funzione di copertura del rischio generale d'impresa. Come tale è assimilabile ad una riserva patrimoniale e il suo utilizzo passa a conto economico. I confidi utilizzano di solito la Riserva "Fondi rischi indisponibili" che fa parte del patrimonio netto.

1.3.2.11. Passività subordinate

Le passività subordinate sono degli strumenti di debito che si collocano a metà strada tra le obbligazioni e le azioni. In caso di liquidazione del confidi i creditori subordinati vengono rimborsati prima degli azionisti, ma dopo gli obbligazionisti.

1.3.2.12. Depositi cauzionali soci (voce nuova)

Come analizzato precedentemente in questa voce vengono iscritti gli eventuali depositi cauzionali versati dai soci a fronte delle garanzie concesse. Solitamente sono gli stessi istituti bancari convenzionati che trattengono tale quota all'atto dell'erogazione del finanziamento versandola poi sul conto corrente del confidi nella parte indisponibile. A bilancio del confidi verrà iscritto per lo stesso valore sui Crediti indisponibili verso enti creditizi. Alla scadenza della garanzia viene riconsegnato al socio, di solito senza il pagamento di interessi.

1.3.3. Lo stato patrimoniale: il patrimonio netto

Tra le voci di patrimonio netto esiste una sola nuova voce rispetto al bilancio bancario, la Riserva "fondi rischi indisponibili".

1.3.3.1. Capitale

In questa voce viene inserito il valore nominale delle quote di capitale sottoscritte dai soci, anche se non versate. In questo caso nell'attivo verrà registrato tale ammontare nella voce Capitale sottoscritto non versato.

1.3.3.2. Sovrapprezzo di emissione

Ai nuovi soci può essere richiesto un sovrapprezzo sulle nuove quote sottoscritte per tenere conto dell'avviamento.

1.3.3.3. *Riserve indivisibili*

E' una voce di "chiusura" che raccoglie le riserve che non hanno trovato posto nelle altre voci del patrimonio.

1.3.3.4. *Riserva "fondi rischi indisponibili" (voce nuova)*

Vengono girati in tale voce i contributi da enti pubblici finalizzati all'incremento del fondo rischi, i versamenti dei soci a titolo definitivo e gli accantonamenti di utili destinati a coprire il rischio generico sulle garanzie in essere (Nafissi, 1999).

1.3.3.5. *Riserve di rivalutazione*

Vengono iscritte sia le riserve da rivalutazione monetaria che le altre rivalutazioni non imputabili a conto economico.

1.3.3.6. *Utili (perdite) portati a nuovo*

Sono le perdite dell'esercizio precedente che non sono state coperte con l'utilizzo delle riserve.

1.3.3.7. *Utile (perdita) dell'esercizio*

E' la principale voce di collegamento tra stato patrimoniale e conto economico ed esprime il risultato netto dell'esercizio.

1.3.4. Lo stato patrimoniale: i conti d'ordine

1.3.4.1. *Garanzie rilasciate*

E' la voce fondamentale che caratterizza i confidi: le garanzie in essere nei confronti delle banche o di altri intermediari finanziari a fronte degli affidamenti dei soci. Dovrebbero essere iscritte per la quota effettiva di competenza del confidi e calcolando il debito residuo dei finanziamenti dei soci in modo da evidenziare l'effettivo rischio a carico dei confidi⁷.

1.3.4.2. *Garanzie ricevute (voce nuova)*

In tale voce vengono iscritte tutte le garanzie ricevute dai soci, da enti di secondo grado, o da enti pubblici, a copertura di obbligazioni assunte dal confidi. Le fidejussioni dei soci garantiscono il buon fine di tutte le operazioni in essere o che verranno effettuate dal confidi⁸, la cui escussione può avvenire solo in via secondaria, dopo l'utilizzo di tutti i mezzi finanziari esistenti sul fondo di garanzia (vedi sotto), in quanto ogni socio o consorziato garantisce per tutte le operazioni e non solo per quelle personali.

1.3.4.3. *Impegni*

Negli impegni vengono iscritte le garanzie già deliberate a favore dei soci, ma i cui finanziamenti non sono ancora stati erogati, o i cui affidamenti non sono ancora operativi.

⁷ Non sempre viene seguita questa regola contabile: in Trentino Terfidi iscrive a bilancio l'80% del valore nominale della garanzia, pari al rischio effettivo in carico, mentre Confidi e la Cooperativa Artigiana di Garanzia iscrivono la garanzia al suo valore nominale, cioè al valore del finanziamento o dell'affidamento che l'azienda ha effettivamente ottenuta dalla banca.

⁸ A seconda delle condizioni può essere richiesta al socio una fidejussione a favore della banca. In questo caso non verrebbe iscritta nel bilancio del confidi, e garantirebbe le operazioni in essere o che verranno effettuate solo con tale banca.

1.3.5. Il conto economico: i costi

1.3.5.1. *Interessi passivi e oneri assimilati*

Vengono iscritti, secondo il principio di competenza, gli interessi e oneri assimilati, relativi a titoli e debiti.

1.3.5.2. *Commissioni passive*

Sono i costi per servizi ricevuti dalla cooperativa come le commissioni pagate per riassicurarsi presso consorzi fidi di secondo grado o il Mediocredito centrale.

1.3.5.3. *Perdite da operazioni finanziarie*

Viene iscritto il saldo, se negativo, delle operazioni di natura finanziaria compiute nel corso dell'esercizio su titoli, azioni e valute. Ricordiamo che le eventuali perdite "potenziali" sui titoli facenti parte del portafoglio di negoziazione fanno aggiunte a tale computo.

1.3.5.4. *Spese amministrative*

Vengono iscritte tutte le spese dei confidi relative alla gestione corrente. La maggiore tra queste per i confidi, e anche per gli altri intermediari finanziari, sono relative al personale: stipendi, oneri sociali, quota TFR.

1.3.5.5. *Rettifiche di valore su immobilizzazioni materiali e immateriali*

Vengono iscritti gli ammortamenti, anche quelli anticipati, sui beni dei confidi e le eventuali svalutazioni per perdite di valore.

1.3.5.6. *Altri oneri di gestione*

E' una voce residuale dove vengono iscritti i costi non altrove classificabili.

1.3.5.7. *Accantonamento per rischi e oneri*

E' la voce di conto economico che alimenta il Fondo per rischi e oneri.

1.3.5.8. *Accantonamento fondi rischi su crediti*

Come la voce precedente, solo che il fondo è il Fondo rischi su crediti

1.3.5.9. *Rettifiche di valore su crediti e accantonamenti per garanzie ed impegni*

E' la voce più importante di conto economico dei confidi in quanto rappresenta la qualità del credito relativo alle garanzie concesse ai soci. Le rettifiche di valore, che possono riguardare sia perdite definitive, che svalutazioni, vanno portate direttamente a riduzione della corrispondente voce dell'attivo Crediti per interventi a garanzia. Gli accantonamenti per fronteggiare perdite di valore nelle garanzie concesse alimentano invece il Fondo rischi per garanzie prestate.

1.3.5.10. *Accantonamento alla riserva Fondi rischi indisponibili (voce nuova)*

Come già visto in questa voce vengono iscritti i contributi di enti pubblici e i versamenti dei soci a fondo rischi, oltre agli accantonamenti per rischio generico sulle garanzie. Va evidenziata solo se il saldo con gli utilizzi della riserva è negativo.

1.3.5.11. Rettifiche di valore su Immobilizzazioni finanziarie

Le eventuali svalutazioni delle immobilizzazioni finanziarie vanno iscritte in questa voce.

1.3.5.12. Oneri straordinari

Le minusvalenze su alienazioni di immobilizzazioni materiali e sopravvenienze passive per oneri relativi a precedenti esercizi trovano posto in questa voce, oltre agli altri costi di natura straordinaria. In questa voce transitano anche gli accantonamenti relativi ai contributi pubblici c/capitale non destinati a fondo rischi (nel caso si facciano transitare dal conto economico. Contropartita voce 140 Stato patrimoniale).

1.3.5.13. Variazione positiva del fondo per rischi finanziari generali

Passano per questa voce di costo gli accantonamenti al Fondo rischi finanziari generali.

1.3.5.14. Imposte sul reddito

Date le agevolazioni fiscali dei confidi vengono inserite in tale voce sole le imposte sulle eventuali attività commerciali e altre imposte proporzionali al reddito prodotto.

1.3.6. Il conto economico: i ricavi

1.3.6.1. Interessi attivi e proventi assimilati

Vengono iscritti, per competenza, gli interessi attivi sui titoli a tasso fisso o su altre attività finanziarie riconducibili a questi. Gli interessi sui titoli a tasso variabile dovrebbero essere iscritti nella voce successiva.

1.3.6.2. Dividendi e altri proventi

La voce accoglie i dividendi e altri proventi su partecipazioni e titoli a reddito variabile.

1.3.6.3. Commissioni attive

Vengono inseriti i ricavi derivanti dall'attività di consulenza a favore dei soci, o di gestione dei contributi relativa ad agevolazioni statali o provinciali.

1.3.6.4. Corrispettivi delle prestazioni di garanzia (voce nuova)

La voce comprende i ricavi connessi ai servizi, relativi all'attività tipica dei confidi, come le commissioni su garanzie ed eventuali altri versamenti effettuati dai soci, diversi da quelli a fondo rischi.

1.3.6.5. Profitti da operazioni finanziarie

Viene inserito l'eventuale saldo, se positivo, degli utili e delle perdite da operazioni in titoli non facenti parte del portafoglio immobilizzato. Ricordiamo che gli eventuali profitti "potenziali" a fine esercizio relativi a titoli ancora posseduti non possono essere inseriti in tale voce.

1.3.6.6. Riprese di valore sui crediti e accantonamenti per garanzie e impegni

Come previsto dal d.lgs. 87/92 se vengono meno i motivi che hanno giustificato le svalutazioni nei precedenti esercizi, devono essere ripresi i precedenti valori.

1.3.6.7. *Riprese di valore su immobilizzazioni finanziarie*

Sono le eventuali rivalutazioni delle immobilizzazioni finanziarie.

1.3.6.8. *Altri proventi di gestione*

Vengono registrati altri ricavi tipici, come diritti di segreteria o tasse di ammissione, e tutti gli altri ricavi non altrimenti classificabili.

1.3.6.9. *Proventi straordinari*

Oltre alle plusvalenze da alienazioni e gli altri proventi straordinari, possono passare da conto economico i contributi pubblici non finalizzati all'incremento di un fondo specifico.

1.3.6.10. *Utilizzo riserva fondo rischi indisponibili (voce nuova)*

Viene riportato il saldo, se positivo, tra utilizzi e accantonamenti alla Riserva fondo rischi indisponibili. Nei confidi viene solitamente utilizzata al posto della voce successiva.

1.3.6.11. *Variazione negativa del fondo per rischi finanziari generali*

Valgono le considerazioni relative alla voce corrispondente nei costi.

1.3.7. Le voci aggregate

1.3.7.1. *Fondo di garanzia e fondo rischi*

Il fondo di garanzia non è una vera e propria posta contabile, ma viene calcolato sommando alcune voci dello stato patrimoniale attivo e dei conti d'ordine: per questo motivo è stato inserito nel paragrafo delle voci dell'attivo, e non nel passivo dove propriamente vengono contabilizzati i fondi. Le poste che vengono utilizzate per calcolarlo sono le disponibilità monetarie e in titoli depositate presso gli istituti di credito e vincolati a garanzia, le eventuali fidejussioni dei soci dei confidi ed eventualmente anche gli immobili, valutati al prezzo di mercato. Sulla base di tale valore viene poi calcolato il limite massimo di garanzie che un confido può sostenere utilizzando un appropriato moltiplicatore, che viene generalmente fissato nelle convenzioni tra istituti di credito e confidi. Il valore del moltiplicatore oscilla tra 10 e 30 (Fedartfidi, 2001), anche se bisogna segnalare che nella pratica corrente il valore del fondo di garanzia viene calcolato in diversi modi, quello usato generalmente non tiene conto delle fidejussioni dei soci e degli immobili di proprietà dei confidi (Fedartfidi, 2001). Il fondo rischi viene usato per coprire contabilmente le perdite su crediti o sulle garanzie, dopo l'utilizzo dell'eventuale fondo svalutazione crediti. A differenza del fondo di garanzia, è una posta contabile, anche se non trova una collocazione precisa nelle voci obbligatorie dello stato patrimoniale, in quanto viene iscritto in poste diverse a seconda della sua modalità di alimentazione (Nafissi, 1999). I versamenti diretti da parte dei soci o degli enti pubblici alimentano la voce Riserva "fondi rischi indisponibili". Gli Accantonamenti ai fondi rischi su crediti alimentano il Fondo rischi su crediti; le Rettifiche di valore su crediti e accantonamenti per garanzie e impegni (sottovoce accantonamenti per garanzie e impegni) alimentano il Fondo rischi per garanzie prestate; l'Accantonamento alla riserva "fondi rischi indisponibili" alimenta la Riserva "fondi rischi indisponibili".

1.3.8. La riclassificazione di bilancio

Tenendo presenti i fini che i confidi intendono perseguire, la rilevanza dell'obiettivo reddituale fine a se stesso sarà di minor importanza rispetto alle società lucrative e verrà da noi tenuta in secondo piano rispetto alla solvibilità e alla capacità di conseguire e mantenere nel tempo gli equilibri economico-finanziario e patrimoniale, collegati allo svolgimento dell'attività. Per effettuare questa analisi proponiamo degli schemi riclassificati⁹ di Conto Economico e Stato Patrimoniale e un elenco di indici¹⁰, utili anche per lo studio del bilancio consolidato che potrebbe derivare da un eventuale fusione.

1.3.8.1. Considerazioni sulla riclassificazione dello stato patrimoniale

In merito all'attivo, abbiamo suddiviso le poste raggruppandole in due macroaree: quella delle attività fruttifere di interessi e quella delle poste residue. La prima macroarea, nella quale vengono ricompresi la cassa, i crediti (per lo più depositi, vincolati e non), i titoli oggetto di investimento e le partecipazioni (spesso di natura strumentale in società e consorzi di sviluppo dell'attività economica locale), è quella di maggior rilievo data la disponibilità di risorse finanziarie da investire (derivanti dai contributi degli associati e dalla costituzione e incremento del fondo monetario di natura patrimoniale). I crediti indisponibili, o vincolati, sono rappresentati dal fondo liquido, versato presso gli Istituti Convenzionati, che permette, una volta manifestatasi l'insolvenza, una pronta escussione della garanzia collettiva ed evita, in caso di insufficiente liquidità, il problema di dover scegliere quali fideiussioni degli associati procedere a escutere per prime. Il fondo liquido deve essere dimensionato in modo adeguato: se da un lato costituisce per i terzi garanzia di puntuale capacità del confidi di far fronte tempestivamente ed economicamente ai propri impegni, dall'altro trattiene delle risorse scarsamente o per nulla remunerate. La seconda macroarea ha natura residuale e ricomprende le attività infruttifere ed i beni strumentali del Confidi.

Anche per il passivo abbiamo distinto tre macroaree. La prima macroarea raggruppa le fonti di finanziamento non strumentali all'attività dei confidi (debiti verso enti creditizi e altri enti finanziari, debiti verso la clientela, debiti rappresentati da titoli, altre passività, ratei e risconti e fondo TFR), siano esse fruttifere o infruttifere, che, data la forma di finanziamento tipica dei confidi non dovrebbero avere particolare rilievo. La seconda macroarea ricomprende fondi rischi e depositi cauzionali dei soci; data la natura di ente garante del confidi, è questa l'area delle passività strumentali, che assume perciò una consistenza di rilievo. Infine, anche se non ultima per importanza, troviamo la macroarea composta dalle voci capitale, riserve e risultato d'esercizio.

Significative per valutare l'attività dei confidi, come vedremo anche nel calcolo degli indici, sono alcune poste extracontabili. In particolare molto importanti sono la voce garanzie rilasciate, cioè lo stock fideiussorio che al 31/12 il confidi ha concesso agli associati, ovvero l'esposizione che esso ha verso gli Istituti di Credito, e la voce impegni assunti, vale a dire le garanzie deliberate dal confidi ma non ancora perfezionate dalle banche o per le quali la ditta non ha ancora effettuato il deposito cauzionale necessario ad attivare la pratica. Evidenziamo inoltre le garanzie dubbie, che si riferiscono all'importo dei crediti e delle posizioni incagliate, poste in sofferenza, o per le quali è stato constatato il mancato recupero, e che non sono ancora state girate nella voce Crediti per

⁹ Si veda Cacciamani C. (1999), pag. 31-34.

¹⁰ Cacciamani C. (1999), pag. 34-35.

interventi a garanzia. La voce Garanzie in essere è la voce ufficiale di bilancio dei vari confidi, che non abbiamo sottoposto a rettifiche.

1.3.8.2. Considerazioni sulla riclassificazione del conto economico

Abbiamo ritenuto utile effettuare una riclassificazione in forma scalare che metta in evidenza i differenti risultati di gestione e faccia capire come contribuiscono le diverse aree alla formazione del risultato finale. Tali informazioni non possono essere invece ricavate dal Conto Economico secondo il d.lgs. 87/92, che prescrive la forma a sezioni divise.

Innanzitutto vengono posti in evidenza i proventi finanziari, nei quali confluiscono interessi attivi e dividendi. I primi avranno probabilmente una maggior rilevanza rispetto ai secondi, sia per il peso superiore degli investimenti finanziari rispetto alle partecipazioni, sia per la natura strumentale di queste ultime (le partecipazioni sono spesso in enti e società con fini mutualistici per i quali è perciò fatto divieto di distribuzione di dividendi). In secondo luogo vengono considerati gli interessi passivi, relativi all'acquisizione di risorse a titolo oneroso. Come abbiamo visto per la consistenza di queste ultime e tenendo in considerazione il contesto di calo dei tassi degli ultimi anni, l'entità di tali oneri dovrebbe esser limitata. La differenza tra proventi e oneri finanziari dà origine, come per gli altri intermediari finanziari al margine di interesse, che tuttavia, per la specificità dell'attività dei confidi e per la futura probabile evoluzione di essi, volta ad un incremento dell'offerta e differenziazione dei servizi, ha un'importanza di secondo piano rispetto al margine di intermediazione. Per passare dal margine d'interesse a quello di intermediazione occorre sommare al primo i corrispettivi ottenuti dai consorzi per la prestazione di garanzie e le commissioni attive maturate sui servizi offerti; occorre poi considerare le commissioni passive, il risultato delle operazioni finanziarie e gli altri proventi e oneri di gestione.

Spese per il personale e di struttura vanno invece tenute in considerazione nel passaggio dal margine di intermediazione al risultato di gestione. Una considerazione che riteniamo utile fare è che spesso tali costi sono sostenuti, in varia misura, dalle associazioni e dagli enti promotori. Togliendo al risultato di gestione gli accantonamenti e le svalutazioni a fronte di perdite su crediti, su garanzie e su altre poste dell'attivo, si arriva al reddito lordo delle attività ordinarie. Per la natura di intermediario del confidi, tali voci dovrebbero essere incluse tra le determinanti della redditività della gestione operativa. Abbiamo tuttavia ritenuto opportuno porle a valle del risultato di gestione in quanto esse sono di competenza di esercizi diversi da quello in cui hanno avuto manifestazione contabile. L'entità di tali poste dipende dalla qualità dello scrutinio effettuato per la valutazione delle aziende più adatte a ricevere le garanzie (spesso tale compito è facilitato dalla conoscenza personale delle aziende in questione) e dalla capacità di diversificare il portafoglio di aziende e di settori di intervento.

Modificando il reddito lordo delle attività ordinarie per tener conto della gestione straordinaria otteniamo un nuovo risultato: il reddito al lordo delle imposte. Infine per passare al risultato netto di esercizio dobbiamo sottrarre al reddito al lordo delle imposte il carico fiscale, peraltro di esigua entità tenendo conto delle agevolazioni tributarie di cui possono beneficiare i confidi. Il risultato netto di esercizio è un indicatore sintetico molto importante: esso viene preso in considerazione per calcolare l'ammontare dei contributi da richiedere agli associati per la copertura degli oneri gestionali ed è inoltre espressione del grado di economicità con cui il confidi sta operando e della capacità di incrementare, nel tempo, il valore reale del patrimonio.

1.3.8.3. *Considerazioni sulla costruzione degli indici di bilancio*

Una volta riclassificati i bilanci possiamo mettere in evidenza la redditività, la liquidità, la solvibilità, il livello di rischiosità assunto e la politica di copertura del rischio, la solidità patrimoniale e l'efficienza con cui operano i confidi, mediante il calcolo di una serie di indici. Premettiamo che, data la specificità delle poste e le differenti destinazioni che alcune voci trovano nei prospetti di bilancio dei diversi confidi, è risultato spesso difficile costruire uno schema di indici appropriati e nell'analisi di essi abbiamo cercato di neutralizzare l'influenza esercitata sulle diverse voci da fattori congiunturali che, per la particolare rilevanza che assumono nell'area finanziaria, avrebbero potuto condurre a conclusioni fuorvianti.

In primo piano abbiamo posto gli indici patrimoniali e, in particolare, quelli in grado di evidenziare il grado di rischiosità assunta (“Insolvenze/Capitale netto”; “Insolvenze/Garanzie in essere”; “(Incagli+Sofferenze)/Garanzie in essere”; “Affidamenti a breve termine/Affidamenti a m. l. termine”), il tipo di politica di copertura del rischio posta in essere (“Fondi rischi¹¹/Garanzie in essere”; “Fondi rischi/Sofferenze”), la solvibilità (“Garanzie in essere/Capitale netto”; “(Garanzie in essere+Impegni)/Capitale netto”). Tra gli indici patrimoniali troviamo anche l'indice di indebitamento (“Tot. attivo/Capitale netto”), che esprime il grado di capitalizzazione del confidi e alcuni ratios di liquidità (“Crediti indisponibili/Garanzie in essere”; “(Crediti indisponibili+titoli)/Garanzie in essere”).

Per avere, in sintesi, un'idea dell'economicità del confidi, dobbiamo calcolare, come nella generalità delle aziende, la redditività del Capitale netto, cioè il rapporto “Reddito netto/Capitale netto”. Il valore assunto da questo indice può tuttavia non essere rilevante in considerazione del fine non esplicitamente lucrativo di tale istituzione e va inoltre analizzato in concomitanza con gli indici che evidenziano le sue determinanti. Ad esempio mediante il rapporto “Reddito netto/Reddito al lordo delle imposte” possiamo capire se e quanto incide la componente fiscale sulla redditività del confidi e la misura in cui si possano e sia utile porre in essere politiche di risparmio del già esiguo carico fiscale.

La seconda area di indagine è quella relativa alle operazioni di natura straordinaria, che ci permette di capire, calcolando l'indice “Reddito al lordo delle imposte/Reddito lordo delle attività ordinarie”, l'incidenza delle operazioni che esulano dalla gestione ordinaria di cui fanno parte anche i contributi di PAT e Stato. Tramite il rapporto “Reddito lordo delle attività ordinarie/Risultato di gestione” possiamo analizzare l'incidenza di accantonamenti, svalutazioni e interventi a copertura di insolvenze, definiti come costi, effettuati dal confidi. Per l'analisi della rischiosità assunta, della solvibilità dell'ente e della sua politica di copertura del rischio i relativi indici patrimoniali possono essere considerati in concomitanza a questo.

Ulteriore indice significativo è “Risultato di gestione/Margine di intermediazione”, dal quale si deduce il grado di efficienza operativo-gestionale del confidi. Tenendo conto anche del contributo di associazioni ed enti promotori, possiamo infatti capire quanta parte del reddito prodotto dal confidi nello svolgimento dell'attività operativa viene assorbito dai costi di struttura e del personale. Per conoscere l'incidenza dei proventi ottenuti dall'erogazione delle garanzie e delle commissioni applicate ai servizi offerti alle aziende sulla redditività del Confidi possiamo considerare il rapporto “Margine di intermediazione/Margine di Interesse”. Questo indice è

molto importante in quanto è in quest'area che si esplica la gestione caratteristica del Confidi. Esso può essere analizzato ricollegandolo ad alcuni indicatori di efficienza, quali la "redditività per pratica" o la "redditività per unità di garanzia erogata", e ad alcuni indicatori di rischiosità, quali l'"incidenza delle insolvenze su unità di garanzia erogata". L'altra serie di proventi reddituali ha natura finanziaria. Col calcolo del rapporto "Margine di interesse/Totale attivo" capiamo l'incidenza del risultato netto della gestione finanziaria sul totale delle attività. Data la scarsa rilevanza degli oneri finanziari ci soffermiamo sull'analisi dei proventi mediate i ratios "Proventi finanziari/Attivo fruttifero" e "Attivo fruttifero/Tot. Attivo".

Inoltre per indagare sulla composizione di portafoglio, ovvero sugli strumenti e forme tecniche che hanno determinato tali proventi possiamo considerare gli indici "Interessi su titoli a tasso fisso/Titoli a tasso fisso", "Interessi su titoli a tasso variabile/Titoli a tasso variabile", "Titoli a tasso variabile/(titoli a t.v.+titoli a t.f.+partecipazioni)", "Titoli a tasso fisso/(titoli a t.v.+titoli a t.f.+partecipazioni)", "Partecipazioni/(titoli a t.v.+titoli a t.f.+partecipazioni)".

Infine, anche se non per importanza, abbiamo calcolato alcuni indici di efficienza, peraltro già richiamati in precedenza. Il rapporto "Nr pratiche accolte¹²/Nr pratiche esaminate" ci permette di capire il grado di selettività adottato dai confidi, anche se questa analisi non dovrebbe prescindere dalla valutazione della qualità della selezione. Anche il "numero di pratiche medie per dipendente¹³" ci dà un'idea dell'efficienza con cui il Confidi opera. Infine il ratio "Corrispettivi da prestazione di garanzie/Garanzie medie in essere" ci fa capire la redditività unitaria della gestione caratteristica dei Confidi.

1.3.8.4. Spostamento di voci nei bilanci analizzati

Assofidi

Stato patrimoniale – passivo – voce 80. Fondi per rischi e oneri – sottovoce c. altri fondi: in questa voce abbiamo lasciato i fondi rischi speciali gelate P.A.T..

Stato patrimoniale – passivo – voce 81. Fondo per garanzie prestate: in questa voce abbiamo riportato alcuni degli importi che in origine rientravano in "Altri fondi" e che sono relativi al fondo rischi garanzie, al fondo rischi P.A.T. e al fondo garanzia da contributi.

Conto economico – ricavi – voce 31. Corrispettivi da prestazione di garanzia: in questa voce abbiamo inserito gli importi relativi ai corrispettivi relativi alla prestazione di garanzie che in origine rientravano nella voce "Commissioni attive".

Confidi

Stato patrimoniale – passivo – voce 81. Fondo per garanzie prestate: in questa voce abbiamo riportato alcuni degli importi che in origine rientravano nella voce "Altre passività" (che sono relativi al fondo rischi su garanzie prestate P.A.T. e al fondo rischi antiusura) e nella voce "fondo rischi e oneri" (relativi al fondo rischi su garanzie prestate Confidi).

¹¹ Tale voce comprende le poste "Fondi rischi su garanzie prestate", "Depositi cauzionali dei soci", "Riserva fondi rischi indisponibili" e per la quota che può essere destinata alla copertura di insolvenze parte degli importi inseriti nelle poste "Fondi per rischi e oneri – Altri fondi" e "Passività subordinate".

¹² Il rapporto è tra le pratiche relative al rilascio di garanzie, accolte e erogate nel corso dell'esercizio.

¹³ Per numero di pratiche intendiamo quelle esaminate nel corso dell'esercizio e relative al rilascio di garanzie.

Conto economico – costi – voce 90. Rettifiche di valore su crediti e accantonamenti per garanzie e impegni: in questa voce abbiamo riportato le perdite su garanzie prestate che in origine rientravano tra le “spese amministrative”.

Conto economico – costi – voce 110. Oneri straordinari: oltre agli importi già rientranti in questa voce abbiamo aggiunto le perdite su cambi.

Conto economico – ricavi – voce 50. Riprese di valore su crediti e accantonamenti per garanzie e impegni: in questa voce abbiamo riportato gli importi che in origine erano inseriti alla voce “variazione negativa del fondo rischi finanziari generali” e che si riferiscono all’utilizzo del fondo rischi per coprire le perdite su garanzie prestate.

Conto economico – ricavi – voce 31. Corrispettivi da prestazione di garanzia: in questa voce abbiamo inserito gli importi relativi ai corrispettivi relativi alla prestazione di garanzie che in origine rientravano nella voce “Commissioni attive”.

Conto economico – ricavi – voce 80. Proventi straordinari: oltre agli importi già rientranti in questa voce abbiamo aggiunto i ricavi su cambi.

Cooperativa Artigiana di Garanzia

Stato patrimoniale – passivo – voce 80. Fondi per rischi e oneri – sottovoce c. altri fondi: in questa voce abbiamo riportato alcuni degli importi che in origine rientravano nella voce “Riserva fondo rischi indisponibili” e che sono relativi al fondo rischi perdite su cambio Cooperativa; fondo rischi perdite su cambio PAT; fondo speciale per operazioni di riassetto finanziario Cooperativa; fondo speciale per operazioni di riassetto finanziario P.A.T.; fondo per investimenti rivolti a migliorare le condizioni di sicurezza e igiene del lavoro P.A.T.; fondo per anticipazioni CIGS (a differenza di Terfidi e Confidi, in cui tali importi sono sotto la linea e non rientrano a far parte del totale attivo e passivo, per la Cooperativa artigiana, visto anche il loro importo esiguo, abbiamo lasciato che essi rientrino a far parte dei fondi); fondo “anti usura”.

Stato patrimoniale – passivo – voce 81. Fondo per garanzie prestate: in questa voce abbiamo riportato alcuni degli importi che in origine rientravano nella voce “Riserva fondo rischi indisponibili” e che sono relativi al fondo rischi su garanzie prestate Cooperativa e fondo rischi su garanzie prestate P.A.T..

Conto economico – costi – voce 90. Rettifiche di valore su crediti e accantonamenti per garanzie e impegni: in questa voce abbiamo riportato le perdite su garanzie prestate e gli accantonamenti a riserva fondi rischi indivisibili.

Conto economico – costi – voce 91. Accantonamento alla riserva fondi rischi indisponibili: in questa voce abbiamo riportato gli importi che si riferiscono a perdite su anticipazioni C.I.G.S., utilizz. Riduz. On. Fin. Riass. e Legge 626/94, che in origine rientravano nella voce “Rettifiche di valore su crediti e accantonamenti per garanzie e impegni”.

Conto economico – costi – voce 110. Oneri straordinari: oltre agli importi già rientranti in questa voce abbiamo aggiunto le perdite su cambi.

Conto economico – ricavi – voce 50. Riprese di valore su crediti e accantonamenti per garanzie e impegni: in questa voce abbiamo riportato gli importi che in origine erano inseriti alla voce “Utilizzo riserva fondi rischi indisponibili” e che si riferiscono all’utilizzo del fondo rischi per coprire le perdite su garanzie prestate.

Conto economico – ricavi – voce 81. Utilizzo riserva “fondi rischi indisponibili”: comprende gli importi relativi all’utilizzo dei fondi rischi per coprire perdite su anticipazioni C.I.G.S., per la riduzione degli oneri finanziari, per coprire perdite su rischio di cambio, per l’imputazione al fondo anti usura.

Cooperfidi

Stato patrimoniale – passivo – voce 10. debiti verso enti creditizi – sottovoce b. a termine o con preavviso: in questa voce abbiamo riportato il saldo della gestione del Fondo di rotazione della P.A.T. che era presente nell’attivo nella voce Crediti verso enti creditizi e in Crediti verso clienti, mentre nel passivo nella voce Debiti verso enti creditizi e in Altre passività.

Stato patrimoniale – passivo – voce 80. Fondi per rischi e oneri – sottovoce c. altri fondi: in questa voce abbiamo riportato alcuni degli importi che in origine rientravano nella voce “Riserva fondo rischi indisponibili” e che sono relativi al fondo “anti usura”, fondo rischi su operazioni in valuta e fondo svalutazione partecipazioni; essa comprende inoltre il fondo per operazioni antiusura, il fondo rischi P.A.T. su partecipazioni, il fondo rischi comparto agricolo e il fondo rischi P.A.T. su operazioni in valuta, che nel bilancio originario facevano parte della posta “passività subordinate”.

Stato patrimoniale – passivo – voce 81. Fondo per garanzie prestate: in questa voce abbiamo riportato alcuni degli importi che in origine rientravano nella voce “Riserva fondo rischi indisponibili” e che sono relativi al fondo rischi su garanzie prestate C.C.I.A.A. e fondo rischi su garanzie prestate P.A.T.; comprendono inoltre il fondo provinciale L.P. 18/93 che nella stesura originale del bilancio era inserito alla voce “Passività subordinate”.

Stato patrimoniale – passivo – voce 110. Passività subordinate: questa voce comprende gli importi relativi al Fondo immobiliare e Fondo partecipazione L.P. 36/88.

Terfidi

Stato patrimoniale – passivo – voce 80. Fondi per rischi e oneri – sottovoce c. altri fondi: in questa voce abbiamo riportato alcuni degli importi che in origine rientravano nella voce “Altre riserve” e che sono relativi al fondo “anti usura”.

Stato patrimoniale – passivo – voce 81. Fondo per garanzie prestate: in questa voce abbiamo riportato alcuni degli importi che in origine rientravano nella voce “Riserva fondo rischi indisponibili”, alcuni della voce “Altri fondi”(e relativi al fondo rischi P.A.T. L.P. 18/93 e fondo rischi C.C.I.A.A.).

Conto economico – costi – voce 110. Oneri straordinari: oltre agli importi già rientranti in questa voce abbiamo aggiunto le perdite su cambi.

Bilancio aggregato

Sono stati costruiti due bilanci aggregati ottenuti sommando le varie voci di bilancio dei confidi trentini: il primo senza i dati di Assofidi e il secondo con tali dati. Quest’ultimo è stato inoltre rettificato per le poste relative alle partecipazioni stornando da tale voce e dal capitale netto l’importo di L. 1.500 mln., valore del capitale consorziale di Assofidi detenuto in parti uguali dai quattro confidi di primo grado.

1.3.8.5. *Il modello di riclassificazione*

Per agevolare la riclassificazione dei bilanci e la costruzione degli indici è stato approntato un modello in Excel® con campi protetti e inserimento vincolato. I dati vengono inseriti in un primo foglio utilizzando la struttura del bilancio come previsto dalle istruzioni di vigilanza della Banca d'Italia, e una serie di altri valori individuabili nella nota integrativa e nella relazione sulla gestione. Sole queste celle del foglio sono modificabili, tutte le altre sono protette e con formule nascoste in modo da rendere più facile e immediata la procedura di inserimento dei dati. Due controlli automatici verificano inoltre la corrispondenza tra attivo e passivo, e tra utile di conto economico e di stato patrimoniale. Il foglio prevede l'inserimento di cinque anni di bilanci che vengono poi utilizzati negli altri tre fogli della cartella per compilare lo stato patrimoniale e il conto economico riclassificato, oltre agli indici di bilancio. Per la costruzione del bilancio aggregato i dati vengono catturati automaticamente dai rispettivi fogli dei confidi Trentini, in modo da non reinserire i dati ad ogni modifica dei bilanci originali.

I risultati della riclassificazione, stato patrimoniale e conto economico riclassificati, e indici di bilancio, sono riportati in appendice a questo capitolo per i quattro confidi di primo grado e per l'aggregato, comprensivo di Assofidi.

1.3.9. *Analisi di bilancio dei confidi Trentini*

Questa prima analisi di bilancio serve sostanzialmente per analizzare le principali differenze tra i confidi Trentini, sia in termini assoluti, sia negli andamenti di alcune grandezze particolari. Ci consentirà, inoltre, di avere una prima idea sommaria del risultato di una ipotetica fusione tra i cinque confidi Trentini. I dati sono quelli riscontrabili direttamente dai bilanci pubblici, con alcune integrazioni extracontabili per ottenere una migliore omogeneità nei confronti.

L'analisi è stata sviluppata su sette aspetti con differenti strutture dei grafici: l'andamento dei volumi, l'efficienza del personale, la qualità del credito, la capacità di assorbimento del rischio, la struttura di impiego delle fonti, l'andamento della composizione dei fondi rischi e l'andamento della redditività.

1.3.9.1. *L'andamento dei volumi*

La struttura qui utilizzata ci permette di evidenziare sullo stesso grafico sia l'incremento dei volumi dei singoli confidi, sia quello, certamente più importante in un'ottica di eventuale fusione, aggregato. Inoltre si possono verificare le differenze assolute nelle variabili tra i diversi confidi.

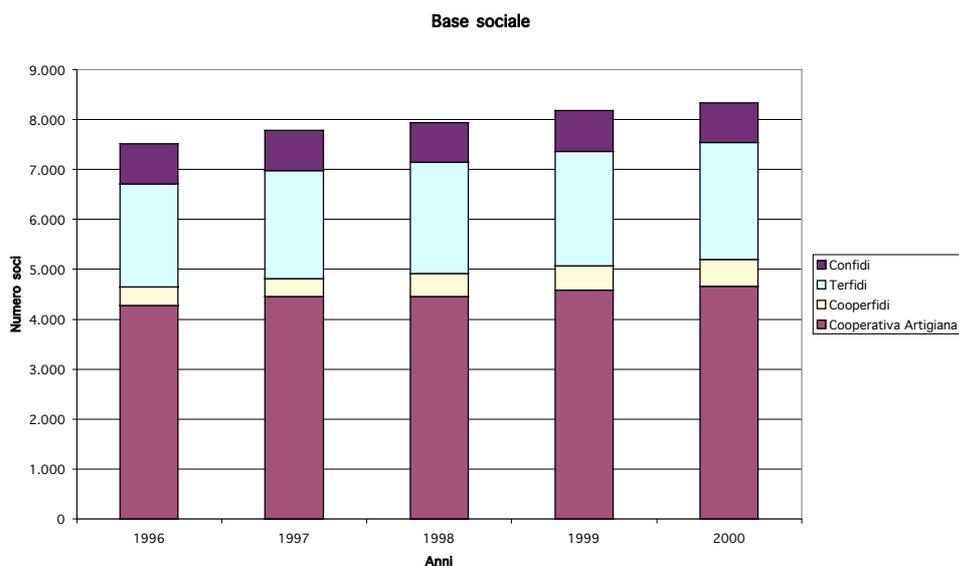


Grafico 1.3.1 Andamento della base sociale

La base sociale presenta una crescita costante, anche se contenuta, nel periodo considerato, con alcune differenze tra i diversi confidi. A livello assoluto possiamo dividere i confidi in due gruppi: nel primo, con bassa numerosità dei soci, rientrano Confidi e Cooperfidi; nel secondo, con un numero decisamente più elevato della base sociale, si possono classificare Terfidi e Cooperativa Artigiana di Garanzia.

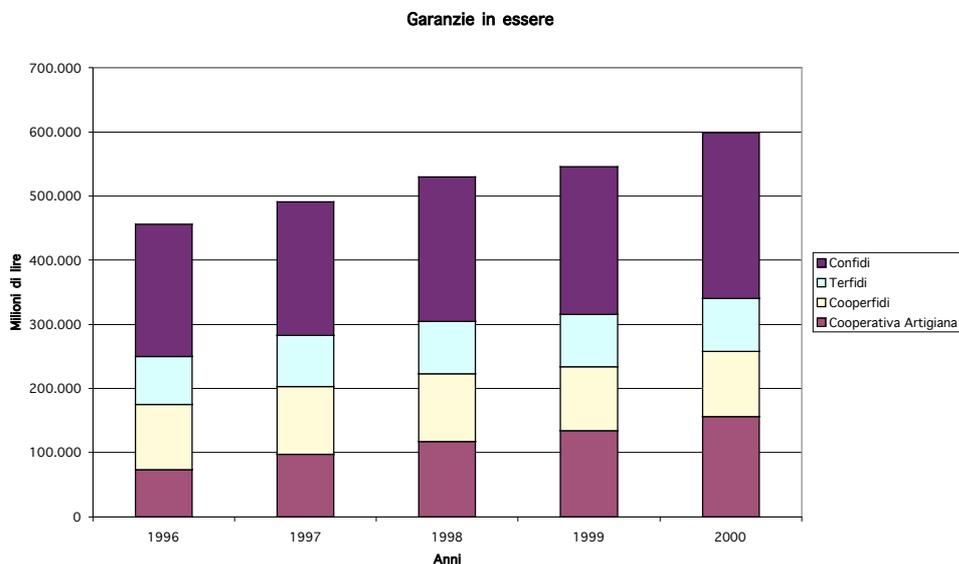


Grafico 1.3.2 Andamento delle garanzie in essere

Anche le garanzie in essere presentano un andamento in costante crescita, più elevata rispetto ai soci, tenendo conto però che lo stesso grafico con i dati al netto dell'inflazione presenterebbe probabilmente una crescita più contenuta. Rispetto al grafico precedente i quattro confidi risultano più omogenei, eccezion fatta forse per Confidi, che, data anche la natura industriale dei propri soci, presenta valori assoluti più elevati degli altri.

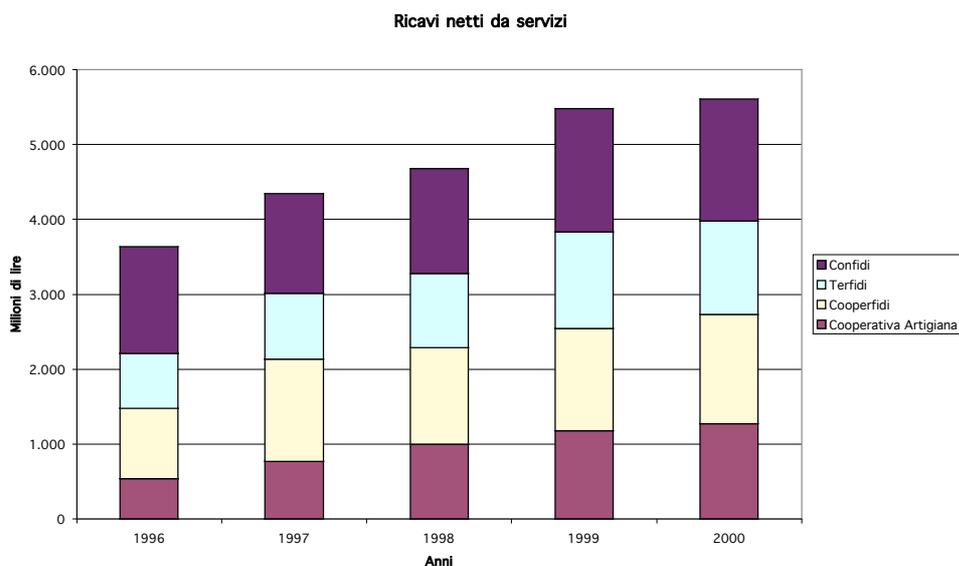


Grafico 1.3.3 Andamento dei ricavi netti da servizi

A differenza di quanto previsto in sede di riclassificazione di bilancio in questo grafico sono stati stornati i profitti e le perdite da operazioni finanziarie, in modo da eliminare una componente soggetta a forti oscillazioni, così da evidenziare solamente i ricavi netti strettamente legati ai volumi di pratiche svolte. Ricordiamo che la maggior parte di tali ricavi sono imputabili a compensi pagati dalla P.A.T. per l'istruttoria di leggi di agevolazione alle imprese o per la gestione di vari contributi. Possiamo notare un incremento costante della voce e una omogeneità nei valori assoluti tra i vari confidi, segno probabilmente di una divisione equilibrata da parte della P.A.T. delle agevolazioni tra i diversi settori economici.

1.3.9.2. *La produttività del personale*

Questo tipo di grafici permette di individuare gruppi omogenei di imprese sulla base delle pratiche medie per dipendente, che misurano sia pur in modo grezzo la produttività del personale, mappate sul numero medio di dipendenti che è una *proxy* delle dimensioni dell'organizzazione. Imprese con caratteristiche simili dovrebbero trovarsi vicine sul piano del grafico individuato dalle due variabili.

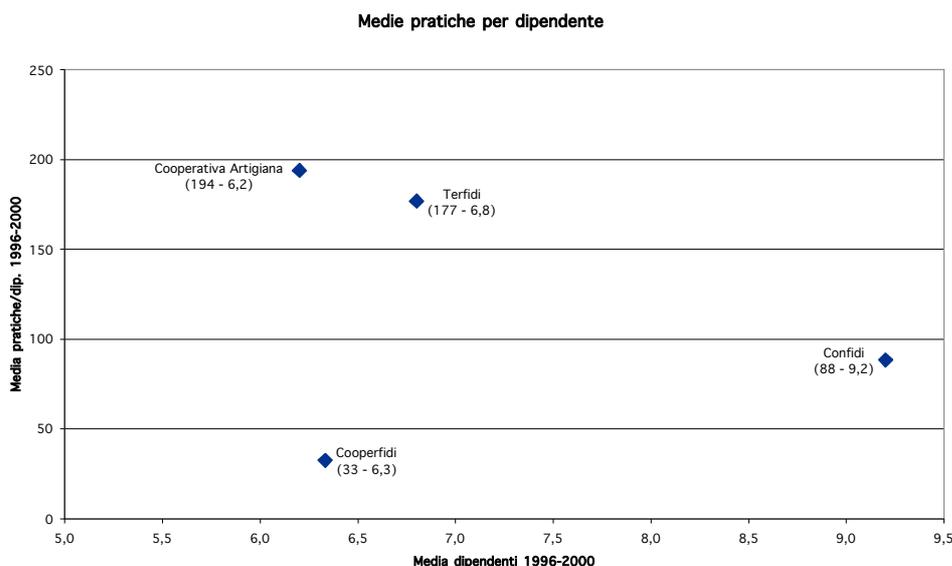


Grafico 1.3.4 Pratiche per dipendente vs numero dipendenti

Si evidenzia una sensibile somiglianza tra Cooperativa Artigiana di Garanzia e Terfidi che presentano valori abbastanza vicini sia per il numero medio di pratiche esaminate nell'anno da ogni dipendente, sia per il numero medio di quest'ultimi. Confidi e Cooperfidi, pur presentando un numero medio delle pratiche non molto distante, hanno una differenza più elevata nel numero dei dipendenti¹⁴. Eventuali commenti a tali dati non possono comunque prescindere da un'analisi dell'importo medio delle pratiche, come nel grafico successivo.

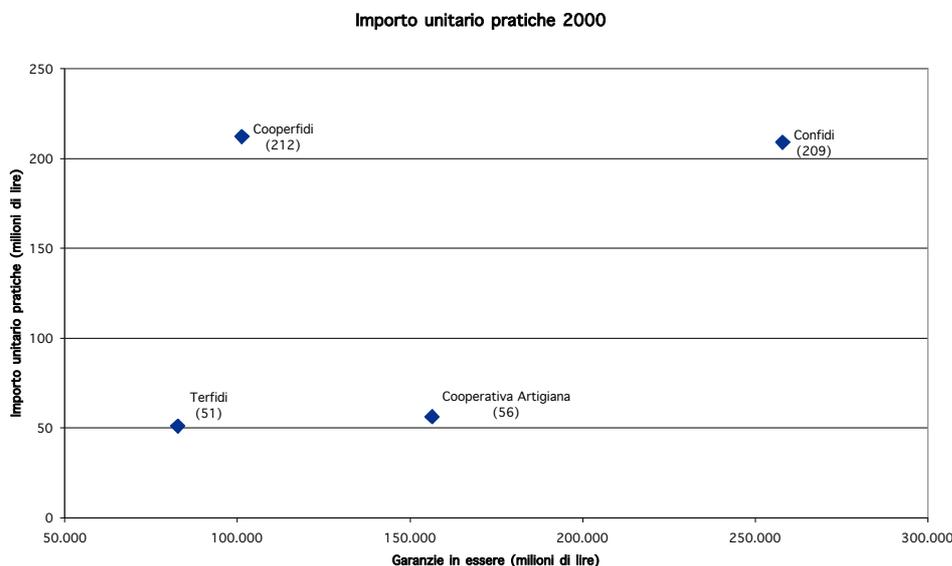


Grafico 1.3.5 Importo unitario pratiche vs garanzie in essere

Le differenze evidenziate precedentemente tra i confidi trovano conferma in questo grafico, dove Cooperfidi e Confidi, che presentavano un basso numero medio di pratiche per dipendente, hanno lo stesso ammontare

medio per singola pratica, sensibilmente più elevato degli altri due confidi. Questo evidenzia un maggiore impegno di lavoro per l'istruttoria delle pratiche con importo più elevato, segno di una maggiore attenzione al rischio di credito. La distanza tra Confidi e Cooperfidi sull'ammontare delle garanzie in essere, con un importo medio pressoché identico, si può spiegare facendo riferimento al grafico precedente, dove si evidenziava una differenza sia sul numero di pratiche medio, sia sui dipendenti, a favore di Confidi.

1.3.9.3. *La qualità del credito*

Nei prossimi otto grafici riguardanti l'attività primaria dei confidi, la concessione delle garanzie, vengono posti a confronto gli andamenti di due diverse variabili nello stesso grafico, ma con valori di scala diversi, in modo da evidenziare in maniera migliore le eventuali correlazioni tra di esse. Le linee con il quadrato hanno come riferimento la scala di sinistra, mentre quelle con il rombo la scala di destra; le linee tratteggiate con l'elemento trasparente sono relative ai dati del bilancio aggregato comprensivo di Assofidi. Tutti i grafici (da Grafico 1.3.6 a Grafico 1.3.13) sono stati costruiti con la stessa ampiezza di scala sia a destra che a sinistra, in modo che possano essere facilmente confrontati anche fra di loro.

Per valutare la qualità del credito vengono solitamente utilizzati indici che riportano le perdite (effettive e presunte) sul totale del credito concesso, che nel caso dei confidi diventa l'ammontare delle garanzie in essere. Due sono gli indici che abbiamo preso in considerazione: il rapporto percentuale delle insolvenze sul totale delle garanzie e la somma di incagli e sofferenze, sempre sulle garanzie in essere. Il primo identifica l'incidenza delle perdite effettive sull'esposizione complessiva del confidi, mentre il secondo quello delle perdite potenziali, che potrebbero quindi verificarsi negli esercizi seguenti. Le variabili che vengono utilizzate per la costruzione di tali indici presentano dei legami precisi, infatti: le garanzie in essere che presentano i primi sintomi di difficoltà (ritardo costante nel pagamento delle rate dei finanziamenti, superamento continuo dei limiti di fido) possono transitare negli incagli, quando questi diventano più gravi¹⁵ (mancato pagamento di tre rate di un finanziamento, esposizione cronica oltre i limiti di fido) vengono passati a sofferenza. Quando la banca chiude le procedure legali di recupero del credito, definendo in modo preciso la perdita, il confidi iscrive il valore corrispondente nei crediti verso clienti, che vengono poi girati a perdita definitiva quando non sono più recuperabili.

Ovviamente, sulla base di tali considerazioni, un valore contenuto dell'indice denota una buona qualità del credito e un andamento decrescente una posizione in miglioramento.

¹⁴ Bisogna sottolineare che alcuni dei dipendenti di Confidi provengono da una partecipata incorporata recentemente.

¹⁵ Se la situazione dell'azienda presente tra le posizioni incagliate tornasse normale, si avrebbe il movimento opposto, rientrando tra il totale delle garanzie.

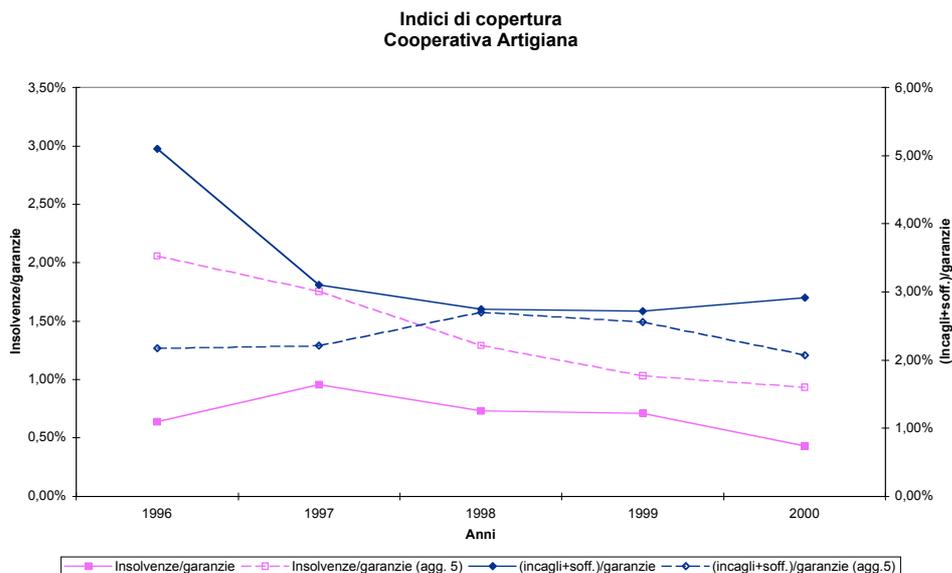


Grafico 1.3.6 Qualità del credito Cooperativa Artigiana di Garanzia

La Cooperativa Artigiana di Garanzia presenta un andamento abbastanza simile a quello dell'aggregato dei confidi trentini, evidenziando però valori assoluti dell'incidenza di incagli e sofferenze maggiori di quelli medi, con incidenza delle insolvenze più basse. Questo può denotare sia una diversa politica di passaggio ad insolvenza rispetto agli altri confidi, ma anche una diverso comportamento del settore di riferimento. L'andamento che si evidenzia nei grafici è infatti compatibile con una situazione in cui le imprese artigiane garantite si trovano con maggior probabilità in difficoltà nei pagamenti, ma difficilmente subiscono da parte delle banche una procedura legale di recupero del credito.

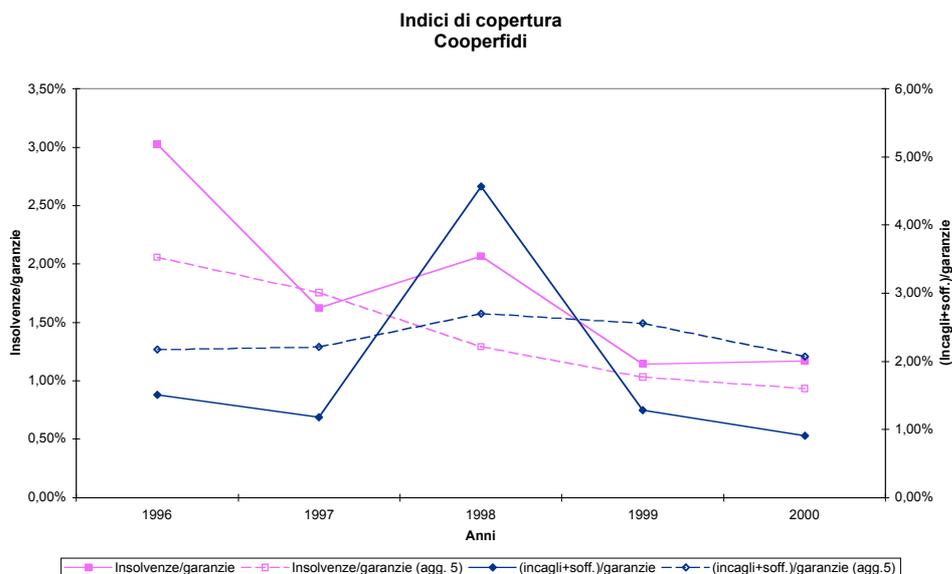


Grafico 1.3.7 Qualità del credito Cooperfidi

Cooperfidi presenta una situazione diametralmente opposta a quella della Cooperativa Artigiana di Garanzia, non tenendo conto dell'anomalia relativa all'anno 1998: incidenza delle insolvenze più alta dell'aggregato con incidenza di incagli e sofferenze più bassa. Questa situazione potrebbe indicare una politica aziendale che tende a portare più velocemente le posizioni a perdita, facendole transitare in un tempo medio più basso tra incagli e sofferenze.

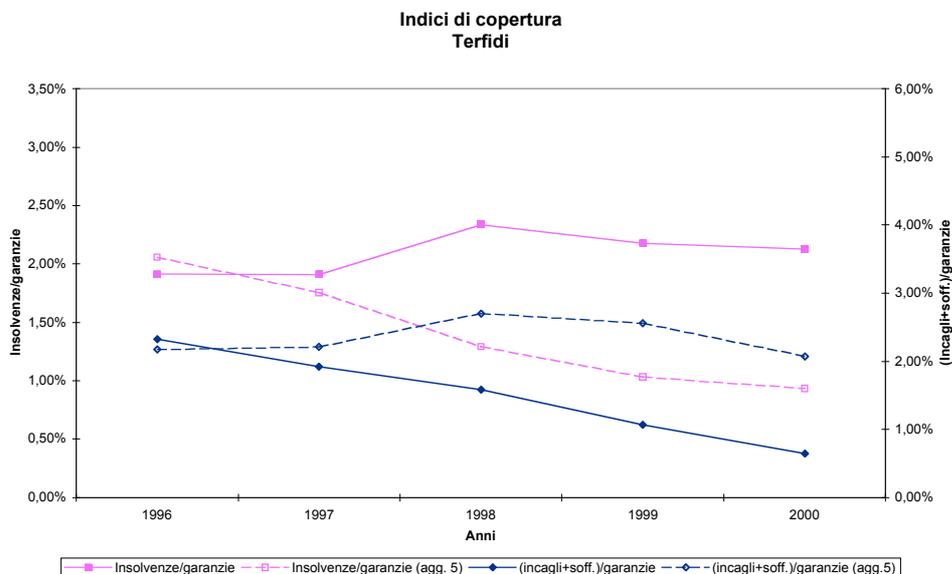


Grafico 1.3.8 Qualità del credito Terfidi

Anche per Terfidi possono essere fatte le stesse considerazioni di Cooperfidi, evidenziando il calo costante dell'incidenza degli incagli e sofferenze. Questo, insieme alla sostanziale stabilità verso l'alto dell'incidenza delle insolvenze, può denotare una politica di "pulizia" graduale del portafoglio garanzie.

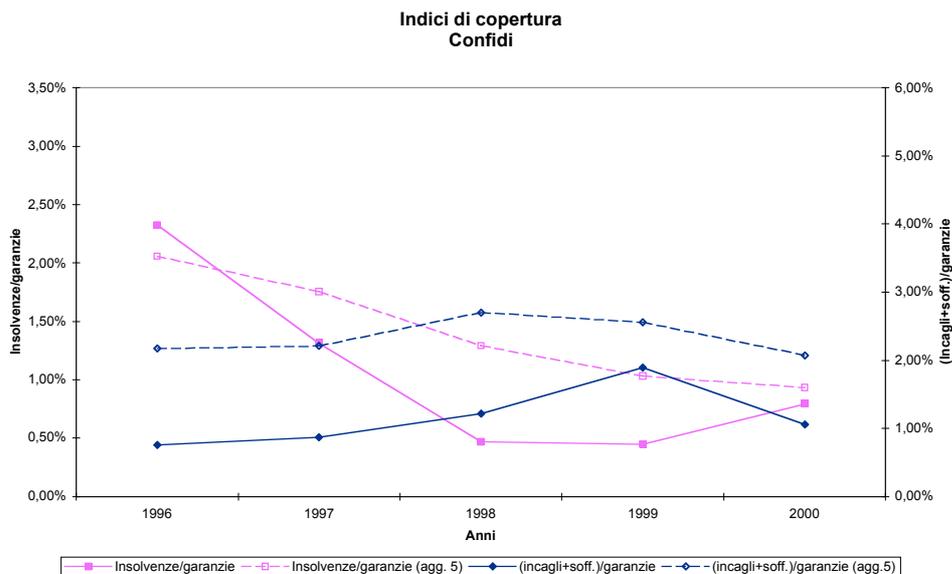


Grafico 1.3.9 Qualità del credito Confidi

Confidi presenta, rispetto agli altri tre confidi, la situazione migliore con entrambi gli indici al di sotto dei valori aggregati. Anche in questo caso l'incremento dell'incidenza delle insolvenze nell'ultimo anno, insieme al calo dell'incidenza di incagli e sofferenze, può essere letto come "pulizia" del portafoglio garanzie.

1.3.9.4. La capacità di assorbimento del rischio

Il passo successivo alla valutazione della qualità del credito è individuare la capacità dei confidi di coprire le perdite potenziali; in questo caso abbiamo utilizzato l'incidenza delle sofferenze sui fondi rischi più il capitale netto, e l'incidenza di tale somma sulle garanzie in essere. Il primo indice ci fa capire qual'è la percentuale del capitale complessivo che il confidi può perdere, il secondo ci dà un'idea della copertura delle garanzie dai rischi. Il primo indicatore è migliore se presenta bassi valori, mentre il secondo se raggiunge valori elevati; di conseguenza è preferibile un andamento decrescente del primo indice e un andamento crescente del secondo.

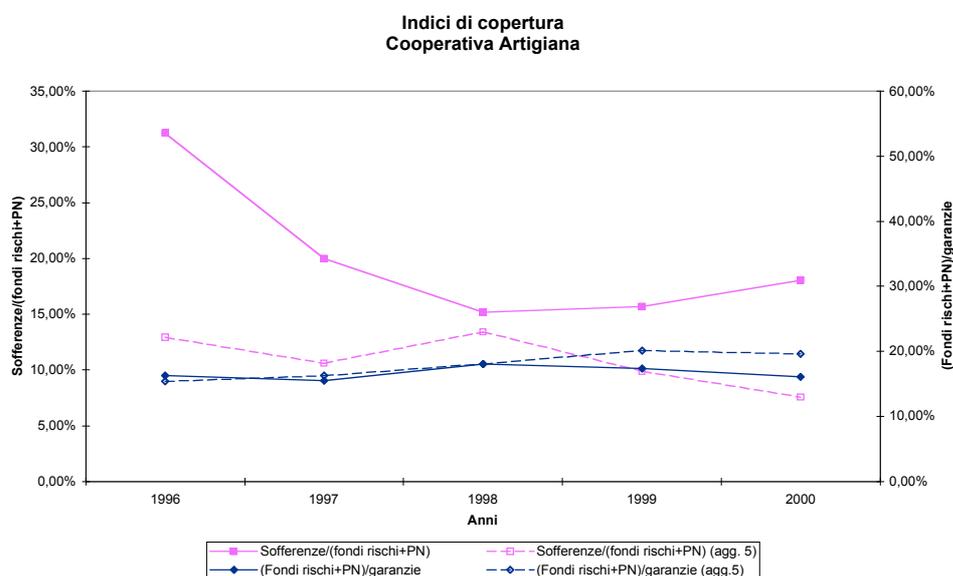


Grafico 1.3.10 Indici di copertura Cooperativa Artigiana di Garanzia

La Cooperativa Artigiana di Garanzia presenta un'incidenza dei fondi rischi più patrimonio netto sulle garanzie costante nel periodo considerato e quasi identico a quello del bilancio aggregato. L'incidenza delle sofferenze, dopo un sensibile calo fino al 1998, segue un andamento opposto all'aggregato, presentando una crescita, anche se contenuta, con una sensibile differenza in valore assoluto dal dato medio.

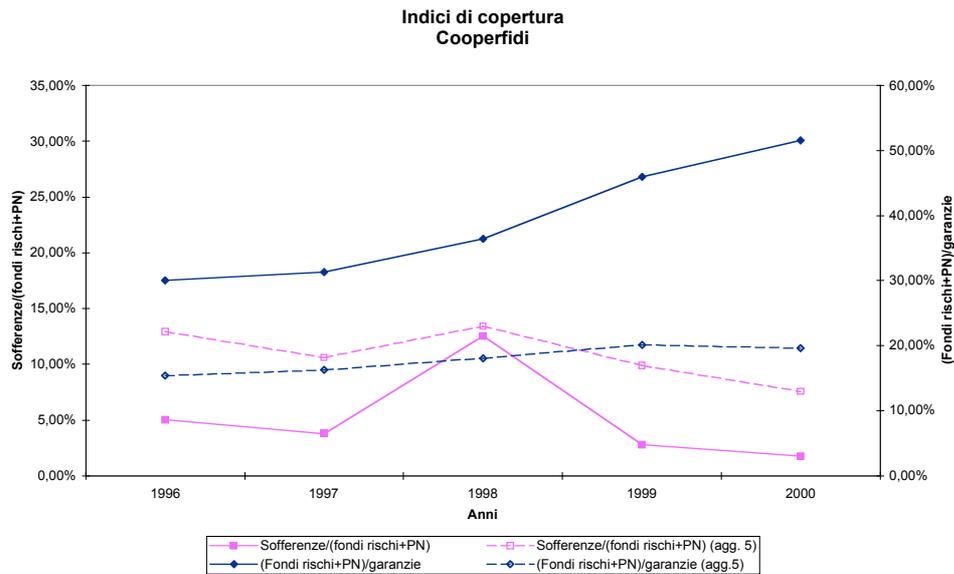


Grafico 1.3.11 Indici di copertura Cooperfidi

Cooperfidi si trova in una situazione migliore per quanto riguarda entrambi gli indici, e particolarmente per l'incidenza di fondi rischi e patrimonio sul totale delle garanzie, che supera il valore del 50% nell'ultimo anno considerato.

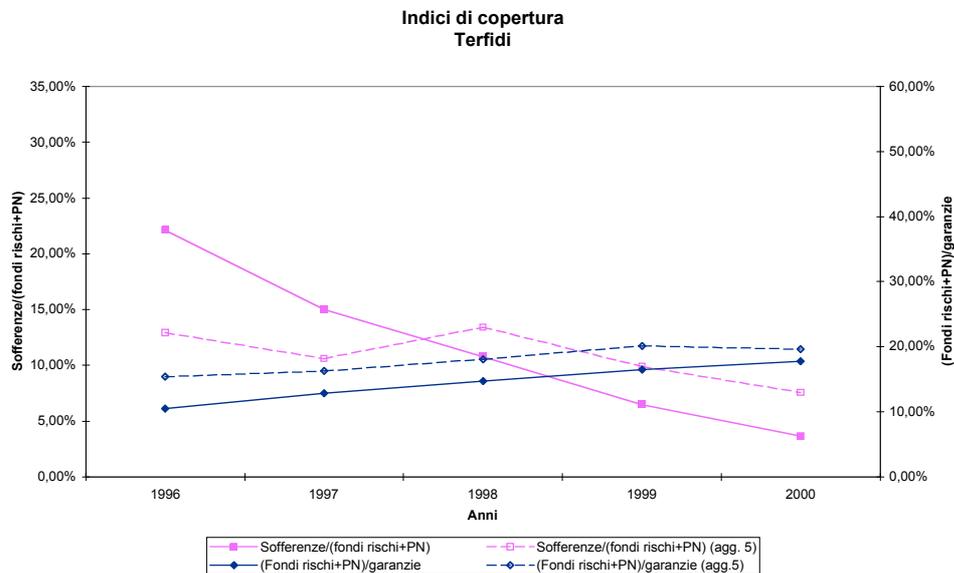


Grafico 1.3.12 Indici di copertura Terfidi

Terfidi segue abbastanza da vicino l'andamento dei dati aggregati con l'incidenza delle sofferenze più bassa e paragonabile a quella registrata da Cooperfidi.

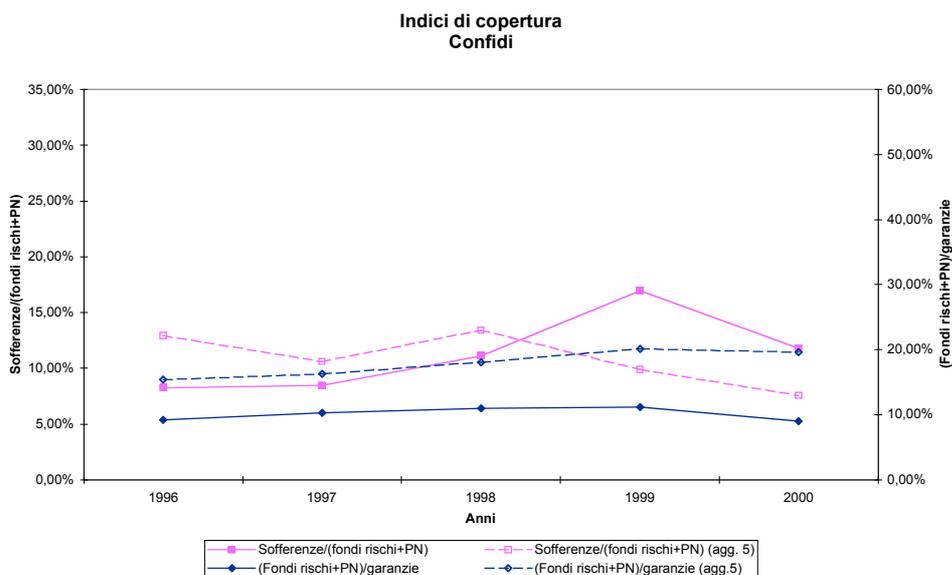


Grafico 1.3.13 Indici di copertura Confidi

Confidi, rispetto ai tre confidi analizzati, ha la più bassa incidenza dei fondi rischi più il capitale netto sul totale delle garanzie, con un valore elevato dell'incidenza delle sofferenze, anche se non superiore a quello più elevato della Cooperativa Artigiana di Garanzia.

1.3.9.5. La struttura di impiego delle fonti

La contrapposizione di attivo e passivo dello stato patrimoniale ci consente di evidenziare in maniera immediata la struttura di impiego delle fonti a disposizione dei confidi: patrimonio netto, fondi rischi e passivo non strumentale. Inoltre, per ogni colonna viene evidenziata la composizione percentuale delle singole voci dell'attivo e del passivo.

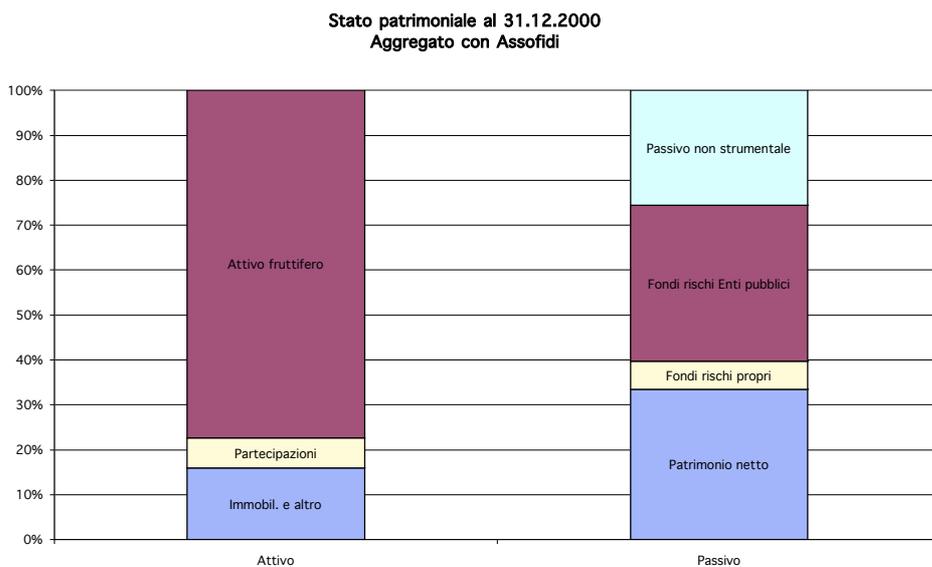


Grafico 1.3.14 Composizione dello stato patrimoniale aggregato al 31.12.2000

L'aggregato dei quattro confidi di primo grado e di Assofidi evidenzia nell'attivo una predominanza della parte fruttifera di interessi con un valore quasi dell'80%, una piccola parte di partecipazioni e il rimanente, intorno al 15% destinato ad immobilizzazioni ed altre attività. Nel passivo notiamo una forte presenza dei fondi rischi da Enti pubblici, quasi uguali al patrimonio netto, e un passivo non strumentale contenuto. Si evidenzia un *free-capital* positivo¹⁶ capace di alimentare a costo nullo parte dell'attivo fruttifero.

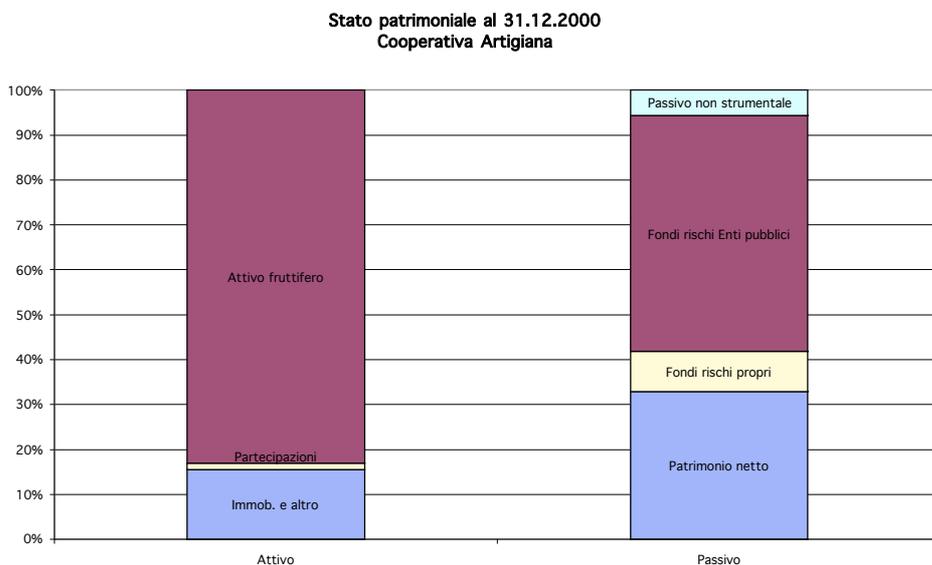


Grafico 1.3.15 Composizione dello stato patrimoniale Cooperativa Artigiana di Garanzia al 31.12.2000

La Cooperativa Artigiana di Garanzia insieme a Cooperfidi presentano una struttura di bilancio abbastanza simile con una presenza ancora sensibile, seppur limitata dei fondi rischi propri, rispetto a quelli conferiti da Enti pubblici. In entrambi i casi, come nell'aggregato, una parte dell'attivo fruttifero è finanziata con il patrimonio netto, che presenta quindi un valore positivo del *free-capital*.

¹⁶ Si definisce *free-capital* la differenza tra il patrimonio netto e le immobilizzazioni, comprensive delle partecipazioni. In italiano viene anche chiamato margine di struttura.

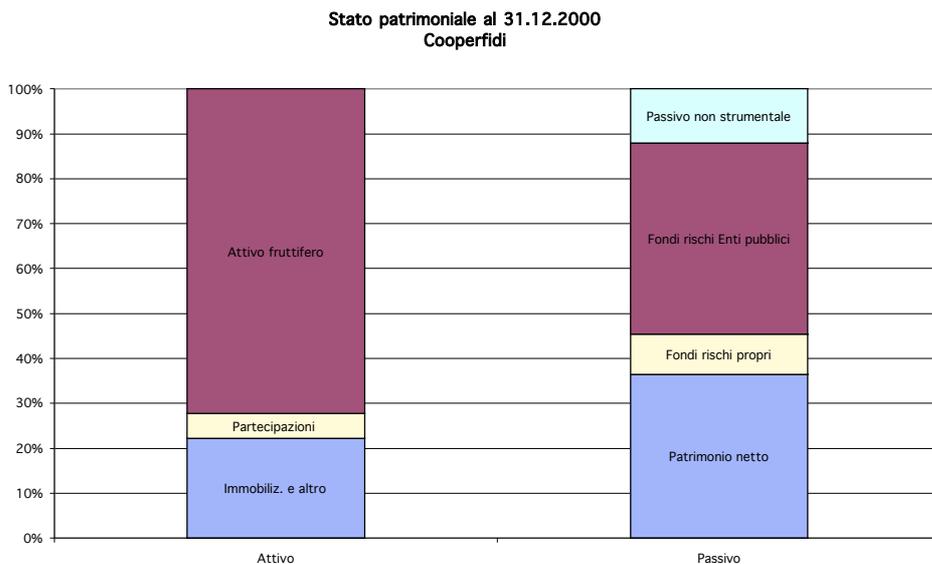


Grafico 1.3.16 Composizione dello stato patrimoniale Cooperfidi al 31.12.2000

Per Cooperfidi valgono le stesse considerazioni viste per la Cooperativa Artigiana di Garanzia.

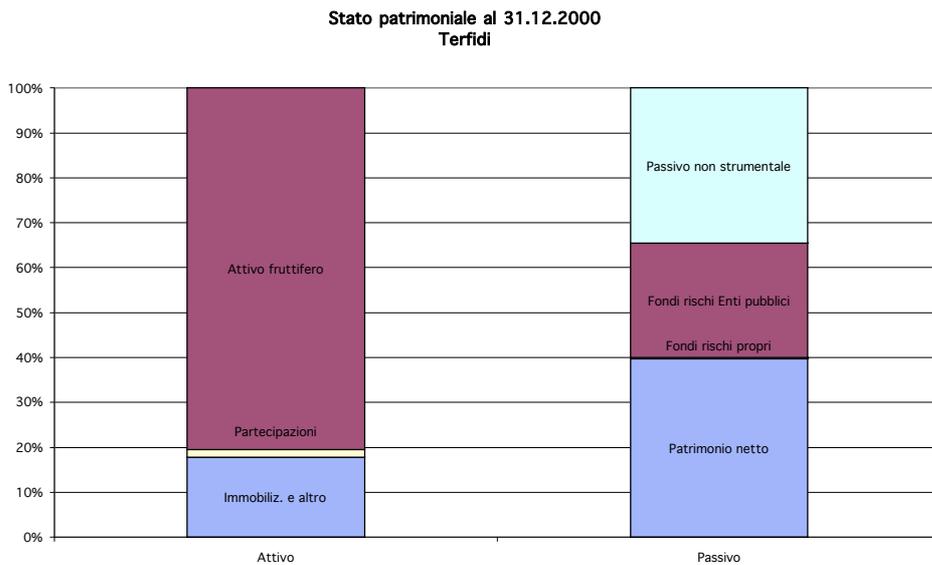


Grafico 1.3.17 Composizione dello stato patrimoniale Terfidi al 31.12.2000

Terfidi presenta, come Confidi, una ridotta incidenza dei fondi rischi propri, con il passivo non strumentale più elevato rispetto all'aggregato. Questo dipende dalla presenza in tale voce dei depositi cauzionali dei soci.

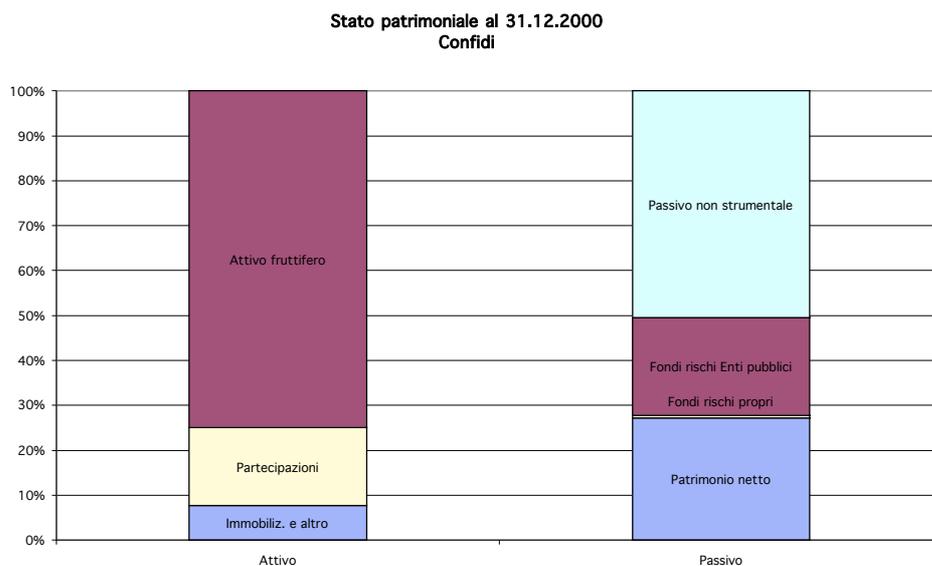


Grafico 1.3.18 Composizione dello stato patrimoniale Confidi al 31.12.2000

Confidi presenta differenze sensibili sia nella parte attiva, sia in quella passiva rispetto al bilancio aggregato e a Terfidi. Le partecipazioni sono più elevate delle immobilizzazioni, e questo dipende dall'elevato ammontare della partecipazione nella società di servizi Copinvest Scarl, che dovrebbe comunque fondersi con Confidi, riportando la situazione dell'attivo più vicina ai valori aggregati. Nel passivo notiamo la ridotta incidenza dei fondi rischi propri, come per Terfidi, che dipende dal meccanismo di copertura delle perdite che impone la ripartizione egualitaria tra fondi pubblici e fondi propri¹⁷. L'ammontare elevato del passivo non strumentale è dovuto alla stipula di un finanziamento con un istituto di credito utilizzato per incrementare il fondo di garanzia.

1.3.9.6. *L'andamento della composizione dei fondi rischi*

Il rapporto tra fondi rischi da Enti pubblici e fondi rischi propri, e soprattutto il loro andamento temporale, ci può dare una prima idea sulla capacità dei confidi di mantenere un equilibrio in tale gestione. Il tutto deve poi essere analizzato alla luce del funzionamento del sistema di accantonamento e di utilizzo dei fondi pubblici secondo quanto impostato dalle leggi corrispondenti, che nel caso Trentino sono individuabili nella legge provinciale 18 del 1993, di cui si darà ampia nota nel prosieguo del lavoro.

¹⁷ Tale meccanismo verrà approfondito in maniera puntuale nel capitolo "I confidi come organismi strumentali all'intervento pubblico".

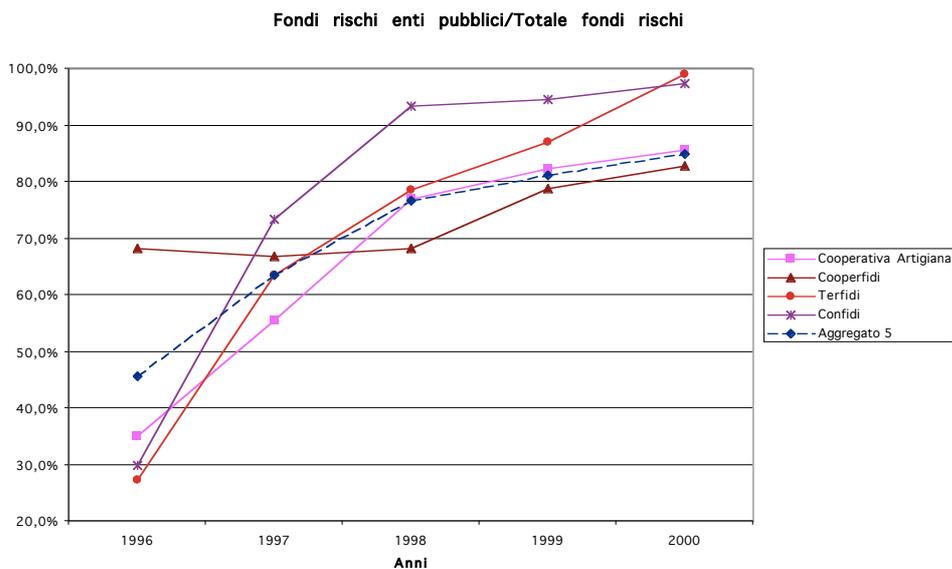


Grafico 1.3.19 Andamento composizione Fondi rischi

Nel grafico si evidenzia sostanzialmente il medesimo andamento per i quattro confidi, tranne nel 1996 dove Cooperfidi partiva da valori già alti. Un’analisi più approfondita di tale grafico, alla luce del funzionamento della legge agevolativa provinciale sui fondi rischi, verrà sviluppata nel capitolo riguardante il rapporto tra confidi ed Enti pubblici.

1.3.9.7. *L’andamento della redditività*

Nei grafici successivi viene evidenziato l’andamento del risultato di esercizio dei singoli confidi (scala di sinistra) e il corrispondente andamento del ROE, cioè del rapporto tra utile (o perdita) e patrimonio netto, che evidenzia la redditività dei mezzi propri.

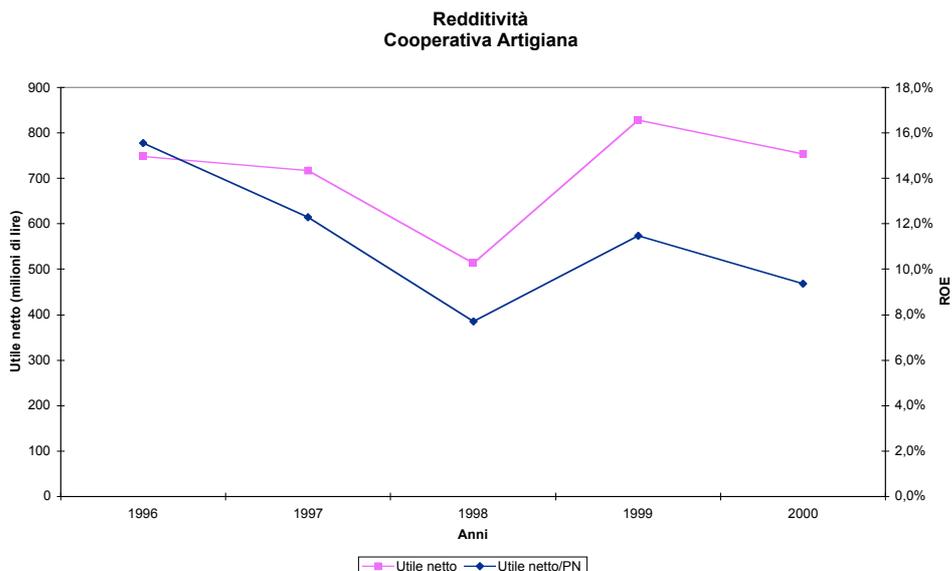


Grafico 1.3.20 Andamento redditività Cooperativa Artigiana di Garanzia

La Cooperativa Artigiana di Garanzia presenta un andamento sostanzialmente stabile dei due indici che nel periodo preso in considerazione non si allontanano in maniera sensibile dai rispettivi valori medi.

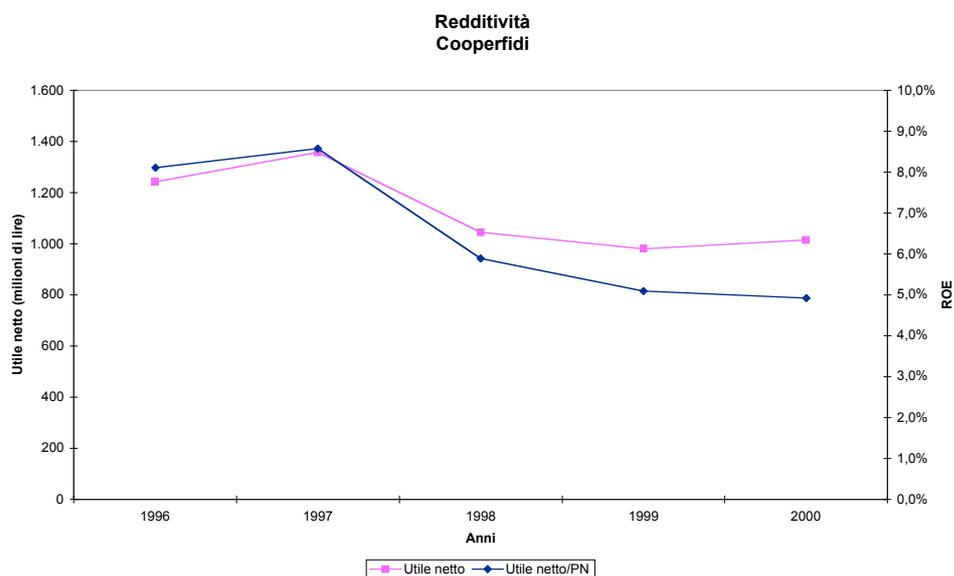


Grafico 1.3.21 Andamento redditività Cooperfidi

Anche per Cooperfidi valgono sostanzialmente le considerazioni viste poc'anzi, con una tendenza un po' più marcata nella direzione di un calo dei due valori.

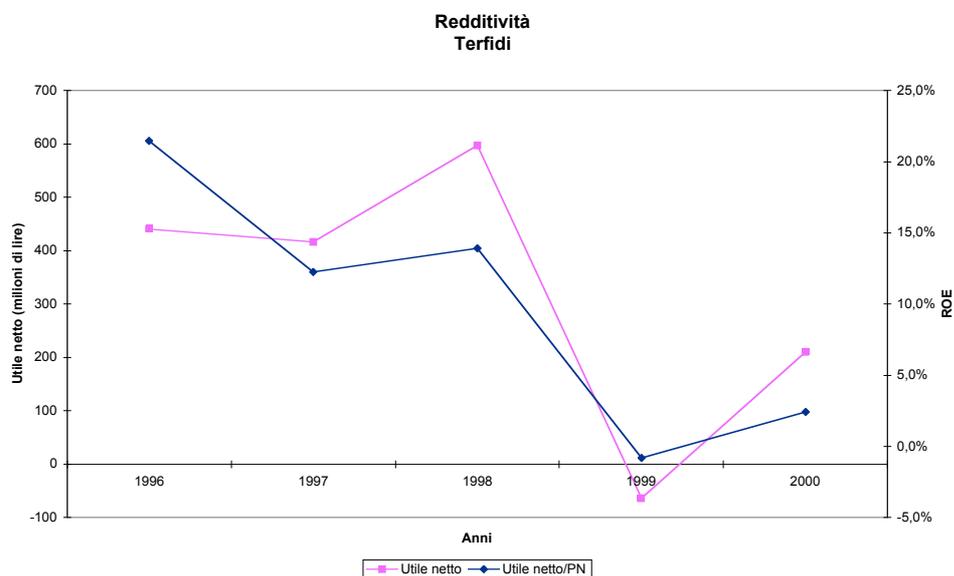


Grafico 1.3.22 Andamento redditività Terfidi

Terfidi risente nel 1999 di una serie di perdite da operazioni finanziarie che hanno di fatto azzerato i ricavi della gestione caratteristica, e che si sono poi ripercosse anche nel 2000, dove Terfidi è tornato all'utile, anche se a valori dimezzati rispetto alla media dei primi tre anni del periodo preso in considerazione.

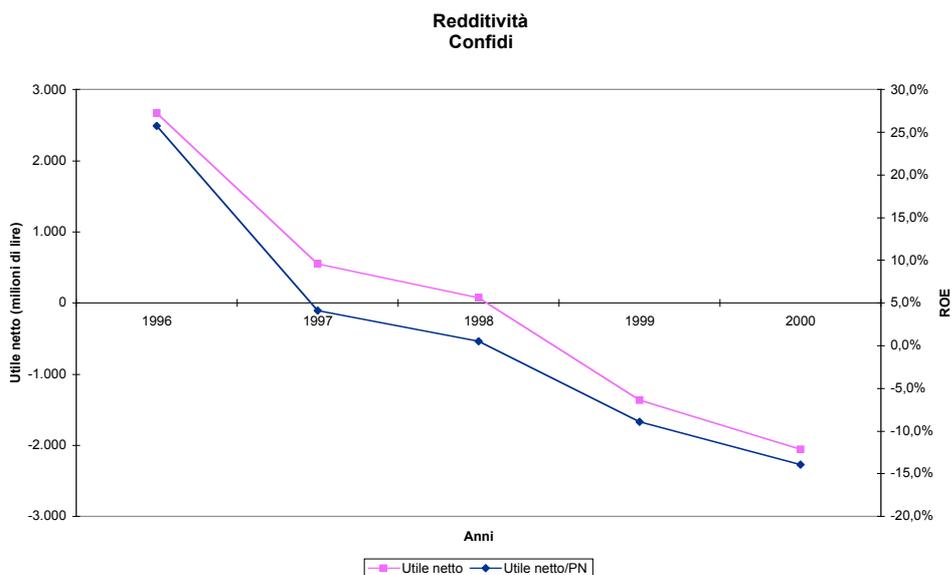


Grafico 1.3.23 Andamento redditività Confidi

Confidi presenta il calo più vistoso della redditività, che nel 1996 era la più alta di tutti i confidi trentini, pari ad un ROE del 25%, grazie a consistenti proventi da operazioni in cambi. Negli anni successivi le perdite in cambi, ed un incremento delle svalutazioni delle garanzie in essere, hanno poi ridotto in maniera continuativa la redditività di Confidi.

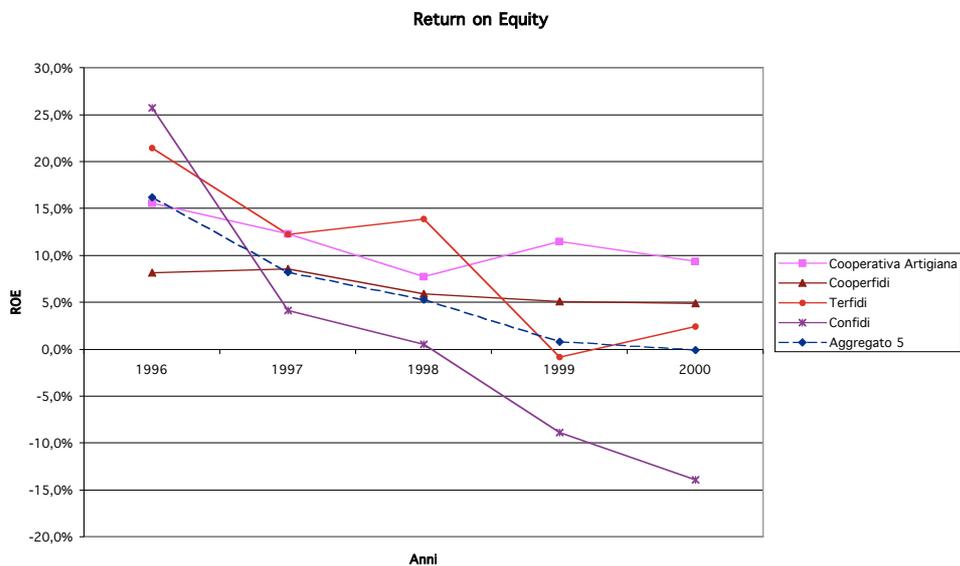


Grafico 1.3.24 Andamento complessivo R.o.E.

Le considerazioni viste sopra sono ben evidenziate nel grafico, dove è riportato anche il valore della redditività ricavata dal bilancio aggregato, comprensivo di Assofidi.

1.3.10. Appendice: bilanci riclassificati dei confidi Trentini

Di seguito riportiamo la riclassificazione dello stato patrimoniale e del conto economico per i quattro confidi di primo grado, e il bilancio aggregato, includendo anche il confidi di secondo grado Assofidi.

ATTIVO RICLASSIFICATO Confidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% att.								
Cassa	3	0,0%	2	0,0%	0	0,0%	1	0,0%	198	0,4%
Crediti verso enti creditizi e finanziari	10.032	37,2%	7.028	19,7%	4.942	13,5%	6.779	18,8%	11.102	23,8%
Obbligazioni e altri titoli a reddito fisso	12.065	44,8%	15.695	44,1%	15.617	42,6%	16.897	46,8%	23.710	50,7%
Azioni, quote e altri titoli a reddito variabile	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Attivo fruttifero	22.100	82,0%	22.725	63,9%	20.559	56,0%	23.677	65,5%	35.010	74,9%
Partecipazioni	415	1,5%	8.122	22,8%	8.125	22,2%	8.125	22,5%	8.125	17,4%
Immobilizzazioni immateriali nette	7	0,0%	15	0,0%	19	0,1%	25	0,1%	25	0,1%
Immobilizzazioni materiali lorde - fondi ammortamento	1.588	5,9%	1.561	4,4%	1.606	4,4%	1.630	4,5%	1.660	3,6%
Immobilizzazioni materiali nette	-837	-3,1%	-844	-2,4%	-903	-2,5%	-955	-2,6%	-1.014	-2,2%
Altre attività	3.664	13,6%	4.007	11,3%	7.275	19,8%	3.619	10,0%	2.928	6,3%
Attivo non fruttifero	4.837	18,0%	12.861	36,1%	16.122	44,0%	12.444	34,5%	11.724	25,1%
Totale attivo	26.937		35.586		36.681		36.121		46.734	

PASSIVO RICLASSIFICATO Confidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% pas.								
Debiti verso enti creditizi e finanziari	6.833	25,4%	12.859	36,1%	10.268	28,0%	8.689	24,1%	21.508	46,0%
Altre passività	1.145	4,3%	1.380	3,9%	1.708	4,7%	1.683	4,7%	2.088	4,5%
Passivo non strumentale	7.978	29,6%	14.239	40,0%	11.976	32,6%	10.372	28,7%	23.596	50,5%
Fondi rischi	4.151	15,4%	1.964	5,5%	674	1,8%	637	1,8%	276	0,6%
Fondi rischi da Enti pubblici	1.761	6,5%	5.393	15,2%	9.400	25,6%	11.138	30,8%	10.152	21,7%
Depositi cauzionali soci	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Passivo strumentale	5.912	21,9%	7.357	20,7%	10.074	27,5%	11.775	32,6%	10.428	22,3%
Capitale e riserve	10.377	38,5%	13.438	37,8%	14.555	39,7%	15.340	42,5%	14.766	31,6%
Utile (Perdita) d'esercizio	2.670	9,9%	552	1,6%	76	0,2%	-1.366	-3,8%	-2.056	-4,4%
Patrimonio netto	13.047	48,4%	13.990	39,3%	14.631	39,9%	13.974	38,7%	12.710	27,2%
Totale passivo	26.937		35.586		36.681		36.121		46.734	

SITUAZIONE GARANZIE Confidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	inc. %								
Garanzie in essere	206.654		208.318	0,8%	225.576	8,3%	230.442	2,2%	257.827	11,9%
Garanzie dubbie	1.565		1.804	15,3%	2.750	52,4%	4.369	58,9%	2.728	-37,6%
Impegni	0		0	n.d.	0	n.d.	0	n.d.	0	n.d.
Fondo di garanzia	14.340		16.649	16,1%	17.816	7,0%	19.823	11,3%	31.698	59,9%

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO Confidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% att.	mil.	% att.	mil.	% att.	mil.	% att.	mil.	% att.
Interessi attivi e proventi assimilati	1.812	6,7%	1.539	4,3%	1.133	3,1%	754	2,1%	1.129	2,4%
Interessi passivi e oneri assimilati	-229	-0,9%	-308	-0,9%	-539	-1,5%	-419	-1,2%	-935	-2,0%
Dividendi e altri proventi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Margine di interesse (A)	1.583	5,9%	1.231	3,5%	594	1,6%	335	0,9%	194	0,4%
Corrispettivi delle prestazioni di garanzia	530	2,0%	547	1,5%	622	1,7%	642	1,8%	681	1,5%
Commissioni attive	0	0,0%	0	0,0%	6	0,0%	5	0,0%	3	0,0%
Commissioni passive	-20	-0,1%	-19	-0,1%	-19	-0,1%	-8	-0,0%	-5	-0,0%
Profitti (Perdite) da operazioni finanziarie	-27	-0,1%	0	0,0%	11	0,0%	152	0,4%	350	0,7%
Altri proventi di gestione	917	3,4%	806	2,3%	788	2,1%	1.010	2,8%	952	2,0%
Altri oneri di gestione	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Ricavi netti da servizi (B)	1.400	5,2%	1.334	3,7%	1.408	3,8%	1.801	5,0%	1.981	4,2%
Margine di intermediazione (C = A + B)	2.983	11,1%	2.565	7,2%	2.002	5,5%	2.136	5,9%	2.175	4,7%
Spese amministrative	-1.439	-5,3%	-1.645	-4,6%	-1.639	-4,5%	-1.717	-4,8%	-1.751	-3,7%
Rettifiche di valore su immobilizzazioni	-78	-0,3%	-70	-0,2%	-70	-0,2%	-68	-0,2%	-71	-0,2%
Accantonamenti per rischi ed oneri	0	0,0%	-453	-1,3%	0	0,0%	-138	-0,4%	0	0,0%
Costi operativi (D)	-1.517	-5,6%	-2.168	-6,1%	-1.709	-4,7%	-1.923	-5,3%	-1.822	-3,9%
Risultato di gestione (E = C + D)	1.466	5,4%	397	1,1%	293	0,8%	213	0,6%	353	0,8%
Rettifiche su crediti e accantonamenti	-4.800	-17,8%	-2.736	-7,7%	-1.054	-2,9%	-1.032	-2,9%	-2.049	-4,4%
Riprese su crediti e su accantonamenti	8.463	31,4%	5.015	14,1%	1.650	4,5%	516	1,4%	1.025	2,2%
Accantonamenti ai fondi rischi su crediti	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Variazione altri fondi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Rettifiche di valore su immobilizzazioni finanziarie	-21	-0,1%	-20	-0,1%	-32	-0,1%	-33	-0,1%	-25	-0,1%
Riprese di valore su immobilizzazioni finanziarie	4	0,0%	3	0,0%	5	0,0%	0	0,0%	2	0,0%
Rettifiche e riprese fondi (F)	3.646	13,5%	2.262	6,4%	569	1,6%	-549	-1,5%	-1.047	-2,2%
Reddito lordo delle attività ordinarie (G = E + F)	5.112	19,0%	2.659	7,5%	862	2,3%	-336	-0,9%	-694	-1,5%
Proventi straordinari	1.222	4,5%	185	0,5%	239	0,7%	80	0,2%	9	0,0%
Oneri straordinari	-3.664	-13,6%	-2.290	-6,4%	-984	-2,7%	-1.067	-3,0%	-1.319	-2,8%
Saldo gestione straordinaria (H)	-2.442	-9,1%	-2.105	-5,9%	-745	-2,0%	-987	-2,7%	-1.310	-2,8%
Reddito al lordo delle imposte (I = G + H)	2.670	9,9%	554	1,6%	117	0,3%	-1.323	-3,7%	-2.004	-4,3%
Variazione del fondo per rischi finanziari generali	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Imposte sul reddito dell'esercizio	0	0,0%	-2	0,0%	-41	-0,1%	-43	-0,1%	-52	-0,1%
Imposte e fondo rischi generali (L)	0	0,0%	-2	0,0%	-41	-0,1%	-43	-0,1%	-52	-0,1%

INDICI PATRIMONIALI Confidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.
Indici di solidità patrimoniale										
Indice di indebitamento (tot. attivo/capitale netto)	206,5%		254,4%	47,9%	250,7%	-3,7%	258,5%	7,8%	367,7%	109,2%
Indici di liquidità										
Indice di liquidità (crediti ind./tot. garanzie)	1,1%		0,5%	-0,6%	1,0%	0,5%	1,3%	0,3%	3,1%	1,8%
Indice di disponibilità ((crediti ind.+titoli)/tot. g.)	6,9%		8,0%	1,1%	7,9%	-0,1%	8,6%	0,7%	12,3%	3,7%
Indici di solvibilità										
tot. garanzie/capitale netto	15,8		14,9	-94,9%	15,4	52,7%	16,5	107,3%	20,3	379,5%
(tot. garanzie+impegni)/capitale netto	15,8		14,9	-94,9%	15,4	52,7%	16,5	107,3%	20,3	379,5%
Indici di rischiosità										
insolvenze/capitale netto	36,8%		19,6%	-17,2%	7,2%	-12,4%	7,4%	0,2%	16,1%	8,7%
insolvenze/tot. garanzie	2,3%		1,3%	-1,0%	0,5%	-0,8%	0,4%	0,0%	0,8%	0,3%
(incagli+sofferenze)/tot. garanzie	0,8%		0,9%	0,1%	1,2%	0,4%	1,9%	0,7%	1,1%	-0,8%
garanzie a breve termine/garanzie a m.l.t.	0,0%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Indici di copertura del rischio										
sofferenze/tot. Fondi rischi	27,1%		27,7%	0,6%	29,3%	1,6%	39,2%	10,0%	26,9%	-12,4%
tot. Fondi rischi/tot. garanzie in essere	2,8%		3,1%	0,3%	4,2%	1,0%	4,8%	0,7%	3,9%	-0,9%
Fondo di garanzia/tot. garanzie in essere	6,9%		8,0%	1,1%	7,9%	-0,1%	8,6%	0,7%	12,3%	3,7%

Tabella 1.3.1 Bilancio riclassificato e indici di bilancio Confidi

ATTIVO RICLASSIFICATO Cooperativa Artigiana di Garanzia - Tre	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% att.								
Cassa	12	0,1%	12	0,1%	13	0,1%	18	0,1%	17	0,1%
Crediti verso enti creditizi e finanziari	2.597	20,6%	3.634	21,5%	2.753	12,1%	9.298	37,5%	2.195	8,2%
Obbligazioni e altri titoli a reddito fisso	7.328	58,2%	9.205	54,5%	10.734	47,2%	5.257	21,2%	19.923	74,6%
Azioni, quote e altri titoli a reddito variabile	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	5.985	24,1%	51	0,2%
Attivo fruttifero	9.937	79,0%	12.851	76,0%	13.500	59,3%	20.558	82,9%	22.186	83,0%
Partecipazioni	382	3,0%	382	2,3%	392	1,7%	392	1,6%	392	1,5%
Immobilizzazioni immateriali nette	29	0,2%	12	0,1%	6	0,0%	17	0,1%	10	0,0%
Immobilizzazioni materiali lorde	3	0,0%	1.629	9,6%	1.939	8,5%	2.000	8,1%	2.168	8,1%
- fondi ammortamento	-1	0,0%	-3	0,0%	-56	-0,2%	-168	-0,7%	-292	-1,1%
Immobilizzazioni materiali nette	2	0,0%	1.626	9,6%	1.883	8,3%	1.832	7,4%	1.876	7,0%
Altre attività	2.235	17,8%	2.051	12,0%	6.969	30,6%	2.008	8,1%	2.255	8,4%
Attivo non fruttifero	2.648	21,0%	4.051	24,0%	9.250	40,7%	4.249	17,1%	4.533	17,0%
Totale attivo	12.585		16.902		22.750		24.807		26.719	

PASSIVO RICLASSIFICATO Cooperativa Artigiana di Garanzia - Tre	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% pas.								
Debiti verso enti creditizi e finanziari	3	0,0%	780	4,6%	719	3,2%	650	2,6%	584	2,2%
Altre passività	574	4,6%	1.058	6,3%	892	3,9%	903	3,6%	913	3,4%
Passivo non strumentale	577	4,6%	1.838	10,9%	1.611	7,1%	1.553	6,3%	1.497	5,6%
Fondi rischi	4.186	33,3%	3.796	22,5%	3.225	14,2%	2.688	10,8%	2.372	8,9%
Fondi rischi da Enti pubblici	2.257	17,9%	4.721	27,9%	10.739	47,2%	12.518	50,5%	14.043	52,6%
Depositi cauzionali soci	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Passivo strumentale	6.443	51,2%	8.517	50,4%	13.964	61,4%	15.206	61,3%	16.415	61,4%
Capitale e riserve	4.816	38,3%	5.830	34,5%	6.661	29,3%	7.219	29,1%	8.053	30,1%
Utile (Perdita) d'esercizio	749	6,0%	717	4,2%	514	2,3%	829	3,3%	754	2,8%
Patrimonio netto	5.565	44,2%	6.547	38,7%	7.175	31,5%	8.048	32,4%	8.807	33,0%
Totale passivo	12.585		16.902		22.750		24.807		26.719	

SITUAZIONE GARANZIE Cooperativa Artigiana di Garanzia - Tre	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	inc. %	mil.	inc. %	mil.	inc. %	mil.	inc. %	mil.	inc. %
Garanzie in essere	73.545		96.941	31,8%	117.161	20,9%	134.054	14,4%	156.372	16,6%
Garanzie dubbie	3.751		3.008	-19,8%	3.214	6,8%	3.644	13,4%	4.557	25,1%
Impegni	4.399		7.714	75,4%	6.129	-20,5%	9.783	59,6%	13.922	42,3%
Fondo di garanzia	8.264		10.097	22,2%	12.941	28,2%	14.465	11,8%	21.511	48,7%

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO Cooperativa Artigiana di Garanzia - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% att.	mil.	% att.	mil.	% att.	mil.	% att.	mil.	% att.
Interessi attivi e proventi assimilati	789	6,3%	752	4,4%	671	2,9%	361	1,5%	586	2,2%
Interessi passivi e oneri assimilati	-2	0,0%	-27	-0,2%	-48	-0,2%	-26	-0,1%	-29	-0,1%
Dividendi e altri proventi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Margine di interesse (A)	787	6,3%	725	4,3%	623	2,7%	335	1,4%	557	2,1%
Corrispettivi delle prestazioni di garanzia	154	1,2%	362	2,1%	393	1,7%	482	1,9%	568	2,1%
Commissioni attive	324	2,6%	361	2,1%	534	2,3%	612	2,5%	618	2,3%
Commissioni passive	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Profitti (Perdite) da operazioni finanziarie	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Altri proventi di gestione	54	0,4%	47	0,3%	70	0,3%	83	0,3%	87	0,3%
Altri oneri di gestione	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Ricavi netti da servizi (B)	532	4,2%	770	4,6%	997	4,4%	1.177	4,7%	1.273	4,8%
Margine di intermediazione (C = A + B)	1.319	10,5%	1.495	8,8%	1.620	7,1%	1.512	6,1%	1.830	6,8%
Spese amministrative	-761	-6,0%	-785	-4,6%	-987	-4,3%	-1.143	-4,6%	-1.212	-4,5%
Rettifiche di valore su immobilizzazioni	-22	-0,2%	-26	-0,2%	-65	-0,3%	-124	-0,5%	-134	-0,5%
Accantonamenti per rischi ed oneri	-29	-0,2%	-38	-0,2%	-39	-0,2%	0	0,0%	0	0,0%
Costi operativi (D)	-812	-6,5%	-849	-5,0%	-1.091	-4,8%	-1.267	-5,1%	-1.346	-5,0%
Risultato di gestione (E = C + D)	507	4,0%	646	3,8%	529	2,3%	245	1,0%	484	1,8%
Rettifiche su crediti e accantonamenti	-475	-3,8%	-832	-4,9%	-870	-3,8%	-880	-3,5%	-709	-2,7%
Riprese su crediti e su accantonamenti	468	3,7%	927	5,5%	855	3,8%	953	3,8%	646	2,4%
Accantonamenti ai fondi rischi su crediti	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Variazione altri fondi	18	0,1%	15	0,1%	0	0,0%	0	0,0%	44	0,2%
Rettifiche di valore su immobilizzazioni finanziarie	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Riprese di valore su immobilizzazioni finanziarie	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Rettifiche e riprese fondi (F)	11	0,1%	110	0,7%	-15	-0,1%	73	0,3%	-19	-0,1%
Reddito lordo delle attività ordinarie (G = E + F)	518	4,1%	756	4,5%	514	2,3%	318	1,3%	465	1,7%
Proventi straordinari	286	2,3%	12	0,1%	88	0,4%	645	2,6%	372	1,4%
Oneri straordinari	-55	-0,4%	-51	-0,3%	-51	-0,2%	-114	-0,5%	-59	-0,2%
Saldo gestione straordinaria (H)	231	1,8%	-39	-0,2%	37	0,2%	531	2,1%	313	1,2%
Reddito al lordo delle imposte (I = G + H)	749	6,0%	717	4,2%	551	2,4%	849	3,4%	778	2,9%
Variazione del fondo per rischi finanziari generali	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Imposte sul reddito dell'esercizio	0	0,0%	0	0,0%	-37	-0,2%	-20	-0,1%	-24	-0,1%
Imposte e fondo rischi generali (L)	0	0,0%	0	0,0%	-37	-0,2%	-20	-0,1%	-24	-0,1%
Utile (Perdita) d'esercizio (M = I + L)	749	6,0%	717	4,2%	514	2,3%	829	3,3%	754	2,8%

INDICI PATRIMONIALI Cooperativa Artigiana di Garanzia - Tre	1996		1997		1998		1999		2000	
	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.
Indici di solidità patrimoniale										
Indice di indebitamento (tot. attivo/capitale netto)	226,1%		258,2%	32,0%	317,1%	58,9%	308,2%	-8,8%	303,4%	-4,9%
Indici di liquidità										
Indice di liquidità (crediti ind./tot. garanzie)	1,3%		0,9%	-0,4%	1,9%	1,0%	2,4%	0,5%	1,0%	-1,4%
Indice di disponibilità ((crediti ind.+titoli)/tot. g.)	11,2%		10,4%	-0,8%	11,0%	0,6%	10,8%	-0,3%	13,8%	3,0%
Indici di solvibilità										
tot. garanzie/capitale netto	13,2		14,8	159,1%	16,3	152,2%	16,7	32,8%	17,8	109,9%
(tot. garanzie+impegni)/capitale netto	14,0		16,0	197,9%	17,2	119,8%	17,9	68,9%	19,3	146,4%
Indici di rischiosità										
insolvenze/capitale netto	8,4%		14,2%	5,7%	11,9%	-2,2%	11,8%	-0,1%	7,7%	-4,2%
insolvenze/tot. garanzie	0,6%		1,0%	0,3%	0,7%	-0,2%	0,7%	0,0%	0,4%	-0,3%
(incagli+sofferenze)/tot. garanzie	5,1%		3,1%	-2,0%	2,7%	-0,4%	2,7%	0,0%	2,9%	0,2%
garanzie a breve termine/garanzie a m.l.t.	33,0%		30,3%	-2,7%	30,4%	0,1%	34,0%	3,6%	35,5%	1,5%
Indici di copertura del rischio										
sofferenze/tot. Fondi rischi	133,1%		68,5%	-64,6%	63,5%	-5,0%	70,9%	7,4%	70,4%	-0,6%
tot. Fondi rischi/tot. garanzie in essere	3,8%		4,5%	0,7%	4,3%	-0,2%	3,8%	-0,5%	4,1%	0,3%
Fondo di garanzia/tot. garanzie in essere	11,2%		10,4%	-0,8%	11,0%	0,6%	10,8%	-0,3%	13,8%	3,0%

Tabella 1.3.2 Bilancio riclassificato e indici di bilancio Cooperativa Artigiana di Garanzia

ATTIVO RICLASSIFICATO Cooperfidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% att.								
Cassa	0	0,0%	2	0,0%	1	0,0%	1	0,0%	1	0,0%
Crediti verso enti creditizi e finanziari	8.046	22,0%	9.470	23,4%	9.353	20,7%	6.739	12,8%	8.158	13,7%
Obbligazioni e altri titoli a reddito fisso	16.800	46,0%	18.253	45,1%	21.545	47,7%	30.230	57,6%	34.730	58,5%
Azioni, quote e altri titoli a reddito variabile	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Attivo fruttifero	24.846	68,0%	27.725	68,5%	30.899	68,4%	36.970	70,4%	42.889	72,3%
Partecipazioni	1.933	5,3%	1.982	4,9%	3.026	6,7%	3.251	6,2%	3.281	5,5%
Immobilizzazioni immateriali nette	11	0,0%	10	0,0%	31	0,1%	25	0,0%	17	0,0%
Immobilizzazioni materiali lorde	3.516	9,6%	4.043	10,0%	4.173	9,2%	3.797	7,2%	5.262	8,9%
- fondi ammortamento	-465	-1,3%	-578	-1,4%	-701	-1,6%	-809	-1,5%	-905	-1,5%
Immobilizzazioni materiali nette	3.051	8,4%	3.465	8,6%	3.472	7,7%	2.988	5,7%	4.357	7,3%
Altre attività	6.684	18,3%	7.322	18,1%	7.770	17,2%	9.256	17,6%	8.787	14,8%
Attivo non fruttifero	11.679	32,0%	12.779	31,5%	14.299	31,6%	15.520	29,6%	16.442	27,7%
Totale attivo	36.525		40.504		45.198		52.490		59.331	

PASSIVO RICLASSIFICATO Cooperfidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% pas.								
Debiti verso enti creditizi e finanziari	2.548	7,0%	3.710	9,2%	3.092	6,8%	3.371	6,4%	3.362	5,7%
Altre passività	3.525	9,7%	3.632	9,0%	3.534	7,8%	3.010	5,7%	3.769	6,4%
Passivo non strumentale	6.073	16,6%	7.342	18,1%	6.626	14,7%	6.381	12,2%	7.131	12,0%
Fondi rischi	4.411	12,1%	5.314	13,1%	6.306	14,0%	5.499	10,5%	5.283	8,9%
Fondi rischi da Enti pubblici	9.474	25,9%	10.665	26,3%	13.493	29,9%	20.394	38,9%	25.270	42,6%
Depositi cauzionali soci	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Passivo strumentale	13.885	38,0%	15.979	39,5%	19.799	43,8%	25.893	49,3%	30.553	51,5%
Capitale e riserve	15.323	42,0%	15.826	39,1%	17.729	39,2%	19.235	36,6%	20.633	34,8%
Utile (Perdita) d'esercizio	1.244	3,4%	1.357	3,4%	1.044	2,3%	981	1,9%	1.014	1,7%
Patrimonio netto	16.567	45,4%	17.183	42,4%	18.773	41,5%	20.216	38,5%	21.647	36,5%
Totale passivo	36.525		40.504		45.198		52.490		59.331	

SITUAZIONE GARANZIE Cooperfidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	inc. %								
Garanzie in essere	101.417		105.902	4,4%	105.864	0,0%	100.270	-5,3%	101.230	1,0%
Garanzie dubbie	1.530		1.252	-18,2%	4.834	286,1%	1.288	-73,4%	918	-28,7%
Impegni	0		0	n.d.	0	n.d.	0	n.d.	0	n.d.
Fondo di garanzia	35.486		51.684	45,6%	57.268	10,8%	63.889	11,6%	68.163	6,7%

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO Cooperfidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% att.								
Interessi attivi e proventi assimilati	2.320	6,4%	2.148	5,3%	1.904	4,2%	1.377	2,6%	2.173	3,7%
Interessi passivi e oneri assimilati	-13	0,0%	-16	0,0%	-23	-0,1%	-50	-0,1%	-28	0,0%
Dividendi e altri proventi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Margine di interesse (A)	2.307	6,3%	2.132	5,3%	1.881	4,2%	1.327	2,5%	2.145	3,6%
Corrispettivi delle prestazioni di garanzia	569	1,6%	606	1,5%	596	1,3%	503	1,0%	495	0,8%
Commissioni attive	770	2,1%	830	2,0%	900	2,0%	716	1,4%	597	1,0%
Commissioni passive	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Profitti (Perdite) da operazioni finanziarie	3	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	119	0,2%	-164	-0,3%
Altri proventi di gestione	2.148	5,9%	1.286	3,2%	711	1,6%	272	0,5%	545	0,9%
Altri oneri di gestione	-2.545	-7,0%	-1.362	-3,4%	-916	-2,0%	-128	-0,2%	-177	-0,3%
Ricavi netti da servizi (B)	945	2,6%	1.360	3,4%	1.291	2,9%	1.482	2,8%	1.296	2,2%
Margine di intermediazione (C = A + B)	3.252	8,9%	3.492	8,6%	3.172	7,0%	2.809	5,4%	3.441	5,8%
Spese amministrative	-907	-2,5%	-970	-2,4%	-1.066	-2,4%	-1.059	-2,0%	-1.653	-2,8%
Rettifiche di valore su immobilizzazioni	-126	-0,3%	-151	-0,4%	-197	-0,4%	-178	-0,3%	-188	-0,3%
Accantonamenti per rischi ed oneri	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Costi operativi (D)	-1.033	-2,8%	-1.121	-2,8%	-1.263	-2,8%	-1.237	-2,4%	-1.841	-3,1%
Risultato di gestione (E = C + D)	2.219	6,1%	2.371	5,9%	1.909	4,2%	1.572	3,0%	1.600	2,7%
Rettifiche su crediti e accantonamenti	-3.906	-10,7%	-3.079	-7,6%	-2.758	-6,1%	-1.726	-3,3%	-1.545	-2,6%
Riprese su crediti e su accantonamenti	3.068	8,4%	2.414	6,0%	2.238	5,0%	1.213	2,3%	1.184	2,0%
Accantonamenti ai fondi rischi su crediti	-171	-0,5%	-215	-0,5%	-219	-0,5%	-229	-0,4%	-247	-0,4%
Variazione altri fondi	0	0,0%	-200	-0,5%	-200	-0,4%	0	0,0%	0	0,0%
Rettifiche di valore su immobilizzazioni finanziarie	0	0,0%	-31	-0,1%	-5	0,0%	-7	0,0%	0	0,0%
Riprese di valore su immobilizzazioni finanziarie	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Rettifiche e riprese fondi (F)	-1.009	-2,8%	-1.111	-2,7%	-944	-2,1%	-749	-1,4%	-608	-1,0%
Reddito lordo delle attività ordinarie (G = E + F)	1.210	3,3%	1.260	3,1%	965	2,1%	823	1,6%	992	1,7%
Proventi straordinari	42	0,1%	107	0,3%	100	0,2%	204	0,4%	256	0,4%
Oneri straordinari	-8	0,0%	-10	0,0%	-21	0,0%	-46	-0,1%	-202	-0,3%
Saldo gestione straordinaria (H)	34	0,1%	97	0,2%	79	0,2%	158	0,3%	54	0,1%
Reddito al lordo delle imposte (I = G + H)	1.244	3,4%	1.357	3,4%	1.044	2,3%	981	1,9%	1.046	1,8%
Variazione del fondo per rischi finanziari generali	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Imposte sul reddito dell'esercizio	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-32	-0,1%
Imposte e fondo rischi generali (L)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-32	-0,1%
Utile (Perdita) d'esercizio (M = I + L)	1.244	3,4%	1.357	3,4%	1.044	2,3%	981	1,9%	1.014	1,7%

INDICI PATRIMONIALI Cooperfidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.
Indici di solidità patrimoniale										
Indice di indebitamento (tot. attivo/capitale netto)	220,5%		235,7%	15,3%	240,8%	5,0%	259,6%	18,9%	274,1%	14,4%
Indici di liquidità										
Indice di liquidità (crediti ind./tot. garanzie)	6,9%		7,6%	0,7%	6,7%	-0,8%	4,2%	-2,5%	6,5%	2,4%
Indice di disponibilità ((crediti ind.+titoli)/tot. g)	23,4%		24,8%	1,3%	27,1%	2,3%	34,3%	7,3%	40,8%	6,5%
Indici di solvibilità										
tot. garanzie/capitale netto	6,1		6,2	4,2%	5,6	-52,4%	5,0	-67,9%	4,7	-28,4%
(tot. garanzie+impegni)/capitale netto	6,1		6,2	4,2%	5,6	-52,4%	5,0	-67,9%	4,7	-28,4%
Indici di rischiosità										
insolvenze/capitale netto	18,5%		10,0%	-8,5%	11,6%	1,6%	5,7%	-6,0%	5,5%	-0,2%
insolvenze/tot. garanzie	3,0%		1,6%	-1,4%	2,1%	0,4%	1,1%	-0,9%	1,2%	0,0%
(incagli+sofferenze)/tot. garanzie	1,5%		1,2%	-0,3%	4,6%	3,4%	1,3%	-3,3%	0,9%	-0,4%
garanzie a breve termine/garanzie a m.l.t.	39,7%		44,8%	5,1%	41,3%	-3,5%	37,8%	-3,4%	44,1%	6,2%
Indici di copertura del rischio										
sofferenze/tot. Fondi rischi	11,6%		8,4%	-3,2%	29,2%	20,8%	6,6%	-22,6%	4,0%	-2,6%
tot. Fondi rischi/tot. garanzie in essere	13,0%		14,0%	1,0%	15,6%	1,6%	19,4%	3,8%	22,5%	3,1%
Fondo di garanzia/tot. garanzie in essere	35,0%		48,8%	13,8%	54,1%	5,3%	63,7%	9,6%	67,3%	3,6%

Tabella 1.3.3 Bilancio riclassificato e indici di bilancio Cooperfidi

ATTIVO RICLASSIFICATO Terfidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% att.								
Cassa	21	0,1%	28	0,2%	14	0,1%	21	0,1%	42	0,2%
Crediti verso enti creditizi e finanziari	3.139	21,7%	2.759	15,8%	3.037	15,7%	2.319	11,1%	3.526	15,7%
Obbligazioni e altri titoli a reddito fisso	8.448	58,4%	11.836	67,9%	11.484	59,2%	11.392	54,5%	11.574	51,5%
Azioni, quote e altri titoli a reddito variabile	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	2.927	14,0%	2.943	13,1%
Attivo fruttifero	11.608	80,2%	14.623	83,8%	14.535	74,9%	16.659	79,7%	18.085	80,5%
Partecipazioni	376	2,6%	376	2,2%	376	1,9%	376	1,8%	376	1,7%
Immobilizzazioni immateriali nette	28	0,2%	27	0,2%	22	0,1%	16	0,1%	17	0,1%
Immobilizzazioni materiali lorde	193	1,3%	224	1,3%	965	5,0%	1.914	9,2%	2.201	9,8%
- fondi ammortamento	-123	-0,8%	-140	-0,8%	-128	-0,7%	-137	-0,7%	-125	-0,6%
Immobilizzazioni materiali nette	70	0,5%	84	0,5%	837	4,3%	1.777	8,5%	2.076	9,2%
Altre attività	2.391	16,5%	2.332	13,4%	3.634	18,7%	2.086	10,0%	1.920	8,5%
Attivo non fruttifero	2.865	19,8%	2.819	16,2%	4.869	25,1%	4.255	20,3%	4.389	19,5%
Totale attivo	14.473		17.442		19.404		20.914		22.474	

PASSIVO RICLASSIFICATO Terfidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% pas.								
Debiti verso enti creditizi e finanziari	132	0,9%	115	0,7%	196	1,0%	11	0,1%	23	0,1%
Altre passività	1.538	10,6%	1.671	9,6%	1.754	9,0%	1.888	9,0%	2.119	9,4%
Passivo non strumentale	1.670	11,5%	1.786	10,2%	1.950	10,0%	1.899	9,1%	2.142	9,5%
Fondi rischi	3.884	26,8%	2.358	13,5%	1.509	7,8%	733	3,5%	57	0,3%
Fondi rischi da Enti pubblici	1.454	10,0%	4.120	23,6%	5.566	28,7%	4.956	23,7%	5.728	25,5%
Depositi cauzionali soci	4.968	34,3%	5.365	30,8%	5.488	28,3%	5.544	26,5%	5.606	24,9%
Passivo strumentale	10.306	71,2%	11.843	67,9%	12.563	64,7%	11.233	53,7%	11.391	50,7%
Capitale e riserve	2.056	14,2%	3.397	19,5%	4.294	22,1%	7.846	37,5%	8.731	38,8%
Utile (Perdita) d'esercizio	441	3,0%	416	2,4%	597	3,1%	-64	-0,3%	210	0,9%
Patrimonio netto	2.497	17,3%	3.813	21,9%	4.891	25,2%	7.782	37,2%	8.941	39,8%
Totale passivo	14.473		17.442		19.404		20.914		22.474	

SITUAZIONE GARANZIE Terfidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	inc. %								
Garanzie in essere	74.541		80.320	7,8%	81.214	1,1%	81.524	0,4%	82.756	1,5%
Garanzie dubbie	1.734		1.546	-10,8%	1.289	-16,6%	873	-32,3%	534	-38,8%
Impegni	9.529		10.082	5,8%	11.291	12,0%	9.737	-13,8%	13.628	40,0%
Fondo di garanzia	5.027		5.373	6,9%	5.406	0,6%	5.543	2,5%	4.969	-10,4%

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO Terfidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% att.	mil.	% att.						
Interessi attivi e proventi assimilati	967	6,7%	859	4,9%	862	4,4%	663	3,2%	705	3,1%
Interessi passivi e oneri assimilati	-7	0,0%	-8	0,0%	-8	0,0%	-12	-0,1%	-11	0,0%
Dividendi e altri proventi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	7	0,0%
Margine di interesse (A)	960	6,6%	851	4,9%	854	4,4%	651	3,1%	701	3,1%
Corrispettivi delle prestazioni di garanzia	695	4,8%	773	4,4%	814	4,2%	866	4,1%	868	3,9%
Commissioni attive	16	0,1%	64	0,4%	89	0,5%	105	0,5%	157	0,7%
Commissioni passive	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Profitti (Perdite) da operazioni finanziarie	136	0,9%	160	0,9%	297	1,5%	-424	-2,0%	-65	-0,3%
Altri proventi di gestione	23	0,2%	48	0,3%	93	0,5%	321	1,5%	222	1,0%
Altri oneri di gestione	0	0,0%	0	0,0%	-3	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Ricavi netti da servizi (B)	870	6,0%	1.045	6,0%	1.290	6,6%	868	4,2%	1.182	5,3%
Margine di intermediazione (C = A + B)	1.830	12,6%	1.896	10,9%	2.144	11,0%	1.519	7,3%	1.883	8,4%
Spese amministrative	-1.147	-7,9%	-1.272	-7,3%	-1.335	-6,9%	-1.447	-6,9%	-1.481	-6,6%
Rettifiche di valore su immobilizzazioni	-32	-0,2%	-38	-0,2%	-32	-0,2%	-35	-0,2%	-24	-0,1%
Accantonamenti per rischi ed oneri	0	0,0%	-24	-0,1%	-47	-0,2%	0	0,0%	-41	-0,2%
Costi operativi (D)	-1.179	-8,1%	-1.334	-7,6%	-1.414	-7,3%	-1.482	-7,1%	-1.546	-6,9%
Risultato di gestione (E = C + D)	651	4,5%	562	3,2%	730	3,8%	37	0,2%	337	1,5%
Rettifiche su crediti e accantonamenti	-1.477	-10,2%	-1.652	-9,5%	-1.916	-9,9%	-1.798	-8,6%	-1.780	-7,9%
Riprese su crediti e su accantonamenti	1.425	9,8%	1.534	8,8%	1.940	10,0%	1.784	8,5%	1.792	8,0%
Accantonamenti ai fondi rischi su crediti	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Variazione altri fondi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Rettifiche di valore su immobilizzazioni finanziarie	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Riprese di valore su immobilizzazioni finanziarie	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Rettifiche e riprese fondi (F)	-52	-0,4%	-118	-0,7%	24	0,1%	-14	-0,1%	12	0,1%
Reddito lordo delle attività ordinarie (G = E + F)	599	4,1%	444	2,5%	754	3,9%	23	0,1%	349	1,6%
Proventi straordinari	59	0,4%	118	0,7%	30	0,2%	35	0,2%	22	0,1%
Oneri straordinari	-74	-0,5%	-17	-0,1%	-64	-0,3%	-2	0,0%	-26	-0,1%
Saldo gestione straordinaria (H)	-15	-0,1%	101	0,6%	-34	-0,2%	33	0,2%	-4	0,0%
Reddito al lordo delle imposte (I = G + H)	584	4,0%	545	3,1%	720	3,7%	56	0,3%	345	1,5%
Variazione del fondo per rischi finanziari generali	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Imposte sul reddito dell'esercizio	-143	-1,0%	-129	-0,7%	-123	-0,6%	-120	-0,6%	-135	-0,6%
Imposte e fondo rischi generali (L)	-143	-1,0%	-129	-0,7%	-123	-0,6%	-120	-0,6%	-135	-0,6%
Utile (Perdita) d'esercizio (M = I + L)	441	3,0%	416	2,4%	597	3,1%	-64	-0,3%	210	0,9%

INDICI PATRIMONIALI Terfidi - Trento	1996		1997		1998		1999		2000	
	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.
Indici di solidità patrimoniale										
Indice di indebitamento (tot. attivo/capitale netto)	579,6%		457,4%	-122,2%	396,7%	-60,7%	268,7%	-128,0%	251,4%	-17,4%
Indici di liquidità										
Indice di liquidità (crediti ind./tot. garanzie)	1,7%		1,2%	-0,5%	1,6%	0,3%	1,2%	-0,4%	2,1%	0,9%
Indice di disponibilità ((crediti ind.+titoli)/tot. g.)	13,1%		16,0%	2,9%	15,7%	-0,3%	18,8%	3,1%	19,7%	0,9%
Indici di solvibilità										
tot. garanzie/capitale netto	29,9		21,1	-878,7%	16,6	-446,0%	10,5	-612,9%	9,3	-122,0%
(tot. garanzie+impegni)/capitale netto	33,7		23,7	-996,0%	18,9	-479,6%	11,7	-718,6%	10,8	-94,7%
Indici di rischio										
insolvenze/capitale netto	57,1%		40,2%	-16,9%	38,8%	-1,4%	22,8%	-16,0%	19,7%	-3,1%
insolvenze/tot. garanzie	1,9%		1,9%	0,0%	2,3%	0,4%	2,2%	-0,2%	2,1%	0,0%
(incagli+sofferenze)/tot. garanzie	2,3%		1,9%	-0,4%	1,6%	-0,3%	1,1%	-0,5%	0,6%	-0,4%
garanzie a breve termine/garanzie a m.l.t.	82,7%		85,3%	2,7%	87,3%	1,9%	92,1%	4,8%	89,8%	-2,3%
Indici di copertura del rischio										
sofferenze/tot. Fondi rischi	40,0%		28,3%	-11,6%	24,9%	-3,5%	24,6%	-0,3%	15,0%	-9,6%
tot. Fondi rischi/tot. garanzie in essere	5,8%		6,8%	1,0%	6,4%	-0,4%	4,4%	-2,0%	4,3%	-0,1%
Fondo di garanzia/tot. garanzie in essere	6,7%		6,7%	-0,1%	6,7%	0,0%	6,8%	0,1%	6,0%	-0,8%

Tabella 1.3.4 Bilancio riclassificato e indici di bilancio Terfidi

ATTIVO RICLASSIFICATO Aggregato (5 bilanci)	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% att.	mil.	% att.	mil.	% att.	mil.	% att.	mil.	% att.
Cassa	37	0,0%	45	0,0%	28	0,0%	42	0,0%	258	0,2%
Crediti verso enti creditizi e finanziari	25.688	26,9%	26.283	23,0%	23.884	18,9%	25.612	18,5%	25.547	16,0%
Obbligazioni e altri titoli a reddito fisso	47.477	49,7%	56.654	49,7%	59.579	47,1%	68.311	49,3%	94.483	59,2%
Azioni, quote e altri titoli a reddito variabile	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	8.912	6,4%	2.994	1,9%
Attivo fruttifero	73.202	76,7%	82.982	72,8%	83.491	66,0%	102.877	74,3%	123.282	77,3%
Partecipazioni	1.606	1,7%	9.362	8,2%	10.419	8,2%	10.644	7,7%	10.674	6,7%
Immobilizzazioni immateriali nette	76	0,1%	65	0,1%	79	0,1%	84	0,1%	69	0,0%
Immobilizzazioni materiali lorde	5.316	5,6%	7.474	6,6%	8.704	6,9%	9.362	6,8%	11.312	7,1%
- fondi ammortamento	-1.438	-1,5%	-1.578	-1,4%	-1.803	-1,4%	-2.086	-1,5%	-2.355	-1,5%
Immobilizzazioni materiali nette	3.878	4,1%	5.896	5,2%	6.901	5,5%	7.276	5,3%	8.957	5,6%
Altre attività	16.695	17,5%	15.757	13,8%	25.707	20,3%	17.635	12,7%	16.516	10,4%
Attivo non fruttifero	22.255	23,3%	31.080	27,2%	43.106	34,0%	35.639	25,7%	36.216	22,7%
Totale attivo	95.457		114.062		126.597		138.516		159.498	

PASSIVO RICLASSIFICATO Aggregato (5 bilanci)	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% pas.	mil.	% pas.	mil.	% pas.	mil.	% pas.	mil.	% pas.
Debiti verso enti creditizi e finanziari	9.516	10,0%	17.464	15,3%	14.275	11,3%	12.722	9,2%	25.477	16,0%
Altre passività	8.072	8,5%	8.917	7,8%	8.899	7,0%	8.330	6,0%	9.588	6,0%
Passivo non strumentale	17.588	18,4%	26.381	23,1%	23.174	18,3%	21.052	15,2%	35.065	22,0%
Fondi rischi	18.632	19,5%	14.452	12,7%	11.936	9,4%	11.478	8,3%	9.909	6,2%
Fondi rischi da Enti pubblici	15.619	16,4%	25.166	22,1%	39.256	31,0%	49.124	35,5%	55.477	34,8%
Depositi cauzionali soci	4.968	5,2%	5.365	4,7%	5.488	4,3%	5.544	4,0%	5.606	3,5%
Passivo strumentale	39.219	41,1%	44.983	39,4%	56.680	44,8%	66.146	47,8%	70.992	44,5%
Capitale e riserve	33.258	34,8%	39.465	34,6%	44.404	35,1%	50.913	36,8%	53.480	33,5%
Utile (Perdita) d'esercizio	5.392	5,6%	3.233	2,8%	2.339	1,8%	405	0,3%	-39	0,0%
Patrimonio netto	38.650	40,5%	42.698	37,4%	46.743	36,9%	51.318	37,0%	53.441	33,5%
Totale passivo	95.457		114.062		126.597		138.516		159.498	

SITUAZIONE GARANZIE Aggregato (5 bilanci)	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	inc. %								
Garanzie in essere	474.352		506.391	6,8%	541.473	6,9%	555.744	2,6%	606.685	9,2%
Garanzie dubbie	10.295		11.199	8,8%	14.641	30,7%	14.197	-3,0%	12.588	-11,3%
Impegni	15.663		18.866	20,4%	19.015	0,8%	20.755	9,2%	29.280	41,1%
Fondo di garanzia	63.591		84.296	32,6%	94.269	11,8%	104.416	10,8%	126.962	21,6%

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO Aggregato (5 bilanci)	1996		1997		1998		1999		2000	
	mil.	% att.	mil.	% att.	mil.	% att.	mil.	% att.	mil.	% att.
Interessi attivi e proventi assimilati	6.344	6,6%	5.588	4,9%	4.808	3,8%	3.339	2,4%	4.852	3,0%
Interessi passivi e oneri assimilati	-256	-0,3%	-365	-0,3%	-623	-0,5%	-517	-0,4%	-1.016	-0,6%
Dividendi e altri proventi	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	7	0,0%
Margine di interesse (A)	6.088	6,4%	5.223	4,6%	4.185	3,3%	2.822	2,0%	3.843	2,4%
Corrispettivi delle prestazioni di garanzia	2.069	2,2%	2.399	2,1%	2.518	2,0%	2.567	1,9%	2.668	1,7%
Commissioni attive	1.130	1,2%	1.269	1,1%	1.537	1,2%	1.446	1,0%	1.380	0,9%
Commissioni passive	-20	0,0%	-19	0,0%	-19	0,0%	-8	0,0%	-5	0,0%
Profitti (Perdite) da operazioni finanziarie	112	0,1%	160	0,1%	308	0,2%	-153	-0,1%	121	0,1%
Altri proventi di gestione	3.142	3,3%	2.295	2,0%	1.711	1,4%	1.806	1,3%	1.807	1,1%
Altri oneri di gestione	-2.545	-2,7%	-1.440	-1,3%	-983	-0,8%	-241	-0,2%	-247	-0,2%
Ricavi netti da servizi (B)	3.888	4,1%	4.664	4,1%	5.072	4,0%	5.417	3,9%	5.724	3,6%
Margine di intermediazione (C = A + B)	9.976	10,5%	9.887	8,7%	9.257	7,3%	8.239	5,9%	9.567	6,0%
Spese amministrative	-4.553	-4,8%	-4.901	-4,3%	-5.241	-4,1%	-5.567	-4,0%	-6.255	-3,9%
Rettifiche di valore su immobilizzazioni	-260	-0,3%	-288	-0,3%	-366	-0,3%	-408	-0,3%	-419	-0,3%
Accantonamenti per rischi ed oneri	-29	0,0%	-515	-0,5%	-86	-0,1%	-138	-0,1%	-41	0,0%
Costi operativi (D)	-4.842	-5,1%	-5.704	-5,0%	-5.693	-4,5%	-6.113	-4,4%	-6.715	-4,2%
Risultato di gestione (E = C + D)	5.134	5,4%	4.183	3,7%	3.564	2,8%	2.126	1,5%	2.852	1,8%
Rettifiche su crediti e accantonamenti	-10.658	-11,2%	-10.261	-9,0%	-7.604	-6,0%	-6.261	-4,5%	-6.083	-3,8%
Riprese su crediti e su accantonamenti	13.424	14,1%	11.851	10,4%	7.689	6,1%	5.291	3,8%	4.647	2,9%
Accantonamenti ai fondi rischi su crediti	-171	-0,2%	-215	-0,2%	-219	-0,2%	-229	-0,2%	-247	-0,2%
Variazione altri fondi	18	0,0%	-185	-0,2%	-200	-0,2%	0	0,0%	44	0,0%
Rettifiche di valore su immobilizzazioni finanziarie	-28	0,0%	-58	-0,1%	-37	0,0%	-70	-0,1%	-61	0,0%
Riprese di valore su immobilizzazioni finanziarie	16	0,0%	5	0,0%	5	0,0%	1	0,0%	3	0,0%
Rettifiche e riprese fondi (F)	2.601	2,7%	1.137	1,0%	-366	-0,3%	-1.268	-0,9%	-1.697	-1,1%
Reddito lordo delle attività ordinarie (G = E + F)	7.735	8,1%	5.320	4,7%	3.198	2,5%	858	0,6%	1.155	0,7%
Proventi straordinari	1.609	1,7%	422	0,4%	473	0,4%	964	0,7%	659	0,4%
Oneri straordinari	-3.809	-4,0%	-2.378	-2,1%	-1.125	-0,9%	-1.229	-0,9%	-1.606	-1,0%
Saldo gestione straordinaria (H)	-2.200	-2,3%	-1.956	-1,7%	-652	-0,5%	-265	-0,2%	-947	-0,6%
Reddito al lordo delle imposte (I = G + H)	5.535	5,8%	3.364	2,9%	2.546	2,0%	593	0,4%	208	0,1%
Variazione del fondo per rischi finanziari generali	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Imposte sul reddito dell'esercizio	-143	-0,1%	-131	-0,1%	-207	-0,2%	-188	-0,1%	-247	-0,2%
Imposte e fondo rischi generali (L)	-143	-0,1%	-131	-0,1%	-207	-0,2%	-188	-0,1%	-247	-0,2%
Utile (Perdita) d'esercizio (M = I + L)	5.392	5,6%	3.233	2,8%	2.339	1,8%	405	0,3%	-39	0,0%

INDICI PATRIMONIALI Aggregato (5 bilanci)	1996		1997		1998		1999		2000	
	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.	Valore	var.
Indici di solidità patrimoniale										
Indice di indebitamento (tot. attivo/capitale netto)	247,0%		267,1%	20,2%	270,8%	3,7%	269,9%	-0,9%	298,5%	28,5%
Indici di liquidità										
Indice di liquidità (crediti ind./tot. garanzie)	2,5%		2,2%	-0,3%	2,5%	0,3%	2,1%	-0,4%	3,0%	0,9%
Indice di disponibilità ((crediti ind.+titoli)/tot. g.)	12,5%		13,4%	0,9%	13,5%	0,1%	16,0%	2,5%	19,1%	3,1%
Indici di solvibilità										
tot. garanzie/capitale netto	12,3		11,9	-41,3%	11,6	-27,6%	10,8	-75,5%	11,4	52,3%
(tot. garanzie+impegni)/capitale netto	12,7		12,3	-37,7%	12,0	-31,1%	11,2	-75,7%	11,9	66,6%
Indici di rischiosità										
insolvenze/capitale netto	25,3%		20,8%	-4,5%	15,0%	-5,8%	11,2%	-3,8%	10,6%	-0,6%
insolvenze/tot. garanzie	2,1%		1,8%	-0,3%	1,3%	-0,5%	1,0%	-0,3%	0,9%	-0,1%
(incagli+sofferenze)/tot. garanzie	2,2%		2,2%	0,0%	2,7%	0,5%	2,6%	-0,1%	2,1%	-0,5%
garanzie a breve termine/garanzie a m.l.t.	48,0%		43,4%	-4,7%	39,1%	-4,3%	37,3%	-1,8%	37,2%	-0,1%
Indici di copertura del rischio										
sofferenze/tot. Fondi rischi	32,7%		26,8%	-5,9%	36,0%	9,2%	28,1%	-7,9%	20,8%	-7,3%
tot. Fondi rischi/tot. garanzie in essere	6,1%		6,4%	0,3%	6,7%	0,3%	7,1%	0,4%	7,1%	0,0%
Fondo di garanzia/tot. garanzie in essere	13,4%		16,6%	3,2%	17,4%	0,8%	18,8%	1,4%	20,9%	2,1%

Tabella 1.3.5 Bilancio riclassificato e indici di bilancio aggregato 5 confidi

1.4. Confronti nazionali e internazionali

1.4.1. Confronto nazionale

1.4.1.1. Commissioni e produttività

Data la non equiparazione dei confidi italiani agli intermediari creditizi, non sono previsti gli obblighi relativi alle segnalazioni di vigilanza alla Banca d'Italia e di conseguenza non è possibile costruire in maniera accurata e omogenea un sistema di dati nazionali utili al confronto con le singole realtà. Gli unici dati disponibili vengono da alcune indagini annuali redatte dalle associazioni che riuniscono i confidi italiani, tra le quali le più significative sono quelle della Federconfidi, per i confidi del comparto industriale, e di FedartFidi, per quelli del comparto artigiano. I dati che verranno presentati, anche se rielaborati per renderli il più possibile omogenei, possono presentare alcune inesattezze o dei valori sottostimati.

Commissioni

Le commissioni che vengono fatte pagare dai confidi ai propri associati per il rilascio della garanzia possono essere di vario tipo e calcolate nella maniera più diversa. Inoltre anche la procedura di iscrizione al confidi per ottenere la qualifica di socio presenta differenze sensibili sia per gli strumenti utilizzati (pagamento quote, deposito, fidejussione), sia per il loro ammontare. Non esistono, neanche nelle indagini citate nel paragrafo precedente, dei dati medi sul valore delle commissioni che siano effettivamente confrontabili. La strada che abbiamo seguito è stata quella di individuare alcuni confidi rappresentativi del Nord Italia e di confrontare le effettive commissioni che un'azienda debba pagare per due tipi di finanziamento: un mutuo di durata decennale e un fido di conto corrente di durata annuale. La commissione finale tiene conto, oltre alle spese effettive, anche del "costo opportunità" di eventuali depositi cauzionali.

confidi	città	% copert.	Adesione	Fidejus.	Dep. cauz.	Commiss.	Spese	Tot. esb.	Cos. opp.	Totale
Terfidi	Trento	100%->50%	200.000		2.500.000	1.500.000	200.000	1.700.000	1.572.237	3.272.237
Cooperfidi	Trento	100%->50%	150.000			1.375.000		1.375.000	0	1.375.000
Cooperart	Trento	80%->50%	150.000			937.500		937.500	0	937.500
Confidi	Trento	50%	2.000.000			1.290.000		1.290.000	0	1.290.000
Congafi	Udine	50%	150.000			1.850.000		1.850.000	0	1.850.000
Congafi	Pordenone	50%	150.000			900.000		900.000	0	900.000
ArtigianFidi	Varese	50%	1.000.000		250.000	2.150.000	50.000	2.200.000	157.224	2.357.224
Confidi	Como	50%	50.000	3.000.000	500.000	500.000		500.000	314.447	814.447
Confidi	Venezia	50%	600.000			1.210.000	50.000	1.260.000	0	1.260.000
Interconfidi	Padova	50%	1.000.000			3.000.000		3.000.000	0	3.000.000
Confidapi	Brescia	50%	200.000	1.000.000	5.500.000		1.000.000	1.000.000	3.458.920	4.458.920

Media TN 1.718.684
Media Nord 2.091.513

Tabella 1.4.1 Confronto commissioni finanziamento decennale di 100 milioni di lire (tasso opportunità del 5% annuo; valori in lire)

Le commissioni su un finanziamento decennale sono in media più basse di quelle del campione dei confidi analizzati di quasi il 18%. Per effettuare in maniera omogenea il confronto abbiamo rapportato al 50% il costo delle garanzie di quei confidi (Terfidi, Cooperfidi e Cooperativa Artigiana di Garanzia) che coprono più del 50% del finanziamento.

confidi	città	% copert.	Adesione	Fidejus.	Dep. cauz.	Commiss.	Spese	Tot. esb.	Cos. opp.	Totale
Terfidi	Trento	100%->50%	200.000		1.250.000	375.000	200.000	575.000	62.500	637.500
Cooperfidi	Trento	100%->50%	150.000			250.000		250.000	0	250.000
Cooperart	Trento	80%->50%	150.000			312.500		312.500	0	312.500
Confidi	Trento	50%	2.000.000			300.000		300.000	0	300.000
Congafi	Udine	50%	150.000			800.000		800.000	0	800.000
Congafi	Pordenone	50%	150.000			900.000		900.000	0	900.000
ArtigianFidi	Varese	50%	1.000.000		250.000	500.000	50.000	550.000	12.500	562.500
Confidi	Como	50%	50.000	3.000.000	500.000	500.000		500.000	25.000	525.000
Confidi	Venezia	50%	600.000			300.000	50.000	350.000	0	350.000
Interconfidi	Padova	50%	1.000.000			600.000		600.000	0	600.000
Confidapi	Brescia	50%	200.000	1.000.000	650.000		150.000	150.000	32.500	182.500

Media TN 375.000
Media Nord 560.000

Tabella 1.4.2 Confronto commissioni affidamento annuale di 100 milioni di lire (tasso opportunità del 5% annuo, valori in lire)

Le commissioni sull'affidamento sono ancora più basse di quelle del campione (il 33% in meno). Sulla base di tale analisi, che potrebbe però essere influenzata dalla scelta del campione di riferimento, i confidi trenti-

ni presentano una struttura delle commissioni più bassa di quella di analoghe aziende del Nord Italia, più accentuata per gli affidamenti a breve termine, meno sensibile sui finanziamenti a medio termine.

Rischio, garanzie e produttività

Per il confronto tra i dati principali dei confidi trentini con la situazione nazionale degli Enti di garanzia mutualistica valgono le considerazioni viste all'inizio di questo paragrafo in termini di omogeneità e completezza. Il dato relativo alle garanzie in essere è considerato al valore nominale, sia per i confidi trentini che nazionali, mentre per un'analisi pesata per tener conto della percentuale garantita si rimanda ai paragrafi successivi. Siamo comunque riusciti ad individuare alcuni parametri *standard* che possono essere ritenuti corretti e verosimili dell'effettivo rapporto tra i confidi della nostra regione e quelli nazionali. I dati presentati si riferiscono all'esercizio 1999.

Confidi industriali	Totale Italia	Media Italia	Nord Italia	Media Nord	Confidi TN
Numero confidi	1 21		4 5		
Garanzie in essere	8.484	70,1	5.628	125,1	230
Garanzie concesse	5.436	44,9	3.396	75,5	65
Insolvenze	42,4	0,4	13,8	0,3	1,0
Insolvenze/crediti	0,5%		0,2%		0,4%
Dipendenti	277	2,3	199	4,4	8
In essere per dipen.	30,6		28,3		28,8
Concesse per dipen.	19,6		17,1		8,1

Tabella 1.4.3 Confidi e dati nazionali confidi industriali (dati 1999, valori in miliardi di lire, fonte: Federconfidi (2000))

Dai dati emerge che il Confidi Trento sia una realtà sensibilmente più grande dei dati medi per ammontare delle garanzie in essere, mentre si trova sostanzialmente in linea per i dati sulle garanzie concesse. Se confrontiamo gli stessi dati rapportati ai dipendenti troviamo un valore sostanzialmente uguale per il primo rapporto, mentre il valore è dimezzato nelle garanzie concesse per dipendente. Una risposta a tale anomalia può essere trovata in circostanze contingenti dell'anno preso a riferimento, oltre che nella gestione delle leggi agevolative provinciali, il cui impatto in termini di impiego di lavoro dovrebbe essere fortemente superiore rispetto alle altre realtà dei confidi italiani. Il livello di rischio, dato dal rapporto tra le insolvenze e le garanzie in essere, è sostanzialmente in linea con il dato nazionale, mentre risulta superiore alla media del Nord Italia. Il valore assoluto, specialmente se confrontato con i confidi con diversa base sociale, è comunque contenuto.

Confidi artigianato	Totale Italia	Media Italia	Nord Italia	Media Nord	CoopArt	Cooperfidi	Aggregato	Media
Numero confidi	406		143				2	
Garanzie in essere	5.910	14,6	4.284	30,0	134	100	234	117
Garanzie concesse	6.422	15,8	n.d.	n.d.	71	50	121	60,5
Insolvenze	100,5	0,2	68,5	0,5	0,9	1,1	2	1
Insolvenze/crediti	1,7%		1,6%		0,7%	1,1%	0,9%	0,9%
Dipendenti	917	2,3	489	3,4	6	7	13	6,5
In essere per dipen.	6,4		8,8		22,3	14,3	18,0	
Concesse per dipen.	7,0		n.d.		11,8	7,1	9,3	

Tabella 1.4.4 Cooperativa Artigiana, Cooperfidi e dati nazionali confidi artigiani (dati 1999, valori in miliardi di lire, fonti: Federconfidi (2000) e Fedart Fidi (2000))

I dati dei confidi artigiani nazionali sono confrontati con la Cooperativa Artigiana di Garanzia e con Cooperfidi, quest'ultimo in quanto, data la sua composizione sociale, trova forse migliore collocazione tra gli artigiani che negli altri settori disponibili per il confronto, anche se l'ammontare medio della singola garanzia è più

elevato di quello corrispondente nel settore artigiano. Notiamo valori dimensionali più elevati dei dati nazionali assoluti, sia per le garanzie in essere, che per quelle concesse, e di quelli relativi per dipendente, sempre per gli stessi valori. Il livello del rischio si pone sensibilmente al di sotto del dato nazionale e di quello del Nord Italia.

Confidi commercio	Totale Italia	Media Italia	Terfidi
Numero confidi	144		
Garanzie in essere	2.415	16,8	82
Garanzie concesse	2.014	14,0	57
Insolvenze	50,7	0,4	1,8
Insolvenze/crediti	2,1%		2,2%
Dipendenti	n.d.	n.d.	7
In essere per dipen.	n.d.		11,7
Concesse per dipen.	n.d.		8,1

Tabella 1.4.5 Terfidi e dati nazionali confidi commercio (dati 1999, valori in miliardi di lire, fonte: Federconfidi (2000))

Il confronto per Terfidi presenta le stesse caratteristiche del caso precedente con valori assoluti delle garanzie in essere e concesse al di sopra della media nazionale. La mancanza dei dati nazionali sui dipendenti non ci consente però di confrontare la produttività del personale. Il livello di rischio è in linea con il dato nazionale, dobbiamo però tenere presente che dai dati di bilancio degli ultimi anni di Terfidi si nota la volontà di portare rapidamente le perdite a conto economico (questo si nota anche dal valore degli incagli e sofferenze sul totale delle garanzie, in calo negli ultimi anni a fronte di un valore delle insolvenze sulle garanzie pressoché costante).

Confidi complessivo	Totale Italia	Media Italia	Confidi TN senza Assofidi	Confidi TN con Assofidi	Media TN 4
Numero confidi	671		4	5	
Garanzie in essere	16.809	25,1	546	555	136,5
Garanzie concesse	13.872	20,7	243	250	60,8
Insolvenze	193,6	0,3	4,8	5,6	1,2
Insolvenze/crediti	1,2%		0,9%	1,0%	0,9%
Dipendenti	n.d.	n.d.	28	28	7,0
In essere per dipen.	n.d.		19,5	19,8	
Concesse per dipen.	n.d.		8,7	8,9	

Tabella 1.4.6 Confidi trentini e dati nazionali (dati 1999, valori in miliardi di lire; fonte: Federconfidi (2000), FedartFidi (2000))

La tabella precedente riassume il confronto utilizzando i dati aggregati dei quattro confidi analizzati e anche del confidi di secondo grado, Assofidi. Rimangono valide le considerazioni viste singolarmente, con l'evidenza del contenuto livello di rischio dei confidi in regione rispetto ai dati nazionali.

1.4.1.2. *Impieghi, sofferenze e insolvenze**Incidenza delle garanzie confidi sul credito bancario*

Dati al 31.12.2000 (importi in milioni di lire)	Valori
(A) Credito bancario Trentino ^a	
- totale	13.251.971
- alle imprese	8.434.097
(B) Garanzie confidi totali ^b (garanzie pesate per percentuale garantita)	443.508
(C) Incidenza garanzie confidi alle imprese (B/A) (in percentuale)	5,26

a. Provincia Autonoma di Trento (2001). Non comprende il Mediocredito Trentino Alto-Adige e le banche non locali.

b. Dato comprensivo degli impieghi in essere presso Assofidi.

Tabella 1.4.7 Incidenza delle garanzie confidi

Dall'analisi dei dati emerge che l'incidenza relativa sull'offerta di impieghi bancari di poco superiore al 5% è quindi significativa, anche se non elevata: ci sono degli spazi di crescita potenziale che potrebbero essere sfruttati in presenza di una più attiva azione di sviluppo dei confidi. Rispetto al dato medio nazionale non sono possibili confronti significativi. Si può approssimativamente stimare che al 31.12.1999 i crediti nominali (non pesati per la percentuale garantita) garantiti dai confidi ammontano a circa 16.000 miliardi di lire, con un'incidenza dell'1,5% sul credito bancario alle imprese. Pur prendendo con cautela queste stime, possiamo dedurre che il peso relativo del credito intermediato dai confidi è tre volte superiore in Trentino rispetto alla media nazionale.

Confronto rapporto sofferenze/impieghi nella realtà creditizia trentina

Ci concentriamo ora sul confronto del rapporto sofferenze/impieghi dei confidi trentini con quello del sistema creditizio bancario provinciale, regionale e nazionale. Per esigenze di omogeneità limitiamo lo studio ai dati al 31/12/2000. Per un esame maggiormente dettagliato delle politiche di bilancio dei confidi e dell'evoluzione temporale dei relativi dati si rimanda all'analisi di bilancio effettuata nella sezione ad essa appositamente dedicata¹⁸.

¹⁸ Vedi paragrafo 1.3.

Dati al 31/12/2000 (importi in milioni di lire)	Impieghi ^a (A)	Sofferenze (B)	Sofferenze/impieghi (B/A)
Italia ^b	1.362.943.000	78.727.000	5,77
Trentino Alto-Adige ^c	25.291.000	532.000	2,10
Provincia di Trento ^d	8.434.097	139.298	1,65
Dati relativi ai confidi trentini ^e :			
Confidi	125.924 ^g	1.364 ^l	1,08
Cooperativa Artigiana di garanzia ^f	125.098 ^h	3.646 ^m	2,91
Cooperfidi	101.230	918	0,91
Terfidi	82.756 ⁱ	534	0,65
Assofidi	8.500	3.851	45,31
Totale confidi trentini (senza Assofidi)	435.008	6.462	1,49
Totale confidi trentini (con Assofidi)	443.508	10.313	2,33

a. Importi al lordo delle sofferenze, non comprensivi degli impegni.

b. Banca d'Italia (2001). Aggregato "imprese non finanziarie+famiglie produttrici".

c. Banca d'Italia (2001a)

d. Provincia Autonoma di Trento (2001). Non comprende gli impieghi concessi dal Mediocredito Trentino Alto-Adige.

e. Nostra riclassificazione di bilancio.

f. La Cooperativa Artigiana di Garanzia adotta un criterio più ampio per l'imputazione di pratiche e sofferenze.

g. Importi al netto delle garanzie su rischio di cambio. 251.848*0,5.

h. 156.372*0,8. i. 78.543 + 8.361*0,5. l. 2.728*0,5. m. 4.557*0,8.

Tabella 1.4.8 Rapporto sofferenze/impieghi: dati nazionali, regionali, provinciali e confidi trentini

Rapporto sofferenze/impieghi

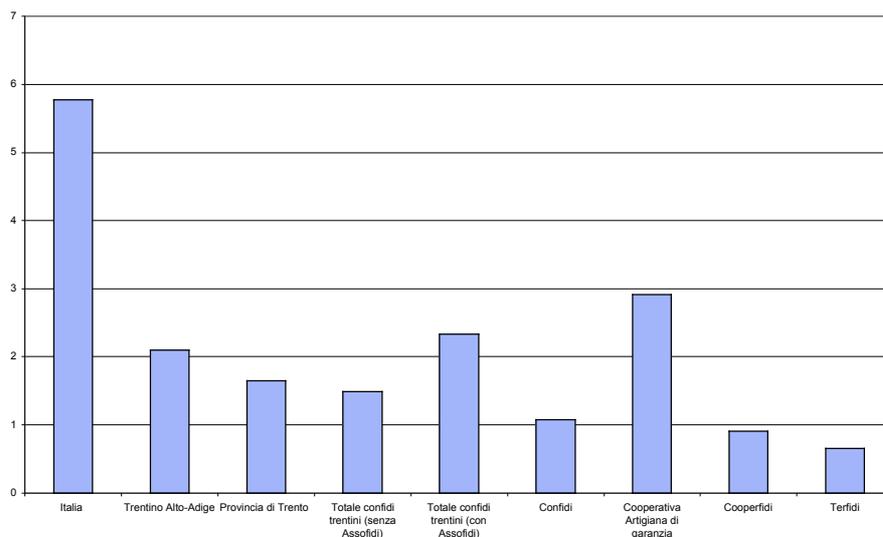


Grafico 1.4.1 Rapporto sofferenze/impieghi: dati nazionali, regionali, provinciali e confidi trentini

Confronto tra il rapporto insolvenze/impieghi dei confidi trentini e nazionali

L'analisi di confronto tra il rapporto insolvenze/impieghi relativo ai confidi trentini e quello dei confidi italiani è stata effettuata al 31/12/1999, in quanto non sono disponibili dati nazionali più recenti.

Dati al 31/12/1999 (Importi in milioni di lire)	Impieghi ^a (B)	Insolvenze (A)	Insolvenze/impieghi (B/A)
Confidi Italia			
- Federconfidi	2.623.957 ^b	23.333	0,89
- Fedart Fidi	6.131.900	104.242	1,70
Dati relativi ai confidi trentini ^c :			
Confidi	109.322 ^d	1.032	0,94
Cooperativa Artigiana di garanzia	107.243 ^e	952	0,89
Cooperfidi	100.270	1.146	1,14
Terfidi	81.524	1.776	2,18
Assofidi	9.454	825	8,73
Totale confidi trentini (senza Assofidi)	398.359	4.906	1,23
Totale confidi trentini (con Assofidi)	407.813	5.731	1,41

- a. Importi al lordo delle sofferenze, non comprensivi degli impegni.
b. Fonte: Federconfidi (2000). Dati pesati per la percentuale garantita.
c. Nostra riclassificazione di bilancio.
d. Importi al netto delle garanzie su rischio di cambio. 218.645*0,5.
e. 134.054*0,8.

Tabella 1.4.9 Rapporto insolvenze/impieghi: confidi italiani e trentini a confronto

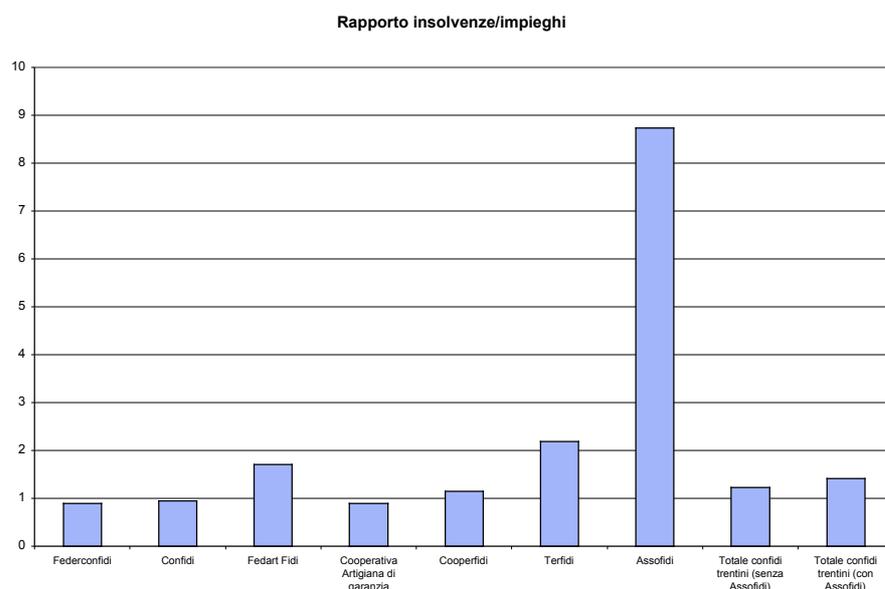


Grafico 1.4.2 Rapporto insolvenze/impieghi: confidi italiani e trentini a confronto (dati al 31.12.1999)

Sulla base dei dati disponibili è possibile desumere qualche sintomo riguardo alla rischiosità relativa dei confidi trentini. Non esiste un termine di confronto per l'intero aggregato, non essendo disponibili dati nazionali per i settori del terziario. Dal confronto per settore (Confidi Trento verso il campione Federconfidi e Cooperativa artigiana di Trento verso Fedart Fidi) si evidenzia nel primo caso un valore sostanzialmente in linea col dato nazionale (0,94% contro 0,89%), mentre per il confidi artigiano l'incidenza è nettamente inferiore. In Trentino una quota consistente delle perdite si manifesta in capo ad Assofidi, che ha rilevato nel tempo dai confidi di primo livello posizioni problematiche d'importo consistente.

1.4.1.3. *Analisi della composizione delle garanzie confidi per tipologia di banca convenzionata*

Dati al 31/12/2000 (Importi in milioni di lire)	Casse Rurali	Altre banche locali^a	Banche non locali	Totale
(A) Credito bancario trentino ^b	8.228.306	(5.023.665 + 787.537 ^c) 5.811.202	1.943.028	15.982.536
Credito bancario trentino (quota percentuale)	51,48	36,36	12,16	100
(Abis) Credito bancario alle imprese	5.288.331	3.145.766	n.d.	n.d.
Confidi				
Garanzie e impegni totali	100.538	101.570	49.656	251.764
(B) Garanzie in termini di credito garantito (pesato per la percentuale coperta)	(0,5*100.538) 50.269	(0,5*101.570) 50.785	(0,5*49.656) 24.828	(0,5*251.764) 125.882
Quota percentuale	39,94	40,34	19,72	100
B/A (in percentuale)	0,61	0,87	1,28	0,79
Cooperativa artigiana				
Garanzie e impegni totali	106.206	56.984	7.104	170.294
(C) Garanzie in termini di credito garantito (pesato per la percentuale coperta)	(0,8*106.206) 84.965	(0,8*56.984) 45.587	(0,8*7.104) 5.683	(0,8*170.294) 136.235
Quota percentuale	62,37	33,46	4,17	100
C/A (in percentuale)	1,03	0,78	0,29	0,85
Cooperfidi				
(D) Garanzie totali	49.857	3.732	780	100.312 ^e
Quota percentuale	91,70	6,86	1,43	100
D/A (in percentuale)	0,61	0,06	0,04	0,63
Terfidi				
(E) Garanzie in termini di credito garantito (pesato per la percentuale coperta)	38.373	41.095	3.255	82.723
Quota percentuale	46,39	49,68	3,93	100
E/A (in percentuale)	0,47	0,71	0,17	0,52
Totale confidi trentini				
(F) Garanzie in termini di credito garantito (pesato per la percentuale coperta) (B+C+D+E)	223.464	141.199	34.546	399.209
F/A (in percentuale)	2,72	2,43	1,78	2,50
F/Abis (in percentuale)	4,23	4,49	n.d.	n.d.

a. Caritro, Banca di Trento e Bolzano, Banca Popolare del Trentino, Banca Bovio Calderari, Mediocredito Trentino Alto-Adige.

b. Provincia Autonoma di Trento (2001).

c. L'Osservatorio Provinciale non considera gli impieghi concessi dal Mediocredito Trentino Alto-Adige. Tale dato è stato rilevato presso l'Istituto di credito.

d. Importo al netto di sofferenze.

e. La differenza tra il totale delle garanzie in essere e la somma degli affidamenti in essere presso le Casse Rurali, le altre banche locali e le banche non locali ammonta a 45.943 milioni di lire ed è costituita in parte dal Fondo di Rotazione PAT (LP 36/88), in parte dal Fondo di Solidarietà SAIT; tale importo non può essere ricondotto ad alcuna banca.

Tabella 1.4.10 Incidenza del credito garantito sul credito totale suddiviso per gruppi di banche

Credito trentino

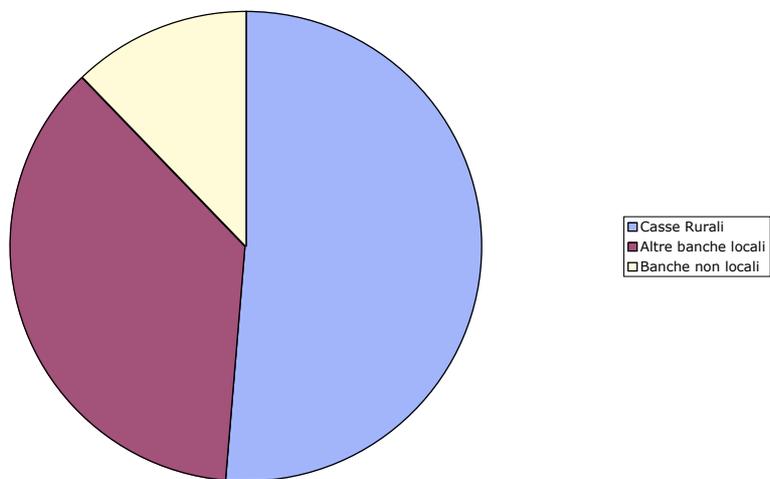


Grafico 1.4.3 Credito trentino suddiviso per tipologia di banca

Garanzie Confidi

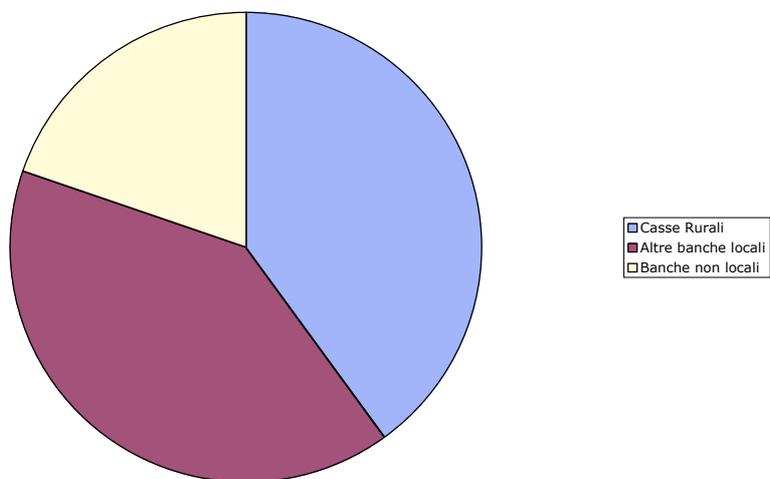


Grafico 1.4.4 Garanzie Confidi suddivise per tipologia di banca

Garanzie Cooperativa Artigiana di Garanzia

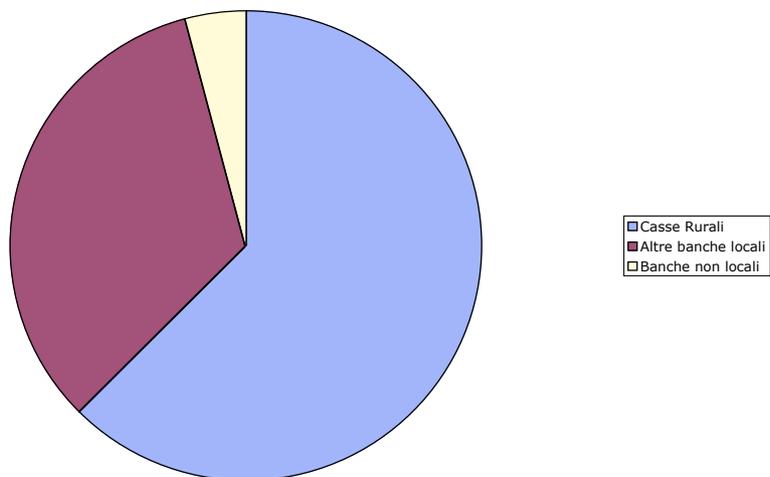


Grafico 1.4.5 Garanzie Cooperativa Artigiana di garanzia suddivise per tipologia di banca

Garanzie Cooperfidi

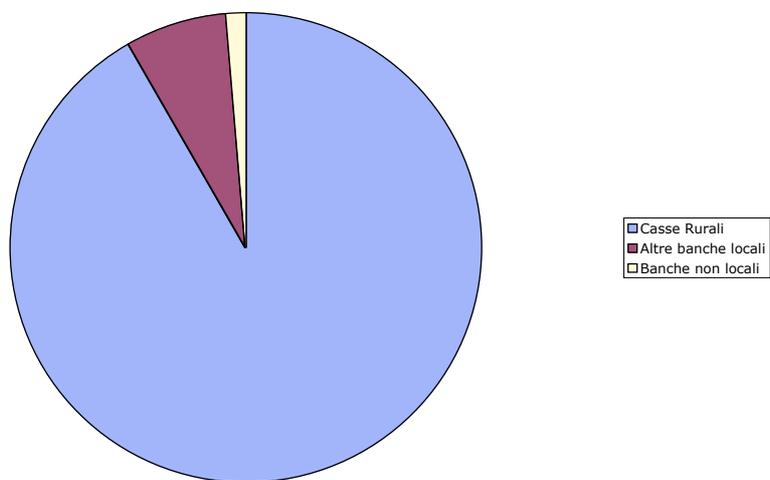
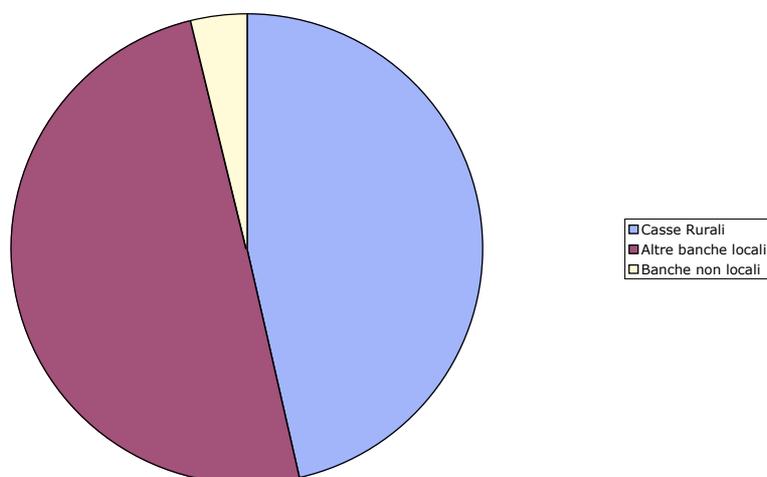


Grafico 1.4.6 Garanzie Cooperfidi suddivise per tipologia di banca

Garanzie Terfidi**Grafico 1.4.7** Garanzie Terfidi suddivise per tipologia di banca

Come emerge dai dati riassunti in Tabella 1.4.10 e dai relativi grafici, la ripartizione del lavoro con i con-fidi tra categorie di banche evidenzia un peso prevalente delle banche locali (Casse rurali e altre); l'incidenza del credito cooperativo è prevalente nel caso di Cooperativa artigiana di garanzia e Cooperfidi.

1.4.1.4. Confronto tra i tassi praticati

Situazione al 31/12/2000

(Dati in percentuale)	(1) < 250 mil.	(2) 250 - 500 mil.	(3) 500 - 1.000 mil.	(4) 1.000 - 5.000 mil.	(5) 5.000 - 50.000 mil.	(6) > 50.000 mil.
Tassi a breve						
Totale Italia	10,23	9,99	9,43	8,34	6,86	5,45
Italia Nord-Occidentale	10,19	9,93	9,39	8,36	6,80	5,25
Italia Nord-Orientale	10,33	9,88	9,29	8,20	6,76	5,51
Italia Centrale	10,70	10,39	9,79	8,66	7,29	5,49
Italia Meridionale	11,11	11,23	10,72	9,65	7,68	6,13
Italia Insulare	10,95	10,64	10,36	9,65	8,15	5,39
Trentino Alto-Adige	9,47	9,03	8,52	7,85	6,87	5,65
Tassi a medio-lungo termine						
Totale Italia	6,08	6,32	6,55	6,38	6,01	5,86
Italia Nord Occidentale	6,09	6,37	6,57	6,36	5,92	5,64
Italia Nord Orientale	6,04	6,23	6,43	6,24	5,91	5,27
Italia Centrale	5,99	6,23	6,60	6,42	6,07	6,46
Italia Meridionale	6,29	6,58	6,82	6,66	6,47	5,58
Italia Insulare	6,33	6,50	6,62	6,74	6,47	6,39

Tabella 1.4.11 Tassi per classe di fido e area geografica (fonte: Banca d'Italia (2001)).

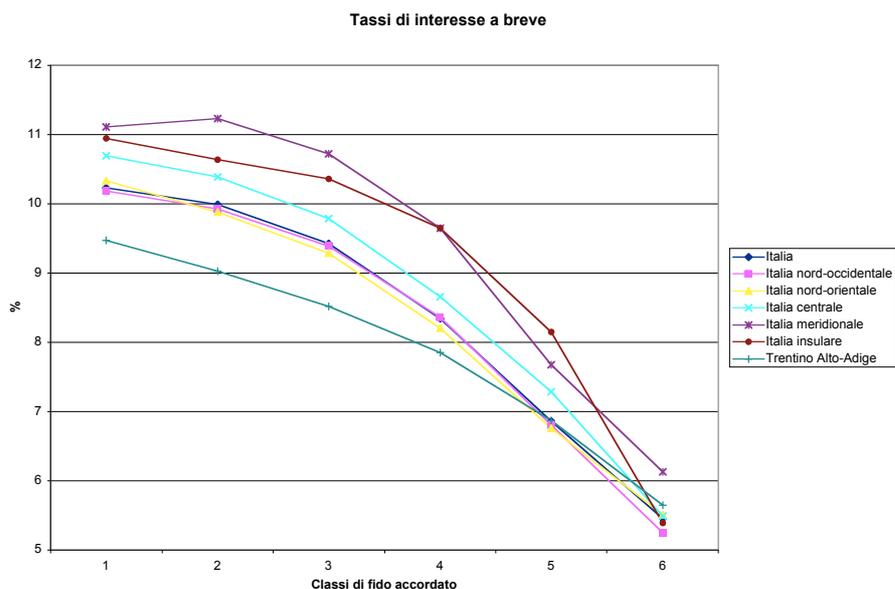


Grafico 1.4.8 Un confronto tra i tassi praticati in Trentino Alto-Adige e in Italia

Area geografica	Differenziale ^a a breve	Differenziale ^a a medio-lungo
Totale Italia	4,78	0,22
Italia Nord-Occidentale	4,94	0,45
Italia Nord-Orientale	4,82	0,77
Italia Centrale	5,21	-0,47
Italia Meridionale	4,98	0,71
Italia Insulare	5,56	-0,06
Trentino Alto-Adige	3,82	

a. Differenza tra il tasso praticato alla classe di fido più bassa e quello praticato a quella più alta

Tabella 1.4.12 Differenziale tra i tassi praticati alla classe di fido inferiore e quelli praticati alla classe superiore distinti per area geografica (fonte: Banca d'Italia (2001)).

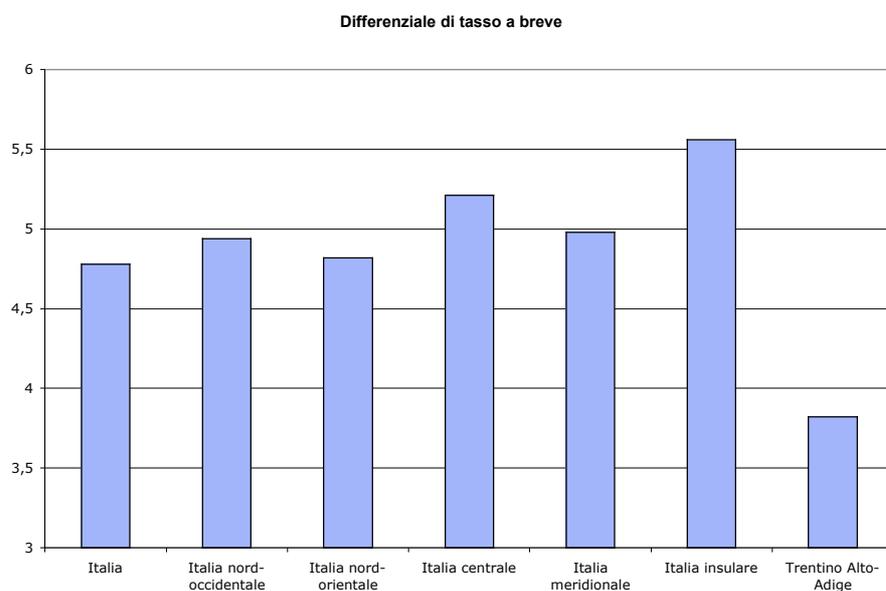


Grafico 1.4.9 Un confronto tra gli spread in Trentino Alto-Adige e in Italia

Situazione al 30/09/2001

(Dati in percentuale)	(1) < 250 mil.	(2) 250 - 500 mil.	(3) 500 - 1.000 mil.	(4) 1.000 - 5.000 mil.	(5) 5.000 - 50.000 mil.	(6) > 50.000 mil.
Tassi a breve						
Totale Italia	10,31	9,85	9,27	8,18	6,67	5,20
Italia Nord-Occidentale	10,29	9,70	9,14	8,09	6,64	5,14
Italia Nord-Orientale	10,47	9,76	9,08	8,09	6,70	5,38
Italia Centrale	10,53	10,42	9,89	8,83	7,41	5,39
Italia Meridionale	11,08	10,75	10,49	9,28	7,38	5,94
Italia Insulare	11,09	10,80	10,35	9,67	8,22	5,27
Trentino Alto-Adige	8,72	8,85	8,27	8,04	6,61	5,61
Tassi a medio-lungo termine						
Totale Italia	5,94	6,01	6,18	6,04	5,80	5,60
Italia Nord Occidentale	5,84	5,87	6,09	5,93	5,72	5,48
Italia Nord Orientale	5,99	6,10	6,16	6,03	5,73	5,35
Italia Centrale	6,01	6,08	6,21	6,14	5,99	5,91
Italia Meridionale	6,15	6,32	6,59	6,24	6,14	5,77
Italia Insulare	6,28	6,52	6,79	6,56	5,89	5,66

Tabella 1.4.13 Tassi per classe di fido e area geografica (fonte: Banca d'Italia (2001)).

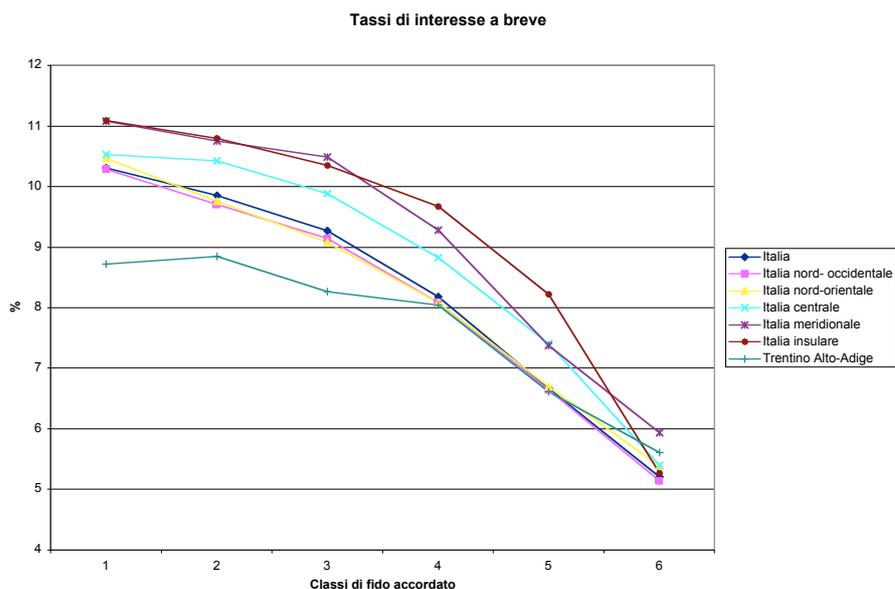


Grafico 1.4.10 Un confronto tra i tassi praticati in Trentino Alto-Adige e in Italia

Area geografica	Differenziale ^a a breve	Differenziale ^a a medio-lungo
Totale Italia	5,11	0,34
Italia Nord-Occidentale	5,15	0,36
Italia Nord-Orientale	5,09	0,64
Italia Centrale	5,14	0,10
Italia Meridionale	5,14	0,38
Italia Insulare	5,82	0,62
Trentino Alto-Adige	3,11	

a. Differenza tra il tasso praticato alla classe di fido più bassa e quello praticato a quella più alta

Tabella 1.4.14 Differenziale tra i tassi praticati alla classe di fido inferiore e quelli praticati alla classe superiore distinti per area geografica (fonte: Banca d'Italia (2001)).

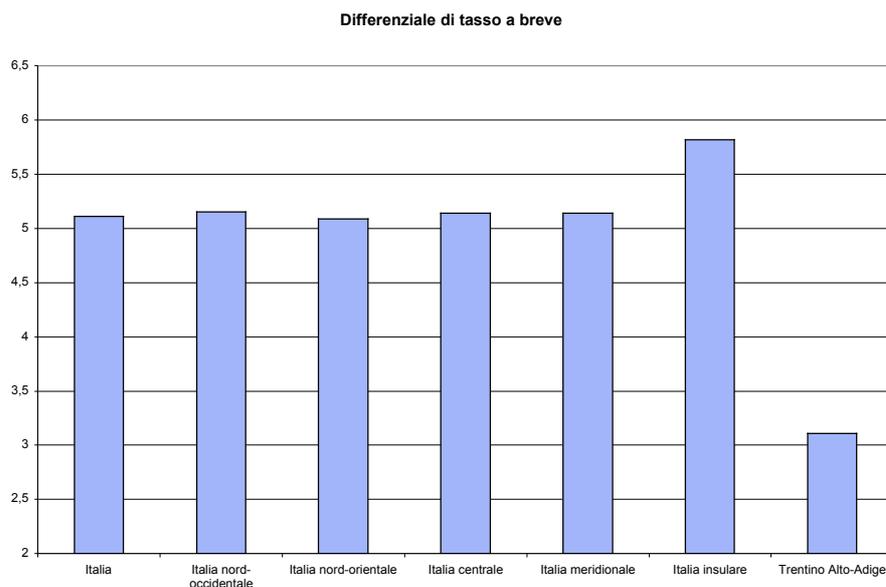


Grafico 1.4.11 Un confronto tra gli spread in Trentino Alto-Adige e in Italia

Abbiamo concentrato l'analisi sui tassi di interesse a breve anche se l'andamento di quelli a medio - lungo termine è speculare, prendendo in considerazione i dati al 31/12/2000 e quelli al 30/09/2001. Lo studio considera i settori in maniera aggregata, non essendo disponibili dati differenziati per settore economico. Come emerge dal Grafico 1.4.8 i tassi praticati in Trentino Alto-Adige sono inferiori a quelli in essere nelle altre aree geografiche italiane alla stessa data, in particolare per le classi di fido inferiori, e tale differenza si accentua se si considerano i dati al 30/09/2001 (vedi Grafico 1.4.10).

Lo spread tra i tassi praticati alle piccole-medie imprese e quelli applicati alle imprese di dimensioni maggiori, che richiedono fidi di importo unitario superiore, è positivo. Il differenziale tra il tasso praticato alla classe di fido inferiore e quello praticato alla classe di fido superiore assume in Trentino Alto-Adige il valore minimo e diminuisce tra il 31/12/2000 e il 30/09/2001, come emerge dal confronto tra i dati in Grafico 1.4.9 e quelli in Grafico 1.4.11. Se ne deduce che in Trentino – Alto Adige le piccole imprese pagano un costo del credito meno “discriminato” rispetto alle PMI del resto d'Italia. In particolare, si può ritenere che il fattore “potere di mercato della banca” giochi meno sfavorevolmente, per la presenza delle casse rurali che esercitano un effetto calmiera. In questa situazione relativamente privilegiata, le PMI avvertono meno acutamente il bisogno di rivolgersi ai confidi. Si può ipotizzare che, in Trentino, le aziende interessate alla garanzia confidi siano quelle meno attraenti rispetto ai parametri tradizionali di affidabilità bancaria.

Confronto tra i tassi di interesse praticati in regione e in provincia e quelli applicati con garanzia confidi

(dati al 31/12/2000)	Tassi	
	a breve	a medio-lungo
Regione ^a	7,27	6,17 ^b
Trentino ^b	8,56	6,37
Consorzi fidi (media semplice per banche e per tipologia di operazione) ^d		
Confidi	6,82	7,17
Cooperativa Artigiana di Garanzia	7,16	6,43
Cooperfidi	6,10	6,45
Terfidi	6,14	6,33
Consorzi fidi (media semplice per tipologia di operazione Casse Rurali trentine) ^e		
Confidi	6,08	n.d.
Cooperativa Artigiana di Garanzia	6,27	6,05
Cooperfidi	5,69	5,80
Terfidi	5,78	5,86

a. Banca d'Italia (2001a).

b. Media tra tassi su operazioni in essere e su operazioni accese nel trimestre precedente.

c. Matrice Banca d'Italia, elaborazione Federazione trentina delle Cooperative.

d. Fonte: confidi. L'analisi è limitata agli istituti di credito verso cui i confidi hanno le esposizioni più consistenti.

e. Fonte: confidi.

Tabella 1.4.15 Tassi medi con e senza confidi

I tassi praticati al 31/12/2000 dalle Casse Rurali trentine sono in aggregato superiori, sia per i finanziamenti a breve che per quelli a medio-lungo termine, ai tassi medi regionali. Non sono invece disponibili dati settoriali. In presenza di garanzia confidi la situazione cambia: i tassi praticati dalle Casse Rurali sono infatti inferiori a quelli medi applicati dalle banche convenzionate e questo per ogni settore economico, sia per finanziamenti a breve termine, che a medio-lungo termine.

1.4.2. Confronto europeo¹⁹*1.4.2.1. Il contesto e i fattori generali di una comparazione*

I rapporti tra la struttura finanziaria e la crescita reale sono stati sempre al centro del dibattito economico ma, oggi più che mai, le interdipendenze tra fenomeni finanziari e produttivi stanno assumendo un rilievo strategico per le economie dominate dalla presenza della piccola impresa, sempre più sottoposta alla sfida della competitività internazionale e caratterizzata dal crescente indebitamento verso il sistema bancario.

Nel contesto europeo e mondiale, sia l'analisi storica che l'evidenza empirica, hanno dimostrato la coesistenza di due vie allo sviluppo economico-finanziario del sistema imprenditoriale: via orientata agli intermediari finanziari bancari (perseguita da Germania e Italia) e via orientata al mercato dei capitali (sviluppatasi negli Stati Uniti e in Inghilterra). La presenza della grande banca ha contribuito alla modernizzazione di paesi industriali come la Germania e l'Italia, favorendone la crescita; l'orientamento al mercato dei capitali, e quindi alla borsa, è invece più adatto a culture imprenditoriali mature, il suo sviluppo è apparso più lento e ha dato luogo a forme di maggior coinvolgimento del risparmio privato delle famiglie alla formazione del capitale d'impresa. Operare in termini competitivi o globali significa considerare sempre meno questa distinzione, anche se appare evidente che

alcuni fenomeni riscontrabili in Italia, quali la persistente sottocapitalizzazione delle PMI, sono legati ancora ad un'operatività prevalente del canale bancario.

In tale contesto operano, in Europa, le PMI che devono ovunque fronteggiare il problema della discriminazione nell'accesso alle fonti di finanziamento. Proprio per mitigare questa discriminazione e per attenuare le diseconomie causate dalla piccola dimensione, soprattutto verso gli istituti bancari, si sono sviluppati in alcuni paesi europei degli enti di mutua garanzia. Se unico è l'obiettivo, differenti sono invece la forma giuridica con cui essi operano, le ideologie e le esperienze che hanno dato loro vita, la tipologia e l'ampiezza dei servizi offerti.

1.4.2.2. Il modello italiano: uno schema di sintesi per il confronto

In Italia il fenomeno della mutua garanzia appartiene, sia per quanto riguarda la fase di ideazione che quella di realizzazione, all'area privata. Rilevante è, in particolare, l'iniziativa di piccoli imprenditori, facilitata dalla loro appartenenza ad organizzazioni associative di tipo sindacale, suddivise per grandi categorie imprenditoriali (artigianato, industria, agricoltura, commercio) territorialmente ramificate. Questo ci fa capire il motivo per il quale i confidi italiani siano numerosi ed abbiano una spiccata impronta localistica. Il collocarsi delle esperienze di garanzia collettiva nell'ambito di un preesistente e più ampio assetto associativo ha supplito all'assenza di un quadro legislativo specifico. I confidi hanno tuttavia sviluppato negli anni una certa soggettività, pur rimanendo legati alle associazioni da cui sono nati: sono diventati soggetti giuridici, anche se non hanno assunto il carattere di Banca di garanzia o di Ente creditizio e possono esercitare liberamente la loro funzione.

La ricerca di questa autonomia funzionale, in Italia, non si è manifestata solo nei confronti delle associazioni di categoria, ma è divenuta uno dei tratti peculiari dell'esperienza dei confidi italiani. Tra gli organismi di garanzia collettiva e il sistema bancario non esiste una vera e propria partnership, ma piuttosto un rapporto basato sul dialogo, sull'interlocuzione e, soprattutto, sul confronto. Ecco quindi la spiegazione della principale caratteristica dei confidi italiani, che hanno ricercato una propria autonomia, facendola divenire funzionale nei confronti delle associazioni imprenditoriali retrostanti e strategica nei confronti del sistema bancario. Pur nel contesto di autonomia funzionale in cui operano, i confidi si sono giovati della collaborazione delle associazioni retrostanti, le quali hanno facilitato l'interpretazione dei bisogni delle imprese e l'individuazione degli strumenti più adatti a soddisfarli. Da questa strategia comune e convergente le associazioni traggono dei benefici, in quanto possono accrescere la loro influenza nei confronti delle imprese. Analogamente gli enti di mutua garanzia possono trarre un duplice vantaggio: da un lato possono affermare più incisivamente la loro presenza nei confronti del sistema bancario, operando, nell'ambito di un sistema generale di rappresentanza delle imprese, come titolari di una specifica funzione di servizio e dall'altro possono collocare la loro attività di sostegno finanziario alle PMI nella strategia più ampia di rappresentanza e assistenza espressa dalle associazioni imprenditoriali retrostanti. Altra caratteristica propria è l'impegno diretto degli imprenditori nella gestione degli enti di mutua garanzia, che ha apportato benefici sia ai primi (la consapevolezza della funzione svolta e dell'esercizio autonomo di quest'ultima ne ha favorito un positivo processo di crescita), che ai secondi (favorendone lo sviluppo e il consolidamento).

¹⁹ Si vedano al riguardo Adamo (2000: 83 – 106) e Virtuani (1989).

Accanto agli indubbi vantaggi, l'attività di garanzia mutualistica presenta, in Italia, anche dei rischi. Il primo di questi consiste nella possibilità che prevalgano interessi di tipo associativo sulla specificità delle valutazioni e delle decisioni attinenti il servizio di garanzia, e indirettamente del credito, portando così pregiudizi alla funzionalità ed alla credibilità degli enti di mutua garanzia. Un altro rischio è costituito dal moltiplicarsi dei confidi al di là delle necessità; questa frammentazione eccessiva, soprattutto in alcune zone del paese, potrebbe incidere negativamente sulla loro struttura patrimoniale impedendo di raggiungere i livelli di altri enti operanti sul mercato finanziario italiano o di enti di mutua garanzia degli altri paesi europei.

1.4.2.3. *I principali modelli europei*

Il modello francese

In Francia l'attività di prestazione di garanzie mutualistiche sugli affidamenti bancari alle PMI è esercitata da istituti denominati Sociétés de Caution Mutuelle (più brevemente dette SCM), che operano sotto la forma giuridica della società a responsabilità limitata e sono largamente diffuse sul territorio. Storicamente le SCM trovano origine nella legge 13 marzo 1917, la stessa che disciplina le banche popolari, alle quali molte di loro sono strettamente legate e che rappresenta, ancora oggi, la principale legge di riferimento. L'esperienza francese è caratterizzata dalle iniziative degli enti mutualistici finalizzate all'erogazione di garanzie su crediti a medio lungo termine concessi all'imprenditoria minore. L'erogazione di capitale di credito a protratto termine rende indispensabile la disponibilità di una copertura finanziaria, sia di formazione interna che esterna; da queste considerazioni capiamo il motivo dello stretto collegamento tra le società di mutua garanzia e gli istituti bancari e finanziari, di cui sono emanazione e con i quali sono convenzionate. Le autorità pubbliche hanno inoltre predisposto la costituzione di Fondi di Garanzia Regionali o Nazionali, la cui funzione è quella di prestare garanzie dirette o controgaranzie solo per operazioni di finanziamento specifiche o particolari. In pratica questo ha dato vita a due forme di circuito del credito garantito: uno pubblico, in cui opera la SOFARIS (Société Française pour l'Assurance du Capital-Risque des Petit et Moyennes Entreprises), costituita nel 1982 come società pubblica per la gestione dei Fondi Nazionali di Garanzia ed uno privato, all'interno del quale le SCM possono essere collegate alle Banche Popolari o al Crédit d'Équipement de Petit et Moyennes Entreprises (o CEPME). Di conseguenza si trovano organismi che garantiscono direttamente le banche che concedono il credito, come le SCM collegate alle Banche Popolari e organismi che operano solo in secondo grado, controgarantendo un istituto di credito che assume il rischio primario sull'affidamento concesso, come le SCM collegate al CEPME.

Le SCM collegate alle Banche Popolari, che costituiscono l'80% delle SCM francesi, sono enti che operano in modo esclusivo e diretto concedendo la garanzia sui finanziamenti erogati dalle Banche Popolari soprattutto ad artigiani e liberi professionisti e vengono pertanto considerati organismi di derivazione bancaria a carattere locale. Esse raggiungono un equilibrio finanziario, data la scarsità dei mezzi propri, controgarantendosi in via secondaria presso le stesse Banche Popolari e ciò consente loro di operare con una quantità di mezzi propri contenuta rispetto a quella indicata dagli organi di vigilanza a tutela della loro solvibilità. Negli anni '90, la crisi collegata al secondo shock petrolifero, ha accresciuto il numero di fallimenti delle imprese moltiplicando i contenziosi. Il numero di SCM aderenti alle Banche popolari è diminuito, anche per via del processo di concentrazione attuato per fronteggiare la crisi.

Le SCM collegate al CEPME, pur rappresentando numericamente il 15% delle SCM esistenti in Francia, contribuiscono alla copertura di circa il 60% del totale dei crediti garantiti e la loro attività è indirizzata alle PMI industriali e commerciali. Elementi peculiari di questo tipo di SCM sono la disponibilità ad operare con tutte le banche, ad intrattenere rapporti con le associazioni di categoria, ma soprattutto l'impostazione nazionale a carattere settoriale che ne rende possibile una più elevata conoscenza delle caratteristiche e delle problematiche delle imprese e del mercato. Il buon funzionamento di tale sistema è garantito dallo stretto collegamento tra le SCM e il CEPME, che consente una ripartizione delle competenze amministrative e gestionali tra i due istituti. Mentre le prime si occupano, soprattutto, dei rapporti con le imprese beneficiarie delle garanzie, il CEPME svolge la funzione amministrativa e finanziaria del fondo di garanzia di tutte le SCM aderenti. I crediti bancari garantiti dal CEPME sono a medio-lungo termine e vengono concessi a condizioni particolari, secondo una formula denominata "Crédits Professionnels Mutuels". Inoltre per il finanziamento di progetti a medio-lungo termine delle PMI, le SCM si sono servite anche dell'emissione di prestiti obbligazionari.

Al di là della distinzione tra collegamento con le Banche Popolari o con il CEPME, è emerso un forte legame tra le SCM e le banche convenzionate. Le imprese associate, infatti, si rivolgono alle banche sia per l'ottenimento di prestiti, sia per la garanzia. La banca svolge l'intera istruttoria e nel caso in cui essa si concluda positivamente la prestazione della garanzia collettiva diventa un fatto pressoché automatico. Nel sistema francese, quindi, non vi è alcun controllo da parte delle SCM sul rischio dei finanziamenti erogati agli associati. Con lo svilupparsi del sistema del credito garantito, strutturato su un doppio livello di garanzia, è cresciuta anche la diffusione e l'affermazione di forme di finanziamento di difficile accesso da parte delle PMI, quali il credito a medio-lungo termine, il leasing e i prestiti obbligazionari. Il buon funzionamento del modello francese è basato più che sull'indipendenza di ogni ente di mutua garanzia, sul loro coordinamento e sull'integrazione della loro attività sotto la guida del CEPME. Non bisogna però trascurare il fatto che sono state soprattutto le condizioni generali del sistema economico e finanziario francese ad incentivare lo sviluppo e il successo delle SCM. Il fatto che esse potrebbero in futuro operare in condizioni favorevoli fa temere una battuta d'arresto. E' avvertita inoltre l'esigenza di estendere l'attività delle SCM a nuovi servizi che affianchino quello di erogazione di garanzia.

La legge bancaria del 1984, in particolare, nel tentativo di armonizzare gli Istituti di Credito sotto il profilo funzionale e unificare le regole di controllo dell'attività bancaria, ha trasformato tutte le SCM in istituti di credito, classificandole come Società finanziarie e sottoponendole al controllo di vigilanza della Commission Bancaire. L'armonizzazione forzata di questo periodo ha messo in luce le condizioni di successo delle SMC francesi: la solvibilità della garanzia, che ha permesso di offrire soluzioni di finanziamento meno onerose alle imprese associate e, inoltre, la professionalità e la capacità di selezione dei rischi relativi ai progetti di investimento presentati dalle aziende socie.

Il modello tedesco

Gli enti di mutua garanzia tedeschi sono considerati enti creditizi e, come tali, sono assoggettati ad una serie di disposizioni che ne limitano l'operatività al fine di mantenere una gestione oculata; sono sottoposti, ad esempio, al controllo della Commissione di controllo dell'attività creditizia. Le imprese partecipano solo indirettamente alle banche di garanzia, attraverso le proprie organizzazioni imprenditoriali. Anche in Germania le banche di garanzia si rivolgono alle PMI, facilitandone l'accesso al capitale di credito e al capitale di rischio e

cercando di equilibrare gli svantaggi che incontrano sul mercato finanziario proprio a causa della piccola dimensione.

Il sistema tedesco della mutua garanzia si caratterizza per la presenza, da un lato di Unioni di Garanzia Creditizia (Kreditgarantiegemeinschaften), che operano sugli affidamenti bancari a medio e lungo termine e dall'altro, in modo originale rispetto alle esperienze degli altri paesi europei considerati, di società specializzate nelle garanzie su partecipazioni al capitale, ossia le Unioni di Garanzia su Partecipazione Azionaria. Le Unioni di garanzia tedesche sono inserite in un sistema creditizio basato sulla banca mista e sul modello della banca universale ed è proprio per questo che hanno la possibilità di intervenire sugli affidamenti a lungo termine, direttamente erogati dalle banche alle piccole imprese. In particolare le Unioni di Garanzia Creditizia svolgono il loro ruolo collaborando indistintamente con tutti gli istituti di credito, mentre le Unioni di Garanzia di Partecipazione Azionaria intervengono, a fronte delle iniziative assunte esclusivamente dalle società di partecipazione azionarie, vale a dire finanziarie regionali senza scopo di lucro, costituite dagli istituti di credito o dal Governo.

Entrambe le tipologie di organismi di garanzia sono esposte a rischi economici elevati, in conseguenza sia allo specifico ambito di intervento, sia all'elevata percentuale degli affidamenti garantita; una dotazione patrimoniale costituita soltanto dalle quote di capitale sottoscritto dai soci beneficiari non sembra essere sufficiente a garantire la solvibilità e il mantenimento dell'equilibrio finanziario dell'ente e ciò potrebbe essere un problema per il buon funzionamento del sistema finanziario garantito tedesco. D'altro canto, la richiesta alle imprese di contributi in conto capitale troppo elevati comporterebbe il venir meno della convenienza al ricorso alla mutua garanzia. Ecco il motivo per cui il sistema tedesco della mutua garanzia, per essere definito ben impostato e ben funzionante, deve rispettare le seguenti condizioni. In primo luogo è necessaria l'integrazione dei fondi propri delle unioni di garanzia con apporti realizzati da enti non beneficiari, cioè enti promotori quali le Camere di Commercio, le associazioni professionali e di categoria e le stesse banche erogatrici dei finanziamenti. In secondo luogo, per contenere l'ammontare dei mezzi pubblici altrimenti richiesti, è previsto un sistema di controgaranzie prestate dalle autorità pubbliche, statali e regionali, in secondo grado.

Si realizza, pertanto, un rapporto equilibrato tra gli aiuti statali e gli aiuti sostenuti in forma diretta dai fondi delle unioni di garanzia, permettendo in tal modo sia una più elevata solvibilità del sistema, sia il rafforzamento dell'equilibrio finanziario delle singole unioni, unitamente all'ampliamento delle loro capacità di intervento. L'efficacia del funzionamento del sistema di credito garantito, in Germania, dipende, inoltre, dalle caratteristiche istituzionali delle singole unioni di garanzia. Esse sono, infatti, società a dimensione regionale specializzate per settore economico di appartenenza; da ciò deriva un'elevata concentrazione del settore mutualistico a vantaggio del perseguimento di economie di scala e di sinergie operative-finanziarie, ad esempio attraverso la gestione centralizzata a livello regionale del fondo rischi.

L'elevata concentrazione del sistema provoca tuttavia difficoltà connesse alla limitata articolazione e penetrazione territoriale delle unioni di garanzia, cui le unioni di garanzia creditizia hanno cercato di far fronte attraverso processi di integrazione con gli enti promotori; le unioni di garanzia di partecipazione azionaria non sono invece riuscite a risolvere il problema di sottocapitalizzazione delle imprese. Nonostante le garanzie vengano prestate unicamente nell'ipotesi di partecipazione di entità non superiore ai 750.000 marchi, le condizioni contrattuali applicate risultano comunque inaccessibili alla massa delle PMI; le partecipazioni vengono assunte solo

in imprese caratterizzate da ottime prospettive di profitto, ma impossibilitate a ricorrere ulteriormente al credito per l'esiguità delle loro dotazioni patrimoniali.

Agli inizi degli anni '80 il sistema creditizio tedesco si è trovato a dover fronteggiare un'ondata prolungata di insolvenze. Questo ha provocato una riduzione dei fondi delle unioni di garanzia ed ha richiesto l'intervento dello stato con sovvenzioni. Tuttavia, per non dipendere troppo dai contributi statali, le unioni di garanzia hanno cercato di migliorare la loro efficienza gestionale al fine di valutare più attentamente i rischi aziendali e hanno riorganizzato i loro processi gestionali introducendo procedure automatizzate per l'analisi e la valutazione delle imprese affidate. Questo ha portato ad un incremento delle commissioni e provvigioni che potrebbe provocare una perdita di competitività di tali enti. Capiamo quindi quanto sarà difficile per le unioni di garanzia raggiungere l'equilibrio finanziario e la solvibilità basandosi solo sulle proprie risorse.

Il modello belga

Gli enti di mutua garanzia, in Belgio, hanno natura sia privata che pubblica. Gli istituti privati, le cui origini risalgono al 1929, sono rappresentati da diciotto Societes de Cautionnement Mutuel (o SCM), che si rivolgono alle PMI e da cinque Societes de Credit a l'Outillage Artisanal, che garantiscono esclusivamente i finanziamenti concessi agli artigiani. Le origini delle iniziative pubbliche risalgono invece al 1956, quando le autorità statali costituirono il Fond de Garantie Legal come ente pubblico privo di personalità giuridica. La sua attività consiste nella prestazione di garanzie dirette o di controgaranzie a favore delle SCM, qualora esse non riescano a adempiere alle obbligazioni assunte; non opera invece ad integrazione della dotazione di capitale degli organismi di mutua garanzia privati.

Anche in Belgio gli enti di mutua garanzia favoriscono l'accesso al credito alle PMI, intervenendo sia nell'ambito delle garanzie su crediti a breve che a medio lungo termine. In particolare il finanziamento a medio lungo termine da parte delle banche regionali o locali alle PMI avviene tramite la Caisse National de Credit Professionnel (più brevemente detta CNCP), società anonima di diritto privato competente sia nell'erogazione diretta di prestiti sia nello smobilizzo degli stessi. L'elevata integrazione operativa e funzionale tra CNCP, banche aderenti e organismi di garanzia convenzionali ha dato luogo alla costituzione di un circuito denominato "rete del credito professionale", con lo scopo di favorire la crescita e il consolidamento delle PMI nell'economia.

Le società di mutua garanzia si caratterizzano per il loro stretto rapporto con le sole associazioni di credito e con le banche locali aderenti alla CNCP, che hanno sostituito la figura delle Banche Popolari in Belgio; da ciò deriva la funzione economica di tali enti, limitata all'integrazione delle garanzie, altrimenti insufficienti, richieste dalla CNCP o dalle associazioni di credito alle piccole imprese. E' inoltre rilevante il fatto che le società di mutua garanzia non assumono mai l'iniziativa per i loro beneficiari, ma sono sollecitate unilateralmente dalle associazioni di credito; la loro particolare collocazione rende superflua anche la negoziazione con l'istituto di credito per conto dell'impresa beneficiaria di condizioni di finanziamento particolari e poco onerose; infine esse non intervengono in alcun modo nella fase di preistruttoria, per cui la decisione di prestare o meno la garanzia si basa sulle valutazioni effettuate dalla banca erogante.

Concludendo, appare quindi evidente come gli stretti legami delle SCM con la CNCP e le associazioni di credito, da un lato riducono l'autonomia delle stesse, mentre dall'altro assicurano la loro solvibilità, pur essendo previste forme di riassicurazione prestate alle SCM da parte della CNCP e del Fondo di garanzia legale.

Il "recente" modello inglese

In Inghilterra lo sviluppo dell'esperienza associativa tra imprese allo scopo di creare garanzie collettive è stata ritardata dalla carenza di tradizione associativa da parte degli imprenditori e dalla gestione imprenditoriale e non burocratica del credito. Tale diversità rispetto agli altri paesi europei si è ridotta negli ultimi anni, in seguito al diffondersi della cooperazione tra le imprese in diversi settori. L'esperienza britannica in tema di forme di garanzia mutualistica è iniziata nei primi anni '80 con progetti quali il Loan Guarantee Scheme (o LGS). Si tratta di un sistema di finanziamento attraverso il quale le PMI possono più facilmente ottenere credito, in quanto una parte del finanziamento è garantita dal governo: l'impresa che ottiene il supporto del LGS riceve la copertura dal Department of Trade and Industry, che si impegna a garantire una percentuale tra il 70% e l'85% del finanziamento erogato dall'istituto di credito. Le imprese devono versare il 2,5% annuo del finanziamento coperto e, in cambio, possono non solo accedere al finanziamento, ma ottenere anche condizioni vantaggiose essendo esso garantito dal DTI, ente altamente solvibile.

Sebbene il LGS copra finanziamenti che vanno dai 15 ai 750.000 milioni di sterline, i requisiti che devono possedere le imprese per accedervi sono limitativi: esse devono possedere determinate caratteristiche strutturali, operare in determinati settori e destinare i fondi a scopi ritenuti meritevoli. All'inizio degli anni '90 è stata creata la National Association of Mutual Guarantee Societies (o NAMGS) dall'accorpamento di tre gruppi attivi nella promozione dei Mutual Guarantee Schemes e delle Mutual Guarantee Societies (MGS). Queste ultime sono associazioni formali di imprenditori, costituite come società cooperative, che utilizzano la propria forza contrattuale per ottenere finanziamenti a condizioni più vantaggiose e supporto amministrativo che permetta loro di divenire più professionali. Ogni membro, che può sottoscrivere una sola quota e ha diritto ad un solo voto sociale, deve effettuare un deposito (di solito il 10%-15% della somma richiesta in garanzia) in un conto fruttifero intestato alla MGS, la quale a sua volta lo subdeposita presso un cinto bancario. Tale deposito è remunerato e permette alla banca, nel caso in cui non riesca a recuperare il credito dall'impresa interessata, di utilizzare, in primis, i capitali versati dalla stessa impresa nel fondo della MGS, poi la rimanente parte del fondo. Ecco perché le garanzie ottenibili da ciascun membro sono correlate al deposito da questo effettuato. Attualmente in Gran Bretagna operano cinque MGS: la Lancashire MGS, l'East London & Darlington MGS, la Leeds MGS, la Black Country MGS e la Thanet MGS.

1.4.2.4. Riflessioni conclusive e tabelle riepilogative di confronto

Dall'esame dei principali modelli europei degli enti di garanzia mutualistica sono emerse le notevoli differenze esistenti da paese a paese e nell'apporto in termini di efficienza e di sviluppo all'interno dello stesso paese. Ad esempio, dall'analisi condotta si evince che, mentre nella sfera tedesca vi sono vere e proprie banche di garanzia, strettamente collegate al settore pubblico, nell'Europa meridionale gli enti di garanzia mutualistica si sono potuti sviluppare per iniziativa degli stessi imprenditori che beneficiano anche dei loro interventi. Di conseguenza le caratteristiche e le prospettive di sviluppo degli enti di garanzia vanno analizzate e studiate nell'ambito della situazione concreta di ogni realtà.

Il fatto che nonostante le notevoli differenze strutturali tali enti siano accomunati dall'obiettivo di facilitare l'accesso al credito alle PMI e dall'elevato grado di conoscenza delle imprese beneficiarie dei loro interventi, dovrebbe incentivarli a confrontare la propria esperienza con quella realizzata dagli altri partners europei, al fine

di ricercare le soluzioni più idonee per il loro futuro sviluppo. Alcuni interventi di coordinamento e di confronto sono già stati avviati e si sono concretizzati, ad esempio, nella costituzione dell'AECM, associazione senza scopo di lucro fondata a Parigi, nel 1992, proprio con questo scopo. Passando in specifico alla situazione italiana emerge come, nel corso del tempo, sono divenuti meno urgenti i problemi quantitativi di finanziamento, sia per la minor dipendenza della grande impresa dal sistema bancario, che ha facilitato l'accesso all'imprenditoria minore, sia per la ricomposizione delle quote di mercato delle grandi banche verso quelle di dimensioni minori; maggior rilevanza ha invece assunto la dimensione qualitativa di tali finanziamenti. Le PMI si trovano, infatti, discriminate nell'accesso a fonti di finanziamento a prorata scadenza e devono sostenere condizioni di credito svantaggiose. Emerge quindi la necessità per i confidi italiani di confrontarsi e adeguarsi al nuovo panorama economico-finanziario di riferimento, per superare i limiti esistenti e facilitare lo sviluppo dell'innovazione nei servizi finanziari.

Dal confronto con l'analisi delle esperienze europee emerge che il limite più rilevante all'operatività dei confidi italiani nel medio e nel lungo termine è da ricercare nelle loro caratteristiche istituzionali e nella loro impostazione strutturale. Dal punto di vista della struttura, infatti, i confidi italiani si presentano come enti provinciali, di piccole dimensioni e specializzati sul breve termine e ciò rappresenta un limite alla costituzione di fondi rischi destinati alla copertura degli interventi a prorata scadenza. Occorrerebbe quindi ridefinire la loro impostazione strutturale e istituire fondi rischi differenziati a seconda della natura temporale dei finanziamenti concessi. Altra caratteristica del sistema di mutua garanzia italiano è la presenza limitata delle forme di riassicurazione sugli interventi di garanzia dei confidi, né statale, né regionale; sono, infatti, previsti in larga prevalenza contributi a integrazione dei fondi rischi degli enti promotori a livello locale o delle Regioni, soprattutto verso gli enti di secondo livello. Gli intermediari garanti di secondo o terzo livello (Mediocredito Centrale, Artigiancassa, Fondo Europeo per gli investimenti) svolgono un ruolo limitato, seppure crescente²⁰. Anche l'estensione dell'intervento dei confidi nell'ambito delle partecipazioni azionarie mostra problemi simili, relativi, in particolare, alla predisposizione di fondi rischi separati per garantire la solvibilità dell'istituto; in ogni caso la natura di intermediario dei confidi in Italia esclude interventi diretti in questo ambito. Il fatto che le PMI italiane abbiano finora beneficiato solo in piccola misura delle innovazioni finanziarie che hanno caratterizzato il sistema economico e che i confidi possiedano ampie e non sfruttate potenzialità rende ancora più urgenti alcuni interventi normativi e lo sviluppo di professionalità qualificate che consentano di capire e di soddisfare i bisogni delle imprese.

²⁰ Vedi oltre paragrafo 5.2.

	Denominazione e tipologia	Settori di intervento	Organismi collegati e struttura in cui sono inseriti	Natura
Italia	Confidi.	Artigianato/ Agricoltura/ Industria/ Terziario.	Presenza di Consorzi di secondo livello e di Federazioni Nazionali. Sistema di collegamenti con CCIAA, Enti Pubblici, Associazioni.	Privata.
Francia	SCM (Sociétés de Caution Mutuelle), collegate alle Banche Popolari o al CE-PME. (Crédit d'Équipement de Petit et Moyennes Entreprises).	Le SCM collegate alle Banche Popolari si rivolgono a artigiani e liberi professionisti; le altre ai settori del commercio e dell'industria.	Nel circuito pubblico opera la Sofaris (Istituto pubblico a cui è affidata la gestione dei Fondi Nazionali di Garanzia → Conseil National du Crédit); quello privato è collegato alle Banche Popolari o al Cepme.	Pubblica o privata
Germania	Unioni di Garanzia Creditizia (Kreditgarantee Gemeinschaften) e Unioni di Garanzia su Partecipazione Azionaria.	Intervento a livello regionale verso le PMI, specializzato per settore.	Autorità statali e enti regionali di secondo livello prestano controgaranzia; Camere di Commercio e enti promotori integrano i fondi rischi.	Mista.
Belgio	SCM (Sociétés de Cautionnement Mutuel) e Sociétés de Credit a l'Outillage Artisanal.	Le SCM si rivolgono alle PMI; le Sociétés de Credit a l'Outillage Artisanal agli artigiani.	Esistenza del Fond de Garantie Legal (1956, di origine pubblica, ente privo di personalità giuridica) che presta controgaranzie a favore delle SCM.	Pubblica o privata.
Inghilterra	LGS (Loan Guarantee Scheme) e MGS (Mutual Guarantee Scheme o Mutual Guarantee Societies).	Si rivolgono solo ad imprese con determinate caratteristiche strutturali (ad esempio un numero di dipendenti inferiore a 200) e in base allo scopo cui destinano i fondi. Alcune attività, come l'agricoltura, la pesca, la finanza non rientrano nella previsione.	LGS attuato con il supporto governativo (collegamento al DTI, Department of Trade and Industry).	Privata.

Tabella 1.4.16 Confronto della struttura dei confidi europei - caratteristiche legislative

	Origine	Numerosità	Dimensione	Modalità di costituzione
Italia	Consolidata (i primi Consorzi fidi sopravvivono da un quarantennio).	Medio-elevata.	Medio-piccola	Fenomeno spontaneo nato nell'ambito associativo.
Francia	Consolidata (dai primi del 1900).	Medio-elevata.	Medio-piccola	Legge 13/3/1917 che disciplina le Banche Popolari e costituisce la principale legge di riferimento.
Germania	Consolidata.	Medio-bassa.	Medio-elevata.	Inserimento in un sistema creditizio basato sulla banca mista e sul modello della banca universale.
Belgio	Consolidata (le origini risalgono al 1929).	Bassa.	Medio-elevata.	Nate nel 1929
Inghilterra	Recente (l'esperienza britannica in tema di garanzia mutualistica è iniziata nei primi anni '80).	Bassa.	Medio-elevata.	Ritardata per la gestione imprenditoriale del credito e per la mancanza di tradizione associativa, la garanzia mutualistica è nata con l'introduzione del LGS nel 1981 e del NAMGS (National Association of Mutual Guarantee Societies) nel 1993.

Tabella 1.4.17 Confronto della struttura dei confidi europei - dati generali

	Forma giuridica	Partecipazione imprenditoriale	Relazioni col sistema bancario	Offerta di servizi tradizionali
Italia	S.c.a.r.l. o Consorzio. Pur avendo personalità giuridica non sono Enti Creditizi.	Diretta.	Non si tratta di una vera e propria partnership, ma di una relazione fondata sul dialogo e sul confronto.	Concessione di garanzia e istruttoria di agevolazione.
Francia	S.c.a.r.l. La legge bancaria del 1984 le ha trasformate in Istituti di Credito, "Società finanziarie", e le ha assoggettate al controllo di vigilanza della Commission Bancaire.	Diretta.	Forte legame tra SCM e sistema bancario. La SCM non esegue preistruttoria. Le imprese si rivolgono alle banche anche per richiedere la garanzia.	Concessione di garanzia
Germania	Sono veri e propri Enti Creditizi e, come tali, assoggettati alle disposizioni che ne limitano l'operatività, al fine di mantenere una gestione oculata. Sono sottoposti al controllo della Commissione di Controllo dell'attività creditizia.	Indiretta, tramite le associazioni imprenditoriali.	Collaborazione indifferenziata tra Unioni di Garanzia Creditizia e Istituti di Credito; le Unioni di Garanzia di Partecipazione Azionaria intervengono in base alle iniziative assunte da Società di Partecipazione Azionarie.	Concessione di garanzia; interventi coordinati con Enti pubblici e associazioni di categoria.
Belgio	Il Decreto Reale del 23/12/96 le ha collocate nella "rete del credito professionale", pur non regolamentandone l'attività e non esercitandone più il relativo controllo cautelativo.	Diretta.	Integrazione stretta, sia operativa che funzionale, tra organismi di garanzia convenzionali, associazioni di credito e banche locali aderenti alla CNC.P (Caisse National de Credit Professionnel, società anonima di diritto privato). Le SCM non assumono mai l'iniziativa per i loro beneficiari ma sono sempre sollecitate unilateralmente dalle associazioni di credito.	Integrano le garanzie richieste dalla CNCP o dalle associazioni di credito delle PMI.
Inghilterra	Il LGS è un sistema di finanziamento; le MGS sono associazioni formali di PMI, sotto la veste giuridica delle società cooperative.	Diretta.	Esistono rapporti di dialogo e collaborazione tra DTI e Istituti bancari e tra MGS e Istituti bancari.	Concessione di garanzia.

Tabella 1.4.18 Confronto della struttura dei confidi europei - rapporto con il sistema economico

	Operatività nel medio-lungo termine	Offerta di servizi innovativi	Punti di forza del modello	Punti di debolezza del modello
Italia	Scarsa.	Sviluppata solo in alcuni contesti, va dall'assistenza tecnico-finanziaria, all'offerta di prodotti innovativi.	Autonomia dei Confidi; Inserimento in una rete di relazioni (enti-imprenditori, enti-associazioni, enti-banche,enti-soggetti pubblici); Conoscenza delle imprese affidate; Condizioni di vantaggio per le imprese.	Eccessivi localismi e frammentazione; Prevalenza di interessi di tipo associativo; Ancora scarsa propensione all'operatività nel m.-l. termine e all'offerta di servizi innovativi.
Francia	Offerta di crediti a medio-lungo termine; Prestiti obbligazionari a medio-lungo termine.	Assistenza nell'ottenimento di leasing; servizi innovativi poco sviluppati.	Coordinamento dell'attività dell'ente con quella di Istituti di Credito e del Cepme; Solvibilità; Professionalità e capacità di selezione dei rischi relativi ai progetti di investimento delle imprese associate; Condizioni vantaggiose per le imprese.	Si sono sviluppati in un determinato contesto e periodo; si teme in condizioni favorevoli una battuta d'arresto. Occorre estendere la loro attività all'offerta di nuovi servizi che affianchino quello di erogazione di garanzie.
Germania	Le Unioni di Garanzia Creditizia operano su affidamenti bancari a medio-lungo termine.	Le Unioni di Garanzia su Partecipazione Azionaria operano su garanzie relative a partecipazioni al capitale.	Solvibilità; Coordinamento con interventi statali; Riorganizzazione dei processi gestionali, con procedure automatizzate per una più attenta analisi e valutazione delle imprese affidate.	Incremento delle commissioni attive attuato nell'ultimo periodo; Difficoltà a mantenere l'equilibrio economico-finanziario autonomamente; Scarsa penetrazione territoriale; Requisiti troppo restrittivi per accedere alle garanzie su partecipazioni al capitale.
Belgio	I finanziamenti a m.-l. termine vengono erogati tramite la CNCP.	Non sembrerebbe che le SCM offrano servizi innovativi, vista anche la loro natura complementare rispetto all'attività bancaria.	Solvibilità ed efficienza; Conoscenza delle imprese affidate; Lo stretto rapporto esistente con le banche permette l'applicazione di condizioni vantaggiose anche senza negoziazione e esonera le SCM dall'eseguire la preistruttoria.	Mancanza di autonomia; Occorre estendere la loro attività all'offerta di nuovi servizi che affianchino quello di erogazione di garanzie.
Inghilterra	Non specificato.	Non specificato.	Le MGS utilizzano la loro forza contrattuale per ottenere condizioni più vantaggiose e supporti amministrativi che consentano di aumentare la loro professionalità e la capacità di selezionare i rischi relativi ai progetti delle imprese associate; Con il LGS le PMI possono ottenere finanziamenti a tassi di interesse e condizioni vantaggiose.	Ambito di applicazione ristretto; L'offerta di servizi si limita alla prestazione di garanzie.

Tabella 1.4.19 Confronto della struttura dei confidi europei - operatività

2. I servizi prodotti e la catena del valore dei Confidi

2.1. Il modello della catena del valore

L'attività di un'azienda consiste nel combinare risorse per ottenere un *output* (prodotti o servizi) da offrire ai clienti. I clienti apprezzano le caratteristiche del prodotto offerto (qualità, personalizzazione, disponibilità) confrontandole con quelle di prodotti concorrenti o sostitutivi. In questo modo i clienti si formano un giudizio circa l'utilità del prodotto stesso, ovvero riguardo al suo **valore**.

Date le caratteristiche obiettivo dell'*output* l'azienda deve porre attenzione al modo in cui le risorse in ingresso (*input*) sono acquisite e combinate: in effetti, l'efficienza nell'uso delle risorse, cioè la capacità di trarre elevati risultati dalle stesse in termini di valore per i clienti, è un importante fattore della produzione di valore economico. Le aziende esistono proprio in ragione della loro capacità dell'azienda di aggiungere valore alle risorse impiegate mediante il processo di trasformazione svolto. Questo processo di trasformazione può essere osservato da diverse prospettive: il processo di produzione fisico-tecnica, il flusso dei materiali, o delle informazioni, i processi decisionali, ecc. Tuttavia, da un punto di vista economico è importante comprendere il contributo delle risorse impiegate alla produzione di valore ed è quindi utile avere uno schema interpretativo che si concentri su questo aspetto.

Michael Porter, forse il più influente studioso di management degli ultimi vent'anni, ha elaborato uno schema di analisi che ha denominato **catena del valore**²¹ dove interpreta l'impiego delle risorse e il contributo di queste alla creazione del valore analizzando le attività svolte all'interno dell'azienda. Le attività sono insiemi di risorse e di processi, anche tra loro eterogenei, rivolti all'ottenimento di un dato risultato identificabile con una parte del processo principale di trasformazione. Alcune di queste attività, sostiene Porter, costituiscono un contributo apprezzato dal cliente finale e in quanto tali producono valore, mentre altre non danno un contributo riconosciuto dal cliente, per cui non aggiungono alcun valore, pur essendo spesso (ma non sempre) necessarie per svolgere il processo di trasformazione. Ad esempio, le attività di consegna della merce o le modalità di erogazione di un servizio (tempestività, personalizzazione) sono percepite dal cliente finale che le apprezza, mentre la gestione contabile e le attività di *back office* non interessano direttamente il cliente e in quanto tali non costituiscono attività produttrici di valore. Lo schema è utile perché permette di riflettere sul contributo delle risorse alla produzione di valore e Porter fornisce un'interessante classificazione delle diverse attività in categorie omogenee.

Porter distingue tra due principali tipologie di attività:

le **attività primarie** nelle quali si articola il processo di trasformazione; esse comprendono la logistica in entrata, le attività operative (in cui si attua la trasformazione fisica ed economica degli input negli output), la logistica in uscita, il marketing e le vendite e i servizi pre e post vendita;

le **attività di supporto** al processo di trasformazione, che sostengono le attività primarie e si sorreggono a vicenda fornendo input acquistati, risorse umane e varie funzioni estese a tutta l'azienda; esse comprendono

le attività infrastrutturali (direzione generale, amministrazione e controllo, finanza, legale, controllo della qualità, relazioni esterne), la gestione delle risorse umane, lo sviluppo della tecnologia e l'approvvigionamento; le attività infrastrutturali, a differenza delle altre appena elencate, non sono associate ad una distinta attività primaria identificata, ma sostengono l'intera catena.

Il modello di Porter non si limita ad analizzare isolatamente i processi svolti all'interno delle singole aziende, ma ha il pregio di guardare alle attività svolte dalle altre aziende che partecipano alla stessa "filiera produttiva", ovvero che si collocano a monte o a valle della stessa nel processo di trasformazione. Un'azienda non sempre colloca il proprio output presso l'utente o consumatore del prodotto finale. A volte l'*output* è una risorsa che viene ceduta a un'altra azienda (cliente intermedio) che svolge fasi successive del processo di trasformazione. In casi del genere quello che conta è la capacità delle attività di produrre valore per il cliente finale e non per i clienti intermedi. È infatti il cliente finale che paga, con il prezzo che corrisponde per il prodotto, tutti i costi delle aziende che appartengono alla filiera. Molto sinteticamente si può affermare che l'azienda collocata in un dato punto della filiera avrà una quota di partecipazione al valore prodotto lungo la filiera che sarà funzione del suo contributo al valore percepito dal cliente finale, oltre che dalle forze che caratterizzano il sistema competitivo nel quale è inserita (in particolare il livello di concorrenza nel mercato di sbocco e i rapporti di forza contrattuale con i propri clienti e fornitori). Il concetto di catena del valore esce così dai confini dell'azienda per estendersi all'intero processo di trasformazione.

L'interpretazione della catena del valore è utile perché permette di guardare alle attività per il loro contributo al costo di produzione e alla differenziazione del prodotto, dove la differenziazione deve essere ovviamente un elemento apprezzato dal cliente finale. Pertanto, le attività contribuiscono alla produzione di valore economico aggiunto in due casi, che possono anche verificarsi congiuntamente:

se sono svolte in modo efficiente così da ridurre al minimo le risorse necessarie;

se influiscono sulla differenziazione del prodotto, che a sua volta incrementa il valore riconosciuto dal cliente e riduce la pressione competitiva da parte dei prodotti concorrenti e sostitutivi.

Sono appunto questi due elementi, il costo e la differenziazione, le due facce di una stessa medaglia: la produzione di valore economico per l'azienda.

2.2. Applicazione del modello alle attività dei confidi

2.2.1. Natura delle attività dei confidi

Se da un lato non ci sono dubbi sul fatto che i confidi siano aziende, cioè entità che svolgono attività economica organizzata, dall'altro si possono avere delle perplessità sull'uso di un modello di analisi strategica, come quello di Porter, che è nato per le imprese manifatturiere. Prima di applicare il modello ai confidi del Trentino è quindi opportuno fare qualche precisazione.

I confidi sono in realtà delle aziende complesse, che svolgono almeno tre funzioni principali:

sono **società di servizi** che svolgono in forma consortile attività che facilitano l'accesso delle imprese associate al credito bancario;

²¹ Cfr. Porter (1987:43-65).

sono **intermediari creditizi**, che concedono crediti di firma (fideiussioni) assumendo rischi di credito, per cui detengono a copertura degli stessi ingenti fondi patrimoniali investiti in attività finanziarie;

sono **veicoli di erogazione di contributi pubblici**.

Le funzioni elencate non si identificano direttamente con singole attività e servizi svolti dai confidi: ad esempio, l'attività prestazione di garanzie coinvolge tutte e tre le funzioni, dato che comporta l'espletamento di pratiche istruttorie (funzione 1), comporta l'assunzione di rischio (funzione 2) ed è finanziata anche con apporti finanziari pubblici (funzione 3). Analogamente l'attività di istruttoria di domande di contributo coinvolge le funzioni (1) e (3). Se i confidi fossero semplici società di servizi che assistono le imprese nell'accesso al credito, non sarebbe difficile applicare lo schema della catena del valore. La compresenza di funzioni creditizie e di trasferimento di fondi pubblici aggiunge indubbiamente complessità. Tuttavia, il modello di Porter può fornire indicazioni molto interessanti circa il problema che è posto al centro di questo studio, ovvero i vantaggi di un riassetto del sistema dei confidi trentini: le varie ipotesi di riassetto esercitano degli effetti sull'organizzazione dei processi svolti dai confidi, e per tale via influenzano i costi di produzione e la qualità/differenziazione dei servizi offerti. Si tratta indubbiamente di aspetti della massima rilevanza, soprattutto nel momento in cui gli argomenti portati a favore dell'integrazione tra i consorzi sono eminentemente di natura economica, e su tale terreno vanno discussi.

2.2.2. Chi sono i clienti finali dei confidi?

In tutte le attività svolte, i confidi partecipano a "filiera produttive" più ampie. A monte e a valle del loro intervento, troviamo infatti altri soggetti: le banche, l'ente pubblico, studi professionali o società di servizi. Non ci sono però dubbi su chi siano i clienti finali di questa filiera: è evidente che il destinatario ultimo dei servizi erogati siano le imprese associate ai confidi, che sono tra l'altro il soggetto economico (gli *stakeholder*) degli stessi consorzi. È quindi facile identificare il "punto di fuga", cioè l'aspetto unificante di qualsiasi considerazione sul valore aggiunto creato dai confidi: quest'ultimo si identifica con il valore riconosciuto dai clienti finali ai servizi ottenuti, in relazione al grado di soddisfacimento dei bisogni specifici espressi.

Vari sono i modi in cui l'attività dei confidi crea valore per le imprese, ma tutti presentano un aspetto comune: possiamo infatti affermare che l'intervento dei confidi tende in tutti i casi a **migliorare la gestione finanziaria delle imprese consorziate**. È questa è la missione dei confidi. Più specificamente, gli aspetti della finanza d'impresa che vengono positivamente influenzati sono i seguenti:

la **disponibilità di capitali** di credito e di mezzi propri (questi ultimi alimentati dai contributi pubblici), intesa come maggior ammontare e più rapidi tempi di accesso;

il **costo del capitale**, ridotto tramite minori tassi sul credito bancario e disponibilità di fondi a costo nullo (contributi pubblici agli investimenti);

la **qualità delle decisioni di finanziamento**;

la **qualità delle decisioni di investimento**.

Questo modo di vedere la missione dei confidi dà innanzitutto un respiro più ampio all'analisi dei processi svolti al loro interno. Tale chiave di lettura della creazione di valore da parte dei consorzi ricomprende inoltre i fattori di creazione di valore per i clienti intermedi, in particolare le banche e l'ente pubblico: la buona gestione

finanziaria è infatti un obiettivo convergente con quello delle banche erogatrici (il contenimento del rischio di credito) così come con quello dell'ente pubblico (la crescita degli investimenti e del reddito delle imprese in condizioni di stabilità finanziaria). La qualità delle scelte finanziarie è una leva che moltiplica virtuosamente l'effetto dei benefici più immediati portati dai minori tassi e dall'ottenimento di contributi pubblici. Il perseguimento di questa missione è un'importante fonte di "vantaggio competitivo" per i confidi, che ne qualifica il ruolo distintivo.

2.2.3. Prestazione di garanzie

2.2.3.1. Diagramma di flusso dei processi produttivi e distributivi

L'attività di concessione di garanzie può essere schematizzata col seguente diagramma:

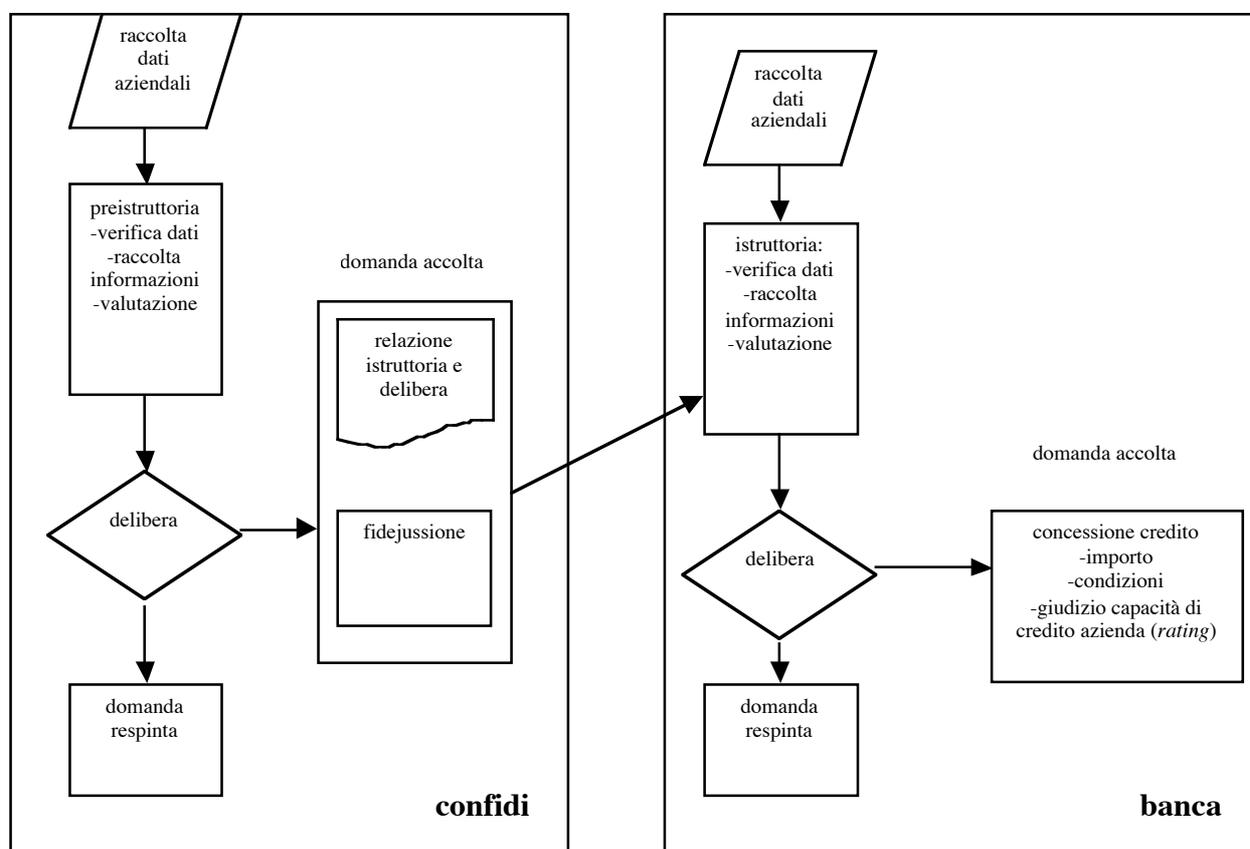


Figura 2.2.1 Diagramma di flusso dei progetti produttivi

Come si evince dallo schema, l'intervento del confidi per molti aspetti duplica le attività di istruttoria e valutazione della richiesta di affidamento svolta dalla banca. Nella realtà, per le pratiche di minor importo si cerca di evitare tale duplicazione delegando su basi fiduciarie l'istruttoria al solo confidi, o viceversa eliminando la preistruttoria e lasciando la valutazione della posizione alla sola banca²².

²² Questa prassi è in uso presso la Cooperativa artigiana di garanzia.

Il “prodotto” dell’intervento del confidi consiste, in caso di accettazione della richiesta, nella riduzione del rischio dell’operazione e nella produzione di informazioni e giudizi sulla capacità di credito dell’azienda. Tale effetto va a beneficio dell’azienda richiedente, che lo percepisce sotto forma di risparmio sul tasso applicato al credito e di aumento della disponibilità erogata; a fronte di questo valore sostiene però un costo pari alle commissioni riconosciute al confidi. Dal canto suo la banca consegue una riduzione del rischio del finanziamento; a fronte di questa sostiene un costo pari alla riduzione del tasso rispetto al caso di assenza di garanzia confidi: per semplificare l’analisi, ipotizziamo che vi sia una compensazione tra i minori interessi percepiti e la riduzione del rischio, per cui l’intervento dei confidi risulta neutrale sul processo di creazione di valore per la banca.

Il valore netto creato dall’intervento del confidi è quindi positivo se i benefici lordi ottenuti dall’azienda superano i costi per commissioni. Dato un certo livello di commissioni, il valore netto è massimizzato quando l’intervento del confidi è efficace nel ridurre il rischio percepito dalla banca, cosa che avviene tramite la fornitura di una garanzia sussidiaria unita ad informazioni (la valutazione positiva della capacità di credito dell’azienda). Ovviamente, il valore netto percepito dall’azienda è aumentato dalla presenza di un sostegno finanziario pubblico sotto forma di apporti ai fondi rischi, che consente di ridurre le commissioni applicate sotto i livelli “attuariali” di equilibrio.

Il procedimento di stima del valore creato che è stato appena descritto vale nell’ipotesi in cui il confidi sia in grado di stimare in modo corretto il tasso di insolvenza e di perdita data l’insolvenza delle imprese assistite, e di fissare livelli congruenti delle commissioni e delle percentuali di copertura. Nel caso in cui le perdite effettive superino sistematicamente quelle stimate ex ante, il confidi vede crescere i costi del suo intervento. L’esigenza di sostenere l’equilibrio economico reso precario dall’eccesso di perdite rispetto alle attese peraltro non impatta sul valore netto ottenuto dalle imprese già finanziate, bensì sulle condizioni applicate alle nuove pratiche, a meno di interventi di sostegno straordinario dell’ente pubblico.

2.2.3.2. *Funzioni critiche, risorse richieste e fattori di successo*

Per creare valore, il confidi deve dimostrare nei confronti della banca la propria capacità di valutare e di segnalare correttamente il rischio di credito garantito. Naturalmente la capacità del confidi di stimare le perdite probabili viene apprezzata non a livello di singola pratica, bensì sul portafoglio di fidi ammessi alla garanzia fideiussoria. A tal fine, il confidi può agire su diverse leve e risorse:

l’accesso ad informazioni di prima mano sulle aziende, ottenuto grazie allo stretto legame con le categorie imprenditoriali; parliamo a questo riguardo di informazioni “grezze” di tipo qualitativo, come ad esempio la reputazione dell’imprenditore, il suo patrimonio personale, o fatti rilevanti che abbiano riguardato la sua azienda; l’elemento cruciale a tale riguardo è la rappresentatività e l’immedesimazione con gli interessi del confidi del consiglio di amministrazione;

la capacità di valutare correttamente lo stato di salute finanziaria dell’azienda grazie ad analisi di tipo quantitativo e qualitativo; questa capacità è sfruttabile ancor più efficacemente ed economicamente se le aziende intrattengono rapporti prolungati e reiterati con il confidi; assume non minore rilievo la qualità del processo di valutazione svolto dal consorzio, a sua volta funzione delle metodologie di analisi, del legame con

l'azienda e della disponibilità di informazioni da altre fonti; conta a questo fine anche la specializzazione settoriale degli analisti di fido, in particolare quando i settori assistiti presentano peculiarità di rilievo; l'appetibilità per la banca del lavoro portato dai confidi in termini di volumi e di redditività delle relazioni di clientela a cui si riferiscono; tale appetibilità è funzione del volume delle pratiche intermedie (da cui l'importanza di una dimensione adeguata dei confidi per esercitare la giusta forza contrattuale), nonché, come prima evidenziato, della qualità di tali crediti; le politiche di selezione e gestione del portafoglio di fidejussioni concesse; a tale riguardo, il controllo del rischio di perdita è più efficace quando il portafoglio stesso è mantenuto numeroso, frazionato e qualitativamente omogeneo, anche ricorrendo alle controgaranzie di secondo grado per le posizioni di maggior importo; una buona qualità del portafoglio permette di contenere il livello delle commissioni compatibile con l'equilibrio economico, con evidente effetto positivo sul valore netto percepito dalle aziende.

Le funzioni aziendali che assumono importanza a tale riguardo sono le seguenti:

la gestione dei rapporti con le aziende clienti nella fase di sviluppo e di mantenimento dei rapporti;

la gestione del rischio del portafoglio di garanzie in essere;

la gestione dei rapporti con le banche convenzionate, e in particolare la negoziazione di condizioni vantaggiose;

l'organizzazione e i sistemi informativi, per quanto riguarda lo sviluppo di efficienti procedure di affidamento;

la formazione del personale che svolge le istruttorie.

2.2.3.3. *Operatori concorrenti e complementari*

Nello svolgimento delle funzioni di valutazione e assunzione del rischio di credito, i confidi possono essere disintermediati a valle dalle banche, che potrebbero aver interesse a intrattenere un rapporto diretto con l'azienda affidata, senza subire interferenze da parte dei confidi. L'esperienza peraltro sembra indicare che questo potenziale conflitto di competenze è di poca rilevanza pratica, e lo si può senz'altro spiegare in relazione ai benefici netti che le banche traggono dal lavoro svolto con i confidi in termini di maggiori volumi e minor rischio. Le cose potrebbero peraltro cambiare per effetto delle nuove strategie delle banche verso la clientela imprese, quali si profilano alla luce dell'evoluzione in corso (si rinvia in proposito al capitolo 5).

Si potrebbe anche ipotizzare una sovrapposizione di competenze a monte con i consulenti delle aziende (per lo più studi professionali) che le assistono nella predisposizione delle richieste di fido. Anche in questo caso si tratta di un'ipotesi di scarso rilievo pratico.

Possiamo concludere che i confidi occupano una posizione forte e ben caratterizzata nella catena del valore dei processi di erogazione del credito, per cui non risultano esposti a minacce di qualche rilievo. La solidità della loro collocazione è certo dovuta anche agli apporti finanziari ai fondi rischi che gli stessi ricevono dall'ente pubblico, fattore essenziale ai fini del contenimento delle commissioni applicate.

2.2.4. Istruttorie di domande di contributo

2.2.4.1. Diagramma di flusso dei processi produttivi e distributivi

L'attività di istruttoria di contributi pubblici può essere così schematizzata:

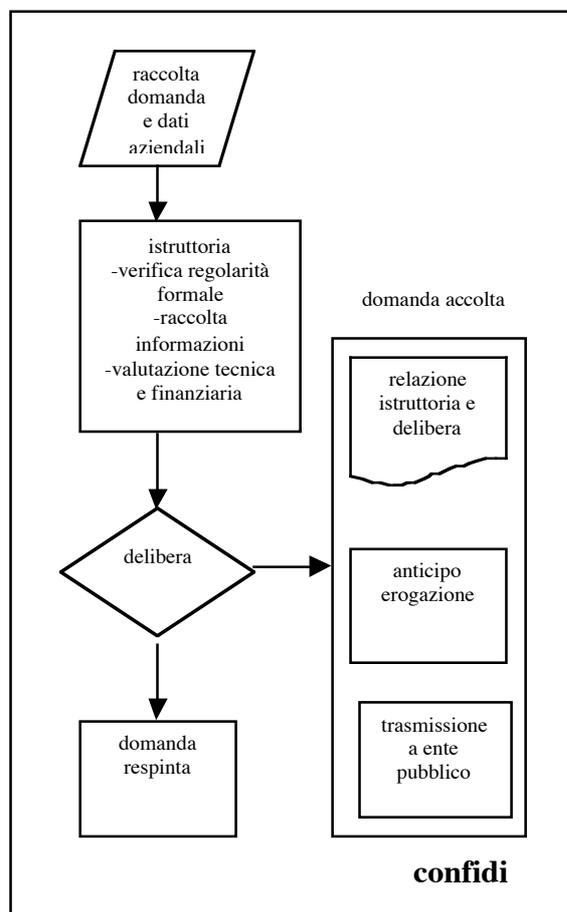


Figura 2.2.2 Diagramma di flusso istruttoria contributi pubblici

Tra questo e processo e quello di prestazione di garanzie esistono delle somiglianze per quanto riguarda la sequenza delle fasi e i contenuti professionali e operativi delle medesime. Il momento cruciale è rappresentato, in entrambi i casi, dalla decisione circa l'ammissibilità della pratica. Diversi sono però i contenuti dell'istruttoria che precede tale fase: mentre nella prestazione di garanzie si valuta di solito la capacità di credito dell'azienda nel suo complesso, nelle istruttorie di contributo agli investimenti si considera uno specifico progetto di investimento alla luce di criteri di ammissibilità definiti dalle leggi incentivanti, nonché della validità tecnica ed economica dell'iniziativa, nonché della sua sostenibilità finanziaria.

Il processo in questione presenta logiche e meccanismi di creazione di valore che sono più semplici da analizzare nel caso dei confidi e delle aziende beneficiarie, mentre sono più complessi nel caso dell'ente pubblico, che di fatto esternalizza sui confidi una funzione allocativa tipica della finanza pubblica, sia pur orientata anche da considerazioni di stabilità ed efficienza aziendale.

Il valore creato a favore dei confidi è pari alla differenza tra le commissioni a questi riconosciute dall'ente pubblico e i costi di istruttoria sostenuti. I suddetti costi devono essere incrementati delle perdite in caso di irregolarità procedurali imputabili a responsabilità del confidi, come ad esempio nel caso di assegnazione di incentivi ad aziende non meritevoli, penalizzato da sanzioni amministrative.

Il valore netto per le aziende è collegato alla capacità del confidi di contribuire, indirettamente, al contenimento dei costi per la presentazione e la gestione della domanda nonché a un espletamento più rapido dell'iter di concessione e di liquidazione del contributo.

Nel caso dell'ente pubblico vanno apprezzati innanzitutto i benefici di costo conseguenti all'*outsourcing* della procedura, benefici che possono essere calcolati come differenza tra i costi incrementali che si sarebbero sostenuti per attivare il servizio all'interno dell'amministrazione dell'ente e i compensi riconosciuti ai confidi. Al valore creato per l'ente pubblico contribuisce però un altro elemento di *performance*, più difficile da apprezzare. Ci riferiamo alla qualità dell'istruttoria tecnico-finanziaria e in particolare alla capacità di stimare correttamente la credibilità e la praticabilità del progetto di investimento e la probabilità che lo stesso produca le ricadute giudicate desiderabili nell'interesse collettivo (occupazione, riequilibrio territoriale, innovazione tecnologica, impatto ambientale ecc.).

2.2.4.2. *Funzioni critiche, risorse richieste e fattori di successo*

Nel caso in esame non è difficile individuare il primo e più evidente fattore di successo nell'efficienza operativa con cui l'attività viene svolta, efficienza che va intesa sia come capacità di razionalizzare l'impiego di risorse per pratica (innanzitutto di lavoro) dati certi standard di qualità e in condizioni di contenimento dei rischi legali e operativi (errori umani, controlli inadeguati, carenze dei processi organizzativi e delle procedure informatiche). Sono importanti a tale proposito la gestione delle relazioni con le aziende richiedenti e, più ancora, l'attività di istruttoria vera e propria. Data la complessa serie di adempimenti contabili e normativi che queste pratiche richiedono, pari efficienza è richiesta nell'espletamento delle fasi a valle delle delibera di concessione, che possiamo genericamente attribuire alla funzione di *back office*. E' in questa fase essenziale una buona integrazione tra le procedure del confidi e quelle dell'ente erogatore.

Parlare di centralità dell'efficienza operativa implica il mettere in primo piano le condizioni che assicurano economie di scala, legate all'adeguata numerosità delle pratiche per anno, e di apprendimento, conseguenti all'accumulo di esperienza, specie se tradotta in migliori competenze del personale e in sistemi informativi e procedure informatiche efficaci.

Fattore forse meno evidente, ma non meno importante, è la qualità delle informazioni e delle competenze valutative impiegate nelle istruttorie. I confidi possono al riguardo beneficiare di importanti economie di complementarietà con l'attività di prestazione di garanzie, dato che è probabile che le aziende che presentano domanda di contributo siano già conosciute come beneficiarie di fideiussione, e viceversa. E' in tal caso ovviamente alleggerita la fase di raccolta di informazioni sull'azienda, a beneficio di quest'ultima così come del confidi. La pratica di contributo mette inoltre a disposizione del confidi importanti elementi informativi sui progetti di crescita dell'impresa, che a loro volta possono contribuire a una migliore valutazione del merito di credito. Questa complementarietà si manifesta soltanto se le relazioni tra confidi e aziende clienti sono di natura stabile e

fiduciaria, così da permettere al confidi di accumulare un patrimonio informativo che deve comunque essere gestito e aggiornato in modo sistematico e continuativo.

2.2.4.3. *Operatori concorrenti e complementari*

Non si considera in questa categoria l'ente pubblico, che è piuttosto un cliente del confidi, e sul quale si sono fatte in precedenza alcune considerazioni.

A monte dell'intervento dei confidi svolgono un ruolo complementare i consulenti delle aziende (ancora per lo più studi professionali) che le aiutano nella predisposizione della documentazione richiesta. L'informatizzazione delle procedure di presentazione delle domande e la loro apertura all'esterno con soluzioni di e-business (ad esempio la compilazione via internet dei moduli di presentazione delle domande) potrebbe liberare risorse a vantaggio di entrambi i soggetti interessati.

Quanto alla concorrenza di altri operatori, questa si può avere nel caso in cui il servizio in questione venga dato in concessione a più entità, naturalmente se queste servono le stesse fasce di clientela. Ciò non si verifica nel caso dei confidi trentini, che hanno una sostanziale esclusiva nei confronti del loro rispettivo bacino di utenza. Di minacce concorrenziali si può parlare al momento del rinnovo della concessione: è cruciale al riguardo che i confidi si presentino all'appuntamento delle gare d'appalto con eccellenti standard di efficienza operativa e di qualità del servizio, in modo da poter sostenere la concorrenza sulle condizioni da parte di altri operatori, come potrebbero essere le banche radicate nello stesso ambito territoriale.

Sulla problematica della collaborazione-competizione con le banche si tornerà nel capitolo 5.

2.2.5. Servizi innovativi (cenni)

Oltre alla preistruttoria di pratiche assistite da garanzia sussidiaria, i confidi possono porsi come soggetti che affiancano le imprese sull'intero spettro dei loro rapporti con le banche e gli altri intermediari finanziari (come ad esempio le società di leasing). Questo intervento può attuarsi in forma "leggera" quando i confidi, attraverso convenzioni, accentrano su di sé la domanda di servizi bancari delle associate, oppure in forma più ricca attraverso la prestazione di consulenza continuativa alla gestione finanziaria.

2.2.5.1. *Convenzioni con istituti di credito*

Si tratta della naturale estensione al credito non agevolato di un'attività di negoziazione delegata di migliori condizioni, che peraltro si ritrova anche nella prestazione di garanzie. Un servizio del genere comporta costi aggiuntivi molto bassi per i confidi, dato che sfrutta risorse e relazioni di cui già dispongono, oltre a non determinare spese rilevanti, tranne quelle legate alle trattative con le banche, e alla comunicazione alle aziende associate. Si tratta di un servizio che può avere valore nei casi in cui le imprese associate, specie se di piccole dimensioni, oppure ubicate in piazze con bassa concorrenza bancaria, subiscono discriminazioni di trattamento da parte degli istituti di credito.

2.2.5.2. *Consulenza alla gestione finanziaria d'impresa*

Anche questo servizio presenta aspetti comuni a quello di prestazione di garanzie, nonché di istruttoria su contributi pubblici, come emerge dal diagramma che ne rappresenta il processo tipico riportato qui di seguito.

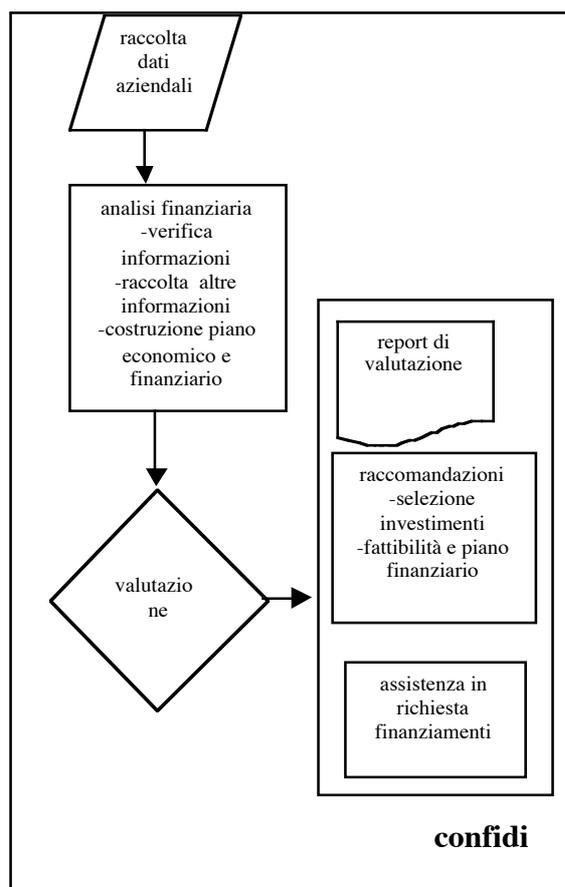


Figura 2.2.3 Diagramma di flusso consulenza gestione finanziaria

L'attività in questione si presenta complementare a quelle principali nei processi di analisi finanziaria. Infatti, le informazioni richieste dalla consulenza finanziaria sono un sovrainsieme di quelle necessarie per le istruttorie di fido o di contributo. Nel caso della consulenza, peraltro, il *focus* dell'analisi risulta più ampio per il fatto che il parere da esprimere non si limita ad attestare l'esistenza di requisiti minimi accettabili di capacità di credito, ma va ad interagire con decisioni cruciali dell'attività di business (se e come investire) e della gestione finanziaria in senso stretto (come finanziarsi). Interventi del genere possono rivelarsi un volano potente di creazione di valore per le aziende nella misura in cui le aiutano ad assumere scelte e comportamenti idonei a ridurre il rischio di impresa e ad orientare l'investimento delle risorse finanziarie disponibili verso progetti sostenibili e remunerativi.

A fronte di tale potenziale di creazione di valore, si pongono anche requisiti impegnativi quanto alla qualità delle risorse professionali e all'assorbimento delle stesse in attività che prevedono un'interazione con l'azienda più intensa e personalizzata di quella richiesta per le attività tradizionali. Per avviare con successo un'attività del genere è di primaria importanza la presenza di consulenti *senior* dotati dei seguenti requisiti:

- elevata qualificazione professionale nell'analisi economico-finanziaria d'impresa;
- orientamento al *problem solving* e forte identificazione con gli interessi delle imprese clienti;

capacità di costruire con le imprese clienti un rapporto duraturo basato sulla riservatezza e sulla reciproca fiducia, analogo a quello che le imprese tipicamente stabiliscono con i loro commercialisti; ciò presuppone un forte radicamento nel tessuto imprenditoriale.

I consulenti senior sono di solito affiancati da analisti finanziari. Il *team* degli è tipicamente composto da figure professionali giovani e presenta un elevato *turnover*. Il ruolo dell'analista è importante, ma strumentale rispetto alla gestione della relazione con il cliente. E' quindi importante che l'attività di analisi venga svolta in condizioni di efficienza con un'attenzione particolare al contenimento dei costi di lavoro.

I confidi potrebbero valutare seriamente l'ingresso in questo settore di attività se si accertasse l'esistenza di una domanda da parte delle imprese associate. Ciò richiederebbe adeguati investimenti nella crescita professionale degli analisti d'impresa e nei supporti valutativi a loro disposizione, nonché un ripensamento delle modalità di gestione dei rapporti con le imprese. Qualora lo svolgimento di questa attività all'interno dei confidi si dimostrasse impraticabile, si deve comunque auspicare che i confidi stessi contribuiscano a promuovere la diffusione di questi servizi innovativi in collaborazione con partner strategici come banche e società di servizi professionali. Anche questo punto sarà approfondito nel capitolo 5.

2.3. Integrazione tra confidi e opportunità di creazione di valore

Quanto presentato in precedenza può aiutare a inquadrare le opportunità che si potrebbero cogliere dalla riorganizzazione dei confidi trentini, così come gli ostacoli e le minacce che la stessa comporterebbe.

E' quanto si propone nei punti che seguono, dove si elencano i pro e i contro dell'aggregazione tra i confidi rispetto ai fattori e alle variabili critiche sopra elencate. Si considerano distintamente le tre principali aree di attività, ovvero prestazione di garanzie, istruttorie di domande di contributo e consulenza alla gestione finanziaria d'impresa.

2.3.1. Prestazione di garanzie

I pro e i contro dell'aggregazione possono essere così schematizzati.

Vantaggi dell'aggregazione	Svantaggi e ostacoli
maggiori volumi (numero pratiche e valore) e maggior attrattiva e forza contrattuale nei confronti delle banche maggior frazionamento e diversificazione del portafoglio crediti possibilità di sostenere maggiori investimenti per affinare le procedure e i sistemi per le pratiche di fido possibilità di sostenere maggiori investimenti per affinare le procedure e i sistemi per la gestione del rischio del portafoglio garanzie possibilità di sostenere maggiori investimenti per arricchire le competenze degli istruttori maggior forza contrattuale nei confronti di fornitori esterni di software e servizi professionali possibilità di ottenere un <i>rating</i> pubblico e di prestare garanzie e-quiparate alle fidejussioni bancarie ai fini della normativa di vigilanza bancaria sul rischio di credito	spersonalizzazione del rapporto con i clienti-soci minor capacità di raccolta di informazioni di prima mano minor coinvolgimento e immedesimazione dei soci con l'obiettivo della qualità del credito del portafoglio, minor "controllo sociale"; possibile allungamento del processo di valutazione minor specializzazione settoriale delle analisi di fido eterogeneità dei portafogli rischi degli attuali confidi difficoltà di stabilire e regolare il valore delle "differenze di qualità" tra i portafogli dei singoli consorzi conflitti potenziali nell'allocazione degli interventi tra settori, tanto al momento delle nuove concessioni quanto in quello dell'imputazione delle perdite ai fondi rischi
<i>in sintesi</i>	
economie di scala da maggior forza contrattuale con le banche economie di apprendimento economie di ambito d'azione con consulenza finanziaria e istruttorie di contributo	economie di scala da efficienza processi operativi poco rilevanti diseconomie da maggior complessità organizzativa e minor coesione dei soggetti della <i>governance</i>

Tabella 2.3.1 Prestazione di garanzie: vantaggi e svantaggi dell'aggregazione

Nell'area di attività in questione così come viene attualmente svolta non sembrano operare fattori determinanti a favore dell'aggregazione. L'attività di istruttoria si svolge infatti con procedure relativamente semplici che fanno leva su informazioni dirette. I processi di raccolta ed elaborazione delle informazioni sulle aziende sono svolti con un rilevante intervento umano, per cui l'aumento delle dimensioni non produrrebbe economie di scala, non essendoci spazi apprezzabili di automazione e razionalizzazione dei processi. Questi ultimi sono tra l'altro presso tutti i consorzi già conformi a standard di qualità certificati. Economie di scala sembrano conseguibili nelle attività di *back office*, soprattutto per quanto riguarda l'interfaccia con le banche.

Nell'assetto attuale, il vantaggio più evidente delle fusioni sarebbe realizzato nei confronti delle banche, che avrebbero a che fare con un organismo dotato di una massa critica maggiore, e sarebbero quindi indotte a concedere condizioni più favorevoli. Questo vantaggio è conseguibile ad una condizione: la fusione non deve determinare un peggioramento della capacità di selezione del credito, e nemmeno ridurre la trasparenza e leggibilità da parte delle banche dell'effettivo grado di rischio del portafoglio garanzie.

Se invece ci poniamo in una prospettiva di medio periodo, il rapporto tra benefici e costi delle fusioni potrebbe sostanzialmente alterarsi. Ci riferiamo allo scenario disegnato dalla nuova normativa di vigilanza bancaria sul rischio di credito (Basilea 2), che potrebbe non riconoscere efficacia alle garanzie sussidiarie dei confidi, e di conseguenza incentiverebbe l'adozione di modelli di consorzio di maggiori dimensioni, soggetto alla vigilanza della Banca d'Italia e oggetto di *rating* pubblico. Su tale problematica cruciale si tornerà diffusamente nel paragrafo 5.1, dedicato ai rapporti tra confidi e banche.

I benefici dell'aggregazione sono apprezzabili nel caso in cui si decidesse di approfondire e affinare i processi di valutazione dei fidi, nella prospettiva di sviluppare professionalità e competenze spendibili nelle altre

aree di attività (istruttorie di contributo e servizi di assistenza finanziaria alle imprese). I concetti sottostanti questa opportunità sono quelli di economie di apprendimento e di ambito di azione.

Da ultimo, occorre sottolineare i molti aspetti problematici della fusione in termini di aumento della complessità organizzativa e possibile perdita di coesione e senso di appartenenza da parte degli organi di governo aziendale.

2.3.2. Istruttorie di domande di contributo

Il quadro dei vantaggi e degli svantaggi in quest'area è il seguente.

Vantaggi dell'aggregazione	Svantaggi e ostacoli
potenziale maggior efficienza delle procedure di raccolta e valutazione delle domande, specialmente nelle attività di <i>back office</i> potenziale maggior efficienza delle procedure di interfaccia con l'ente pubblico (subordinato ad analoga riorganizzazione dei servizi competenti della PAT) affinamento della valutazione tecnica ed economica dei progetti	minor specializzazione settoriale nell'analisi dei progetti vantaggi subordinati a riorganizzazione dei servizi PAT (accentramento delle competenze in materia di LP n.6/99 "Legge unica per l'economia" su di un unico servizio)
<i>in sintesi</i>	
economie di scala nei rapporti con la PAT (importante per garantirsi il rinnovo della concessione) economie di scala per razionalizzazione e automazione processi (importante per garantirsi il rinnovo della concessione) economie di apprendimento economie di ambito d'azione con prestazione di garanzie e consulenza finanziaria	vantaggi subordinati alle scelte dell'ente pubblico

Tabella 2.3.2 Istruttorie di domande di contributo: vantaggi e svantaggi dell'aggregazione

Appaiono chiaramente verificate molte condizioni favorevoli all'aggregazione tra confidi, che sarebbe anche importante per mantenere e rafforzare il gradimento dell'ente pubblico.

Su questi aspetti si tornerà più approfonditamente nel capitolo 3, *Confidi e intervento pubblico*.

2.3.3. Consulenza alla gestione finanziaria d'impresa

Si tratta di una nuova area di sviluppo dell'operatività che potrebbe trarre un forte impulso in caso di aggregazione. I relativi vantaggi e svantaggi sono così elencabili.

Vantaggi dell'aggregazione	Svantaggi e ostacoli
possibilità di sostenere maggiori investimenti per progettare e implementare pratiche consulenziali e procedure informatiche possibilità di sostenere maggiori investimenti per la formazione dei consulenti e degli analisti finanziari maggior forza contrattuale nei confronti di fornitori esterni di software e servizi professionali riutilizzo di informazioni e relazioni di clientela acquisite con le altre attività	natura del servizio sostanzialmente diversa rispetto alle attività tradizionali forte fabbisogno di investimento in attività intangibili (<i>know-how</i> , <i>software</i> , relazioni fiduciarie)
<i>in sintesi</i>	
economie di apprendimento economie di ambito d'azione con prestazione garanzie e istruttorie di contributo	economie di scala poco rilevanti per il forte contenuto professionale del servizio e per la crucialità delle relazioni con i clienti

Tabella 2.3.3 Consulenza finanziaria: vantaggi e svantaggi dell'aggregazione

La crescita delle dimensioni è sotto molti aspetti la precondizione per attivare un servizio come quello qui considerato. La consulenza alle imprese richiede infatti la costituzione di un *team* di professionisti composto da un numero limitato di consulenti *senior* affiancati da una squadra di analisti finanziari più giovani. Il *team* di analisti presenta di solito un elevato *turnover*. L'esperienza come analista è infatti di solito il primo passaggio di un percorso di carriera nel settore della consulenza o dell'intermediazione finanziaria. Ora, per poter costituire, formare e continuamente rinnovare un *team* qualificato è necessaria una dimensione minima.

Quanto affermato vale a maggior ragione nel caso della clientela tipica dei confidi, fatta di imprese medio-piccole. L'erogazione di consulenza a un numero più elevato di soggetti di dimensioni ridotte richiede infatti, per garantire un'economicità, un lavoro di standardizzazione delle pratiche consulenziali. Ciò presuppone l'assunzione di risorse *senior* altamente qualificate, nonché rilevanti investimenti nella progettazione e nell'implementazione di processi organizzativi e procedure informatiche. L'onere di acquisizione di queste risorse è più facilmente sopportato in un'organizzazione adeguatamente ampia e articolata.

L'aggregazione tra confidi è precondizione per l'erogazione *diretta* di servizi di consulenza. Esiste peraltro un'alternativa all'erogazione diretta, ovvero l'*outsourcing* del servizio ad una o più società di servizi esterne. I confidi possono vagliare iniziative comuni in questo settore, che potrebbero portare alla costituzione di una o più nuove società controllate dai consorzi stessi, oppure in alternativa potrebbero basarsi su alleanze e convenzioni con soggetti già operanti in questo settore, quali società di consulenza e di servizi (a cominciare da quelle costituite in seno alle organizzazioni professionali), banche, studi professionali. Nell'ipotesi di *outsourcing* si potrebbero immaginare soluzioni diverse riguardo alla divisione del lavoro tra confidi e fornitori esterni:

i fornitori potrebbero ad esempio curare l'erogazione del servizio, lasciando ai confidi la gestione del contatto con il cliente;

in alternativa, i fornitori potrebbero occuparsi dello sviluppo del *know-how* e dei supporti informatici che verrebbero poi condivisi dai confidi, ai quali spetterebbe l'erogazione del servizio; con questa soluzione, i confidi verrebbero alleggeriti degli investimenti fissi;

i confidi potrebbero, in una terza ipotesi, fissare gli standard di qualità del servizio e provvedere al reperimento dei clienti e alla raccolta e all'elaborazione dei dati economico-finanziari di base, che sarebbero in gran parte condivisi con le altre attività; la consulenza verrebbe in tal caso erogata da una rete di fornitori esterni convenzionati, eventualmente utilizzando procedure e soluzioni software comuni offerte in *outsourcing* da società di servizi specializzate.

Si tratta in tutti i casi di soluzioni meritevoli di approfondimento, e che saranno di fatto approfondite nel capitolo 5, *I partner, i concorrenti e i fornitori dei confidi*.

3. I confidi come organismi strumentali all'intervento pubblico

3.1. Le possibili forme di intervento pubblico

L'Ente pubblico può intervenire a sostegno dell'attività economica di una regione o di un settore specifico in vari modi, utilizzando diversi strumenti legislativi e con differenti strumenti tecnici. Una prima macro-suddivisione può essere fatta tra contributo diretto e indiretto: nel primo rientrano quei provvedimenti che prevedono un sostegno economico o finanziario diretto alle imprese e per questo motivo trovano un preciso riscontro nel conto economico e/o nello stato patrimoniale delle stesse. Rientrano invece nella seconda categoria i provvedimenti che rendono più agevole l'attività d'impresa, ma che non risultano in maniera palese dal bilancio societario, come, per esempio, gli investimenti in infrastrutture.

I due tipi di intervento presentano una diversa concezione di fondo, anche se possono essere simili negli obiettivi che intendono raggiungere. Entrambi gli approcci comportano di fatto una riduzione dei costi complessivi a carico delle aziende, che vengono però ottenuti in maniera diversa. Il primo è rivolto direttamente alle aziende, mentre il secondo opera prima sul territorio e poi in maniera indiretta sulle aziende che ne fanno parte.

3.1.1. Sostegno diretto

Nella categoria del sostegno diretto esistono molte fattispecie a seconda dell'obiettivo che il legislatore intende raggiungere e dello strumento che vuole utilizzare. Possiamo però sostanzialmente distinguere tre categorie principali: le agevolazioni fiscali, i contributi sugli investimenti e i contributi al capitale di rischio.

3.1.1.1. Agevolazioni fiscali

La concessione di agevolazioni fiscali, durature o temporanee, presenta indubbiamente degli aspetti di facilità di applicazione, sia dalla parte delle aziende, sia da quella del legislatore, in quanto non prevede solitamente nessun esame sulla qualità dell'azienda o sugli investimenti effettuati, ma si limita a ridurre l'imposizione fiscale complessiva a carico di tutte le aziende interessate al provvedimento. E' possibile una ulteriore distinzione in due sottoclassi abbastanza generali: agevolazioni fiscali sul reddito e sugli investimenti. Nel primo caso non viene di fatto previsto dal legislatore un obiettivo specifico, tranne quello diretto della riduzione dei costi, e quello indiretto dell'emersione dell'evasione fiscale²³. Un provvedimento che agevola fiscalmente gli investimenti delle aziende (come, per esempio, la legge Tremonti) si pone degli obiettivi diversi, come la modernizzazione degli impianti o l'incremento di competitività del settore di riferimento.

L'agevolazione fiscale, se da un lato porta dei benefici indubbi alle aziende del territorio, insieme ad una relativa facilità di implementazione, dall'altro presuppone che le imprese producano un reddito imponibile positivo, senza tenere conto della bontà dei bilanci e dell'attività aziendale. I contributi sugli investimenti e al capitale di rischio, vengono invece indirizzati verso quelle aziende più meritevoli, in quanto di solito la loro conces-

²³ Un provvedimento di agevolazione sul reddito può anche portare ad un aumento del gettito fiscale: per l'emersione dell'evasione fiscale, ma anche per il trasferimento della sede legale di altre aziende nel territorio.

sione è subordinata ad una preliminare analisi tecnico-finanziaria e di rispondenza dei progetti a finalità pubbliche.

3.1.1.2. *Contributi sugli investimenti*

I contributi sugli investimenti possono essere concessi in modo automatico, dietro presentazione della rendicontazione degli investimenti effettuati, oppure mediante una procedura istruttoria che, di solito, oltre alla ammissibilità delle spese, valuta anche la congruenza tecnico-finanziaria del piano di investimenti e la situazione economico-patrimoniale dell'azienda richiedente. In entrambe le accezioni l'applicazione di tali strumenti presenta un costo, minore nel primo caso rispetto al secondo, per l'ente pubblico che può decidere se utilizzare le proprie risorse per la gestione, o utilizzare una procedura di *outsourcing*. L'obiettivo principale del legislatore, se nelle finalità può essere simile a quello di un'agevolazione fiscale, risulta sostanzialmente diverso nella sostanza. Con questo tipo di interventi si cerca, infatti, di aiutare le sole imprese "sane" con un progetto organico di investimento.

Possiamo suddividere gli interventi agevolativi sugli investimenti in due grossi gruppi: contributi in conto interessi e contributi in conto capitale. Con i primi viene ridotto il costo dell'operazione mediante un contributo sulle rate di finanziamento, che si traduce di fatto in una riduzione del tasso di interesse dello stesso. Tale intervento viene effettuato per tutta la durata del finanziamento. I contributi in conto capitale sono invece concessi in rapporto alla spesa ritenuta ammissibile, o a parte di essa, e possono essere concessi sia in rate costanti, sia in un'unica soluzione a conclusione dell'investimento.

3.1.1.3. *Contributi al capitale di rischio*

Un altro tipo di intervento diretto può essere effettuato sul capitale sociale in modo da incrementare la patrimonializzazione delle aziende. L'incremento dei mezzi propri porta benefici diretti sul conto economico, con la riduzione degli oneri sul debito, specialmente quello bancario, e indiretti sulla capacità di ottenere credito. Gli istituti bancari valutano infatti positivamente un elevato ammontare dei mezzi propri in quanto indice di indipendenza finanziaria e, nel caso delle piccole e medie imprese, anche di "fiducia" dell'imprenditore nella propria azienda.

Due sono i principali metodi di intervento da parte dell'Ente pubblico in questa direzione: agevolazione di un aumento del capitale sociale o diretta sottoscrizione di parte di esso. Nel primo caso l'azienda ottiene una agevolazione contributiva, come per esempio un mutuo a tasso ridotto, a fronte di un corrispondente aumento del capitale sociale, senza quindi l'assunzione di una partecipazione diretta da parte dell'Ente pubblico. Nel secondo caso è lo stesso Ente che partecipa all'aumento del capitale previa o meno sottoscrizione di pari ammontare da parte dei soci dell'azienda. Solitamente non è l'Ente pubblico che sottoscrive l'aumento, ma una società di diritto privato, con prevalente partecipazione pubblica. L'operazione prevede quasi sempre la vendita delle quote, gradualmente o in unica soluzione, agli stessi soci dopo un certo periodo di tempo. L'agevolazione consiste nell'ottenere immediatamente i vantaggi della patrimonializzazione, distribuendo nel tempo lo sforzo finanziario dei soci.

3.1.2. Sostegno indiretto

A differenza della forma diretta, il sostegno indiretto mira ad incrementare le opportunità di crescita delle aziende sul territorio con la creazione di nuove infrastrutture, o facilitando l'accesso al credito delle aziende.

3.1.2.1. Creazione di infrastrutture

La forma più seguita di sostegno indiretto è la creazione di infrastrutture sul territorio per agevolare la nascita di nuove aziende e ridurre i costi di quelle esistenti. Anche in questo caso possiamo distinguere due diverse forme di intervento: la più tradizionale prevede la costruzione di nuove infrastrutture tramite investimenti in opere pubbliche come strade, snodi ferroviari, mentre quella che si è sviluppata in tempi più recenti è la creazione dei cosiddetti "incubatori aziendali". Questi non sono altro che delle zone industriali complete di capannoni e infrastrutture di servizio comuni (linee telefoniche, centralini, parcheggi) che vengono concesse in affitto a prezzi agevolati per periodi limitati alle nuove aziende nella fase di *start-up*. In questo modo si dà la possibilità anche a piccole realtà di crescere senza appesantire troppo il passivo patrimoniale con debiti esterni e, di conseguenza, lo stesso conto economico. Raggiunta una certa stabilità della clientela e superato il punto di pareggio, l'azienda viene aiutata nella ricerca di un'area propria dove trasferire l'attività lasciando così libero il capannone per una nuova azienda.

3.1.2.2. Accesso al credito

Facilitare l'accesso al credito delle imprese che presentano limitate garanzie per l'ottenimento di finanziamenti bancari, è un'altra forma di sostegno alle aziende che può essere messa in atto dall'Ente pubblico. Due possono essere le strade a disposizione per attuare tale iniziativa: concedere direttamente all'azienda una fidejussione garantita da uno stanziamento apposito sul bilancio dell'Ente pubblico, oppure aiutare finanziariamente gli Enti di garanzia, i confidi, già presenti sul territorio. La prima fattispecie presenta l'indubbio problema del rischio di fallimento dell'azienda garantita e quindi della necessità di eseguire una procedura di istruttoria prima di concedere la fidejussione. La seconda alternativa risulta più semplice in quanto demanda l'operatività a strutture che già operano in tale campo, e che presentano gradi di esperienza e di professionalità probabilmente più elevati di quelli dell'Ente pubblico. Come vedremo nel paragrafo 3.3 esistono diverse possibilità di intervento agevolativo nei confronti dei confidi, anche se possiamo riassumerle in due sole fattispecie: l'intervento nel capitale sociale o la contribuzione ai fondi rischi. Nel primo caso, che può essere attuato con varie gradazioni di intervento, l'Ente pubblico partecipa direttamente anche alla gestione dell'attività dei confidi, garantendo anche con fidejussioni l'operatività degli stessi. Diversa e più complessa è la situazione che si viene a creare tra Ente pubblico e confidi con un provvedimento di integrazione dei fondi rischi e di condivisione del rischio. Il primo problema è quello che in economia va sotto il nome di *moral hazard* (azzardo morale) dove i confidi, sapendo che comunque l'Ente pubblico coprirà una percentuale delle perdite, potrebbero essere spinti ad un atteggiamento meno prudente nella concessione delle garanzie. Per evitare questa possibilità viene di solito cooptato all'interno del comitato tecnico un funzionario pubblico a salvaguardia della sana e prudente gestione dei confidi. Il secondo problema, non meno importante, riguarda il modo operativo di integrazione del fondo rischi e di copertura delle perdite da parte dell'Ente pubblico. Un modello ideale dovrebbe prevedere un sistema di incentivazione legando l'incremento dei fondi rischi pubblici al risultato d'esercizio, oppure all'incremento dei fondi rischi con mezzi

interni. Nel primo caso si eviterebbe che il confidi si assumesse rischi più elevati rispetto a quelli che si assumerebbe in assenza di una copertura pubblica. Nel secondo caso, invece di limitare il rischio, si incentiverebbe la copertura dello stesso. Per quanto riguarda la copertura delle perdite lasciare questa discrezionalità ai confidi porterebbe inevitabilmente all'utilizzo del solo fondo rischi pubblico, per cui è comunque necessario imporre un vincolo preciso, sia all'utilizzo, che al suo eventuale reintegro.

3.1.3. Le politiche agevolative in Trentino: una sintesi

In Trentino, grazie all'autonomia provinciale garantita dalla Costituzione con il conseguente rientro a bilancio del 95% dei tributi pagati allo Stato, la struttura delle agevolazioni per le aziende ha avuto una storia relativamente lunga con una serie di provvedimenti legislativi abbastanza complessi. Prendendo ad esempio il solo settore industriale le prime leggi di un certo spessore sono state emanate negli anni settanta²⁴ per cercare di rilanciare un settore che si riteneva importante per l'economia trentina, ancora basata in larga parte sul turismo e sull'agricoltura. Nel 1981 viene varato il primo provvedimento organico per il settore industriale che abrogava le leggi precedenti fissando un nuovo punto di riferimento per il settore: la legge provinciale n. 4 del 3 aprile 1981 dal titolo: "Provvedimenti organici per il settore industriale e per la salvaguardia e l'incremento dell'occupazione". Veniva poi demandato, come in altre leggi provinciali di sostegno ad altri settori economici, alle modalità di attuazione della legge la quantificazione delle percentuali di intervento e la definizione delle procedure operative. Il processo di unificazione delle leggi agevolative è proseguito anche negli altri settori trovando, però, un primo vincolo esterno nella definizione da parte dell'Unione Europea delle percentuali massime di intervento agevolativo, distinte per dimensione di impresa. Questo ha portato ad una riduzione dell'ammontare degli interventi agevolativi, peraltro già messa in atto dalla Provincia in maniera indipendente, e ad un'ulteriore spinta di unificazione legislativa conclusa con l'emanazione della legge provinciale n. 6 del 13 dicembre 1999: "Interventi della Provincia autonoma di Trento per il sostegno dell'economia e della nuova imprenditorialità", la cosiddetta legge quadro sull'economia.

3.1.3.1. *La legge quadro 6/99*

L'iter che ha portato all'emanazione della legge provinciale n. 6 del 1999 (Provincia Autonoma di Trento (1999)) e del successivo regolamento attuativo è stato abbastanza lungo e complesso in quanto si è cercato, oltre che di unificare in un unico quadro organico le leggi in materia, di risolvere una serie di problematiche interpretative che si sono susseguite nel tempo durante l'applicazione operativa delle leggi precedenti. Un aiuto importante per tale scopo è venuto dalla casistica storica nell'applicazione della legge provinciale n. 4 del 1981 di agevolazione al settore industriale, che ha consentito di eliminare e modificare quelle parti che avevano causato problemi interpretativi o di applicazione operativa. Il tutto ha portato a 43 articoli di legge suddivisi in sette capi, che non seguiremo nella nostra descrizione, privilegiando per comodità espositiva una suddivisione in ambiti agevolativi.

Agevolazioni per investimenti produttivi

²⁴ Si ricordano le leggi provinciali 25, 26 e 27 del 1972, la 28 e la 29 del 1974, la 23 del 1975 e la 12 del 1976.

Vengono agevolati gli investimenti produttivi, sia di tipo mobiliare che immobiliare, anche se finanziati tramite lo strumento del leasing, effettuati dalle piccole e medie imprese dei settori industriale, artigiano, commerciale, cooperativo, del turismo e del terziario. Le grandi imprese²⁵ rientrano nelle agevolazioni solo per gli investimenti con prevalenti caratteristiche ambientali, o nell'ambito dell'aiuto "de minimis" (massimo 100.000 Euro nel corso di un triennio). Le microimprese, che svolgono attività che non formano oggetto di scambio fra gli stati dell'U.E., i già citati investimenti ambientali e le attività sostitutive, che prevedono l'assorbimento di personale cessato da altre aziende, beneficiano di percentuali di intervento maggiori. La legge prevede anche interventi di agevolazione sul capitale di rischio tramite lo strumento dei prestiti partecipativi²⁶ e della ricapitalizzazione d'impresa²⁷.

Agevolazioni per progetti di ricerca tecnologica e per acquisto di brevetti

I progetti di ricerca tecnologica e di acquisizione di brevetti vengono agevolati per tutte le imprese, anche quelle grandi, seguendo una procedura abbastanza complessa che prevede l'intervento di esperti esterni, nominati dalla Provincia, per la verifica delle caratteristiche della ricerca. Sono inoltre agevolate le ricerche commissionate a soggetti pubblici e privati nonché altre iniziative che promuovono la diffusione della ricerca attraverso l'assegnazione temporanea di ricercatori e tecnici presso le aziende.

Agevolazioni nell'acquisto aree di proprietà pubblica

La legge provinciale 6/99 prevede la possibilità di acquistare, o di ottenere un diritto di superficie direttamente dalla Provincia aree edificabili destinate ad attività produttive ad un prezzo agevolato. L'azienda deve poi vincolare l'area a destinazione d'uso per un determinato periodo di tempo, oltre ad impegnarsi a non cedere la stessa area senza il consenso preventivo della Provincia. Per facilitare il finanziamento della costruzione viene data la possibilità di utilizzare la formula del leasing, cedendo quindi il diritto di superficie alla società di leasing.

Locazione di strutture produttive appartenenti al patrimonio pubblico

Attraverso l'Agenzia per lo Sviluppo S.p.A., società a prevalente partecipazione pubblica, è possibile prendere in affitto a prezzi agevolati, con opzione d'acquisto, terreni o capannoni per la propria attività di impresa. La stessa Agenzia insieme al Centro Tecnofin Servizi gestiscono inoltre una serie di incubatori d'impresa, certificati dall'unione Europea quali B.I.C. (Business Innovation Center), che possono essere presi in affitto a prezzi agevolati, con una serie di servizi accessori inclusi. Per rilanciare lo sviluppo di imprese ad alto contenuto tecnologico, l'acquisto di macchinari ad alta tecnologia all'intero di tali incubatori, presenta particolari forme di agevolazione.

²⁵ Secondo la disciplina comunitaria, recepita dalla legge provinciale, si rientra nella categoria della grande impresa se si hanno più di 250 dipendenti, oppure se si superano i 40 milioni di Euro di fatturato o i 27 milioni di Euro di attivo di bilancio. E' importante notare che un'impresa al di sotto di tali limiti, classificabile come piccola o media, può comunque rientrare nella definizione di grande in quanto devono essere tenute in considerazione sia le partecipazioni, sia i soci. Senza entrare troppo nel dettaglio la *ratio* della disciplina assegna ad ogni impresa facente parte di un gruppo (secondo certe percentuali di partecipazione) la stessa dimensione d'impresa del gruppo nel suo complesso.

²⁶ Con il prestito partecipativo l'impresa ottiene un finanziamento a tasso agevolato a fronte dell'impegno dei soci di versare in azienda un finanziamento soci per futuro aumento del capitale sociale, in rate costanti di ammontare complessivo pari al finanziamento a tasso agevolato e di pari durata.

²⁷ A differenza del prestito partecipativo la ricapitalizzazione d'impresa prevede che i soci aumentino e versino subito il capitale sociale, ottenendo un finanziamento a tasso agevolato di pari importo.

A agevolazioni per il marketing e la commercializzazione

I progetti di marketing e commercializzazione dei beni prodotti dalle imprese trentine sono anch'essi agevolati a valere sulla L.P. 6/99, con il vincolo della promozione da parte di enti o strutture rappresentative di settore per i progetti rivolti all'Unione Europea.

Aiuti per la nuova imprenditorialità

Oltre alle agevolazioni previste per gli investimenti produttivi, le nuove imprese possono richiedere ulteriori aiuti specifici per lo sviluppo dell'attività. Il prestito d'onore e contributi in misura variabile concessi in abbattimento del monte salari annuo lordo, sono gli strumenti previsti dal legislatore. A questi si affiancano, per tramite della già citata Agenzia per lo sviluppo, servizi specifici di tutoraggio e formazione mirata allo sviluppo delle iniziative.

Patti Territoriali

La disciplina dei Patti Territoriali è stata inserita in uno specifico capo, il V, della legge quadro dove viene modificata la L.P. 4/1996: "Nuova disciplina della programmazione di sviluppo e adeguamento delle norme in materia di contabilità e di zone svantaggiate". Il patto territoriale è un accordo promosso da enti locali, dalla Provincia, da parti sociali, da soggetti pubblici e privati, comprese le società finanziarie e gli istituti di credito, rivolto ad attuare un programma d'interventi di promozione dello sviluppo locale. Viene costituito in un ambito territoriale ristretto dove tutte le aziende possono fare domanda di contributi a fronte di un progetto di investimento; solitamente è anche accompagnato da una serie di progetti da parte degli Enti pubblici rivolti alla creazione di nuove infrastrutture. L'obiettivo principale risiede, infatti, nello sviluppo complessivo di un territorio ristretto e particolarmente svantaggiato.

Procedura automatica e valutativa

Viene introdotta nella legge la possibilità di ottenere l'aiuto contributivo secondo una procedura automatica nella quale vengono accertate solamente la regolarità della documentazione e l'ammissibilità delle spese. Tale procedura viene utilizzata per i soli investimenti già sostenuti nell'anno precedente alla presentazione della domanda. Per progetti di investimento pluriennali con spese da sostenere dopo la presentazione della domanda, o per investimenti complessivi sopra un determinato ammontare, viene utilizzata la procedura valutativa nella quale viene verificata "la congruità tecnico-amministrativa della spesa" e "la validità e l'idoneità dell'iniziativa sotto il profilo economico-finanziario" (paragrafo 1.1.5 dei Criteri e modalità per l'applicazione della legge).

3.1.3.2. Gli altri interventi provinciali (cenni)

La legge quadro sull'economia ha di fatto unito e armonizzato la maggior parte degli interventi agevolativi ai settori produttivi trentini, abrogando una serie di leggi preesistenti. I settori che non sono stati modificati, e che non rientrano nella legge quadro, sono l'agricoltura e gli impianti a fune, che presentano una serie di difficoltà legislative e operative tali da renderne difficile l'inserimento all'interno della legge quadro. Anche la L.P. n. 17 del 1993 (Provincia Autonoma di Trento (1993)) è rimasta al di fuori del provvedimento organico, in quanto presenta finalità diverse e cioè "... promuovere, in armonia con il programma di sviluppo provinciale, una politica dei servizi alle imprese rivolta a rendere possibile una maggiore qualificazione delle imprese esistenti, una migliore qualità del lavoro e a creare condizioni favorevoli per nuove iniziative." (art. 1, L.P. 17/93). Per

dovere di completezza ricordiamo anche le leggi agevolative rivolte alle persone fisiche, tra cui la più importante sull'edilizia abitativa.

3.2. Confidi ed Ente pubblico in Trentino

La Provincia Autonoma di Trento, ente pubblico di riferimento per i confidi trentini, concorre in due modi al sostentamento della loro operatività: direttamente con un intervento finanziario ad incremento dei fondi rischi, e indirettamente assegnando a ciascuno di essi la gestione operativa di alcune leggi provinciali. Nel primo caso la Provincia condivide con i confidi il rischio di credito, mentre nel secondo paga un servizio che comunque dovrebbe gestire all'interno con risorse proprie, o demandare all'esterno. Questo non presenta particolari problematiche, tranne quella di calcolare un prezzo equo, in linea con gli standard di mercato per il servizio dato in concessione. Diversa è la situazione che si viene a creare tra Provincia e confidi con il provvedimento di integrazione dei fondi rischi e di condivisione del rischio, come già evidenziato nel paragrafo 3.1.2.2.

3.2.1. La legge provinciale 18/93

I rapporti tra la Provincia Autonoma di Trento e i confidi trentini sono regolati dal Titolo III della Legge Provinciale n. 18 del 1993, che ha uniformato una serie di provvedimenti legislativi esistenti. La legge è stata poi seguita dai criteri e dalle modalità attuative, recentemente modificate dalla Deliberazione della Giunta provinciale n. 835 del 2001 "Criteri e modalità per l'attuazione degli interventi finanziari provinciali a favore degli enti di garanzia, destinati all'incremento dei fondi rischi per la prestazione di garanzie previsti all'articolo 124, comma 1 della legge provinciale 23 agosto 1993, n. 18 - aggiornamento"²⁸.

3.2.1.1. *Descrizione della legge e dei criteri e modalità attuative*

L'ambito di applicazione della legge è limitata ai confidi aventi sede ed operanti esclusivamente nella Provincia di Trento e "che risultino i più rappresentativi, con riferimento al numero delle imprese associate, dei settori economici rispettivamente dell'industria, dell'artigianato, del commercio e turismo, della cooperazione nonché dell'agricoltura" (art. 123). L'intervento è finalizzato a favorire "la prestazione di garanzie e l'assunzione di rischi connessi alla concessione di finanziamenti alle imprese associate" per mezzo di "finanziamenti da destinare alla costituzione e all'incremento di fondi rischi" (art. 124). Gli interessi che tali fondi generano devono essere utilizzati per le attività previste dagli statuti dei confidi (art. 126). Vengono poi previsti una serie di adempimenti a carico dei confidi tra i quali evidenziamo: la presenza nel consiglio di amministrazione di un componente di nomina pubblica, la devoluzione a riserva di almeno la metà degli utili netti, la presentazione annuale del bilancio approvato corredato da altri dati necessari al calcolo del contributo (art. 127). Una lettera dell'art. 128 stabilisce poi che l'imputazione delle perdite ai fondi rischi costituiti con gli apporti provinciali non può essere superiore al 50% delle perdite stesse.

La citata delibera n. 835 del 2001, che ha modificato i criteri di assegnazione dei contributi, evidenzia il metodo di calcolo che la Provincia ha deciso di adottare per la quantificazione dell'integrazione ai fondi rischi dei confidi trentini. Ogni azienda deve presentare ogni anno al servizio provinciale competente la domanda per

²⁸ Si veda, rispettivamente, Provincia Autonoma di Trento (1993, 1993a, 2001a).

l'ottenimento dei contributi, corredata da una serie di documenti e da una dichiarazione sottoscritta dal legale rappresentante sull'ammontare di alcuni dati di bilancio, come meglio specificati nella tabella successiva, dove viene indicata anche l'interpretazione più verosimile degli stessi.

Dato	Interpretazione
Garanzie prestate al netto dei rinnovi	Nuove garanzie concesse nell'anno al netto dei rinnovi
Totale delle stesse	Garanzie in essere a fine anno
Totale perdite imputate	Insolvenze nell'anno
Modalità di copertura delle stesse	A fondo rischi propri o a fondi PAT
Ammontare complessivo delle quote	Totale valore delle quote sociali e depositi cauzionali
Ammontare nuove quote sottoscritte	Incremento delle quote sociali e depositi cauzionali
Consistenza complessiva fondo rischi	Ammontare dei fondi rischi totali
Fondi della Provincia	Ammontare fondi rischi PAT
Utili netti realizzati	Utile netto
Ripartizione utili	Decisione dell'assemblea ordinaria
Consistenza complessiva mezzi propri	Capitale e riserve al netto di eventuali perdite
Consistenza complessiva patrimonio	Come sopra

Tabella 3.2.1 Dati richiesti ai confidi dalla delibera n. 835 del 2001

La delibera citata prevede due tipi di integrazioni, sommabili fra di loro al fine di ottenere l'integrazione complessiva: la prima calcolata sull'incremento delle garanzie, e la seconda sulle nuove quote sottoscritte e sugli utili netti accantonati. La prima integrazione non può essere maggiore del 10% delle garanzie che il confidi ha accordato nell'anno, fermo restando che la consistenza del fondo rischi PAT al netto delle perdite imputate nell'esercizio, rimanga al di sotto del 5% delle garanzie in essere alla fine dell'anno. Il contributo concesso secondo la prima integrazione di fatto mantiene, anno per anno assumendo un tasso di rotazione adeguato delle garanzie prestate, il valore del fondo rischi PAT al 5% delle garanzie in essere. La seconda integrazione prevista dalla delibera è pari a due volte la somma delle nuove quote sottoscritte più l'utile girato a riserva, che va a sommarsi alla prima integrazione per ottenere l'integrazione complessiva. Il valore finale così ottenuto viene sottoposto ad un ulteriore controllo: l'incremento dei mezzi propri del confidi deve essere superiore al 10% dell'integrazione complessiva, nel caso in cui fosse inferiore tale integrazione viene ridotta di un valore pari alla differenza tra il 10% dell'integrazione complessiva e la variazione del patrimonio netto. A chiusura viene posta una clausola che garantisce comunque un contributo di 500 milioni di lire se il valore ottenuto dal calcolo dell'integrazione complessiva risulti inferiore a tale cifra.

3.2.1.2. *Analisi storica dei risultati sui fondi rischi*

Negli ultimi 5 anni l'incidenza dei fondi rischi pubblici – non solo quelli versati dalla PAT – sul totale dei fondi rischi è cresciuta in maniera significativa per i confidi trentini, passando da un valore aggregato del 45% nel 1996 fino all'85% di fine 2000. Nel grafico successivo vengono evidenziati tali valori.

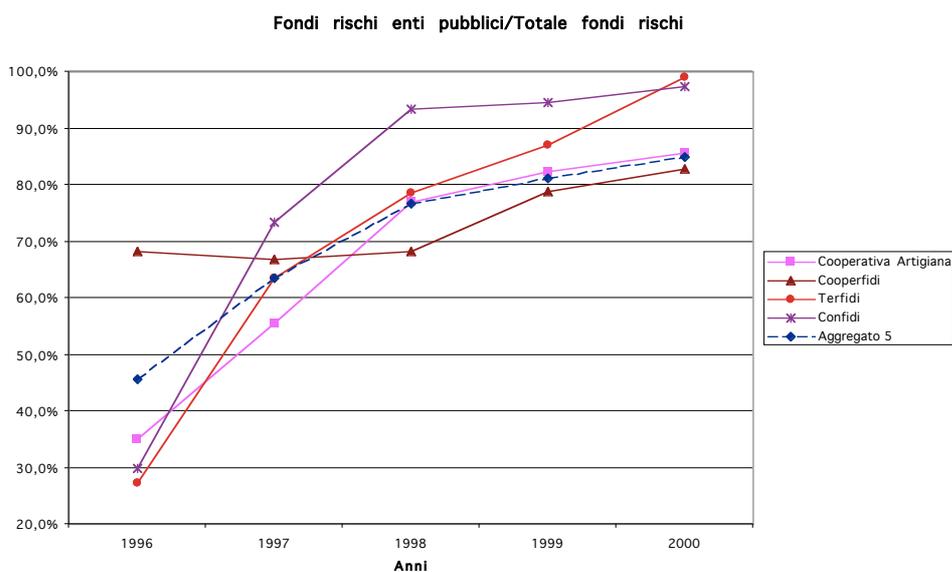


Grafico 3.2.1 Andamento composizione Fondi rischi confidi trentini

Anche a livello nazionale la tendenza è quella di un incremento di tale rapporto, anche se in maniera più contenuta, in quanto dal 57% del 1996 passa al 65% nel 1999. Tale dato si riferisce ai soli confidi industriali aderenti alla Federconfidi, che sono il 70% dei confidi industriali, e il 12% di tutti i confidi italiani. Il campione copre però il 46% delle garanzie in essere di tutti i confidi italiani, per cui possiamo comunque ritenerlo abbastanza significativo. Nel grafico successivo viene rappresentato l'andamento del rapporto per il campione nazionale e per l'aggregazione dei confidi trentini, sia tenendo conto del bilancio di Assofidi (aggregato 5), sia senza quest'ultimo (aggregato 4).

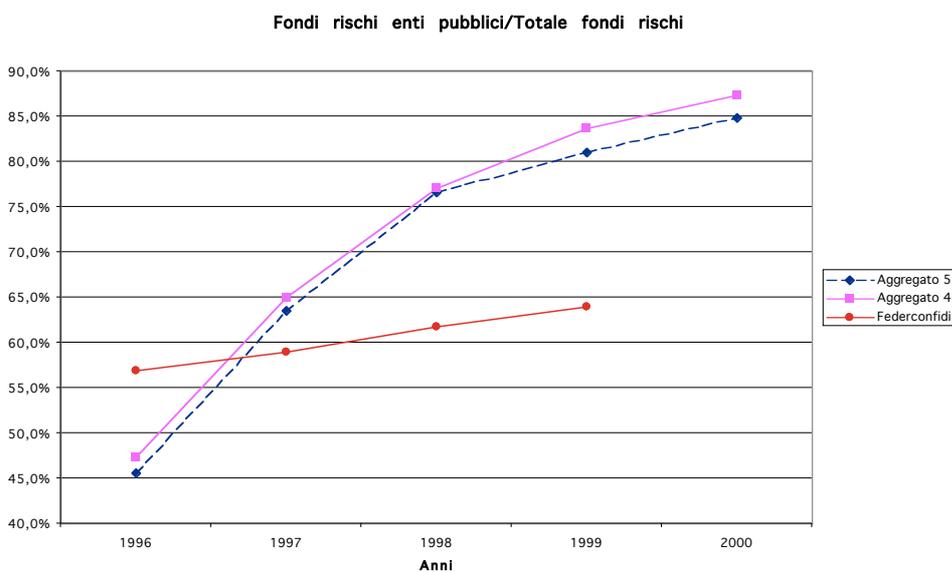


Grafico 3.2.2 Andamento composizione Fondi rischi aggregato confidi trentini e campione nazionale

3.2.1.3. Simulazioni numeriche

Per valutare in maniera coerente l'impatto di una particolare legge contributiva sul bilancio dei confidi è necessario costruire una struttura semplificata di conto economico e di stato patrimoniale, legando le varie poste ad un indicatore di crescita, che nel nostro caso viene rappresentato dalle garanzie in essere. I ricavi dei confidi sono rappresentati dagli interessi sull'attivo fruttifero, dalle commissioni relative alla concessione delle garanzie e, nel caso del Trentino, dai ricavi derivanti dalla gestione di alcune leggi agevolative della PAT; mentre dal lato dei costi troviamo i costi operativi e di struttura. A chiusura del conto economico semplificato ci sono le operazioni di rettifica: l'utilizzo del fondo rischi a copertura delle perdite, come componenti positive di reddito, gli accantonamenti al fondo e le perdite su crediti, come componenti negative. Tutte le poste prima delle operazioni di rettifica possono essere espresse come funzione del volume delle garanzie in essere: le commissioni sulle garanzie e i costi operativi dovrebbero crescere all'aumentare del volume di "produzione" del confidi. Anche i ricavi PAT, tranne quelli relativi agli anticipi sulla CIG, dovrebbero crescere all'aumentare della richiesta di garanzia, in quanto si presuppone che tale aumento derivi dalla richiesta di credito bancario per nuovi investimenti. Gli interessi nei confidi dipendono, oltre che dal tasso di interesse medio di mercato, dall'ammontare dell'attivo fruttifero che presenta un legame relativamente stabile con l'ammontare delle garanzie in essere. Un incremento delle garanzie porta ad un aumento dell'utile, oltre a maggiori conferimenti al fondo rischi, con un aumento corrispondente dell'attivo fruttifero. Il risultato di gestione, prima delle rettifiche, può quindi essere determinato con il seguente prospetto.

	Voci di conto economico semplificato	Dipendono da
	Interessi attivi	Attività fruttifere, rendimento medio
+	Ricavi da commissioni di garanzia	Garanzie in essere, aliquota media commissioni, tasso di rotazione garanzie
+	Ricavi da commissioni altri Enti	[indirettamente] Garanzie in essere, incidenza altri ricavi su garanzie in essere
-	Costi operativi	[indirettamente] Garanzie in essere, incidenza costi operativi su garanzie in essere
=	Risultato di gestione	

Tabella 3.2.2 Descrizione delle voci di conto economico semplificato

Il procedimento descritto dal prospetto può essere riformulato con la seguente espressione, nella quale, per semplicità esprimiamo le componenti economiche come funzione lineare delle garanzie in essere G , specificando opportuni rapporti di incidenza percentuale,

$$\begin{aligned}
 Rg &= AF \times i + G \times rg + G \times rp - G \times c = \\
 &= G \times a \times i + G \times rg + G \times rp - G \times c = \\
 &= G \times (a \times i + rg + rp - c)
 \end{aligned}
 \tag{Eq. 3.1}$$

dove a è l'incidenza dell'attivo fruttifero sulle garanzie in essere, i è il tasso di interesse medio di mercato, rg è l'incidenza delle commissioni da garanzia sulle garanzie in essere, rp è relativo ai ricavi PAT e c è l'incidenza dei costi operativi, sempre sulle garanzie in essere.

Un confidi per essere solvibile deve mantenere un ammontare dei fondi rischi al di sopra di una certa percentuale s sulle garanzie in essere; ogni anno il fondo rischi deve essere, nel nostro modello semplificato, rico-

stituito di un ammontare pari alle perdite su crediti intercorse durante l'anno, e incrementato in ragione della crescita delle garanzie. Il flusso complessivo può essere rappresentato in questo modo:

$$Fn = G \times p + s \times \Delta G \quad \text{Eq. 3.2}$$

dove p è l'incidenza delle perdite sulle garanzie e ΔG è l'incremento delle stesse. Un confidi è in equilibrio quando il risultato di gestione è almeno in grado di coprire il fabbisogno complessivo di accantonamento ai fondi rischi

$$\underbrace{G \times (a \times i + rg + rp - c)}_{\text{Risultato gestione}} \geq \underbrace{G \times p + s \times \Delta G}_{\text{Accantonamento richiesto a fondo rischi}} \quad \text{Eq. 3.3}$$

che, dividendo entrambi i termini per le garanzie in essere G , diventa

$$a \times i + rg + rp - c \geq p + s \times \frac{\Delta G}{G} \quad \text{Eq. 3.4}$$

Il membro di sinistra esprime l'incidenza del risultato di gestione sulle garanzie in essere, mentre quello di destra esprime, sempre come incidenza delle garanzie, l'assorbimento del risultato di gestione per adeguamento del fondo rischi. Tale assorbimento viene spiegato come somma dell'incidenza delle perdite p e del prodotto del coefficiente di copertura adeguato s per il tasso di crescita delle garanzie $\Delta G/G$.

La legge 18/1993 e le modalità di attuazione in vigore possono essere inserite abbastanza facilmente in questo modello semplificato. La prima modalità di contribuzione porta, sostanzialmente, al mantenimento da parte della PAT del proprio fondo rischi al 5% delle garanzie in essere, con la possibilità di utilizzo a copertura delle perdite non superiore al 50%. Tali valori sottintendono di fatto che i fondi rischi complessivi debbano essere pari almeno al 10% delle garanzie in essere. Infatti, per mantenere una equilibrata composizione dei fondi rischi totali i flussi ai fondi rischi propri da parte del confidi deve essere almeno pari a metà delle perdite su crediti e al 5% dell'incremento delle garanzie, per cui il modello diventa il seguente

$$a \times i + rg + rp - c \geq \frac{p}{2} + 0,05 \times \frac{\Delta G}{G} \quad \text{Eq. 3.5}$$

Tralasciamo per il momento la seconda modalità di contribuzione, legata all'incremento delle quote sociali e del patrimonio netto, che può essere considerata come un incentivo specifico, e analizziamo la situazione dei confidi con il modello presentato. Per stimare i valori della precedente espressione abbiamo calcolato la media sui dati di bilancio del quinquennio 1996-2000 per i confidi della nostra Provincia, con l'ipotesi di un tasso di interesse pari al 4%. Ricordiamo che per confrontare i valori di incidenza delle commissioni e dei costi operativi bisogna tenere conto delle diversità nell'ammontare medio delle pratiche e nel numero complessivo di pratiche analizzate nel corso dell'anno dai confidi²⁹. Le diverse categorie economiche che i singoli confidi rappresentano hanno esigenze finanziarie diverse che determinano diverse incidenze di costi e ricavi sulle garanzie in essere. Per esempio tali valori per Terfidi derivano dal più basso importo medio unitario delle garanzie in essere e dall'elevato ammontare delle pratiche svolte durante l'anno. Inoltre gioca un ruolo importante l'indice di "rota-

²⁹ Per un approfondimento si rinvia al paragrafo 1.3 sull'Equilibrio economico-patrimoniale dei confidi Trentini.

zione” delle garanzie, cioè del rapporto tra le garanzie accordate e le garanzie in essere, che per Terfidi assume il valore più elevato.

Variabili	a	rg	rp	c	Rg	p	dG/G		Fn	K	
Descrizione	incid % attivo fruttifero	a x i	incid % commiss.	incid % ricavi PAT	incid % costi operativi	Risultato di gestione	incid.% perdite	var.% garanzie	5% x dG/G	Fabbis. Adeguam. f. rischi	Fn - Rg
Coop. Artigiana	13,56%	0,54%	0,33%	0,42%	-0,94%	0,35%	0,69%	20,93%	1,05%	1,39%	-1,04%
Confidi	10,91%	0,44%	0,27%	0,26%	-0,81%	0,15%	1,07%	5,78%	0,29%	0,82%	-0,67%
Cooperfidi	31,82%	1,27%	0,54%	0,74%	-1,26%	1,29%	1,81%	0,01%	0,00%	0,90%	0,38%
Terfidi	18,79%	0,75%	1,00%	0,11%	-1,73%	0,13%	2,09%	2,69%	0,13%	1,18%	-1,06%

Tabella 3.2.3 Verifica delle condizioni di equilibrio nella composizione dei fondi rischi per i confidi provinciali (valori in percentuale delle garanzie in essere, non pesate per la percentuale garantita)

Tranne Cooperfidi, che sconta però una crescita media praticamente nulla delle garanzie in essere³⁰, oltre a un'incidenza dell'attivo fruttifero più elevata, tutti gli altri confidi non riescono a raggiungere l'equilibrio. Questo viene evidenziato dal valore negativo di *K* che rappresenta il divario tra accantonamento richiesto ed accantonamento massimo compatibile con l'equilibrio economico. Tale situazione porta ad una graduale, ma continua, erosione dello stock di fondi rischi propri, fino ad arrivare al limite nel quale le perdite su garanzie non sono più coperte con i fondi rischi, ma si traducono in perdite di esercizio e sono quindi assorbite dal patrimonio netto. Le conclusioni si basano, oltre che sulla validità delle ipotesi semplificatrici utilizzate, anche sulla possibilità dei confidi di non avere disincentivi ai conferimenti a fondo rischi. Nella realtà però i confidi costituiti come cooperative possono portare in esenzione di imposta quote di accantonamento a fondo rischi non superiori allo 0,6% del valore delle garanzie in essere, sempre che il valore complessivo degli accantonamenti non abbia superato il 5%, sempre delle garanzie in essere (art. 71 TUIR 917/1986). Eventuali accantonamenti eccedenti tale limite sono ripresi a tassazione a fini IRAP e IRPEG in quanto oneri indeducibili. L'operare di tale norma nel caso delle cooperative è assai discutibile: non ha senso, infatti, limitare un accantonamento prudenziale che non ha alcun intento elusivo in una società che beneficia dell'esenzione dalle imposte sui redditi, se questi sono destinati a riserva indivisibile. I confidi in forma di consorzi (come Terfidi) non soggiacciono a tale incongruente restrizione. La proposta di legge sugli enti di garanzia fidi presentata dal Coordinamento nazionale dei confidi prevede che venga eliminata questa disparità di trattamento, consentendo anche alle cooperative l'accantonamento in esenzione d'imposta di quote eccedenti i limiti di deducibilità previsti dalla normativa fiscale sui redditi di impresa. La seconda integrazione contributiva prevista dalla normativa PAT porta ad un ulteriore disincentivo ad effettuare accantonamenti a fondo rischi, in quanto premia l'incremento patrimoniale, e quindi la destinazione dell'utile a riserva.

Il modello evidenzia chiaramente le determinanti di questo divario negativo tra accantonamenti richiesti e possibili nel contesto disegnato dalla LP 18/93:

la prima causa dello squilibrio è data dal basso livello dei tassi di interesse, che sono scesi più di 5 punti percentuali rispetto ai livelli vigenti al tempo in cui la LP 18 è stata approvata. I meccanismi introdotti operavano validamente con i tassi di allora, ma non con quelli del dopo-euro;

³⁰ Con una crescita del 6% delle garanzie in essere anche Cooperfidi non si troverebbe più in equilibrio.

a parziale correzione del fattore precedente, si è beneficiato di una crescita dei ricavi da istruttoria di contributi, che non è stata però sufficiente;

le condizioni di equilibrio possono alterarsi per fattori specifici ad ogni confidi, e precisamente l'incidenza dei costi operativi, il livello medio delle commissioni applicate ai soci, l'incidenza delle perdite e dei tassi di crescita; sono queste le leve sulle quali i confidi possono agire per ridurre il divario evidenziato.

Conclusioni

Le simulazioni effettuate portano alla conclusione che l'attuale struttura dei costi e dei ricavi dei confidi non garantisce loro l'equilibrio economico senza l'apporto finanziario dell'Ente pubblico, come d'altronde avviene nel resto d'Italia. Inoltre, la differenza nel trattamento fiscale tra i consorzi e le cooperative relativamente alla tassazione degli accantonamenti ai fondi rischi, limita di fatto per le seconde l'incremento dei fondi rischi propri, con la conseguenza in Trentino di una più o meno accentuata riduzione del rapporto tra i fondi rischi propri e quelli concessi dagli Enti pubblici. Sulla base di tali considerazioni abbiamo ritenuto di mettere in discussione tre proposte di modifica all'attuale struttura di finanziamento dei confidi da parte della Provincia, che risolvano, almeno in parte, i due principali problemi.

3.2.1.4. Proposte di modifica

Alcune recenti modifiche alla L.P. 18/1993, inserite nella L.P. 1/2002 "Misure collegate con la manovra di finanza pubblica per l'anno 2002", di fatto spostano la competenza per le norme di attuazione della L.P. 18/93 dalla sede legislativa alla Giunta provinciale, in particolare per quanto concerne le modalità di concessione dei finanziamenti ai confidi e di imputazione delle perdite. L'orientamento così assunto rende particolarmente attuali i problemi discussi in questo capitolo: alla Giunta Provinciale è stato infatti attribuito il compito di modulare nel tempo i meccanismi della L.P. 18/93, e si pone quindi il problema di definire i criteri appropriati per farlo. Senza pretesa di sostituirci alla discrezionalità valutativa tecnica, ma anche politica, del Governo provinciale, vogliamo qui delineare tre ipotesi di intervento migliorativo.

La prima proposta è semplicemente un intervento di "manutenzione straordinaria" dell'attuale sistema. La seconda proposta, che rimane nella falsa riga del sistema attualmente in vigore, cerca di rispondere al problema di natura fiscale del disincentivo agli accantonamenti tassati. La terza proposta, più innovativa, potrebbe essere utilizzata come spunto di discussione per una modifica sostanziale dell'attuale normativa.

Prima proposta

Per contrastare la tendenza allo svuotamento dei fondi rischi propri abbiamo due rimedi ovvi: a) aumentare la percentuale di perdite imputabili ai fondi PAT; b) abolire *in toto* la distinzione tra fondi propri e fondi PAT, con l'imputazione delle perdite sul fondo rischi unico così ottenuto al 100%. In entrambi i casi si dovrebbero rivedere le regole per il calcolo degli apporti pubblici. A questo proposito dobbiamo distinguere tra i due casi. Nella soluzione (a) l'intervento più semplice potrebbe consistere nel prevedere due distinti conferimenti: a1) un conferimento a fondo rischi, calcolato nella misura necessaria a mantenere un rapporto del 5% (o superiore) tra fondo rischi PAT e garanzie in essere, senza condizioni ulteriori; a2) un apporto a riserva patrimoniale, secondo modalità non diverse da quelle attuali. Nella soluzione (b) si pone il problema di non disincentivare i confidi

dall'alimentare con fonti proprie i fondi rischi e il patrimonio. Si dovrebbe a tal fine stabilire delle proporzioni da rispettare nei flussi di alimentazione dei fondi, come si specifica in seguito nella seconda proposta.

Con i rimedi suggeriti rimane il problema di quantificare le percentuali di partecipazione pubblica all'alimentazione dei fondi e all'assorbimento delle perdite. Il modello di equilibrio economico presentato prima (3.2.1.3) può fornire delle indicazioni al riguardo: ad esempio, si può stabilire una percentuale di assorbimento delle perdite sui fondi PAT tale da assicurare un fabbisogno di accantonamento a fondi propri compatibile con i parametri di struttura economica dei confidi, avendo cura di non "accomodare" situazioni di inefficienza ma, al contrario, di stimolare un corretto *pricing* delle commissioni, il contenimento dei costi operativi e il monitoraggio delle perdite sui crediti.

Seconda proposta

L'ipotesi di fondo di questa proposta è quella di basare gli apporti PAT su un aggregato più ampio rispetto ai fondi rischi, inserendo all'interno di questa voce, che diventerebbe nella sostanza equiparabile a quello che per le banche è il patrimonio di vigilanza, oltre al Fondo rischi propriamente detto, anche il patrimonio netto³¹. E' la somma di queste due componenti, che chiameremo Patrimonio di rischio, infatti, che garantisce la solvibilità del confidi nei confronti dei soggetti garantiti, le banche. La solvibilità del confidi viene così garantita dalla componente di Fondo rischi che copre il rischio atteso sui crediti, quello prevedibile, e dalle componenti di patrimonio netto che coprono quello inatteso, non prevedibile.

Una volta individuate in maniera univoca le voci rientranti nel Patrimonio di rischio vengono definiti alcuni vincoli rispetto alle garanzie in essere³². Il primo vincolo è relativo all'ammontare complessivo, che non deve essere inferiore ad una percentuale delle garanzie in essere, deve cioè valere la seguente

$$\frac{(\text{Fondo Rischi} + \text{Patrimonio Netto})}{\text{Garanzie}} \geq v_1 \quad \text{Eq. 3.6}$$

Il secondo vincolo è relativo alla composizione interna per mantenere un determinato equilibrio tra le voci di patrimonio e quelle del Fondo rischi, in questo caso deve valere la

$$\frac{\text{Patrimonio Netto}}{(\text{Fondo Rischi} + \text{Patrimonio Netto})} \geq v_2 \quad \text{Eq. 3.7}$$

Il confidi che non riuscisse a rispettare entrambi i vincoli verrebbe posto sotto osservazione, come previsto in maniera analoga per le banche che non rispettino i coefficienti minimi patrimoniali previsti dalla normativa di vigilanza della Banca d'Italia. Questa procedura servirebbe per capire i motivi che hanno portato il confidi a tale situazione, in modo da attuare i provvedimenti necessari per rientrare nel rispetto della norma.

Come potrebbe essere calcolato il finanziamento da parte della Provincia, alla luce di questa definizione "allargata" del Fondo rischi? Il contributo provinciale verrebbe versato comunque nella voce di bilancio Fondo rischi, ma per un ammontare pari all'incremento annuale del Patrimonio di rischio, cioè

³¹ Oltre al patrimonio netto potrebbero essere considerate anche altre voci del passivo, come i depositi cauzionali nel caso dei confidi, che di fatto possono essere equiparate al patrimonio.

³² Per quanto riguarda le garanzie in essere potrebbe essere più corretto calcolarle non al loro valore nominale, ma al valore di rischio effettivo per ogni singolo confidi. Nel caso, per esempio, del Confidi bisognerebbe pesarle al 50%.

$$\text{Finanziamento provinciale}_t = \text{Patrimonio di Rischio}_t - \text{Patrimonio di Rischio}_{t-1} \quad \text{Eq. 3.8}$$

In questo modo tutti gli accantonamenti o i versamenti al Patrimonio di rischio fatti dal confidi o da altre componenti diverse dalla Provincia (soci, altri Enti pubblici, Associazioni di categoria), che di fatto incrementano la solvibilità e la possibilità di erogare nuove garanzie, vengono equiparati fra di loro. La PAT integra tale dotazione “interna” con apporti calcolati in maniera egualitaria. Definiti in maniera paritaria gli incrementi del Patrimonio di rischio da fonti interne e da fonti PAT, il suo utilizzo a copertura delle perdite non avrebbe più ragione di essere vincolato: le perdite su crediti andrebbero ad intaccare un fondo rischi unico e, nel caso questo fosse incapiente, il patrimonio netto. Per attivare tale sistema sarebbe necessario un intervento straordinario di “azzeramento” della situazione patrimoniale dei vari confidi. Tale intervento potrebbe prevedere lo spostamento, parziale o totale, di risorse dal fondo rischi PAT verso il fondo rischi unico e riserve patrimoniali indisponibili³³. Per dosare questo travaso di fondi, occorrerebbe prima definire dei rapporti di composizione appropriati tra fondi rischi e patrimonio netto all’interno del Patrimonio di rischio nell’accezione prima introdotta. Nell’ambito di questa operazione, potrebbero essere previsti apporti straordinari a favore degli enti di garanzia che evidenziasse una dotazione insufficiente di Patrimonio di rischio. L’onere di tali conferimenti straordinari dovrebbe essere suddiviso tra la PAT e i soci dei confidi interessati. Questa proposta, pur concettualmente coerente, attribuisce alla Provincia funzioni di Vigilanza prudenziale sui confidi che attualmente non sono previste. Occorre valutare se ciò sia opportuno per la PAT e i confidi.

Terza proposta

La terza proposta si differenzia rispetto alle precedenti per quanto riguarda il calcolo del contributo provinciale ai fondi rischi e la sua modalità di apporto. La PAT dovrebbe riconoscere non un apporto ragguagliato, come in sostanza avviene oggi, allo stock di garanzie in essere, bensì un “contributo in conto commissioni”, funzione di tre elementi:

il livello equo di mercato delle commissioni su garanzia sussidiaria, cioè il livello che sarebbe applicato da un ente garante in assenza di contributi pubblici; si tratta di un dato non sempre facile da rilevare: si potrebbe fare riferimento alle condizioni non agevolate applicate dagli intermediari garanti di 2° grado;

il livello di commissione agevolata che si vuole applicare alle imprese socie;

l’ammontare delle garanzie concesse nell’esercizio.

L’apporto pubblico sarebbe calcolato moltiplicando la differenza tra commissione di mercato e commissione agevolata per l’ammontare delle garanzie concesse. Come per le agevolazioni in conto interesse che prevedono un contributo in abbattimento di un tasso di interesse di mercato, deve essere individuato un prezzo di mercato per la concessione delle garanzie, per calcolare quanto ogni confidi otterrebbe in un mercato concorrenziale. Tale prezzo deve essere individuato tenendo conto anche della percentuale di finanziamento garantita. Nell’ipotesi, per esempio, di un prezzo di mercato della garanzia pari all’1% sull’ammontare nominale del finanziamento concesso da una banca, che garantisca quest’ultima al 50%, Cooperfidi, che garantisce il 100%, avrebbe un prezzo di mercato della garanzia pari al 2%, e lo otterrebbe in parte dal socio e per il resto dalla Provincia

³³ Per questa operazione andrebbero approfonditi gli aspetti di natura contabile e giuridica, nonché fiscale.

come contributo. Le commissioni di mercato potrebbero essere differenziate in base al settore o alla forma tecnica di prestito, per riflettere la differenza di rischio.

Il contributo così ottenuto potrà essere utilizzato dai confidi sia per alimentare i fondi rischi, sia per controgarantirsi pagando le commissioni agli enti che svolgono tale funzione (Mediocredito Centrale, FEI, Artigiancassa, ecc.). Con questa proposta il confidi potrebbe decidere in maniera autonoma la gestione del rischio sul portafoglio garanzie e la politica di crescita di quest'ultime. Infatti, utilizzando il contributo per pagare una controgaranzia viene trasferita all'esterno parte dei rischi, "liberando" quote del Patrimonio di rischio che possono essere utilizzate per incrementare il volume delle garanzie. Nel caso opposto la crescita delle garanzie verrebbe alimentata dalla consistenza dei fondi rischi, mantenendo però il rischio complessivo a gravare sul Patrimonio di rischio. Sono possibili anche situazioni intermedie in cui una parte del contributo viene versata al Fondo rischi, e una parte destinata al pagamento della controgaranzia.

Con questo intervento si incentivano i confidi ad attivare canali di trasferimento dei rischi alternativi alla copertura interna. Gli stessi confidi sarebbero inoltre stimolati a valutare più attentamente e autonomamente i propri equilibri economici e patrimoniali, e in particolare il rapporto tra i ricavi totali da commissioni (parte agevolata + contributo PAT), ancorati a parametri di mercato, e le perdite future su crediti. Il meccanismo così delineato potrebbe presentare una controindicazione di tipo politico. Esso infatti rende del tutto esplicita la misura dell'intervento agevolativo pubblico a favore di ogni singola impresa beneficiaria, con la conseguente necessità di tenerne conto nel controllo dei limiti di "equivalente sovvenzione netta" presenti nell'Unione Europea. L'attuale sistema, basato su apporti finanziari nei confronti dei confidi, consente di fatto di sottrarsi alle limitazioni suddette.

3.2.2. La gestione delle agevolazioni in concessione

Oltre al sostegno finanziario diretto al fondo rischi la Provincia autonoma di Trento aiuta i confidi dando agli stessi la gestione in concessione di alcune leggi agevolative, pagando il servizio che questi effettuano. Questo tipo di contributo presenta ovviamente una problematica nettamente meno complessa di quella relativa ai fondi rischi, in quanto si limita solamente all'identificazione di un prezzo in linea con gli standard del mercato. La concessione del servizio presenta comunque dei vantaggi per la Provincia in quanto ogni singolo confidi vanta caratteristiche di professionalità e di conoscenza delle aziende del settore, che difficilmente possono essere trovate in altre organizzazioni, tranne forse nelle aziende di credito locali.

Con l'emanazione L.P. 6/1999 e dei Criteri e modalità per l'applicazione della legge nell'ottobre 2000, sono state abrogate una serie di leggi agevolative esistenti, parti delle quali erano state date in concessione ai confidi. Per continuità è stato lasciato ai singoli confidi, per i settori di propria competenza e per determinati limiti di importo, l'operatività sulla L.P. 6/1999.

3.2.2.1. *Confidi*

Confidi gestisce per conto della Provincia la L.P. 34/1974 relativamente ad un fondo speciale di garanzia per anticipazioni a favore delle imprese associate per interventi di integrazione salariale ordinaria e straordinaria. Le imprese, previa istruttoria di merito da parte di Confidi, possono ottenere l'anticipazione dalle banche, garantite dallo speciale fondo, del capitale necessario alla copertura della Cassa integrazione. Gestisce inoltre le i-

struttorie secondo la procedura automatica e quella valutativa relative al comparto industria per la L.P. 6/1999 per i progetti di investimento inferiori a 250.000 Euro.

Nel corso del 2000 i ricavi per la gestione della L.P. 34/1974 sono ammontati a L. 315 mln. mentre quelli per la L.P. 4/1981, ora sostituita dalla L.P. 6/1999 sono stati di L. 346 mln.

3.2.2.2. *Cooperativa Artigiana di Garanzia*

La Cooperativa Artigiana di Garanzia gestisce le istruttorie secondo la procedura automatica e quella valutativa relative al comparto artigiano per la L.P. 6/1999 per i progetti di investimento inferiori ai 125.000 Euro. Nel corso del 2000 i ricavi per la L.P. 13/1987, ora sostituita dalla L.P. 6/1999 sono stati di L. 422 mln.

3.2.2.3. *Cooperfidi*

Cooperfidi gestisce le istruttorie secondo la procedura automatica e quella valutativa relative al comparto cooperativo per la L.P. 6/1999 per i progetti di investimento inferiori ai 125.000 Euro. Nel corso del 2000 i ricavi per la L.P. 36/1988, ora sostituita dalla L.P. 6/1999 sono stati di L. 618 mln. Ricordiamo che Cooperfidi gestiva due fondi di rotazione a valere sulla citata legge ora abrogate: un fondo di rotazione per finanziamenti e un fondo di rotazione per acquisto di immobili strumentali. La gestione di tali fondi ha determinato nel corso del 2000 commissioni nette per L. 411 mln. oltre a interessi netti per L. 352 mln.

3.2.2.4. *Terfidi*

Terfidi gestisce per conto della Provincia la L.P. 5/1995 relativamente ad un fondo speciale di garanzia per anticipazioni a favore delle imprese associate per interventi di integrazione salariale straordinaria. Gestisce inoltre le istruttorie secondo la procedura automatica e quella valutativa relative al comparto commercio, turismo e servizi per la L.P. 6/1999 per i progetti di investimento inferiori a 250.000 Euro per il commercio all'ingrosso e il turismo, e inferiore ai 125.000 Euro per gli altri comparti. Le domande con progetti di investimento di importo superiore vengono istruite direttamente dai Servizi provinciali competenti.

Nel corso del 2000 i ricavi per la gestione della L.P. 5/1995 sono ammontati a L. 5 mln. mentre quelli per la L.P. 8/1991, ora sostituita dalla L.P. 6/1999 sono stati di L. 147 mln. Da notare che Terfidi ha svolto anche servizio di consulenza ai propri associati per la presentazione delle domande a valere sulla L.P. 8/1991 ottenendo commissioni pari a L. 5 mln.

3.3. Confidi ed Ente pubblico in altre Regioni italiane

La concessione di agevolazioni ai confidi non è una prerogativa della sola Provincia autonoma di Trento, ma anche delle altre Regioni, sia a statuto ordinario che a statuto speciale. Diversi sono però gli strumenti di intervento, che si distinguono a livello legislativo e a livello di delibere attuative, evidenziando una varietà di scelte politiche da parte degli Enti pubblici e di strumenti operativi di intervento, segno forse di una non ancora consolidata metodologia.

3.3.1. Le altre Regioni a statuto speciale

3.3.1.1. *Friuli-Venezia Giulia*

La L.R. n. 25 del 1970 “Contributi per la costituzione di un fondo rischi a favore dei Consorzi provinciali di garanzia fidi fra le piccole industrie della Regione” ha introdotto la possibilità da parte dei confidi di richiedere un contributo a tale scopo. I fondi rischi devono essere costituiti secondo apposite convenzioni con istituti di credito a ciò abilitati (art. 1) e questo deve essere attestato all’atto della domanda dalle stesse banche. Con l’accettazione del contributo regionale il confidi si obbliga, tra l’altro, a cooptare un funzionario della Regione con diritto di voto nel Consiglio direttivo e a trasmettere ogni anno all’Assessorato all’industria e al commercio una relazione sull’andamento della gestione (art. 4). Tali indicazioni legislative sono state mantenute anche nella più recente L.R. n. 8 del 1998 “Contributi per la costituzione di un fondo rischi a favore del Consorzio regionale di garanzia fidi operante nel settore dello sport”.

3.3.1.2. *Valle d’Aosta*

La Valle d’Aosta ha scelto una strada diversa per agevolare i confidi della regione: la L.R. n. 32 del 1976 “Adesione della Regione al Consorzio di garanzia fidi fra gli industriali della Valle d’Aosta. Concessione di garanzia fideiussoria e di contributo in conto interessi” prevede, infatti, l’adesione in qualità di socio al confidi stesso (art. 1). La Giunta regionale viene poi autorizzata a concedere garanzia fideiussoria della Regione, con carattere sussidiario, per la garanzia dei crediti accordati dalle banche alle imprese aderenti al consorzio (art. 2). La Regione concede inoltre un contributo per abbattere il tasso di interesse praticato dalle banche alle aziende industriali consorziate (art. 4). Con la L.R. n. 75 del 1990 “Adesione della Regione al Consorzio garanzia fidi tra esercenti le libere professioni in Valle d’Aosta. Interventi a favore dei Consorzi garanzia fidi” l’abbattimento del tasso di interesse viene esteso a tutti i confidi dove la Regione è socia: industriali, albergatori, artigiani, commercianti, agricoltori e libere professioni (art. 2). Il confidi del settore industriale riceve, inoltre, un contributo per la riduzione del tasso di interesse sulle operazioni di factoring (art. 6).

3.3.1.3. *Sicilia*

La Regione Sicilia nella L.P. n. 23 del 1995 “Norme per i consorzi fidi di garanzia collettiva tra piccole e medie imprese” ha scelto di aiutare i confidi integrando i loro fondi rischi in misura uguale ai versamenti effettuati dai consorziati e da altri soggetti privati (art. 7). Il fondo così costituito “è un unicum a prescindere dai diversi interventi che contribuiscono alla sua formazione, per cui all’atto dell’utilizzazione per la copertura delle insolvenze la perdita è attribuita al fondo stesso” (art. 7); è inoltre previsto un ulteriore incremento fino al massimo del 50% delle perdite subite (art. 10). Viene poi stabilito che gli interessi che maturano sulla quota dei fondi rischi di emanazione regionale debbano essere destinati ad aumento del fondo stesso (art. 7). Il regolamento emanato con decreto del Presidente della Regione n. 37 del 2000 ha poi fissato dei vincoli sugli statuti dei confidi, approvati dalla Regione, che prevedono, tra l’altro, la partecipazione in seno al collegio dei sindaci di un sindaco effettivo designato dall’assessorato competente (art. 2).

3.3.1.4. *Sardegna*

La Regione Sardegna con la recente L.R. n. 2 del 2001 “Anticipazione delle risorse per l’attuazione degli interventi del POR Sardegna 2000-2006 a sostegno dell’associazionismo creditizio di mutua garanzia tra piccole e medie imprese” ha introdotto gli aiuti ai confidi con l’integrazione e/o incremento dei loro fondi rischi e del patrimonio di garanzia (art. 1). Per accedere a tale contributo i confidi devono rispettare determinati vincoli, tra i quali un valore del fondo di garanzia non inferiore a 250.000 Euro e la nomina del presidente del collegio sindacale da parte dell’assessorato regionale competente (art. 2). Il contributo viene concesso in misura non inferiore all’8% dell’incremento delle garanzie in essere a fine anno, con il vincolo che gli interessi attivi maturati sui fondi rischi costituiti con i contributi regionali devono essere utilizzati ad integrazione degli stessi (art. 3). La legge prevede inoltre la concessione di contributi in conto interessi sui finanziamenti concessi dalle banche alle aziende consorziate in misura pari al 64% del tasso di riferimento in vigore per ogni singolo settore produttivo (art. 5), con una riduzione progressiva di tale percentuale negli anni successivi (art. 7).

3.3.2. Altre Regioni

3.3.2.1. *Lombardia*

La L.R. n. 17 del 1990 “Disciplina degli interventi regionali a sostegno della promozione e dello sviluppo del comparto artigiano in Lombardia” ha previsto all’art. 19 la possibilità anche per i consorzi di garanzia di ottenere contributi per le spese di impianto, ma anche al fondo consortile o al capitale sociale. La successiva delibera C.R. n. V/335 del 1991 ha però limitato tale intervento, in attesa di una riorganizzazione delle cooperative di garanzia e dei consorzi fidi, in seguito all’abrogazione della L.R. n. 33 del 1982, ai soli fondi di garanzia dei confidi di secondo grado a carattere regionale (punto 2.15).

3.3.2.2. *Toscana*

La Regione Toscana, a differenza di quelle analizzate, con la L.R. n. 32 del 1974 “Istituzione di una società di diritto privato a prevalente partecipazione regionale Fidi Toscana S.p.A.” ha costituito un proprio confidi con prevalente partecipazione regionale (art. 1) aperto anche a soci privati. La quota della regione non può però essere inferiore al 35% del capitale, mentre ogni altro socio non può avere singolarmente più del 15% dello stesso; inoltre la quota complessiva in mano a gruppi bancari non può superare il 30% del capitale (art. 3). La legge stabilisce anche le finalità di tale società e alcune direttive di gestione (art. 4), ma non prevede la possibilità della Regione di emettere fidejussioni per garantire i crediti che devono essere coperti con le disponibilità della sola società (art. 5). Nel 1977 con la L.R. n. 82 la Fidi Agricola S.p.A. si è fusa per incorporazione nella Fidi Toscana S.p.A.

3.3.2.3. *Lazio*

Anche la Regione Lazio ha previsto con la L.R. n. 46 del 1993 la possibilità da parte dei confidi di ottenere contributi per integrare i fondi di garanzia. La concessione di tali contributi deve passare per un procedimento istruttorio (art. 5) e il loro ammontare è legato all’andamento di una serie di parametri dati dal rapporto di alcune voci di bilancio su il numero di imprese consorziate (art. 6). La ripartizione del rischio deve essere ripartita in maniera proporzionale fra tutti i soggetti che hanno concorso alla formazione del fondo di garanzia (art. 2), com-

presa quindi la regione stessa. Notiamo poi che la cooptazione di un rappresentante della regione nell'organo esecutivo dei confidi, previsto dall'art. 8, sia stata abrogata solo recentemente con la L.R. n. 10 del 2001.

3.3.3. Riepilogo

Nella tabella successiva riportiamo e riassumiamo i tipi di aiuto che vengono concessi ai confidi nelle regioni a statuto speciale e in alcune altre regioni, in modo da avere una visione più organica delle varie fattispecie di intervento scelte dall'Ente pubblico.

Regione	Contributi in c/interessi	Contributi a fondi rischi	Partecipazione al capitale
Trentino-Alto Adige	-	SI	-
Friuli-Venezia Giulia	-	SI	-
Valle d'Aosta	SI	-	SI
Sicilia	-	SI	-
Sardegna	SI	SI	-
Lombardia	-	SI	-
Toscana	-	-	SI
Lazio	-	SI	-

Tabella 3.3.1 Fattispecie di intervento regionale a favore dei confidi

Come si può notare, anche se il campione non è significativo, la maggior parte delle regioni analizzate ha optato per gli aiuti ad integrazione del fondo rischi. Dove questo non è stato implementato, in Valle d'Aosta e in Toscana, la regione partecipa al capitale dei confidi, svolgendo comunque, anche se in maniera indiretta, la stessa funzione di un incremento dei fondi rischi.

3.4. Appendice: cenni sulla normativa europea sulle agevolazioni pubbliche

La disciplina comunitaria relativamente ai contributi pubblici, recepita in Italia e nella nostra provincia nelle varie leggi agevolative, è stata emanata per mettere sullo stesso piano tutte le aziende operanti nell'Unione Europea in termini di concorrenza. L'idea fondamentale è quella di porre un limite all'ammontare dei contributi elargibili sotto varie forme ad una singola azienda per ogni progetto di investimento. La somma complessiva delle agevolazioni non può superare una determinata percentuale, calcolata sull'ammontare di tale investimento, che si differenzia a seconda della collocazione geografica dell'azienda, della sua dimensione e della tipologia del progetto. Inoltre sono state previste particolari limitazioni ad alcuni settori produttivi (siderurgia, fibre sintetiche, autotrasporti, industria automobilistica), ed è stato introdotto un valore di agevolazione minimo "de minimis" con il quale è possibile superare il limite percentuale.

L'Unione Europea ha individuato su tutto il territorio europeo due categorie di zone svantaggiate: le zone obiettivo uno (in Italia posizionate principalmente nel Sud Italia e in Sardegna) e le zone obiettivo due (presenti anche in Trentino). Le aziende con sede o che decidano di insediarsi in queste zone possono ottenere un aumento della percentuale massima di agevolazione concedibile.

La percentuale di intervento è inoltre diversificata a seconda della dimensione dell'impresa: grande, media, piccola o microimpresa. È definita media l'impresa che ha meno di 250 dipendenti, ha un fatturato annuo

non superiore a 40.000.000 di euro, oppure un totale attivo di bilancio annuo non superiore a 27.000.000 di euro ed è in possesso del requisito di indipendenza, che definiamo successivamente. La piccola impresa ha meno di 50 dipendenti, ha un fatturato annuo non superiore a 7.000.000 di euro, oppure un totale attivo di bilancio annuo non superiore a 5.000.000 di euro ed è in possesso del requisito di indipendenza. Una microimpresa è una piccola impresa avente non più di 9 dipendenti, che svolge attività che non formano oggetto di scambio tra gli Stati membri della UE. Nel caso in cui l'impresa detenga, anche indirettamente, il 25 per cento o più del capitale o dei diritti di voto di una o più imprese, il numero dei dipendenti, l'ammontare del fatturato annuo o il totale di bilancio, sono calcolati come somma dei valori riferiti a ciascuna delle imprese. È considerata indipendente l'impresa il cui capitale o i diritti di voto non siano detenuti per il 25 per cento o più da una sola impresa oppure congiuntamente da più imprese non conformi alle definizioni di piccola e media impresa o di piccola impresa secondo il caso. Quindi, al fine di effettuare la verifica del requisito di indipendenza, bisogna sommare tutte le partecipazioni al capitale sociale o i diritti di voto detenuti da imprese di dimensioni superiori. Questa soglia può essere superata se l'impresa è detenuta da società di investimenti pubblici (capitale dello stato e/o degli enti pubblici superiore al 50 per cento), società di capitali di rischio o investitori istituzionali, o se il capitale è disperso in modo tale che sia impossibile determinare da chi è detenuto.

L'ultima eccezione è individuata dalla tipologia del progetto: se questo rientra nella definizione di "ambientale" o di "ricerca" la percentuale concessa può essere più elevata.

Per ognuno dei casi incrociati (localizzazione, dimensione, tipologia del progetto) viene quindi individuato un valore massimo percentuale di agevolazione concedibile che non può essere superato, tranne che utilizzando l'aiuto a titolo "de minimis". Si intende per aiuto "de minimis" una soglia di agevolazione in valore attuale pari a 100.000 euro di cui le imprese possono disporre nel corso di un triennio. Spetta alla stessa azienda dichiarare l'agevolazione a titolo di "de minimis" di cui ha eventualmente già beneficiato nei tre anni decorrenti dal momento del primo aiuto concesso a tale titolo. A tal fine, si deve tenere conto di tutte le categorie di aiuti, indipendentemente dalla loro forma e obiettivo, cumulati dall'impresa alla data di concessione dell'agevolazione, in un periodo di tre anni a decorrere dal primo aiuto.

Uno dei problemi nell'applicazione di tale normativa è dato dalla individuazione di un procedimento di calcolo comune a tutti i tipi di agevolazioni che un'azienda può ottenere sullo stesso progetto, in modo da verificare il non superamento della soglia percentuale stabilita dalla UE. Mentre il contributo a fondo perduto concesso in un'unica soluzione non presenta difficoltà, basta infatti fare il rapporto tra tale valore e l'ammontare complessivo dell'investimento, per altri tipi di agevolazione il calcolo diventa più complesso. Se il contributo in conto capitale viene concesso in maniera scaglionata nel tempo il valore da prendere in considerazione per la verifica è la somma attualizzata ad un tasso determinato di tutti i flussi che l'impresa riceverà. Per un finanziamento a tasso agevolato deve essere evidenziato un tasso di riferimento di mercato in modo da individuare la differenza netta attualizzata che l'azienda otterrà dall'operazione. In generale, senza entrare nello specifico tecnico, per ogni agevolazione viene calcolata l'Equivalentemente Sovvenzione Lorda (ESL) che ci permette di sommare fra di loro le diverse agevolazioni. Per esempio, sullo stesso investimento, l'azienda può ottenere un contributo in conto capitale e contemporaneamente finanziare il progetto con un mutuo agevolato con garanzia a valere sul Fondo centrale di garanzia. Tutte e tre le agevolazioni possono essere trasformate in ESL in modo da calcolare la

percentuale di intervento complessiva e verificare il rispetto della soglia massima di intervento. Anche la concessione di garanzie viene considerata, se concessa da Ente pubblico, una agevolazione: sul Fondo centrale di garanzia gestito dal Mediocredito Centrale e su quello gestito dall'Artigiancassa viene infatti calcolato l'ESL, come pure per la garanzia del FEI. Si fa riferimento in tal caso alla differenza attualizzata tra una commissione di garanzia di mercato (stabilita forfetariamente nell'1%) e la commissione agevolata (che può essere anche nulla) fatta pagare all'impresa. Le garanzie concesse dai confidi trentini non sono equiparate a queste, anche se l'Ente pubblico Provincia Autonoma di Trento, di fatto contribuisce in maniera diretta all'equilibrio economico e patrimoniale degli stessi confidi.

4. La domanda di servizi

Con la creazione dei confidi le imprese si organizzano per rispondere collettivamente alle proprie esigenze di finanziamento. Le linee di evoluzione futura dei confidi sono ultimamente guidate dai fabbisogni delle imprese utenti, che rivestono quindi importanza centrale nelle nostre riflessioni sul futuro dei confidi. Il rapporto tra imprese socie e confidi non può essere paragonato a una relazione cliente-fornitore. I meccanismi attraverso i quali le esigenze della domanda sono esplicitate e soddisfatte dall'offerta sono quindi diversi rispetto ad un'attività di servizi svolta in condizioni di libero mercato. Ciò che caratterizza la relazione imprese-confidi è la presenza di soggetti che mediano le istanze delle prime nei confronti dei secondi, influenzando in misura determinante le modalità nelle quali i servizi vengono prodotti ed erogati. Di questi soggetti mediatori, i più importanti nel contesto trentino sono rappresentati dalle associazioni imprenditoriali. Ciascuno dei nostri confidi è infatti espressione di una o più organizzazioni di settore. In altre regioni, a fianco di consorzi fidi chiaramente affiliati ad associazioni, troviamo una popolazione di confidi autonomi, di dimensioni mediamente più piccole, che sono espressione diretta di gruppi di imprese riunite da altri legami o interessi comuni. In Trentino questo fenomeno è del tutto assente. I confidi provinciali, pur avendo raggiunto in tutti i casi un assetto giuridico e organizzativo autonomo rispetto alle associazioni, operano in coordinamento più o meno stringente con queste ultime.

In questo contesto, dovendo analizzare lo stato e le tendenze della domanda di servizi, abbiamo deciso di utilizzare le associazioni di categoria come canale privilegiato per raccogliere elementi conoscitivi e di giudizio. Oltre a ciò, si sono ricavati spunti di rilievo anche dagli incontri con le banche e gli ordini professionali. Nell'economia del progetto non è stato invece possibile interpellare direttamente, mediante un'indagine a campione, le imprese socie. Si può comunque presumere che le indicazioni raccolte indirettamente siano corrette ed esaurienti.

Le informazioni qui di seguito presentate e discusse sono state raccolte con una serie di interviste svolte nel febbraio 2002. Si ringraziano per la disponibilità le seguenti associazioni, e in particolare le persone che hanno partecipato ai colloqui, e precisamente:

l'Associazione Industriali della Provincia di Trento (il direttore dott. Fabio Ramus e dott. Pierangelo Baldo, responsabile del servizio economico);

l'Associazione Albergatori della Provincia di Trento (il direttore avv. Giacomo Bernardi e il consigliere rag. Sergio Chiesa);

la Confesercenti (il presidente rag. Salvatore Bottari, il consigliere sig. Luciano Lucin e il consulente dott. Mirko Nones);

l'Unione Commercio, Turismo e Attività di Servizi (il direttore dott. Giovanni Profumo);

l'Associazione Artigiani della Provincia di Trento (il direttore dott. Giovanni Benedetti e il presidente sig. Flavio Tosi);

la Federazione Trentina delle Cooperative (il direttore dott. Umberto Dalla Zuanna, il responsabile Ufficio Casse Rurali rag. Roberto Foresti e il Direttore tecnico rag. Franco Merzliak);

la Confederazione Italiana degli Agricoltori - CIA (il direttore p.a. Stefano Gasperi);

l'Unione Agricoltori della Provincia di Trento (il funzionario p.a. Giuseppe Giugno);
l'Unione Contadini della provincia di Trento (il vicedirettore dott. Marco Giampiccolo).

Il presente capitolo è articolato nei seguenti punti:
nel primo paragrafo si tratteggiano i fabbisogni espressi dalle imprese dei vari settori produttivi, e da ciò si ricavano indicazioni circa la propensione a ricorrere alla garanzia confidi;
nel secondo paragrafo si segnalano inoltre alcuni aspetti dell'attività dei consorzi che a parere dei soggetti intervistati non soddisfano pienamente le attese dei soci o sono comunque migliorabili;
nel terzo paragrafo si considerano più specificamente le forme di coordinamento tra confidi ed associazioni imprenditoriali, con particolare attenzione alla divisione dei compiti e alle forme di collaborazione nell'offerta di servizi.

4.1. I fabbisogni delle imprese dei vari settori

In questo paragrafo si considerano sinteticamente i caratteri distintivi della gestione finanziaria delle imprese dei diversi settori economici, dai quali dipende la capacità di accesso al credito bancario e, di conseguenza, il fabbisogno di garanzie sussidiarie e la natura del rapporto tra imprese e confidi. Si fa riferimento alla situazione delle imprese trentine così come rilevata, induttivamente, dai colloqui avuti con i rappresentanti delle associazioni di categoria.

4.1.1. L'industria

La popolazione delle imprese che fa ricorso alla garanzia del Confidi industriale presenta caratteristiche abbastanza stabili nel tempo. Le imprese sono dimensioni medie o grandi (per gli standard trentini), costituite in forma di società di capitali e adeguatamente strutturate per quanto riguarda la funzione amministrazione e finanza. Si tratta in genere di imprese con standing creditizio non elevato, caratterizzate da un livello di indebitamento superiore alla media, e spesso interessate negli anni recenti da interventi di ristrutturazione finanziaria. Come conseguenza, il Confidi intrattiene con la maggior parte delle imprese socie delle relazioni di lungo periodo, e può disporre di informazioni ampie e aggiornate sulla loro situazione economico-finanziaria e sui relativi fabbisogni. La bassa rotazione delle imprese garantite spiega anche l'alto tasso di accettazione delle domande. Le imprese garantite operano di solito con più banche, e non soffrono quindi di bassa forza contrattuale dovuta alla posizione monopolistica di un'unica "banca di casa". L'intervento del Confidi sopperisce quindi soprattutto alla bassa forza contrattuale conseguente alla diminuita capacità di credito.

Come evidenziato nel primo capitolo, la popolazione delle imprese garantite è relativamente poco numerosa, e quindi l'importo medio unitario delle garanzie è più elevato rispetto agli altri confidi. La valutazione e la gestione del rischio di credito sono svolte in modo concertato con le banche convenzionate. Le esposizioni sono infatti coperte al 50%, e la compartecipazione al rischio che ne consegue incentiva le banche a valutare attentamente le pratiche. Al manifestarsi di tensioni finanziarie, le banche di solito si astengono dalla revoca indiscriminata dei fidi, e piuttosto si adoperano, d'intesa con Confidi, per pilotare l'impresa fuori dalla situazione di incaglio, o per gestire in modo coordinato i procedimenti concorsuali.

La base associativa del Confidi ha da sempre manifestato interesse per servizi innovativi, o comunque diversi da quelli tipici. Attraverso la ex controllata Copinvest, il Confidi ha svolto in passato funzioni di gestore della tesoreria e di intermediario creditizio. In passato si sono curate operazioni di emissione obbligazionaria, e si è valutata anche l'assunzione temporanea di partecipazioni azionarie nell'ambito di un progetto congiunto con Associazione Industriali, Tecnofin e Mediocredito Trentino-Alto Adige. Attualmente è allo studio l'avvio del servizio di consulenza finanziaria. Su tali aspetti si tornerà in seguito (v. punto 4.3.1).

4.1.2. Il commercio

Nell'ambito dei servizi, il settore che più ricorre alla garanzia sussidiaria del Terfidi è quello del commercio di piccola dimensione, per lo più rappresentato da negozi e pubblici esercizi. Troviamo quindi imprese di dimensioni ridotte, per lo più costituite come ditte individuali o società di persone. Semplificando, possiamo affermare che la discriminante che fa scattare la richiesta di intervento del Terfidi è rappresentata dalla presenza o meno di immobili nel patrimonio aziendale. E' questo infatti il fattore che decide dell'atteggiamento della banca verso le richieste di affidamento e, quindi, il valore attribuito da questa alle garanzie sussidiarie. Le pratiche sono numerose e di importo unitario ridotto. La rotazione della clientela è la più elevata tra i confidi trentini, per effetto dei più elevati tassi di natalità e mortalità che caratterizzano questo settore. Non meraviglia, quindi, di osservare tassi di incidenza delle sofferenze su crediti mediamente più elevati e, soprattutto, soggetti a maggior variabilità.

I "fondamentali" della finanza delle imprese commerciali non possono non influenzare l'atteggiamento delle banche verso la garanzia Terfidi e, di conseguenza, i rapporti tra Terfidi e consorziati. Dal canto loro le banche propendono, verso questo segmento di imprese, per l'adozione di un approccio assicurativo alla gestione dei fidi. La valutazione delle pratiche è poco approfondita, ed i tassi applicati sono di conseguenza più elevati e poco differenziati tra imprese, se non in relazione alla consistenza patrimoniale delle stesse. Non meraviglia, quindi, che il Terfidi, sia indotto a garantire fino al 100% i fidi intermediati (unico tra i confidi trentini): l'alta avversione al rischio delle banche in questo segmento di clientela induce le stesse a concedere sostanziali miglioramenti delle condizioni in cambio dell'azzeramento dell'esposizione.

In situazioni di tensione finanziaria di una piccola impresa commerciale, è più alta la probabilità che le banche rispondano con la revoca tempestiva dei fidi concessi. Sotto questo aspetto ci sono differenze di comportamento tra banche che negli ultimi anni, a detta di alcune associazioni, si sono accentuate. Semplificando, possiamo ravvisare casi più frequenti di revoca "impersonale" tra le banche non cooperative. In situazioni del genere, il Terfidi non sempre riesce ad influenzare i comportamenti delle banche nel senso di una maggior elasticità. A questo concorre, laddove applicata, la copertura al 100% delle perdite, che chiaramente disincentiva le banche a prevenire le situazioni di incaglio e a gestirne pazientemente il superamento.

La natura impersonale dei rapporti tra banche e imprese commerciali tende a riflettersi, in una certa misura, nelle relazioni tra Terfidi e consorziati, che tendono ad assomigliare di più a relazioni tra un fornitore di servizi e i suoi clienti. Da un lato il consorzio può valutare meglio delle banche gli elevati rischi assunti grazie al "controllo tra pari" esercitato attraverso il Consiglio di amministrazione e il comitato esecutivo. In molti casi, specialmente per iniziative nuove, questo controllo è poco efficace, e si deve quindi chiedere alle imprese bene-

ficiarie una controgaranzia personale. Tali coperture svolgono un ruolo importante nel contenere gli effetti economici del rischio di credito: nonostante la più elevata incidenza delle sofferenze, il Terfidi è in grado di recuperare nei confronti del consorziato una rilevante parte del credito garantito in caso di insolvenza. La maggior impersonalità dei rapporti può essere spiegata anche dalla eterogenea base consortile, proveniente da diversi settori e associazioni: la maggior eterogeneità può verosimilmente portare a un minor senso di appartenenza. Nel Terfidi si registra inoltre la più elevata incidenza dei consorziati non iscritti ad alcuna associazione di categoria.

La più elevata rischiosità si riflette anche nel livello delle commissioni applicate, che ha un ruolo importante nel mantenere l'equilibrio economico del consorzio, dato che gli apporti finanziari pubblici sono commisurati a parametri medi che non tengono conto della diversa incidenza delle perdite nei vari settori.

Riguardo ai servizi innovativi, non si ravvisano forti stimoli né dal lato della domanda, né da quello dell'offerta. Dal canto loro, le piccole imprese commerciali hanno una gestione finanziaria essenziale, spesso ridotta al monitoraggio della situazione di cassa. Chiaramente la strada da percorrere per esprimere la domanda di un'assistenza finanziaria professionale è ancora lunga. Dal lato dell'offerta, notiamo come le associazioni rappresentate nel Terfidi siano tutte autonomamente attrezzate per fornire servizi di consulenza aziendale, direttamente o tramite società di servizi controllate, come si approfondisce nel punto 4.3.2. Non sorprende, quindi, che la base consortile sia stata finora poco propensa a investire su Terfidi per sviluppare servizi potenzialmente in concorrenza con quelli offerti dalle associazioni.

4.1.3. Il settore alberghiero

A integrazione delle considerazioni appena presentate sul commercio, vogliamo ora tratteggiare le peculiari esigenze del settore alberghiero. Partiamo da un'osservazione: l'incidenza delle imprese alberghiere sull'attività del Terfidi è molto bassa, e senz'altro inferiore rispetto al peso che il settore ha sulle grandezze macroeconomiche reali e sul credito bancario. Il motivo di questo basso ricorso alla garanzia sussidiaria può essere ricondotto a varie circostanze. In primo luogo, se limitiamo il campo alle attività piccole e medie, il tipico modello di conduzione alberghiera del Trentino è quello dell'impresa familiare che gestisce una struttura immobiliare di proprietà. Di conseguenza, si pongono delle barriere all'ingresso nel settore di operatori estranei all'ambito territoriale o privi di patrimoni personali adeguati. In aggiunta, la disponibilità di immobili consente all'impresa di offrire alle banche garanzie ipotecarie, e rende quindi meno avvertita l'esigenza di garanzie sussidiarie. A questo primo elemento si aggiunge la localizzazione decentrata della maggior parte delle imprese alberghiere, e il rapporto fiduciario molto stretto da esse intrattenuto con i direttori delle banche locali. Vi è poi un terzo fattore: l'albergatore-tipo, già strutturalmente solvibile e fedele alla propria banca, può avvalersi delle convenzioni bancarie promosse da una delle due associazioni di categoria del settore.

Chiaramente in questo contesto è poco avvertita l'esigenza di farsi affiancare da un confidi nell'accesso al credito bancario. La situazione è suscettibile di cambiamento qualora dovesse esserci un ricambio generazionale e/o una maggior mobilità degli operatori. Crescerebbe infatti l'importanza delle imprese focalizzate sulla produzione del servizio in strutture non di proprietà

Circa la domanda di servizi innovativi, si può ritenere che l'importanza di una buona gestione finanziaria sia ben avvertita dalle imprese più dinamiche, che attuano normalmente progetti di investimento di espansione o

riqualificazione. Attualmente, sono gli stessi albergatori, eventualmente coadiuvati dai commercialisti di fiducia, a dare risposta a questa esigenza. In alternativa, possono rivolgersi alle società di servizi professionali delle associazioni di categoria, che offrono assistenza legale, tecnica, strategica e di marketing, oltre a curare la redazione dei *business plan*. Sui possibili sviluppi di questo servizio si tornerà nel punto 4.3.2.

4.1.4. L'artigianato

L'artigianato si caratterizza per una gestione economica e finanziaria non meno complessa di quella delle imprese industriali, ma condotta in strutture di impresa di piccole dimensioni costituite in forma di ditta individuale o di società di persone. Di conseguenza, le esigenze del settore presentano molti dei tratti tipici dell'industria, che però assumono una conformazione particolare dovuta alla natura *small business*. Esistono pertanto differenze sostanziali tra lo *small business* dell'artigianato e quello del commercio, e tali differenze trovano riflesso nelle attività dei rispettivi consorzi fidi.

L'impresa artigiana esprime fabbisogni di investimento importanti, che copre finanziariamente con due canali principali: l'autofinanziamento (con frequenti travasi tra patrimonio familiare e aziendale) e il credito bancario. Le banche valutano l'affidabilità di queste imprese in base al patrimonio complessivo dell'artigiano e alle sue qualità personali. Non hanno grosso peso nella valutazione le analisi di tipo quantitativo, a motivo della limitatezza delle informazioni contabili che l'impresa è tenuta per legge ad elaborare, o che è in grado di fornire. In queste condizioni, è facile che l'impresa artigiana possa subire un trattamento discriminatorio nell'accesso al credito, specialmente quando si trova ad affrontare fasi critiche del suo ciclo di vita, quali un progetto di espansione o una ristrutturazione finanziaria.

I confidi artigiani possono far molto per colmare questo divario, di natura informativa e patrimoniale, tra quanto le banche chiedono e quanto le imprese possono fornire. Nel caso trentino, perfettamente aderente al profilo appena delineato, la Cooperativa artigiana di garanzia, così come il Terfidi, tratta un numero elevato di pratiche di basso importo unitario. Il rischio viene apprezzato in base alla conoscenza diretta delle imprese (confortata dall'analisi di bilancio) e sulla reputazione del richiedente. Il settore è tradizionalmente caratterizzato da un forte attaccamento dell'artigiano alla propria impresa, e dall'incisivo controllo sociale esercitato dai colleghi e dalle comunità locali, motivi per i quali è altamente improbabile che i debiti non vengano onorati quando il patrimonio personale è in grado di sopportarne il peso. In effetti, l'incidenza delle sofferenze e delle perdite è la più bassa tra i confidi provinciali, sebbene sia emerso recentemente qualche sintomo di tensione.

Come nel caso del commercio, le banche non trovano economico investire troppo tempo nelle valutazioni di fido, e sono quindi disposte a concedere abbuoni sui tassi in cambio di alte percentuali di garanzia: la Cooperativa artigiana copre fino all'80% delle perdite.

E' da notare inoltre che in questo settore, l'associazione di categoria e la Cooperativa artigiana si impegnano in modo coordinato per spuntare migliori condizioni di accesso al credito, anche non garantito, attraverso le convenzioni bancarie. In questo modo i soci sono aiutati a fronteggiare non solo l'inadeguata valutazione del rischio da parte delle banche, ma anche la scarsa concorrenza del mercato, che è un problema in alcune piazze periferiche.

La domanda di servizi innovativi è al momento poco sviluppata, ma presenta un altissimo potenziale. Data l'importanza, in proposito, della collaborazione con l'Associazione di categoria, si preferisce rinviare la questione al punto 4.3.3.

4.1.5. La cooperazione

Il settore della cooperazione, assistito da Cooperfidi, presenta tratti molto variegati. Al suo interno troviamo comparti con esigenze finanziarie molto differenziate.

Limitandoci ad una classificazione di alto livello, troviamo, da un lato, la cooperazione di consumo (Famiglie cooperative e relativo consorzio) che non incontra problemi particolari di accesso al credito trattandosi di imprese con una lunga storia alle spalle, assetti economici stabili e beni immobili di proprietà (negozi e magazzini). Queste cooperative ricorrono alla garanzia Cooperfidi soltanto quando devono affrontare spese di investimento rilevanti, oppure in presenza di un calo di redditività che induce le banche ad un atteggiamento più prudente.

Le attività più bisognose di garanzie sussidiarie sono le cooperative di produzione e lavoro, operanti in svariati settori (servizi ambientali, solidarietà sociale, lavorazioni industriali per conto terzi, solo per citarne alcuni). Queste imprese possono avere fabbisogni di investimento assolutamente rilevanti, paragonabili a quelli di un'impresa artigianale o industriale. A fronte di ciò la loro dotazione di mezzi propri è strutturalmente bassa, assolutamente insufficiente per sostenere il peso dei debiti esterni, per lo più bancari, nella misura richiesta per lo svolgimento dell'attività. Ancora più problematico è il caso delle cooperative subentrate ad imprese in crisi, che spesso ereditano una situazione non brillante già a livello di gestione caratteristica. Da queste situazioni nasce una forte domanda potenziale di garanzie sussidiarie.

Messo di fronte a queste esigenze, il Cooperfidi è chiamato a svolgere un ruolo incisivo nella valutazione dell'affidabilità bancaria. Ogni pratica presenta caratteristiche del tutto peculiari, motivo per cui è necessario un maggior investimento di energie per valutare il merito di credito. Cooperfidi non può prescindere dalla costruzione di piani economico-finanziari, e al tempo stesso deve porre la massima considerazione sulla professionalità e sulla reputazione dei operatori, dai quali principalmente dipende il successo dell'attività. In questo ambito, le cooperative promosse da lavoratori stranieri pongono problemi di valutazione del tutto particolari.

Per quanto detto, le competenze di finanza d'impresa sono strategiche per Cooperfidi. Rinviamo al punto 4.3.4 la tematica dei servizi di consulenza in materia, che chiama in causa la collaborazione con la Federazione Trentina delle Cooperative.

Quanto alle altre forme di intervento attuate da Cooperfidi, ne vanno ricordate due:

la gestione di fondi di rotazione per conto della PAT, che pur essendo limitata all'amministrazione del progresso, lascia tuttora una traccia importante nel bilancio Cooperfidi;

l'assunzione di partecipazioni in cooperative nella veste di socio sovventore, attività che comporta un profilo di rischio più elevato della prestazione di garanzie, e che contribuisce ad articolare ulteriormente l'insieme di competenze di Cooperfidi, già complesso per la varietà e le peculiarità delle situazioni dei settori di intervento.

4.1.6. L'agricoltura

Di tutti i settori considerati, l'agricoltura è quello che ricorre di meno alle garanzie sussidiarie. Il colloquio con le associazioni degli agricoltori ha evidenziato che solo poche aziende si sono rivolte a Cooperfidi, che dal 1999 è competente per il settore. Si è trattato di imprese in situazione finanziaria problematica, principalmente per effetto di un eccesso di debiti, assunti a fronte di investimenti fissi che non hanno prodotto flussi di cassa sufficienti. Il settore più colpito dal manifestarsi di tensioni finanziarie è stato quello zootecnico.

Alla radice di questo scarso utilizzo stanno diversi fattori strutturali del settore agricolo, che nel caso trentino si presentano in forma accentuata. Schematizzando, possiamo elencare i seguenti:

in Trentino prevale la piccola azienda diretto-coltivatrice (spesso part time), nella quale l'imprenditore è avverso ad indebitarsi, e preferisce limitare gli investimenti nella misura della sua capacità di risparmio; c'è una forte propensione all'investimento in terreni, ma il relativo rendimento corrente è molto basso, e del tutto insufficiente a coprire il costo del debito e il suo rimborso; l'acquisto di terra è giudicato conveniente per l'attesa di incremento di valore, che peraltro non è sempre riscontrata nei fatti (si pensi al recente forte calo del valore dei frutteti); l'investimento in terreni è una scelta obbligata in sede di successione, quando il figlio dell'agricoltore che prosegue l'attività deve finanziare l'acquisto delle quote di proprietà dei coeredi; in questo contesto l'azienda, consapevole dell'onerosità e dei rischi di un indebitamento eccessivo, cresce "a piccoli passi", nella misura della sua capacità di spesa;

le scelte produttive delle imprese si conformano a pratiche consolidate di settore, le scelte commerciali sono di fatto delegate alle cooperative di commercializzazione; non c'è molto spazio per decisioni imprenditoriali autonome, e da questo deriva un atteggiamento passivo riguardo al controllo della redditività aziendale, che si presume garantita dal contesto esterno all'azienda, o che in ogni caso non si ritiene di poter migliorare in modo sostanziale; anche la normativa sugli incentivi provinciali contribuisce a scoraggiare progetti di investimento dai contenuti eterodossi e innovativi, dato che l'entità degli aiuti è calcolata in base a parametri standard legati alle dimensioni e all'indirizzo produttivo;

le competenze degli agricoltori in materia di finanza sono ad uno stadio embrionale; la stessa formazione degli istituti superiori e delle facoltà agrarie privilegia i contenuti tecnico-produttivi e gli aspetti economici della gestione, senza approfondire gli equilibri finanziari e patrimoniali; inoltre, nelle scelte produttive e di investimento sono spesso applicati criteri extra-economici (attaccamento alla terra, prestigio nella comunità, ecc.), motivo per cui passano in secondo piano i termini di convenienza aziendalistici;

le aziende agricole sono tassate in base ai redditi catastali, e gli interessi passivi sono deducibili per importi assai contenuti; è quindi pressoché assente l'incentivo a indebitarsi per finalità di schermo fiscale; l'assenza di obblighi contabili rende inoltre più difficile la valutazione dell'affidabilità di queste imprese.

Questa è la situazione attuale. Con questo non si vuole però affermare che l'esigenza di una più attenta gestione del credito e della finanza non sia presente. Vi sono attività agricole, pensiamo alla floricoltura in serra, alla vitivinicoltura in aree DOC, ad attività "di filiera" integrate a valle con la trasformazione e la commercializzazione dei prodotti, che hanno margini più elevati e una complessità gestionale ben superiore a quella delle attività tradizionali. Con la professionalità e la cultura d'impresa, cresce in questi casi anche la sensibilità per le problematiche finanziarie. Al di fuori di queste forme di agricoltura di *élite*, si ravvisa il fabbisogno, sia pur la-

tente, di una più attenta gestione del debito e delle attività di tesoreria della famiglia-impresa: le attività sono spesso finanziate con il semplice scoperto di conto corrente; sarebbe in molti casi sufficiente una ristrutturazione del debito per consentire forti risparmi di oneri finanziari.

Rispetto a queste esigenze per gran parte inesprese, Cooperfidi svolge un ruolo di sostegno che potremmo definire pionieristico. Le imprese agricole che ricorrono alla garanzia sussidiaria sono poche, e per assisterle Cooperfidi deve dedicare risorse ed energie ingenti per mettere a punto modelli di analisi appropriati per un settore così peculiare e poco conosciuto. C'è da auspicare che questo investimento dia frutti nel tempo, e contribuisca a diffondere anche in agricoltura una più acuta consapevolezza delle problematiche finanziarie.

4.2. Grado di soddisfazione delle imprese consorziate e punti di attenzione

La soddisfazione nei confronti del servizio reso dai confidi trentini è generalmente buona. Nei colloqui avuti, non si sono registrate critiche vere e proprie, ma piuttosto istanze e auspici che qui riportiamo, riassumendo quanto raccolto tra le varie associazioni di categoria, e aggiungendo qualche spunto recepito negli incontri con gli ordini professionali.

4.2.1. Prestazione di garanzie

In questa attività, le imprese valutano l'assistenza dei confidi sotto gli aspetti seguenti:

- convincimento nel sostenere le domande di affidamento presso le banche; non si apprezza un confidi visto come affiancatore della banca e pertanto teso primariamente a tutelarsi dal rischio; si vuole che il confidi invece valorizzi il potenziale di capacità di credito dell'impresa; le imprese accettano un atteggiamento cauto e restrittivo nella concessione della garanzia soltanto se colgono ragioni fondate di preoccupazione sulla loro stabilità finanziaria;
- determinazione nel chiedere l'appoggio creditizio delle banche al manifestarsi di tensioni finanziarie, facendosi sentire, quando occorre, per contrastare la revoca tempestiva e indiscriminata dei fidi;
- parità di trattamento tra i consorziati per quanto riguarda i due aspetti precedenti;
- velocità e snellezza nel disbrigo delle pratiche di istruttoria.

Non si è invece colto, da parte delle imprese, un particolare apprezzamento per il flusso informativo di ritorno dell'istruttoria svolta dai confidi, che invece dovrebbe rappresentare un interessante *check up* dello stato di salute finanziaria dell'azienda.

4.2.2. Istruttorie di domande di contributo

I più frequenti rilievi sono stati espressi sulle modalità di espletamento delle procedure automatiche di assegnazione di contributi PAT. Non si analizzano qui le lamentele originate da fatti contingenti, per lo più conseguenti alle disfunzioni che hanno accompagnato la fase di rodaggio dei meccanismi di incentivazione previsti dalla nuova legge unica sull'economia (LP 6/99), come ad esempio i ritardi nella nomina degli organi competenti circa le delibere, o nella messa a disposizione degli stanziamenti, e così via. Si tralasciano, inoltre, i reclami circa il ritardo nella liquidazione dei contributi rispetto alla spesa di investimento, che risulta difficilmente evitabile in

una procedura amministrativa in cui è rischioso anticipare l'erogazione rispetto al momento in cui la spesa è oggettivamente documentata.

I punti di attenzione che preme qui sottolineare riguardano il normale svolgimento delle pratiche di contributo, e sono i seguenti:

si lamenta un eccessivo gravame di adempimenti formali, unitamente ad una non sempre chiara formulazione delle disposizioni attuative; queste osservazioni sono più frequenti nei settori small business (commercio e artigianato), e sono da imputare, in larga parte, alla maggior novità introdotte dalla legge 6/99 in questi settori, rispetto all'industria, che ha invece visto riproporre dalla legge unica meccanismi di incentivazione molto simili a quelli, ben collaudati, delle precedente LP 4/81; si ritiene inoltre che continuino a sussistere differenze non giustificate tra le procedure attuative previste dagli assessorati competenti per i diversi settori, nonostante il riferimento al quadro comune della legge unica per l'economia;

si ritiene inoltre che i funzionari dei confidi incaricati della raccolta e dell'esame delle pratiche siano talora troppo orientati al controllo amministrativo e poco ad assistere le imprese; anche qui è in parte inevitabile che il soggetto cui è delegata una competenza amministrativa, con le relative responsabilità personali, assuma la visione del mondo dell'ente pubblico; le imprese sembrano però aspettarsi qualcosa di più dai confidi, a cominciare dalla disponibilità ad interloquire con le imprese sugli aspetti di merito del progetto presentato; sarebbe inoltre gradita una maggior informazione sui criteri con cui sono esaminate le domande con procedura valutativa;

diversi studi professionali hanno segnalato che alcuni confidi tendono ad emarginare il consulente dalla gestione della pratica, salvo poi interpellarlo per dirimere questioni tecniche particolari che l'impresa non è in grado di gestire; si auspica un atteggiamento più collaborativo che, tra l'altro, consentirebbe di risparmiare lavoro, all'impresa così come al confidi.

Pur senza dar peso eccessivo alla naturale avversione delle imprese per la burocrazia, si può ritenere che ci siano spazi di miglioramento per rendere più snelle queste procedure; ad esempio, si potrebbero informatizzare, e portare in Internet, le procedure di compilazione dei moduli di richiesta e di autocertificazione, con utilizzo della firma elettronica nelle modalità sperimentate per il deposito dei documenti presso il Registro delle imprese. Questo consentirebbe inoltre di decentrare sul territorio le fasi raccolta delle domande, ad esempio presso le delegazioni periferiche delle associazioni di categoria. Simili innovazioni sarebbero particolarmente utili nei settori commercio e artigianato. Esse richiedono investimenti ingenti che competono in larga parte alla PAT. I confidi dovrebbero però sollecitare l'Ente pubblico a muoversi in questa direzione.

Nelle istruttorie di contributo con procedura valutativa è prevista anche una proiezione degli effetti dell'investimento sull'azienda beneficiaria, sia in termini occupazionali, sia economico-finanziari. Da quanto si è raccolto, non pare che questa previsione riceva grande considerazione, tanto da parte delle imprese che la presentano, quanto da parte dei confidi che la verificano. Si potrebbe utilmente dedicare maggior attenzione a questo esercizio previsionale, specialmente nel caso delle imprese che ricorrono ai confidi sia per i contributi, sia per le garanzie. Si tratterebbe infatti di un passo verso l'erogazione di un servizio di consulenza alla gestione finanziaria, più volte indicato in questo studio come un campo di attività a forte potenziale di crescita.

4.3. Divisione dei compiti e coordinamento tra confidi e associazioni di categoria

Le associazioni di categoria non solo esprimono la *governance* dei confidi e rappresentano le istanze delle imprese consorziate. Esse intervengono anche nella filiera produttiva in cui i confidi sono inseriti, fornendo risorse e coordinandosi nell'offerta di servizi alle imprese. Il grado di collaborazione tra associazioni e confidi, e le modalità nella quali si traduce, è molto diverso nei vari settori, come si ha modo di osservare nei punti seguenti.

4.3.1. L'industria

I rapporti tra Associazione Industriali (Assindustria) e Confidi si inquadrano in una filosofia di fondo che privilegia la funzione di rappresentanza dell'Associazione rispetto alla produzione di servizi con corrispettivo. Di qui la scelta di non promuovere l'offerta di servizi di consulenza aziendale di contenuto routinario (tipicamente paghe e contabilità). L'Associazione, nello svolgimento della funzione di rappresentanza, ha elaborato progetti in materia di interventi nell'economia, poi sottoposti al legislatore e al governo provinciale (e da questi recepiti). I servizi sono stati concepiti come elemento strumentale, inteso a facilitare le imprese nell'accesso alle opportunità attivate grazie all'azione di rappresentanza. Nell'ambito dei servizi, si è scelto di prestare assistenza e consulenza qualificata in materia sindacale e del lavoro, fiscale e in genere normativo. I costi di tali servizi sono coperti dalle sole quote associative. L'incidenza dei corrispettivi sulle entrate dell'Associazione è molto bassa.

Nel contempo, l'Associazione ha svolto un ruolo propositivo nella costituzione di soggetti che rispondessero ad esigenze delle imprese associate aggregando professionalità e risorse presenti nella categoria. Confidi è un esempio emblematico di questa linea d'azione. È stato creato come soggetto tecnico avente la missione di sostenere le imprese associate nel reperimento di mezzi finanziari. Nel tempo si è definitivamente chiarito il suo ruolo autonomo rispetto all'Associazione, e la responsabilità esclusiva dei suoi organi amministrativi quanto alle scelte di gestione e al mantenimento degli equilibri aziendali.

L'Associazione ha svolto un'intensa azione di *lobbying* perché fosse delegata ai confidi la gestione delle pratiche automatiche di contributo, e si sta adoperando per estendere quest'ambito di intervento. Ad esempio, è stato proposto di innalzare, da 250.000 a 500.000 euro, il *plafond* di spesa ammesso alla procedura, di tipo automatico o valutativo, istruita da Confidi. Si hanno casi di imprese le quali, pur effettuando investimenti di entità superiore a 250.000 euro, rinunciano all'agevolazione sulla quota eccedente per non sottostare alla più onerosa procedura prevista per i progetti di maggior importo. In aggiunta, viene auspicata la creazione di un Fondo per gli investimenti in formazione alimentato dalle disponibilità dei progetti Fondo Sociale Europeo. Tale fondo dovrebbe essere affidato in gestione ai confidi per facilitare l'accesso delle imprese a queste opportunità.

Nel campo delle iniziative e dei servizi connessi alla finanza d'impresa, l'Associazione ha svolto un ruolo di promotore e facilitatore. Ad esempio, l'Associazione ha agito in collaborazione con il Confidi, il Mediocredito Trentino-Alto Adige e la Tecnofin Trentina per promuovere gli interventi a favore della capitalizzazione delle imprese ex LP 4/81. La consociata Assoservizi opera come agenzia della società Centroleasing, e contribuisce a

rendere più articolato e competitivo questo mercato a livello provinciale. Recentemente l'Associazione ha svolto un ruolo di catalizzatore nella costituzione di Eurobanca Privata, operante nel *private banking*, ma anche potenziale ambito di aggregazione di gruppi di investitori, trentini, ma non solo, verso importanti progetti infrastrutturali (ad esempio, le operazioni immobiliari coordinati dalla società Iniziative Urbane).

Riguardo all'attività di consulenza alla finanza d'impresa, si è da sempre individuato in Confidi il soggetto elettivo. Già con Copinvest Servizi, società partecipata da Confidi, si erano avviate delle prime esperienze pionieristiche. Oggi l'Associazione sostiene la politica di rilancio di questo servizio da parte di Confidi, nell'ambito di un *network* di associazioni imprenditoriali del Nordest, che ha in Interconfidi Nordest, con sede a Padova, il soggetto operativo. La funzione di consulenza alla finanza d'impresa è giudicata cruciale per le imprese associate. Oggi non c'è più, a differenza degli anni 80, il problema del costo eccessivo del credito. E' piuttosto la funzione finanziaria ad essere cambiata, raggiungendo livelli di elevata complessità per il suo ruolo di stimolo e controllo della creazione di valore aziendale. Le imprese devono valutare e gestire strumenti di finanziamento, di gestione della tesoreria e di copertura dei rischi sempre più numerosi e sofisticati. Di qui l'importanza di una qualificata assistenza in questo campo, anche per imprese strutturate come quelle rappresentate dall'Associazione. L'intervento attivo di un organo di categoria, quale è Confidi, si giustifica per due motivi. Da un lato le professionalità richieste sono relativamente scarse in Trentino. Dall'altro, questo servizio sopperisce alla possibile spersonalizzazione del rapporto banca-impresa, e alla conseguente riduzione del ruolo della banca di fiducia quale interlocutore e consulente dell'impresa.

4.3.2. Il commercio e il settore alberghiero

I rapporti tra le associazioni di categoria del commercio e Terfidi riflettono la storia di tale consorzio. In Terfidi sono rappresentate tre associazioni di categoria del settore terziario: l'Unione Commercio, Turismo e Attività di Servizi (UCTS), la Confesercenti e l'Associazione Albergatori della Provincia di Trento (ASAT). Originariamente il consorzio era ubicato nell'edificio dell'UCTS. Per rimarcare la sua autonomia, i consorziati hanno deciso il trasferimento degli uffici in un'altra sede. La divisione del lavoro tra Terfidi ed associazioni prevede un ambito di competenze specifico per il primo. Lo statuto del consorzio non prevede lo svolgimento di attività di consulenza, nelle quali le associazioni sono invece molto attive, sia direttamente, sia per il tramite di società operative. La delimitazione dei compiti del Terfidi risponde a un duplice intento: da un lato serve a perseguire, attraverso la specializzazione, una miglior efficienza operativa; dall'altro è il mezzo per evitare situazioni di concorrenza tra Terfidi e organizzazioni di categoria nei confronti delle imprese associate.

I rapporti tra le associazioni e la struttura operativa del consorzio sono buoni. Gli sportelli di consulenza delle associazioni indirizzano a Terfidi le imprese bisognose di assistenza. Il peso relativo delle associazioni tra i canali di contatto con la clientela non è però dominante. In questa funzione risulta più attiva l'UCTS. Per i motivi indicati in precedenza (v. punto 4.1.3) le imprese associate all'ASAT utilizzano limitatamente questo canale per le operazioni di garanzia sussidiaria. Una parte consistente delle posizioni viene peraltro indirizzata su Terfidi dal sistema bancario, oppure sono le stesse imprese a rivolgersi al consorzio.

Come accennato, sono le associazioni a prestare consulenza alle imprese in materia di credito e finanza. Tale servizio integra un'offerta molto ampia e articolata che le associazioni rivolgono alle imprese. Molte delle

imprese associate non dispongono di una funzione amministrativa autonoma, e sono quindi naturalmente orientate ad avvalersi del supporto delle associazioni, a cominciare dalla copertura delle esigenze legate ad obblighi contabili, fiscali e normativi in genere. Di conseguenza, prevalgono per importanza i servizi resi contro corrispettivo, di solito da parte di società del sistema associativo, rispetto a quelli erogati gratuitamente dall'associazione.

Limitandoci all'esame dei servizi che hanno attinenza con la funzione amministrativa e finanziaria, notiamo che le associazioni in esame operano nelle seguenti modalità:

offrono servizi standardizzati di elaborazione contabile e paghe tramite le seguenti società affiliate

per l'UCTS Servizi Unione srl CAF imprese, che utilizza software e servizi in outsourcing della SEAC, altra società del gruppo;

per la Confesercenti Rezia srl e Eurodati srl;

per l'ASAT ASATservizi srl, Gesalfa sas, Geseal srl;

offrono, nell'ambito dei rispettivi sportelli di consulenza alle imprese, servizi di assistenza alle domande di contributo, alle pratiche di affidamento bancario, all'analisi finanziaria e al controllo di gestione;

offrono inoltre consulenza per la predisposizione di business plan; queste attività hanno tratto impulso dai finanziamenti assicurati dalla LP 17/93 sui servizi reali alle imprese; sono svolte con modalità diverse nelle tre associazioni

presso UCTS viene seguita dallo sportello imprese; è allo studio il progetto Novimpresa (con creazione di un portale Internet), teso ad agevolare il finanziamento dei business plan relativi a nuove imprese;

anche in Confesercenti, l'attività è svolta dagli sportelli consulenza dell'associazione;

nell'ASAT è competenza di DOCservice srl, una società di consulenza aziendale focalizzata su competenze strategiche e di marketing.

Le associazioni sono inoltre attive in molti altri campi (basti citare la formazione, la normativa ex L.626, la gestione della qualità) che sono meno rilevanti ai nostri fini. Si può ritenere che l'area della consulenza alla gestione finanziaria d'impresa nel settore terziario sia ad uno stadio iniziale di sviluppo. Questo è da ricondursi alla scarsa sensibilità delle imprese, specie di quelle commerciali, a sua volta giustificata dalle piccole dimensioni e dalla relativa semplicità della gestione finanziaria.

Tutte le associazioni mostrano peraltro un certo interesse in tale ambito. Negli anni recenti i servizi di elaborazione contabile sono stati arricchiti con funzioni di reporting tese a supportare l'analisi finanziaria e il controllo di gestione. Un'altra area ben presidiata è quella della consulenza alle nuove iniziative imprenditoriali e alla redazione di *business plan*, sebbene le competenze di finanza d'impresa abbiano in tali interventi un ruolo accessorio rispetto all'analisi del *business* caratteristico. Si ravvisa quindi uno spazio di crescita di professionalità e competenze in quest'area. Per le professionalità specifiche di cui è portatore, Terfidi potrebbe essere utile coinvolto, con modalità da stabilire, in un progetto di offerta di consulenza continuativa alla finanza delle imprese del terziario.

4.3.3. L'artigianato

La situazione del settore artigiano è simile a quella del terziario per quanto riguarda la dimensione media delle imprese aderenti alle associazioni. Sono invece marcatamente diversi gli assetti e le strategie del sistema associativo. Il primo dato distintivo è dato dall'esistenza di un'unica organizzazione dell'artigianato in provincia: l'Associazione artigiani e piccole imprese, aderente alla Confederazione Nazionale dell'Artigianato. La Cooperativa artigiana di garanzia è una diretta espressione dell'Associazione, e opera in stretto coordinamento con essa. Dal 1999 la Cooperativa opera con personale proprio e in una sede distinta, a sottolinearne l'autonomia gestionale e la focalizzazione del ruolo.

L'Associazione collabora con la Cooperativa soprattutto per quanto riguarda i rapporti con le imprese. Le 14 sedi periferiche dell'Associazione istruiscono le pratiche di contributo e di garanzia, in contropartita di una commissione a copertura dei costi diretti di tale servizio. Recentemente si è avvertita l'esigenza di qualificare maggiormente il personale che segue tali pratiche a livello periferico. A tal fine alcuni impiegati della Cooperativa sono stati distaccati, *part time*, presso le sedi di Rovereto e Riva del Garda.

I soci della Cooperativa lo sono anche dell'Associazione, salvo limitatissime eccezioni (circa 250 su 4500). La percentuale di imprese associate che ricorre alla Cooperativa è rilevante (più del 40%). È da notare infine che la Cooperativa utilizza il sistema EDP dell'Associazione, e partecipa con l'Associazione alla SAPI srl, società di servizi del gruppo.

La piramide organizzativa dell'Associazione è stata da poco ridisegnata. L'Associazione continuerà a seguire gli aspetti strategici e istituzionali, e a svolgere direttamente le funzioni di rappresentanza, in sede politica e sindacale, L'attività di prestazione di servizi contro corrispettivo è esternalizzata su società controllate, che sono:

SAPI srl, che si occupa di gestione della qualità e consulenza aziendale in genere, compresa la redazione di business plan con agevolazioni ex LP 17/93;

la neocostituenda srl che si occuperà di servizi di elaborazione contabile e fiscale, paghe e appalti, oltre a fungere da centro di assistenza fiscale (CAF);

A queste si aggiunge la Cooperativa artigiana di garanzia, che presta assistenza all'analisi finanziaria aziendale come servizio accessorio rispetto alle attività principali.

L'Associazione è fortemente sensibile alle problematiche di finanza e controllo di gestione, che vengono giudicate cruciali per le imprese associate. In proposito sono allo studio diversi progetti.

Il più rilevante, almeno in termini di numero di aziende interessate, è quello che mira a far evolvere il servizio di elaborazione contabile obbligatoria verso funzionalità di controllo di gestione e di controllo finanziario in senso lato. Si tratta di un progetto molto ambizioso, che prevede la riqualificazione di una parte del personale attualmente impiegato nel servizio di contabilità in *outsourcing*, in modo da formare una squadra di consulenti specializzati in amministrazione, controllo e finanza delle piccole imprese. L'obiettivo è quello di portare questo servizio in 1.000 imprese entro due anni.

Un'altra area di intervento è quella delle partecipazioni in imprese artigiane da parte di investitori esterni. Con il nuovo Testo Unico sull'artigianato, è stata introdotta la srl artigiana. Tale struttura societaria si presenta come il veicolo ideale per le imprese che vogliono introdurre sistemi di controllo più moderni e ordinati, soprat-

tutto attuando una più netta separazione tra il patrimonio e i redditi aziendali e familiari. Inoltre essa apre, almeno potenzialmente, nuovi canali di finanziamento a titolo di capitale di rischio. L'affinamento del servizio di contabilità di cui si è detto in precedenza è a questo riguardo strumentale rispetto alla produzione delle informazioni richieste dai finanziatori. Tale possibilità non è solo teorica se si pensa che nel settore artigiano è rappresentato un nutrito gruppo di imprese del settore informatico ad alto potenziale di crescita. È importante che le imprese più innovative mettano in moto un processo di cambiamento che col tempo possa raggiungere anche i settori più maturi.

La strategia così delineata disegna per la Cooperativa artigiana un ruolo focalizzato sulla gestione del credito e delle pratiche agevolative. Si può peraltro immaginare una stretta collaborazione tra Associazione e Cooperativa in questo progetto, a cominciare dagli interventi di sviluppo delle risorse umane e tecnologiche.

4.3.4. La cooperazione

Anche nel settore cooperativo, come nell'artigianato, il confidi opera in stretto coordinamento con l'associazione di categoria, che è la Federazione Trentina delle Cooperative. Ciò che caratterizza questo settore è il particolare contenuto dei servizi di consulenza resi alle cooperative associate. La Federazione, infatti, non è semplice erogatore di consulenza, ma coniuga tale funzione con quella di vigilanza sul rispetto delle finalità mutualistiche e dell'assetto economico e patrimoniale, espletata formalmente con la procedura di revisione biennale. Le cooperative si rivolgono ai reparti della Federazione, specializzati per settori, interagendo con personale esperto che funge al tempo stesso da consulente e da revisore. Ne deriva un arricchimento del servizio prestato, che comprende la tenuta della contabilità (o l'assistenza alla tenuta della stessa), più la funzione di controllo di gestione. Su questo la Federazione può offrire modelli di analisi e software specificamente disegnati sul particolare assetto giuridico e contabile delle cooperative. Questo servizio è utilizzato dalla totalità delle Famiglie cooperative, e vi ricorre anche un numero crescente di cooperative di produzione e lavoro.

Cooperfidi trae beneficio da questa formula di servizio, potendo impostare le sue analisi sulla base di una contabilità tenuta secondo schemi uniformi, ed inoltre contando sulla conoscenza diretta delle aziende da parte degli esperti della Federazione. Rimane peraltro un ambito di competenza specifico per Cooperfidi, che è quello della pianificazione finanziaria e della valutazione del rischio di credito. Lo sviluppo ulteriore della consulenza finanziaria alle cooperative può essere vista come una naturale evoluzione di questa formula di offerta congiunta da parte di Cooperfidi e della Federazione.

4.3.5. L'agricoltura

Come già detto nel punto 4.1.6, le aziende agricole ricorrono in misura limitata al credito in generale, e alle garanzie confidi nello specifico. Ne consegue una collaborazione limitata tra Cooperfidi e associazioni di settore, certo non per mancanza di interesse o disponibilità reciproca.

Quanto all'offerta di servizi nelle aree di cui ci occupiamo, le associazioni agricole coprono le esigenze connesse agli obblighi fiscali (peraltro limitate) e le pratiche di richiesta di contributo agevolativo. Non vi sono iniziative strutturate nell'area della consulenza in materia di credito e finanza, sebbene si percepisca un fabbisogno potenziale significativo da parte degli agricoltori. Per compiere dei progressi in quest'area, occorre superare

due ostacoli. Il primo è dato dall'assenza di modelli e strumenti software idonei a gestire la contabilità e la finanza in questo settore: un consulente esterno deve investire molto tempo per capire i problemi e così dare un effettivo valore aggiunto rispetto al semplice fiuto dell'imprenditore. Il secondo ostacolo è l'abitudine degli agricoltori ad ottenere servizi gratuiti, elemento che scoraggia la produzione di un servizio ad alto contenuto di specializzazione.

Il Cooperfidi può svolgere un importante ruolo di pioniere nell'applicare moderni approcci alla finanza delle imprese agricole. È opportuno trovare i canali per diffondere queste esperienze tra una popolazione più vasta di imprese. A questo riguardo le organizzazioni di settore hanno manifestato sensibilità e grande interesse.

5. Partner, fornitori e concorrenti

5.1. Le banche

Tra i partner dei confidi, sono senza dubbio le banche a svolgere il ruolo più importante. Nel contesto attuale, è in atto un profondo ripensamento delle politiche di offerta di servizi bancari nei confronti delle piccole e medie imprese (d'ora in avanti indicate con PMI). Per prospettare l'evoluzione dei rapporti tra banche e confidi riteniamo utile partire dall'esame delle nuove strategie bancarie nei tipici ambiti di operatività dei confidi, per passare successivamente a delineare le opportunità di sviluppo e le minacce concorrenziali cui i confidi dovranno rispondere. Il tema verrà svolto in cinque punti:

- alcuni richiami sulla specificità della gestione finanziaria delle PMI;
- le logiche di gestione delle relazioni tra banche e PMI;
- la ridefinizione delle strategie bancarie nell'area del corporate banking;
- l'evoluzione delle prassi di valutazione del rischio di credito e gli *internal rating*;
- l'adeguamento del ruolo dei confidi in questo contesto.

5.1.1. Specificità della finanza delle PMI

Numerosi studi teorici ed evidenze empiriche hanno sottolineato la presenza di aspetti particolari nella gestione finanziaria delle PMI, che contribuiscono a differenziare i loro comportamenti rispetto a quanto ipotizzato dalla teoria della finanza d'impresa, costruita attorno al paradigma della grande impresa quotata in borsa secondo il modello della *public company* (con azionariato diffuso e senza gruppi di controllo stabili). Tali peculiarità hanno naturalmente influenza anche sulla natura dei rapporti con i finanziatori esterni, e sono quindi centrali nella presente analisi. I tratti salienti che contraddistinguono la finanza delle PMI sono riassumibili nei seguenti punti³⁴:

la commistione (e la conseguente gestione congiunta) del patrimonio e dei redditi personali e di quelli aziendali, con la conseguente difficoltà a stimare l'effettiva efficienza economica e la solidità patrimoniale dell'impresa; molte scelte aziendali possono essere influenzate da esigenze del nucleo familiare che controlla l'azienda (equa valorizzazione dell'apporto dei figli, finanziamento di spese dovute ad esigenze della famiglia, successione, ecc.); la non chiara distinzione del complesso aziendale dalla ricchezza personale introduce elementi di valutazione extra-economici nelle scelte di investimento (ad esempio la soddisfazione personale, o l'uso privato dei beni aziendali), da cui deriva una tendenza a sovrainvestire in cespiti aziendali; come conseguenza del punto precedente, l'azienda si presenta all'esterno con un'opacità informativa, più o meno pronunciata a seconda della forma giuridica e dei conseguenti obblighi contabili, nonché del grado di evoluzione della funzione amministrativa; ne deriva una scarsa disponibilità di informazioni per la valutazione esterna dell'impresa, e un elevato costo di produzione di tali informazioni quando vengono richieste;

³⁴ Quanto riportato riassume i risultati di una vasta letteratura sulle relazioni banca-impresa, tra cui ricordiamo Forestieri – Onado (1999).

le PMI esprimono una forte “avversione al controllo” da parte di soggetti esterni (soci non controllanti, banche, erario, ecc.), motivata dall’esigenza di preservare la flessibilità d’azione, che è uno dei principali vantaggi della piccola dimensione. Tale avversione è rafforzata dall’opacità informativa di cui sopra, che rende particolarmente elevati i costi che l’impresa dovrebbe sostenere per sviluppare una funzione di amministrazione e controllo capace di fornire gli elementi valutativi necessari al monitoraggio esterno;

in questo contesto le PMI scontano la quasi totale assenza di fonti di finanziamento esterno alternative al credito bancario, in molti casi limitato ai fidi a breve termine; in proposito osta il problema dei più elevati costi fissi di acquisizione, e quindi della alta soglia minima di convenienza, dei finanziamenti a lungo termine e, a maggior ragione, dell’emissione di obbligazioni e di azioni presso investitori diversi dal gruppo di controllo; l’emissione “privata” di azioni verso soci finanziatori è inoltre ostacolata dalla menzionata avversione al controllo, mentre l’emissione di azioni sul mercato di Borsa è un’opzione accessibile soltanto per le imprese che operano in settori emergenti e che hanno ambiziosi obiettivi di crescita (che possono puntare alla quotazione sul Nuovo Mercato), mentre è di fatto esclusa per la maggior parte delle PMI a motivo delle dimensioni inadeguate, della mancanza di cultura finanziaria e di un adeguato sistema di reporting finanziario;

la scarsità di alternative al credito bancario è in parte mitigata dall’offerta di finanziamenti cosiddetti asset backed (o asset based), vale a dire concessi a fronte della garanzia (in senso lato) su specifici beni o attività. Appartengono a questa categoria forme ampiamente diffuse come il leasing e il factoring, oltre a strutture più innovative come quelle basate sulla cartolarizzazione (securitisation) di crediti aziendali. Quest’ultima forma è peraltro ostacolata, come l’emissione di titoli, dalla presenza di elevati costi fissi.

5.1.2. Natura delle relazioni di clientela tra banche e PMI

Le specificità della finanza delle PMI che sono state prima elencate condizionano i rapporti con le banche, che svolgono il ruolo di principali finanziatori esterni. Tale ruolo può essere interpretato dalle banche secondo due filosofie contrapposte³⁵:

il *transactional banking*, che vede la relazione come una serie di scambi isolati di prodotti e servizi con caratteristiche standardizzate, ed è caratterizzata pertanto da una bassa personalizzazione;

il *relationship banking*, che s’incentra su relazioni durature basate su un intenso scambio di informazioni, nelle due direzioni, tra banca e impresa, e quindi con un’elevata personalizzazione dell’offerta di credito, servizi e consulenza.

La filosofia prescelta dalla banca (peraltro influenzata dall’atteggiamento delle imprese), ha profonde implicazioni sul modo in cui è assunto e gestito il rischio di credito, che è l’aspetto centrale per l’intervento dei confidi.

Nei segmenti presidiati con le logiche del *transactional banking*, come evidenziato in De Laurentis (2001:184):

il controllo del rischio di credito è prevalentemente ottenuto con le logiche “assicurative” del frazionamento e della diversificazione del portafoglio, del contenimento attraverso le garanzie della perdita in caso di in-

³⁵ Si veda in proposito: Greenbaum – Kanatas – Venezia (1989); Lusignani – Sironi (1999).

solvenza e del pricing puntuale delle singole transazioni, con l'eventuale aggiustamento a posteriori del profilo di rischio del portafoglio sui mercati secondari e con i *credit derivatives*, e di contro trascurando la selezione ex ante centrata sulla prevenzione delle crisi finanziarie e su orizzonti temporali protratti;

il multi-affidamento è considerato inevitabile e utile per le stesse banche;

la separazione tra fase produttiva e distributiva è alta, vendendosi prodotti standardizzati con canali distributivi orientati alla riduzione dei costi e della *customer proximity* piuttosto che alla massimizzazione del valore aggiunto per il cliente e, quindi, dei margini del rapporto di clientela nel lungo periodo.

L'adesione ai dettami del *transactional banking* può avere effetti indesiderati per la singola banca, per il sistema bancario e per la stabilità finanziaria delle imprese. Come sottolineato in De Laurentis (2001:167), politiche di controllo dei rischi di credito fondate sul multi-affidamento e sulla revoca tempestiva dei fidi a fronte di segnali problematici desunti dal controllo andamentale, ha due effetti perversi:

“la percezione tardiva e sostanzialmente contemporanea alle diverse banche finanziatrici delle difficoltà dell'impresa costringe a una gestione collettiva della fase di crisi; la banca eventualmente esposta in maniera superiore alle altre, lungi dal godere dei vantaggi informativi e di controllo tipici della *hausbank* è semplicemente quella che ha meno opzioni gestionali disponibili; ciò comporta scarsa disponibilità a improntare a logiche di medio-lungo termine le relazioni di clientela;

la scarsa capacità di individuare i fattori originari delle difficoltà delle imprese esclude ogni possibilità di dare *warning* e consigli, di esercitare qualunque tipo di condizionamento sulle scelte dell'impresa, di offrire soluzioni finanziarie coerenti con l'evoluzione complessiva dell'impresa”.

L'adozione della logica del *relationship banking* è invece sostenuta dalle motivazioni seguenti, ben tratteggiate in De Laurentis (2001:206-207):

“le caratteristiche di elevata disomogeneità delle imprese debtrici e, quindi, del rischio individuale; esse richiedono una elevata *customer proximity* e alto orientamento alle relazioni per poter acquisire le informazioni utili alla valutazione;

la dimensione unitaria dell'esposizione, non troppo piccola da potere/dovere essere gestita con logica assicurativa e non troppo elevata da richiedere necessariamente una distribuzione del rischio tra più finanziatori;

il tasso elevato di correlazione tra i rischi individuali assunti dall'impresa non appurabili in via standardizzata (cioè connessa non tanto al ciclo economico, al settore o al territorio, bensì derivante dalle caratteristiche soggettive della filiera produttiva, degli specifici clienti, del "gruppo economico" di appartenenza, dell'orientamento all'export e della concentrazione dei mercati di sbocco, ecc.);

il tasso elevato di riutilizzabilità dell'informazione prodotta sul singolo cliente da parte del creditore per successive operazioni e il tasso elevato di proprietà [riservatezza] dell'informazione prodotta; ciò permette di venire incontro alle esigenze anche economiche dell'impresa nei suoi momenti di necessità, recuperando l'economicità della relazione nei periodi a essa più favorevoli; [l'economicità del rapporto viene quindi valutata non per singole transazioni, ma a livello unitario, e soprattutto secondo un orizzonte di valutazione di medio-lungo termine];

la capacità di contribuire a contenere i rischi assunti dall'impresa sia definendo preventivamente specifici *covenants* [poteri di veto, sanciti giuridicamente, sulle decisioni di gestione potenzialmente pregiudizievoli per la banca], sia soprattutto effettuando un "monitoraggio attivo" delle scelte di gestione della stessa".

La microeconomia bancaria ha da tempo evidenziato i vantaggi che possono derivare alle imprese da relazioni improntate alla logica del *relationship banking*. Ripercorrendo la rassegna teorica di Lusignani e Sironi (1991: 21-22), possiamo affermare che relazioni stabili, durature e non frazionate, tra il prestatore e la banca consentono a quest'ultima di acquisire informazioni e di utilizzarle per adeguare i termini contrattuali con il prestatore (Diamond 1984, 1991). Relazioni più stabili con la banca potrebbero consentire all'impresa un vincolo più contenuto di liquidità, una maggior disponibilità finanziaria, un allentamento delle clausole contrattuali, interventi attivi nella gestione delle crisi e la possibilità di inviare segnali positivi al mercato finanziario. Allo stesso tempo, relazioni stabili e durature con l'impresa rendono possibile per le banche una riduzione del costo atteso di offerta dei fondi da erogare, che viene gravato da minori costi di acquisizione di nuove informazioni. Il fatto poi che tale riduzione di costo sia trasferita al prestatore di fondi dipende dalle condizioni di concorrenzialità del mercato dei capitali, su cui si tornerà in seguito. Tra le caratteristiche importanti del *relationship banking* vi è inoltre quella di *smoothing*, intesa come la capacità della banca, attraverso il contratto di prestito, di attenuare gli effetti sul prestatore di *shock* esogeni, nell'attività economica, nella disponibilità di credito, nelle condizioni generali di rischio creditizio ed in alcuni casi nei tassi di interesse.

Nella teoria non vi è accordo sugli effetti di tali relazioni stabili e durature sul costo del finanziamento. Da un lato si segnalano effetti positivi derivanti da minori costi di coordinamento del *monitoring*, una migliore conoscenza della controparte e quindi minore rischio. Dall'altro relazioni esclusive potrebbero indurre la banca a praticare tassi più elevati in conseguenza del potere monopolistico (che determina il cosiddetto *hold up* del cliente) da essa acquisito nei confronti della clientela. Una recente verifica empirica relativa all'Italia (periodo 1992-1996) presentata in Lusignani e Sironi (1999:77-86), parrebbe evidenziare una certa tendenza delle banche ad avvalersi a proprio vantaggio della posizione contrattuale nei confronti delle PMI. Gli autori citati analizzano la relazione tra livello dei tassi praticati sul credito bancario e dimensione degli affidamenti. Essi osservano che i tassi diminuiscono, tendenzialmente, al crescere dell'importo dei fidi, e che tale relazione inversa può essere spiegata, per la maggior parte delle classi dimensionali, alla luce della minor incidenza delle sofferenze che caratterizza i grandi clienti. Fa però eccezione la classe dimensionale più bassa, comprendente le imprese con fidi inferiori a 250 milioni di lire, che paga un tasso medio più elevato non giustificato dal relativo grado di rischio medio, che risulta inferiore a quello delle classi dimensionali intermedie.

Se ne desume che le banche italiane sussidiano l'attività di impiego alle imprese medio-grandi, realizzata a tassi medi incapaci di coprire adeguatamente le perdite medie e il costo del capitale assorbito, attraverso l'imposizione di tassi medi più elevati alle imprese più piccole. Questo fenomeno di *cross-subsidisation* può essere adeguatamente spiegato alla luce della ridotta forza contrattuale delle imprese della classe dimensionale minore, che gli autori riconducono al peso trascurabile assunto in tale classe dal fenomeno del frazionamento dei fidi, ed alla presenza di una banca dominante la quale gode di un potenziale potere monopolistico. Se ne concluderebbe che nonostante le piccole imprese siano caratterizzate da relazioni più stabili nei confronti del sistema bancario, esse non beneficiano del fenomeno della riduzione del costo del *funding* che parte della letteratura teorica asso-

cia ai vantaggi informativi conseguiti nel *relationship banking*. Inoltre, l'analisi empirica condotta ha mostrato come il costo del credito bancario alle imprese minori risulti meno reattivo rispetto alle variazioni dei tassi di mercato. Tuttavia, tale minore reattività si presenta più accentuata nelle fasi di ribasso dei tassi di mercato, con l'effetto di innalzare, nel medio periodo, il costo del credito per le PMI.

Le considerazioni precedenti ci hanno portato a ripercorrere implicitamente gli argomenti a sostegno del ruolo dei confidi, che hanno appunto la missione di affiancare le PMI nella negoziazione di migliori condizioni presso le banche, favorendo inoltre una maggior mobilità delle imprese tra banche fornitrici (contro il vincolo dello *hold up*). Secondo la visione tradizionale del ruolo dei confidi, i vantaggi che le imprese ritraggono dal loro intervento conseguono soprattutto all'indebolimento dell'evidenziato potere monopolistico della "banca di casa". Per gli altri aspetti della relazione banca-impresa, possiamo affermare che l'intervento dei confidi, basato sulla prestazione di garanzie accessorie, non favorisce in modo esplicito relazioni stabili e durature, ed anzi può assecondare l'eventuale tendenza della banca a far propria la filosofia "assicurativa" del *transactional banking*, che appunto privilegia la disponibilità di garanzie come presidio dell'esposizione a rischio. Va per contro rimarcato che, nel giudizio della banca, la garanzia confidi non ha tanto il valore di una copertura patrimoniale "impersonale" (sotto tale profilo è anzi piuttosto debole, come si osserva più avanti, v. 5.1.4), quanto piuttosto quello di un segnale di reputazione dell'impresa espresso da altri imprenditori. Come tutti i rapporti in cui agiscono meccanismi di reputazione, anche quello tra imprese e confidi, e di riflesso quello tra soci confidi e banche, tende a svilupparsi su orizzonti prolungati, coerentemente con la logica del *relationship banking*.

5.1.3. Evoluzione dei modelli strategici delle banche italiane e *corporate banking*

La natura del rapporto tra banche e imprese e italiane viene oggi messa in discussione alla luce di nuovi modelli strategici che si sono affermati all'estero, in particolare negli USA. Le banche italiane sono quindi alla ricerca di nuovi approcci al mercato delle imprese che consentano di conciliare in modo nuovo, e per molti aspetti rivoluzionario, le esigenze della produzione di valore percepito dal cliente, della redditività della relazione di clientela, chiaramente connessa al valore percepito, nonché della prudente assunzione e gestione del rischio di credito. Le formule organizzative che si stanno discutendo e sperimentando non si conformano ad un modello unico, valido per tutti i casi. La struttura del nostro sistema bancario è ancora molto diversificata, con un numero relativamente elevato di banche medie e piccole a fronte di pochi gruppi bancari aggregatisi con forti e rapidi processi di concentrazione. Sono proprio questi ultimi ad aver recepito per primi le suggestioni dei modelli strategici esteri. Le banche di rilevanza locale non sono rimaste ferme, ma senz'altro subiscono sollecitazioni meno forti a cambiare radicalmente i loro assetti. Chiaramente non si è ancora dimostrata la superiorità di una strategia rispetto alle altre, ed anzi c'è ragione di credere che le soluzioni di successo adatte al nostro mercato, nelle sue articolazioni, siano più d'una, e che debbano ancora essere compiutamente immaginate e saggiate alla prova dei fatti.

Su un punto solo vi è consenso, ovvero sul giudizio di inadeguatezza delle prassi attualmente prevalenti. In particolare sono da tempo conosciuti i limiti delle logiche di assunzione e gestione del rischio che tuttora predominano, e che condizionano l'intensità delle relazioni di clientela e i termini del confronto concorrenziale tra banche. Nella dialettica tra *relationship* e *transactional banking*, sembrano prevalere meccanismi che inducono

tanto le banche, quanto le imprese, a preferire il secondo, fatta eccezione per i rapporti tra banche e imprese minori, nei quali peraltro sembrano materializzarsi più facilmente gli svantaggi (maggiori costi) che i vantaggi della relazione esclusiva con un'unica banca, piuttosto che i vantaggi (continuità del supporto creditizio e assistenza alle scelte finanziarie). Ciò può essere ricondotto ad una serie di circostanze e fattori che sono ben compendati in De Laurentis (2001:170-180), dove si osserva che il tessuto imprenditoriale italiano è prevalentemente composto da piccole e medie imprese a gestione e controllo familiare, il cui successo è storicamente legato alla elevata flessibilità gestionale e competitiva. Per effetto di ciò, sono esasperate, in senso negativo, le asimmetrie informative finanziatore-finanziato, con ulteriori problemi derivanti da assetti giuridici (strutture di gruppo) che privilegiano le esigenze di schermo fiscale e di difesa del controllo. Alla difficoltà ad ottenere informazioni utili per valutare il credito ex ante, si aggiungono le difficoltà del recupero giudiziario dei crediti, che rendono la perdita in caso di insolvenza relativamente più elevata che in altri paesi e accrescono di conseguenza la domanda preventiva di garanzie da parte dei finanziatori. Stanti queste difficoltà ad approfondire lo scambio informativo con gli affidati, consegue una contenuta differenziazione qualitativa dell'offerta delle diverse banche. Le asimmetrie informative tra banche sono ridottissime (anche per la disponibilità di una Centrale dei rischi di buona profondità informativa). Tutto ciò tende a rendere il credito una *commodity* e accentua ulteriormente la spinta dei debitori a limitare lo scambio informativo e a fare lo *shopping around* tra banche. Tale comportamento è peraltro incentivato anche dal parallelo interesse delle banche a frazionare i fidi in conseguenza del prevalere di logiche assicurative di controllo dei rischi.

In questo contesto, lo spettro di servizi finanziari (composti in prevalenza da credito a breve) e non finanziari offerti da un istituto di credito allo stesso cliente è piuttosto ristretto, il che riduce i ricavi attesi dalla relazione e i rischi percepiti, limitando l'esigenza e la possibilità economica di approfondire le indagini sulla probabilità di insolvenza del prestatore.

Per intervenire su questi meccanismi che ingessano le relazioni banca-impresa su assetti non ottimali, nel corso degli anni Novanta si è assistito, anche in Italia, a una importante modifica delle strategie competitive e degli assetti organizzativi delle banche, di grande rilievo per le modalità di gestione del rischio di credito. Il cuore di queste strategie è rappresentato dalla consapevolezza che i cambiamenti possono avere successo soltanto se attuati in modo selettivo e differenziato tra le varie categorie di clienti. Di qui la valenza strategica della segmentazione della clientela e della differenziazione dell'offerta.

Le banche tradizionalmente applicano svariati criteri di segmentazione della clientela, basati ad esempio sulla classe dimensionale, sull'importo dei fidi concessi, sul settore di appartenenza e sulla localizzazione. Sulla base di tali classificazioni, le banche differenziano le condizioni o i prodotti offerti. Il tratto rivoluzionario del nuovo approccio sta nella portata più estesa e integrata delle scelte di differenziazione dell'offerta, che non riguarda soltanto le condizioni dei singoli prodotti, bensì i processi produttivi e distributivi destinati a servire i vari segmenti di domanda.

In Italia, l'avvio di processi di cambiamento di questa natura in un numero significativo di banche di media e di grande dimensione si è avuta nella seconda metà degli anni novanta, con la scelta di orientarsi verso strutture organizzative di tipo divisionale, e nello specifico con la predisposizione delle divisioni *corporate* e *private*, e la messa a fuoco della natura *retail* della gran parte della restante attività (da governare ricercando la

massima efficienza operativa). Ai fini della nostra analisi è di particolare rilievo l'attività di *corporate banking*, e le soluzioni organizzative che sono intese a supportarla.

Il *corporate banking* è una formula di offerta integrata di servizi finanziari e consulenziali rivolta alla piccola e media impresa, con esclusione quindi sia dei privati, sia delle grandi imprese (*large o global corporate*). Esso si caratterizza per uno spiccato orientamento alla relazione. Come ben specificato da De Laurentis: "La grande scommessa dell'offerta su base relazionale di un plus concreto di competenze per il soddisfacimento delle esigenze anche ordinarie di un ben individuato insieme di imprese si fonda [...] su innovative capacità di segmentare la clientela e finalizzare al presidio del segmento-obiettivo del *corporate relationship banking* il disegno di un'apposita divisione aziendale, caratterizzata da una propria rete distributiva, proprie figure organizzative, propri meccanismi operativi, proprie logiche manageriali."

Questi sono i tratti distintivi che si intendono valorizzare nelle divisioni *corporate*. Il segmento-obiettivo al quale si rivolgono tali divisioni organizzative è identificato all'interno delle piccole-medie imprese, considerate per natura più orientate a relazioni stabili, e che potenzialmente esprimono un'alta domanda di assistenza e consulenza, oltre a presentare una maggior redditività rispetto ai grandi clienti.

Questa strategia tende ad esaltare la *customer proximity*. La "prossimità al cliente" viene intesa non come vicinanza fisica, ma come convergenza degli interessi di banca e impresa al reciproco sviluppo, in un orizzonte di lungo termine. A questa scelta di valore sono orientate le politiche di gestione, le prassi operative, i ruoli organizzativi di contatto, i servizi offerti, i prezzi praticati.

In questa strategia di relazione, il ruolo di protagonista è svolto dal gestore di cliente (detto anche *client manager* o *corporate banker*), che viene ad integrare competenze variegata che, nelle prassi tradizionali, tendono ad essere distribuite tra soggetti distinti e tendenzialmente posti in contrapposizione (sviluppatore, responsabile di filiale, settorista). Il gestore di cliente dispone di affinate competenze professionali e larghe autonomie sia in termini di rischio, sia in termini commerciali. L'idea chiave nella progettazione di questo ruolo discende dal riconoscimento di importanza prioritaria alla produzione da parte della banca di informazione privata, riutilizzabile nel corso della relazione. Dal momento che molte informazioni sono contemporaneamente utili per valutare l'affidabilità dell'impresa e per fornire assistenza/consulenza, si ritiene che un interlocutore che sviluppi un rapporto con l'impresa di natura fiduciaria e duratura sia nella posizione appropriata per acquisire un patrimonio rilevante di informazioni "non pubbliche" sulle imprese affidate. Ciò può costituire la base di un vantaggio informativo sfruttabile sia per tutelare il rischio, sia per personalizzare in maniera efficace l'offerta di servizi e conseguire una differenziazione competitiva in grado di assicurare la fedeltà del cliente ed attenuare la concorrenza sul prezzo.

Il profilo del gestore di cliente è ben descritto da De Laurentis: "dal punto di vista dei **ruoli nella funzione fidi**, il *client manager* consente di contemperare un approccio sostanziale alla valutazione del rischio (basato, cioè, sulla conoscenza diretta e globale dell'impresa cliente, oltre che sulle semplici evidenze contabili-finanziarie) con un livello di focalizzazione che il responsabile di dipendenza non può avere. Egli, inoltre, assume la prospettiva della valutazione del cliente invece che delle singole operazioni ed è, quindi, in grado di dare risposte celeri alle domande di affidamento e di coordinare l'offerta dei diversi servizi finanziari della banca universale o del gruppo. Sotto il profilo delle **competenze professionali** del client manager di imprese medie e me-

dio-piccole, il carattere ibrido del ruolo richiede competenze variegate: di analisi finanziaria, di comprensione dei profili strategici e organizzativi delle imprese, di conoscenza dei principali problemi di gestione operativa di una azienda, di valutazione degli investimenti industriali, di padronanza degli strumenti finanziari, di capacità di scelta tra alternative di finanziamento e di copertura dei rischi, di gestione della struttura finanziaria complessiva.”

L'introduzione di questa figura è una vera e propria rivoluzione nei processi di assunzione del rischio, che fa saltare la tradizionale divisione del lavoro tra soggetti proponenti, istruttori e deliberanti. Per esempio, riguardo alle decisioni circa la composizione delle linee di credito concesse ad un nominativo, il *client manager* negozia massimali di autonomia globali in relazione a ciascuna delle singole imprese assegnateli, esponendo e discutendo una volta l'anno in un *credit committee* le loro prospettive ed esigenze, sulla base di informazioni riservate, di natura qualitativa e quantitativa (ad esempio *budget finanziari*) che egli è in grado di acquisire presso di esse. Una volta che l'organo centrale assegna tale massimale, il *client manager* gode di larga autonomia nel decidere il suo utilizzo, sia in risposta a richieste del cliente, sia sviluppando lui stesso nuove proposte operative. I fautori di questo schema ne difendono l'efficacia, e la superiorità rispetto alle prassi tradizionali, anche ai fini del controllo del rischio, proprio in virtù della superiore valenza previsionale delle analisi di fido, condotte in un'ottica di lungo termine, e della possibilità di conoscere tempestivamente e di influenzare le scelte finanziarie delle imprese.

Come già accennato, la divisionalizzazione per segmento di mercato risponde all'esigenza tipica delle banche di maggiori dimensioni di massimizzare la *customer proximity* sulle relazioni a maggior redditività. Tale focalizzazione dall'altro lato trova contropartita nell'accentuazione del carattere “di massa” dell'attività *retail*, al fine di conseguire in tale area risparmi di costi. Peraltro, nell'introduzione di strutture divisionali distinte per il *corporate* e il *retail banking*, è di cruciale importanza stabilire in modo appropriato la linea di demarcazione tra i segmenti del mercato-imprese indirizzati verso i due canali. In una situazione come quella italiana, è consigliabile una distinzione non troppo netta tra i due comparti, che non escluda, laddove opportuno, un certo grado di personalizzazione del rapporto anche nel canale *retail*, se non altro per rispondere alla concorrenza delle banche locali che manterranno un'unica rete distributiva. Si può quindi prevedere che le divisioni *retail* tenderanno ad identificare e a distinguere dall'attività “di massa” i segmenti *small business* o “*retail evoluto*” ai quali si cercherà di assicurare un certo grado di personalizzazione della valutazione dei rischi e dell'offerta di servizi, oltre all'assistenza di personale di contatto adeguatamente qualificato.

Alla luce di quanto detto, per le banche locali i processi di divisionalizzazione delle strutture produttive e distributive rappresentano a un tempo una minaccia e un'opportunità. Potenzialmente tali processi costituiscono una minaccia, perché si tratta di soluzioni che consentono anche alle banche più grandi di portare vicino alla clientela locale le competenze e l'ampia gamma di servizi che una grossa struttura dovrebbe saper sviluppare più rapidamente ed efficientemente di una banca locale. Le divisioni di *corporate banking* potrebbero quindi scalzare il presidio che le banche più radicate localmente mantengono sulle relazioni di clientela maggiormente interessanti. Dall'altro lato, il cambiamento che le grosse banche hanno avviato lascia aperte delle opportunità, se non altro perché si tratterà di un cambiamento lungo e travagliato. Non sarà facile, né immediato, per i gruppi maggiori portare nelle loro strutture di *corporate banking* le competenze specialistiche e i meccanismi operativi di incentivazione tipici del nuovo modello, che è del tutto alieno per la stragrande maggioranza del personale

bancario. Vi sarà inoltre da gestire la concorrenza tra canali all'interno del gruppo (vista la probabile sovrapposizione tra i segmenti superiori delle aree *retail* e *small business* quelli inferiori dell'area *corporate*) e tra banche. Non è poi per nulla scontata la riposta delle imprese, che potrebbero mostrarsi scettiche riguardo all'instaurazione di un legame privilegiato con una sola banca che farebbe loro perdere i benefici economici del multi-affidamento, forse di breve respiro, ma per questo non meno tangibili.

In questa fase di cambiamento critico, le banche locali possono avere buon gioco se sapranno rispondere tempestivamente alle nuove sfide sfruttando la snellezza delle loro strutture per avviare e concludere con successo progetti di cambiamento realistici.

5.1.4. Valutazione del rischio di credito, Basilea 2 e rating interni

5.1.4.1. *Evoluzione del controllo dei rischi e vigilanza prudenziale: Basilea 2*

L'altro principale fattore di cambiamento nei rapporti tra banche e imprese è rappresentato dall'evoluzione in atto nei modelli e nelle procedure di valutazione e gestione del rischio di credito. Per effetto delle nuove proposte sull'adeguatezza patrimoniale delle banche emanate dalle autorità di vigilanza dei principali paesi industrializzati, riunite nel Comitato di Basilea sulla Vigilanza Bancaria, si è innescato un ampio dibattito, a livello globale, sugli approcci alla misurazione e al controllo del rischio di credito. L'ultima stesura della proposta di **Accordo sul capitale**, contenuta in Basel Committee on Banking Supervision (2001), fornisce un quadro articolato in materia che è attualmente oggetto di un serrato confronto tra il Comitato di Basilea e le associazioni bancarie dei paesi coinvolti.

Rispetto al precedente accordo del 1988, attualmente in vigore, il nuovo accordo sul capitale introduce una disciplina più articolata dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito. Attualmente i requisiti prevedono una tabella di coefficienti di pesatura delle attività bancarie in base al presunto rischio di perdita da insolvenza del debitore. La tabella prevede delle categorie di debitori ampie e quindi potenzialmente eterogenee: in particolare, i prestiti alle imprese sono classificati in un'unica categoria pesata al 100%, a prescindere dal fatto che si tratti di un prenditore primario o di un'impresa finanziariamente fragile. Inoltre l'attuale normativa non tratta in modo esaustivo e coerente i molteplici strumenti di attenuazione e trasferimento del rischio di credito (garanzie reali e personali, *securitisation*, *credit derivatives*, ecc.).

Il nuovo accordo consente di differenziare il requisito in relazione al *rating* del debitore. Si privilegiano in tal senso i *rating* pubblici pubblicati dalle agenzie di *rating* (come Moody's, Standard & Poor's, ecc.) per i prenditori che raccolgono fondi sul mercato monetario e obbligazionario statunitense o internazionale. Dato che in paesi come la Germania e l'Italia la maggior parte dei clienti della banche è costituita da PMI che non dispongono di un *rating* pubblico, l'accordo consente di basare il requisito su un sistema di *internal rating* definito dalle stesse banche, che deve rispettare stringenti requisiti ed essere approvato dall'organo di vigilanza.

Nell'ambito del finanziamento alle PMI, che è quello che qui ci interessa, l'approccio degli *internal rating* può essere un fattore importante di cambiamento, e merita quindi di essere analizzato.

5.1.4.2. *Rating e modelli di gestione del rischio di credito*

In generale il *rating* del rischio di insolvenza è un giudizio della qualità di un credito espresso secondo una certa scala ordinale (ad esempio da AAA, il più elevato, a D, default, nel caso dei *rating* emittente pubblicati da Standard & Poor's). La qualità è strettamente collegata alla capacità del debitore di far fronte ai suoi impegni contrattuali.

Il *rating* può essere espresso:

per il debitore (*borrower rating*), avendo riguardo al complessivo equilibrio finanziario della sua gestione;

per lo specifico contratto di debito (*facility rating*), tenendo conto - in aggiunta al *rating* del debitore - di presidi "di secondo livello" della capacità di rimborso, come garanzie reali o impegni di terze parti.

Il giudizio sottostante al *rating* viene espresso su un orizzonte temporale che nel caso del debitore può essere di lungo o di breve termine, mentre nel caso dello specifico contratto fa riferimento alla relativa durata. Dei vari *rating* quello più significativo è senz'altro il *rating* di lungo termine del debitore, che si fonda su una base valutativa più ampia. E' a tale configurazione di *rating* che faremo riferimento in seguito.

Due sono i principali utilizzi di un sistema di *rating*, e tra di essi esistono evidenti interconnessioni:

a livello di *pricing* del credito, e specificamente per la fissazione del premio al rischio adeguato da incorporare nel tasso;

a livello di gestione del rischio del portafoglio crediti, per stimare la probabilità di insolvenza e la perdita potenziale sul credito.

La stima della perdita potenziale è, a sua volta, messa in relazione a due fattori:

la probabilità di insolvenza (*probability of default, PD*);

la percentuale di perdita in caso di insolvenza (*loss given default, LGD*).

Disponendo di stime affidabili per questi due fattori, è possibile stimare la perdita in funzione dell'importo dell'esposizione con la formula seguente:

$$\text{perdita potenziale} = \text{importo dell'esposizione} \times PD \times LGD$$

Il prodotto tra *PD* e *LGD* è detto incidenza attesa delle perdite (*expected loss rate, ELR*).

La rischiosità del credito è funzione non soltanto del livello atteso della *ELR*, che esprime la **perdita attesa** sulla posizione, ma anche della variabilità della stessa *ELR*. La perdita attesa è di solito coperta con accantonamenti a fondi rischi o rettifiche del valore dei crediti. Se il tasso di incidenza delle perdite non è stimabile in modo attendibile, aumenta la probabilità di subire **perdite inattese** in misura superiore a quelle stimate, che eccedono i fondi accantonati (o le rettifiche di valore) e vanno quindi ad intaccare il patrimonio. Di qui la forte insistenza del nuovo accordo sul capitale sulla fissazioni di requisiti patrimoniali che coprano, con un adeguato livello di confidenza, le perdite inattese.

Un buon sistema di *rating* utilizzato per la modulazione dei requisiti patrimoniali deve possedere una buona capacità di discriminare tra classi di affidamenti in funzione del livello e delle variabilità delle perdite attese. Nell'ipotesi più ambiziosa, si dovrebbe associare ad ogni livello **ordinale** della scala di *rating* un insieme di valori, espressi secondo una scala **cardinale**, del livello atteso e della variabilità delle perdite. Tale quantificazione dei *rating* è peraltro un'operazione complessa e difficoltosa per le molte dimensioni del fenomeno delle perdite su crediti e per i formidabili ostacoli che si frappongono alla costruzione di stime statistiche attendibili,

tant'è che anche le grosse agenzie di *rating* statunitensi, nonostante la loro esperienza pluridecennale, non hanno sinora raggiunto risultati soddisfacenti in questo esercizio.

Un modello di gestione del rischio di portafoglio crediti, basato su un sistema di *rating*, non può quindi ambire a misurare affidabilmente un fenomeno così incerto come la distribuzione delle perdite future. La ragione che induce ad introdurlo è piuttosto quella di sensibilizzare le banche alla valutazione puntuale e circostanziata del rischio di perdita, e alla fissazione di prezzi per il credito che siano coerenti con il rischio delle specifiche relazioni.

I modelli di portafoglio per la gestione del rischio di credito (*credit portfolio model*, come *CreditMetrics* del RiskMetrics Group) sono quindi un importante utilizzo degli *internal rating*. Tali modelli peraltro non sono centrali ai fini del nostro studio, e pertanto non sono analizzati in questa sede.

5.1.4.3. *I procedimenti di assegnazione e revisione dei rating*

La nuova normativa di Basilea insiste sulla necessità che l'applicazione degli *internal rating* non sia un processo separato finalizzato alla sola quantificazione dei requisiti di vigilanza (secondo una logica di doppio binario), ma che anzi sia profondamente integrato con le normali procedure di concessione e di revisione dei fidi. L'introduzione di questo approccio va quindi ad investire il cuore dei rapporti tra banche e imprese, e può di conseguenza esercitare un impatto a vastissimo raggio sull'attività bancaria.

La principale area di intersezione tra approccio dei *rating* e prassi di fido si ritrova nei procedimenti di assegnazione e di revisione dei *rating*. Tali procedimenti possono articolarsi secondo diversi approcci, che vengono passati ora in rassegna sintetizzando quanto riportato in De Laurentis (2000:215-238)

Le **analisi destrutturate** concentrano l'attenzione sugli aspetti dell'impresa che emergono come maggiormente significativi per lo specifico caso esaminato, motivando il giudizio finale con argomentazioni che possono attenersi ora ad un aspetto, ora a un altro, del panorama informativo disponibile. Questo approccio, che fa parte della tradizione bancaria di tutti i paesi, presenta dei limiti evidenti ai fini dell'assegnazione dei *rating*. Infatti, l'assenza di un percorso di analisi comune e codificato determina una difficoltà di dialogo tra gli analisti e tra questi e i deliberanti, poiché può accadere che ognuno segua di volta in volta un filo logico diverso. La natura intuitiva delle valutazioni ostacola inoltre il processo di accumulo di conoscenza organizzativa esplicita e strutturata. I giudizi emessi sono infine poco trasparenti nelle loro motivazioni, con la conseguente difficoltà di risalire, a posteriori, alle ragioni degli errori di valutazione.

Le **analisi strutturate soggettive** riguardano un insieme ben determinato di elementi o di aree di indagine, che devono essere approfonditi con percorso "obbligato" prima di trarre le conclusioni complessive e assegnare il *borrower rating*. Il *rating* finale è frutto del "discernimento informato" dell'analista o del comitato di valutazione, ovvero non discende meccanicamente dall'aggregazione, matematica o logica, dei giudizi parziali.

Le analisi strutturate soggettive possono essere suddivise in due principali categorie: quelle "per fonti informative" e quelle "per fattori di rischio".

Nelle analisi **per fonti informative** i giudizi parziali sono espressi su aree di indagine che coincidono, nella sostanza, con le principali fonti informative, tipicamente l'analisi di bilancio, i dati andamentali interni e di centrale dei rischi, l'analisi di settore e l'analisi della strategia aziendale. Questo approccio ha il pregio di porre in relazione diretta le fonti informative con le aree di indagine e di giudizio previste dalla procedura. In tale im-

postazione è inoltre possibile acquisire dall'esterno informazione semilavorata o rating parziali pre-confezionati su alcune delle aree di indagine, con risparmi dei tempi e dei costi delle elaborazioni interne; è tipico il caso della valutazione del bilancio o del settore. Nella tabella seguente si evidenziano i termini di convenienza della produzione interna rispetto all'acquisizione esterna di informazioni della varie tipologie.

Area informativa	Make	Buy
Ambiente macroeconomico	Informazione di non facile produzione e comunque non producibile da chi gestisce la relazione con il cliente	Informazioni facilmente acquistabili sul mercato e largamente disponibili
Settore di appartenenza e aree di business dell'impresa	Informazione producibile a livello intuitivo da chi segue la relazione. Informazione producibile all'interno della banca a costi elevati	Informazione acquistabile sul mercato a costi tendenzialmente elevati [es. studi Databank]
Strategie e politiche di mercato dell'impresa	Informazione producibile a livello intuitivo/esperenziale da chi segue la relazione. Informazione producibile all'interno della banca a costi elevati	Informazione acquistabile sul mercato a costi tendenzialmente molto elevati
Struttura economica e finanziaria dell'impresa	Informazione producibile da chi segue la relazione. Informazione di difficile produzione in caso di limitata o incompleta disponibilità dei bilanci	Informazione acquistabile sul mercato a costi contenuti
Andamento del rapporto con il sistema bancario	Informazione osservabile da chi segue la relazione se l'azienda è cliente o per il servizio di prima informazione	Informazione disponibile sul mercato nei limiti della Centrale dei rischi della Banca d'Italia e di quelle associative
Pregiudizievole, anagrafica e informazioni sul patrimonio e sulle persone fisiche	Informazione solo in minima parte producibile da chi segue la relazione con l'azienda cliente	Informazione in larga parte necessariamente da acquistare sotto varie forme nel mercato a costi di medio importo.

Tabella 5.1.1 La mappa per la valutazione del *make or buy* informativo Fonte: Caselli (2000)

Gli approcci **per fattori di rischio** valutano le perdite potenziali cui l'impresa risulta esposta con riferimento ai principali tipi di rischio (di business, finanziari, di credito, tecnici, legali, ecc.) Si noti come, in tale impostazione le fonti informative interagiscano sinergicamente tra loro. Per sintetizzare le informazioni e per tradurle in stime anche quantitative del rischio, si utilizzano modelli di simulazione dei bilanci e dei flussi di cassa futuri, nei quali è possibile effettuare analisi di sensibilità delle variabili risultato critiche rispetto ai fattori di esposizione.

Nella scelta tra approccio per fonti informative e per fattori di rischio è utile tenere presenti alcuni importanti profili:

il primo modello, come sopra detto, si presta maggiormente a utilizzare informazioni semilavorate fornite da agenzie e data provider esterni. L'offerta informativa esterna riguardante il secondo modello è ancora limitata, ma probabilmente destinata a crescere se aumenterà la diffusione di sistemi di rating ad essa esplicitamente ispirati, come per esempio il sistema CorporateMetrics del RiskMetrics Group;

il secondo modello è piuttosto distante dalla cultura e dalle competenze attuali degli addetti fidi, e la sua introduzione richiede quindi un non indifferente investimento in formazione del personale.

Le **analisi strutturate meccaniche** partono da insiemi organizzati di informazioni e giudizi parziali, come nel caso precedente. La differenza sta nella modalità di determinazione del *rating* finale, che discende dall'aggregazione matematica delle valutazioni parziali riguardanti le singole aree, opportunamente espresse come un punteggio secondo una scala e ponderate in base all'importanza relativa ad esse attribuita. Possiamo denominare queste impostazioni come "approcci a griglie" o "*scoring* soggettivi". In altre parole questo procedimento sottintende delle semplici *check-list* di aspetti quali-quantitativi che conducono a un giudizio di sintesi

tramite semplici somme e moltiplicazioni con pesi predefiniti. All'approccio strutturato meccanico possono essere ricondotti anche i "sistemi esperti", ovvero programmi software che poggiano su regole formali definite in via soggettiva da chi ha elaborato il modello, e non sulla base di un processo di apprendimento statistico basato sull'esame di appositi campioni di stima.

Le **analisi statistico-analitiche** fanno uso di modelli meccanici di valutazione del merito creditizio a base empirica che, considerando un discreto numero di variabili prescelte con apposite procedure matematico-statistiche, consentono di valutare le singole controparti. Tali modelli si basano su tecniche statistiche come l'analisi discriminante multivariata, oppure su algoritmi di classificazione implementati mediante programmi software basati su reti neurali e algoritmi genetici. La funzione discriminante è costruita sulla base di dati empirici relativi a campioni di pratiche di aziende sane e insolventi. La visione prevalente ritiene questi modelli più indicati per i segmenti al dettaglio.

Nell'ambito delle valutazioni di fido rivolte alle imprese, se si escludono le micro-imprese gestite come clienti *retail*, l'approccio che trova i maggiori consensi, ai fini dell'assegnazione dei *rating*, è quello delle analisi strutturate soggettive. Anche i confidi, che spesso seguono procedure di analisi destrutturate, dovrebbero allinearsi su tale standard, anche per meglio integrare i loro processi di valutazione con quelli delle banche alle quali si rivolgono per la concessione del credito. Su tale opportunità si torna più diffusamente nel punto seguente.

5.1.4.4. *Basilea 2 e la garanzia collettiva fidi*

A completamento della breve rassegna del nuovo quadro di vigilanza sul rischio di credito, si vuole ora valutare se la nuova normativa in questione valorizzi il ruolo dei confidi nella gestione del rischio di credito bancario, o se al contrario tale ruolo venga trascurato, se non mortificato. Per apprezzare i possibili cambiamenti, riepiloghiamo quello che è il trattamento attuale delle garanzie confidi nella disciplina dei requisiti patrimoniali, frutto del "vecchio" accordo sul capitale del 1988. Allo stato attuale, i prestiti assistiti da garanzie prestate da banche ubicate in paesi OCSE sono soggetti ad un coefficiente di ponderazione ridotto nel calcolo delle attività ponderate per il rischio. Peraltro, le garanzie confidi non sono equiparate a quelle bancarie dal momento che in Italia i confidi non sono intermediari creditizi soggetti a vigilanza prudenziale. In altri paesi europei, come Francia e Spagna, si è invece provveduto ad adeguare l'ordinamento degli enti di garanzia collettiva in modo da giustificare e consentire l'equiparazione delle garanzie collettive a fidejussioni bancarie. Proprio per compensare tale svantaggio del sistema italiano, nella proposta di legge sulla garanzia collettiva fidi elaborata dal Coordinamento dei Confidi (2001), si prevede di affiancare agli attuali confidi una nuova figura di ente di garanzia, le società di garanzia mutualistica (SGM), aventi pieno status di intermediari creditizi soggetti alla normativa di vigilanza prudenziale sulle banche. Le SGM presterebbero garanzie personali assimilate, anche ai fini di vigilanza, alle fidejussioni bancarie. Qualora tale proposta venisse approvata, le SGM sono destinate a prendere il posto dei confidi di secondo grado. A loro fianco continueranno ad operare, come si è detto, confidi di primo livello, le cui garanzie sussidiarie, di prevalente natura reale, continueranno a non essere considerate quali efficaci presidi del rischio di insolvenza a fini di vigilanza.

Rispetto alla situazione attuale, cosa dovrebbe cambiare con il nuovo accordo sul capitale? A tale quesito non è semplice rispondere, dato che la proposta di accordo è attualmente oggetto di un serrato dibattito che vede tra i punti più controversi proprio il trattamento del credito alle PMI. L'accordo, nella formulazione del gennaio

2001 (si veda Basel Committee on Banking Supervision [2001]), riflette un approccio molto cauto e conservativo riguardo al riconoscimento delle garanzie di terze parti. In De Gasperis (2001) si sintetizzano i principi del nuovo accordo che rilevano ai fini della legittimazione delle garanzie e delle altre forme di trasferimento e attenuazione del rischio di credito. Nello stesso intervento, le garanzie sussidiarie dei confidi sono analizzate alla luce di tali requisiti, e vengono estrapolate alcune implicazioni che meritano di essere qui riportate.

Novità rilevante della nuova proposta di Basilea è la nuova disciplina dedicata al trattamento prudenziale delle esposizioni coperte da specifiche tecniche di mitigazione del rischio. In particolare sono riconosciute tre categorie di strumenti in grado di ridurre il rischio di credito: a) garanzie reali (*financial e physical collateral*), b) garanzie individuali (cioè garanzie rilasciate da persone fisiche e giuridiche) e c) derivati di credito.

Nell'approccio *Internal Rating* più avanzato (*Advanced Approach*), la proposta di Basilea prevede il riconoscimento delle garanzie individuali previo l'onere per l'istituto creditore di dimostrare all'Autorità di Vigilanza, attraverso informazioni corrette e dettagliate, la capacità delle garanzie acquisite di attuare un'effettiva mitigazione del rischio di credito. In particolare Basilea richiede che la banca valuti attentamente la natura della garanzia, la solidità finanziaria e patrimoniale del garante e l'entità dei rischi residuali. È peraltro necessario evidenziare specificamente il grado di copertura, gli obblighi e la tempistica del rimborso e le eventuali restrizioni all'escutibilità.

Per il riconoscimento delle garanzie individuali negli approcci più semplici (*Foundation e Standard*), Basilea ha individuato condizioni più restrittive, rispetto al sistema *internal rating* più avanzato. In particolare, i requisiti minimi che rilevano per i confidi sono quelli che prevedono che la copertura sia:

diretta, la garanzia individuale deve rappresentare un impegno diretto del garante;

esplicita, la copertura deve essere legata ad una specifica esposizione in modo che se ne possa definire la portata in maniera chiara e incontrovertibile;

irrevocabile, non ci deve essere nessuna clausola nel contratto di copertura che possa impedire al garante di essere obbligato a pagare tempestivamente nel caso in cui il debitore originale non adempia ai suoi obblighi di pagamento;

primaria, il garante deve essere esposto come obbligato principale, per cui al verificarsi del default dell'obbligato, il finanziatore può escutere tempestivamente il garante per il credito in essere, invece di continuare a escutere il debitore;

Basilea ha anche individuato la gamma dei soggetti le cui garanzie saranno ritenute ammissibili. In particolare saranno riconosciute le coperture rilasciate da:

stati, enti pubblici e banche a cui è attribuita una ponderazione di rischio inferiore a quella del debitore;

imprese (comprese le società di assicurazione) con *rating* pubblico pari almeno ad A.

Allo stato attuale, le garanzie (sia reali che individuali) rilasciate dai confidi non sarebbero riconosciute dall'Autorità di Vigilanza ai fini di gestione del rischio di credito.

Nell'assetto attuale pochi confidi in Italia dispongono di un *rating* e nessuno soddisfa (come si sottolinea in Ferri (2001)) al requisito di *rating* A richiesto agli enti garanti. Il recente declassamento del *rating* dei confidi italiani da A a BBB- è, tra l'altro, spiegato dalle lacune dei sistemi di controllo interni che le agenzie di *rating* hanno giudicato preoccupanti. Scendendo negli aspetti tecnici, sorgono dei dubbi sulla riconoscibilità delle ga-

ranzie sussidiarie confidi di natura reale, rappresentate da pegno irregolare di denaro o titoli presso le banche concedenti. Tali garanzie, che costituiscono la più importante forma di intervento dei confidi, non soddisfano il requisito della certezza giuridica ed economica sulla copertura e sulla tempestiva “liquidabilità” della stessa. I confidi operano, infatti, con moltiplicatori molto elevati per cui il valore dei depositi a garanzia è un frazione esigua (compresa di solito tra il 5% e il 10%) dei crediti garantiti, una condizione che chiaramente non produce quella “certezza” economica richiesta da Basilea, o la produce per una quota esigua dell’esposizione. Inoltre, la formula di calcolo del coefficiente prudenziale in presenza di garanzie da applicare al prestito assume che le stesse prevedano una percentuale di copertura del credito (che è un importo certo), mentre i confidi partecipano alle perdite (che sono invece importi stimati). Se ne deduce che le garanzie dei confidi allo stato attuale, non verrebbero riconosciute ai fini di vigilanza per motivi di tipo tecnico e sostanziale, oppure, quand’anche fossero riconosciute, contribuirebbero per percentuali esigue alla mitigazione dei requisiti patrimoniali.

In conclusione, le linee guida del nuovo accordo sul capitale non valorizzano certo il modello di confidi prevalente in Italia, basato su strutture numerose e frammentate, consistenze patrimoniali esigue, approcci informali al controllo del rischio, e ciò nonostante efficace nell’assolvimento della sua funzione primaria, come dimostra la bassa incidenza delle perdite osservata storicamente. Ora, è molto probabile che il disegno di Basilea 2, così come delineato della proposta del gennaio 2001, incontrerà molti ostacoli per l’opposizione dei sistemi bancari dei paesi europei, specialmente in Germania e in Italia, come si riporta in Jeffery (2001). È quindi probabile che l’Accordo venga pesantemente emendato nelle parti che riguardano il trattamento del credito alle PMI, e che in tale processo di revisione il ruolo della garanzia collettiva torni ad essere giustamente valorizzato. Difatti, il Comitato di Basilea in un comunicato del dicembre 2001 sullo stato di avanzamento dell’accordo (vedi Basel Committee on Banking Supervision [2001c]) ha dichiarato che “il trattamento appropriato del credito alle piccole e medie imprese” sarà un punto cruciale nella finalizzazione dell’accordo, sul quale è quindi lecito attendersi una serie di sostanziali affinamenti.

5.1.5. Ruolo dei confidi nelle relazioni banca - PMI e sua evoluzione

Nel quadro evolutivo delineato in precedenza, il rapporto tra confidi e banche è senz’altro destinato a modificarsi. Da una lato si profilano delle minacce, ovvero sono in atto tendenze che potrebbero diminuire il ruolo dei confidi. Dall’altro lato, in una situazione in movimento, come quella in cui ci troviamo, i confidi hanno anche l’opportunità di guadagnare un ruolo più ricco, ed anche meglio difendibile nei confronti dei loro concorrenti diretti e indiretti.

La principale minaccia è rappresentata dalle nuove strategie bancarie, prima ricondotte sotto il concetto di *corporate banking*. Tali strategie hanno come elemento comune l’intensificazione dei rapporti con la clientela imprese e l’arricchimento del contenuto consulenziale del servizio. Attore chiave di questo nuovo modello è il *corporate banker*, una figura professionale che gestisce un portafoglio di clienti verso i quali è responsabile, allo stesso tempo, della valutazione della qualità del credito, della consulenza finanziaria al cliente e dello sviluppo commerciale. Ci sarà una selezione delle imprese *target* dell’offerta di servizi *corporate*. I criteri di selezione saranno molteplici. Conterà certamente il profilo dimensionale, dato che un servizio così costoso, in termini di professionalità specializzate, non potrà essere offerto ad imprese che sviluppano piccoli volumi di lavoro. Sarà

poi rilevante anche la qualità della finanza delle imprese clienti: la natura prolungata e tendenzialmente esclusiva del rapporto banca-impresa sotteso al *corporate banking* esige che i clienti rispettino buoni standard di affidabilità bancaria, intesa in senso tradizionale. Ma anche questo requisito non è sufficiente: le aziende eleggibili all'offerta di servizi *corporate* devono anche essere capaci e intenzionate ad offrire un adeguato flusso di informazioni alle banche finanziatrici. Ciò presuppone una funzione amministrativa e finanziaria adeguatamente sviluppata, e in particolare un adeguato sistema di *reporting* finanziario rivolto agli *stakeholder* esterni.

Ora, supponiamo che una banca costruisca un portafoglio di relazioni improntate alla logica di selezione e gestione che si è prima descritta. Che spazio si può immaginare per i confidi in questo nuovo contesto? Si può ritenere che le banche tenderanno a ridurre tale spazio, per ragioni che sono facilmente individuabili. Da un lato la banca dovrebbe essere meno interessata ad ottenere una garanzia integrativa su una relazione che già è in grado autonomamente di valutare e di controllare. Si potrebbe a ciò obiettare che il *corporate banking* porta anche ad una maggior concentrazione dei prestiti conseguente alla quasi esclusività delle relazioni di clientela, motivo per cui la garanzia esterna potrebbe essere ben vista come elemento di attenuazione del rischio di credito. Vi è però un altro argomento, più decisivo, che potrebbe indurre le banche ad estromettere i confidi dalla relazione con le imprese clienti. Nello specifico, le banche potrebbero mal sopportare interferenze dei confidi nella valutazione del rischio e, soprattutto, nella negoziazione delle condizioni. Il prezzo dei servizi di *corporate banking* è infatti gestito sulla singola relazione per la pluralità dei prodotti e servizi offerti, una logica che contrasta nettamente con quella da "consorzio di acquisto" per conto dei soci che è tipica dei confidi, abituati a negoziare un tasso per conto di una pluralità di clienti limitatamente ad uno specifico prodotto.

In definitiva, si possono prevedere spazi molto limitati per l'intervento dei confidi nei segmenti di clientela destinatari del *corporate banking*. Questo avrebbe un impatto molto diverso a seconda del tipo di confidi, più forte per quelli industriali, meno rilevante per quelli rivolti al terziario o all'artigianato. Un effetto comune si può comunque immaginare: possiamo etichettarlo come rischio di disintermediazione dei confidi dalle relazioni con la clientela più solvibile o con una più affinata gestione finanziaria. Si avrebbe quindi un tipico fenomeno di "selezione avversa", che avrebbe l'effetto di ridurre, congiuntamente, le dimensioni delle garanzie dei confidi e la qualità media del loro portafoglio clienti.

Alla luce di quanto affermato, si profila una minaccia potenziale. Quanto è concreta tale minaccia? Che cosa possono fare i confidi per rispondere con successo? Si tratta di due questioni della massima importanza.

Sulla concretezza del rischio di disintermediazione a danno i confidi, non tutti i timori sono fondati. L'avvio delle divisioni di *corporate banking* sarà un processo lungo e dagli esiti non scontati. Saranno poi capaci le banche di rivoluzionare filosofie e prassi operative radicate da decenni? Riusciranno a formare dei veri consulenti che sappiano andare oltre le logiche sviluppo commerciale e di controllo difensivo del rischio di credito che sono oggi prevalenti? E che cosa dire delle banche locali? Si adegueranno alla nuova filosofia o seguiranno piuttosto modelli ibridi, nei quali cercheranno di innestare il nuovo modo di servire i clienti migliori sulla struttura distributiva esistente? Come si può capire, le mosse strategiche delle banche verso strutture di tipo divisionale non avranno un impatto generalizzato, e soprattutto ci vorrà tempo prima che arrivino ad interessare la clientela tipica dei confidi. In questa fase di transizione, anche i confidi possono giocare delle mosse strategiche interessanti per riaffermare il loro ruolo di partner delle imprese e delle banche.

In primo luogo, rimangono gli spazi di intervento dei confidi nei confronti delle micro-imprese familiari che saranno collocate nel segmento retail. Per questi clienti, la garanzia del confidi può essere in futuro più appetita dalle banche come rimpiazzo dell'assenza di un rating interno o di una valutazione di fido approfondita. In questo caso poco dovrebbe cambiare nei rapporti tra banche e confidi, ed anzi la situazione dovrebbe evolvere in senso favorevole ai confidi.

C'è poi una fascia intermedia di imprese con un'organizzazione più evoluta e distinta, ma di dimensioni insufficienti a giustificare una relazione di tipo *corporate*. Questo segmento ha un'importanza dominante in Italia, a differenza di quanto accade nei paesi, come gli USA o il Regno Unito, dove le strutture divisionali sono state sperimentate in banca per la prima volta. Di conseguenza, le banche italiane dovranno compiere uno sforzo creativo per adattare i modelli esteri alla peculiare situazione del nostro mercato. Nello specifico, si dovrà progettare un'offerta rivolta a questa fascia intermedia di imprese, definendo al suo interno dei segmenti, etichettabili in vario modo (*retail* evoluto, *small business*, ecc) a cui riservare un grado intermedio di personalizzazione e di contenuto consulenziale dei servizi. In questi ambiti, le banche hanno bisogno di partner che le affianchino nella riqualificazione del rapporto con le imprese. Funzioni come la produzione di informazioni, il *rating* della qualità del credito, la consulenza alle scelte di investimento e di finanziamento, il monitoraggio dei rischi, non possono essere svolte economicamente dalla sola banca, tanto più se le funzioni menzionate rimangono un accessorio dell'offerta di servizi bancari tradizionali e vengono remunerate indirettamente dai margini sul credito e sul collocamento di altri strumenti finanziari.

I confidi possono proporsi come partner in questo processo, qualificandosi rispetto alle banche come tramite per la gestione di un *pool* di relazioni selezionate con piccole e medie imprese. I confidi dovrebbero sollevare le banche dalla parte preponderante dell'attività di raccolta e di elaborazione di informazioni, fino ad arrivare a fornire, su base fiduciaria, gli elementi necessari alla banca ai fini del *rating* del cliente e della linea di credito. Naturalmente non è scontato che le banche accettino e apprezzino questo rinnovato ruolo dei confidi. Sono al riguardo necessarie tre condizioni:

In primo luogo, occorre un'intensificazione dei rapporti confidi - imprese, specie nella raccolta ed elaborazione di informazioni e nell'assistenza continuativa alle imprese stesse, cioè nelle funzioni che la banca, per quel segmento di imprese, non ritiene economico svolgere al suo interno; naturalmente anche i confidi devono acquisire o sviluppare risorse e sostenere forti investimenti per riqualificare le relazioni con la clientela e i processi di valutazione dell'affidabilità; da un lato però essi potrebbero coprire più facilmente tali costi, rispetto alle banche, essendo nella posizione di un consulente indipendente che può giustificare una remunerazione esplicita e distinta per il servizio offerto.

Perché questo generi valore per i confidi e le imprese è necessario che l'apporto informativo dei confidi sia riconosciuto e apprezzato dalle banche e, indirettamente, dal Servizio vigilanza della Banca d'Italia; la garanzia confidi dovrebbe diventare un "marchio di qualità" del credito alle PMI; questo può accadere soltanto se il confidi, grazie all'adozione di approcci "certificati" alla valutazione del rischio e alla superiore capacità di introspezione nella gestione d'impresa auspicata al punto precedente, arriva a trasmettere alle banche se-

gnali corretti sulla qualità del credito. Naturalmente l'apprezzamento delle banche richiede anche il raggiungimento di un'adeguata massa critica di lavoro bancario da parte dei singoli confidi³⁶.

La prestazione di garanzia integrativa diventa in questa filosofia un elemento strumentale, che va a rafforzare ulteriormente, rendendolo più credibile, i segnali sulla qualità delle pratiche istruite; perché questo avvenimento, è però necessario che i confidi abbiano incentivi stringenti al perseguimento del proprio equilibrio economico e patrimoniale, e dispongano di capitale di rischio, nel senso allargato, adeguato a garantire tali equilibri; ci saranno, quindi, pressioni verso il rafforzamento giuridico ed economico dei presidi offerti dai confidi, che tenderanno a conformarsi alle forme standard di *credit enhancement* (fidejussioni e assicurazione su crediti) offerti da banche e compagnie di assicurazione, anche per beneficiare di una parità di trattamento ai fini di vigilanza bancaria.

Le linee evolutive sopra tratteggiate potranno accelerare il processo di concentrazione tra confidi, o in alternativa porteranno ad una polarizzazione del settore su due livelli, quello dei confidi - numerosi e radicati in modo capillare nel territorio - e quello dei consorzi di garanzia di secondo grado e delle società di mutua garanzia. Il secondo tipo di assetto è quello prefigurato nella più recente proposta di legge in materia (vedi Coordinamento dei Confidi [2001]). Il disegno ad esso sotteso tende a specializzare il primo livello nella gestione dei rapporti con le imprese socie, e il secondo nel *pooling* e nella gestione dei rischi secondo modelli gestionali di portafoglio non diversi da quelli di un intermediario creditizio e assicurativo. Il processo che porterà al nuovo assetto è peraltro oggi solo prefigurabile in termini molto generali, e non è scontato che il settore dei confidi trovi risorse adeguate per attuare un simile disegno, né che la crescita dimensionale dei confidi e l'assimilazione di modelli di intermediazione "ortodossi" porti, di per sé, a strutture più dinamiche ed equilibrate di quelle attuali.

Un'evoluzione del ruolo dei confidi di primo livello come quella sopra descritta contribuirebbe anche a migliorare la loro posizione di forza contrattuale nei confronti delle banche. Infatti, nel momento in cui i confidi si presentassero come gestori delegati della finanza delle imprese assistite, essi di fatto giungerebbero a mediare la parte più significativa della domanda di servizi bancari e finanziari delle imprese loro clienti, e questo li renderebbe agli occhi delle banche un interlocutore di tutto rispetto, a prescindere dalle dimensioni del lavoro bancario intermediato. Infatti, per spuntare buone condizioni dalle banche i confidi possono agire su diverse leve: quella dimensionale, la più ovvia, quella della qualità del credito proposto alle banche, e infine quella della diversificazione delle fonti di finanziamento. La seconda leva può essere azionata a prescindere dalle dimensioni a condi-

³⁶ A integrazione di questa osservazione si riportano le seguenti considerazioni tratte da Ruozi e Caselli (2000:21-22): " In primo luogo, il numero di pratiche fido e di rapporti di clientela sottostante che il confidi propone deve essere di dimensione rilevante, tale da indurre la banca ad una valutazione di convenienza sostanziale nel procedere al ricorso sistematico al confidi. L'insufficiente massa critica dei crediti non pone infatti il confidi quale interlocutore valido per la definizione di accordi organici e strutturali nei confronti del sistema bancario. In secondo luogo, la "cultura valutativa" del confidi deve essere sostanziale, stabile e "certificata" secondo una procedura condivisa dalla banca. Nella misura in cui la banca ricorre al confidi, sebbene per un primo giudizio di rating semplificato, questo deve avvenire secondo le logiche proprie di una determinazione rigorosa del merito di credito e di risorse adeguate e competenti. [...] Il raggiungimento di masse critiche significative è invece necessaria per legittimare il sistema dei confidi al tavolo del dibattito sul *rating* a livello di sistema. Ciò non richiede - almeno immediatamente - lo sviluppo di concentrazioni significative tra confidi, che pur sarebbero necessarie e auspicabili, ma piuttosto lo sviluppo di soluzioni concertate e unitarie a livello di sistema consortile. La definizione di un progetto unico sul *rating* per il sistema confidi avrebbe, a parità di condizioni, una maggiore credibilità rispetto a soluzioni differenziate e frammentate territorialmente. La non episodicità degli interventi si collega infine alla condizione precedente e la approfondisce nella misura in cui la definizione di modalità di intervento nei processi di rating deve essere un processo che coinvolge strutturalmente il modo di essere dei confidi. La realizzazione di soluzioni di breve respiro e del tutto lasciate all'iniziativa dei singoli confidi provocherebbe uno spiazzamento del ruolo della garanzia consortile rispetto alle scelte in materia creditizia delle banche."

zione che il rapporto confidi-impresa sia continuativo e che il confidi abbia competenze adeguate, come si è prima auspicato.

Queste considerazioni aprono una prospettiva di riposizionamento strategico dei confidi che merita di essere attentamente considerata nel disegno di riassetto, che rappresenta la motivazione principale di questo studio. Certo, un simile disegno di cambiamento strategico richiede delle risorse ingenti, sia finanziarie sia professionali. In parte queste risorse potrebbero essere fornite dall'ente pubblico, dato che nel nuovo ruolo qui auspicato i confidi sopperiscono ad un "fallimento del mercato" – del mercato del credito, nel caso specifico – che lascia scoperti alcuni fabbisogni importanti delle piccole e medie imprese. In parte, le risorse intangibili (competenze, *know-how*, pacchetti formativi, procedure) potrebbero essere sviluppate a livello di rete dei confidi, regionale o nazionale, ed essere quindi rese disponibili come beni di pubblico dominio, sull'esempio del movimento del software *open source*. In questo processo potrebbe svolgere un contributo anche l'Università, mettendo a disposizione i risultati progetti di ricerca finalizzati allo studio della finanza delle piccole e medie imprese.

I confidi dovrebbero comunque evolvere verso nuovi assetti organizzativi e di *governance*, a livello di singoli consorzi, di gruppi settoriali e nazionali e di *network* integrato con altri partner e fornitori. Tale riassetto non può essere evitato se si vuole che la missione così ridisegnata venga svolta in condizioni di massima efficienza. Questo significa che le formule organizzative devono essere ispirate all'essenzialità e al contenimento dei costi, ma al tempo stesso devono favorire la qualificazione professionale e l'immedesimazione del personale rispetto alla missione qui riaffermata, in consonanza con lo spirito mutualistico che è all'origine dei confidi.

Sulle possibili strade per tradurre in pratica quanto qui affermato si tornerà nel capitolo conclusivo.

5.1.6. I rapporti banche-confidi in Trentino nell'opinione degli istituti di credito locali

Un stesura preliminare di questo paragrafo è stata inviata a un panel di banche trentine. Successivamente, in data 21 febbraio 2002, si è tenuto presso la Camera di Commercio di Trento un incontro-dibattito tra il gruppo di ricerca e le banche interpellate. In tale incontro sono emersi spunti interessanti che vengono qui di seguito riassunti. Ci preme ringraziare gli istituti di credito che sono intervenuti, fornendo contributi interessanti, e precisamente:

Banca Bovio Calderari (gruppo Banca Sella);

Banca di Trento e Bolzano (gruppo Intesa-BCI);

Banca popolare del Trentino;

Caritro spa (gruppo Unicredito Italiano);

Cassa Centrale delle Casse Rurali Trentine e Federazione Trentina delle Cooperative - Ufficio Casse Rurali;

Mediocredito Trentino-Alto Adige.

Le banche intervenute hanno espresso posizioni sostanzialmente concordi. Vi è generale soddisfazione circa l'attività dei confidi trentini, che si distinguono dai consorzi fidi delle regioni limitrofe per la più elevata professionalità. I confidi vengono giudicati dai partner importanti delle imprese bancariamente meno affidabili. Il loro intervento dovrebbe crescere sia in quantità, sia in qualità. Gli interventi hanno confermato che è già in atto un processo di differenziazione dei rapporti banca-impresa in base alle dimensioni. L'offerta rivolta alle piccole e medie imprese tenderà inevitabilmente ad assumere carattere standardizzato e, nello specifico, i criteri di

valutazione dei fidi saranno basati su modelli automatici (sistemi esperti e griglie di *scoring*). Sarà quindi più facile, per un'impresa, trovarsi assegnata da una classe di rischio relativamente alta, se non altro per la mancanza di adeguate informazioni quantitative. La garanzia confidi sarà in questi casi ancora più gradita alle banche come strumento di attenuazione del rischio di credito.

Le banche locali inserite in gruppi nazionali hanno tenuto a precisare che i rapporti con le PMI non verranno gestiti con la logica di massa del segmento *retail*. Si manterrà un certo grado di personalizzazione attraverso figure di gestore cliente *small business*. Nella valutazione del rischio delle PMI, sarà comunque previsto a valle della procedura automatica l'intervento di un comitato che valuterà le situazioni atipiche che non sono incasellabili correttamente nelle griglie di *scoring*.

Le banche si aspettano dai confidi un ruolo più incisivo per quanto riguarda la raccolta e la valutazione di informazioni sull'affidabilità delle imprese. Si auspica che i confidi in parte sopperiscano alla personalizzazione dei rapporti tra banche e PMI. Ci si aspetta inoltre che le associazioni di categoria promuovano, attraverso i confidi e altri canali, la crescita della cultura della trasparenza informativa e della sana gestione finanziaria tra le imprese.

Riguardo all'influsso del nuovo accordo di Basilea sul capitale, è emerso un punto importante. Da un lato è giunta conferma che si sta andando verso una gestione più quantitativa e strutturata del rischio di credito. Dall'altro lato, sul problema specifico del valore della garanzia confidi, si sono raccolte indicazioni confortanti: le banche, al di là del dettato delle regole di Basilea 2 che ne sminuiscono il valore giuridico e tecnico, sono orientate a riconoscere alle garanzie sussidiarie un valore sostanziale che si fonda sulla reputazione del confidi e sull'esperienza storica di sofferenze e perdite.

In sintesi, il sistema bancario si aspetta molto dai processi di cambiamenti in atto tra i confidi, e vede in prospettiva una valorizzazione del loro ruolo, perfettamente complementare rispetto a quello delle banche.

5.2. Altri enti garanti

5.2.1. A livello nazionale

Nel sistema italiano oltre ai confidi intesi in senso stretto (i confidi di primo grado) esistono altre istituzioni che svolgono l'attività di concessione di garanzia: il Mediocredito Centrale, l'Artigiancassa e i confidi di secondo grado. I primi due offrono sia la garanzia diretta alle imprese, anche nella forma di cogaranzia insieme ad altri enti garanti, che quella indiretta, a favore dei confidi di primo grado. In questo caso si parla di controgaranzia in quanto una parte del rischio di credito viene spostato dal confidi di primo grado all'ente garante dietro pagamento a quest'ultimo di una commissione. I confidi di secondo grado, come Assofidi nel Trentino, svolgono, oltre alla garanzia diretta alle imprese, anche la controgaranzia nei confronti dei confidi di primo grado³⁷.

³⁷ Alcuni confidi di secondo grado svolgono unicamente la funzione di controgaranzia, senza rivolgersi direttamente alle imprese.

5.2.1.1. *Mediocredito Centrale*

Il Mediocredito Centrale³⁸, una volta a prevalente partecipazione pubblica, fa ora parte del gruppo Banca di Roma, e gestisce per conto dello Stato il Fondo centrale di garanzia, che è stato istituito con l'art. 15 della legge n. 266 del 1997 "Interventi urgenti per l'economia". Il Fondo serve a favorire l'accesso alle fonti finanziarie alle piccole e medie imprese mediante la concessione di garanzie che possono essere di tipo diretto, a favore delle banche che finanziano le PMI, di controgaranzia, in questo caso a favore dei confidi, o di cogaranzia, a favore delle banche congiuntamente ai confidi o altri fondi di garanzia. A fronte della garanzia del Fondo i richiedenti versano al Mediocredito Centrale una commissione "una tantum" calcolata sull'importo garantito che varia dallo 0,125% all'1% a seconda della collocazione geografica dell'impresa e della sua dimensione, come stabilito dall'Unione Europea. Non è previsto il pagamento di nessuna commissione a quelle imprese che partecipano a patti territoriali o si trovino in zone particolarmente svantaggiate. La garanzia diretta viene concessa a favore di PMI con una copertura che varia dal 60% all'85% a seconda della sede dell'azienda.

La controgaranzia è rilasciata a favore dei confidi per operazioni nei confronti delle PMI ed è cumulabile, sulla medesima operazione, con altre garanzie pubbliche e con altri regimi di aiuto, nel limite dell'intensità agevolativa massima fissata dalla Unione Europea³⁹. La copertura massima è del 90% a patto che la garanzia concessa dai confidi non sia superiore al 60% del finanziamento garantito. Tra i confidi trentini l'unico che utilizza tale possibilità è Confidi.

Tutte le aziende, indipendentemente dalla dimensione e dalla collocazione geografica devono risultare economicamente e finanziariamente sane sulla base di una procedura di valutazione che prevede una prima fase di *screening* automatico basato sui dati degli ultimi due bilanci approvati. La seconda fase, di tipo valutativo, viene invece applicata alle posizioni "grigie", cioè a quelle aziende che non sono state automaticamente rifiutate o accettate nella prima fase. Su espressa richiesta, i confidi che dispongano di adeguata capacità di valutazione del merito creditizio, possono essere abilitati a certificare che le aziende risultano economicamente e finanziariamente sani, nonché a presentare le richieste con riferimento all'insieme delle operazioni. La capacità di valutazione del merito creditizio è stata valutata da Mediocredito Centrale sulla base di criteri oggettivi stabiliti da un apposito comitato e approvati dal competente ministero.

5.2.1.2. *L'Artigiancassa*

L'Artigiancassa⁴⁰ - Cassa per il credito alle imprese artigiane S.p.A., esiste da più di cinquant'anni operando attraverso gli sportelli di tutte le altre banche con la funzione di sostegno del settore artigiano grazie ai servizi di rifinanziamento e di leasing agevolato. Nel 1994 Artigiancassa si è trasformata in società per azioni e due anni dopo è entrata a far parte del Gruppo BNL. Dalla fine del 1999, a seguito di vari accordi con le Associazioni artigiane ed i Confidi, Artigiancassa ha ampliato in modo significativo la sua sfera di operatività affiancando alla tradizionale attività agevolativa anche finanziamenti diretti alle imprese, prodotti di bancassicurazione e di risparmio gestito e altri servizi alle imprese, alle Regioni e agli enti locali.

³⁸ Sugli interventi in oggetto, si veda Mediocredito Centrale (2001, 2001a).

³⁹ Per ulteriori approfondimenti sui limiti agevolativi stabiliti dall'Unione Europea vedi l'appendice al terzo capitolo della ricerca.

⁴⁰ Per gli argomenti trattati si veda Artigiancassa (2001b e 2001c).

L'attività di garanzia viene concessa esclusivamente a favore delle imprese artigiane e viene attuata tramite il Fondo centrale di garanzia istituito presso l'Artigiancassa (Legge 1068/64 e 662/96). Tale Fondo copre anche gli interventi di garanzia effettuati dai confidi a favore delle aziende artigiane socie. Come per il fondo istituito presso il Mediocredito Centrale la garanzia viene concessa in forma diretta, con natura integrativa delle garanzie reali a favore delle imprese artigiane economicamente e finanziariamente sane, e in forma di cogaranzia e di controgaranzia a favore dei confidi. A fronte della garanzia del Fondo i richiedenti versano ad Artigiancassa una commissione "una tantum" calcolata sull'importo garantito che varia dallo 0,25% all'1% a seconda della collocazione geografica dell'impresa artigiana. Nel caso di garanzia diretta la copertura che viene concessa è di norma pari al 70%, ma può essere aumentata al 90% per le imprese con sede nelle zone svantaggiate.

Per quanto riguarda la controgaranzia a favore dei confidi possono essere controgarantiti gli interventi effettuati in relazione a finanziamenti per investimenti produttivi delle imprese artigiane, aventi durata superiore ai 18 mesi. La copertura può arrivare fino al 90% dell'importo garantito. Sulla base di apposita convenzione, possono essere effettuate operazioni in cogaranzia con il Fondo Europeo per gli Investimenti⁴¹ e con altri fondi di garanzia istituiti dall'Unione Europea o da questa cofinanziati. Recentemente è stata firmato un accordo da parte della Cooperativa Artigiana di Garanzia con l'Artigiancassa per iniziare l'operatività anche nella nostra provincia.

5.2.1.3. *I confidi di secondo grado: il caso Interconfidi NordEst*

Un'esperienza interessante nel quadro nazionale è la direzione di sviluppo nel campo della controgaranzia intrapresa da Interconfidi NordEst. Nato inizialmente come Confidi Padova si è successivamente ingrandito fondendosi nel 1996 con Veneto Fidi e nel 1998 con API Confidi per poi nell'ottobre 1999 prendere il nome di Interconfidi NordEst cambiando lo statuto per contemplare anche l'attività di controgaranzia. Nel frattempo ha ottenuto nel 1997 la certificazione di bilancio, nel 1999 la certificazione di qualità ISO 9001 e sempre nello stesso anno è diventato il primo confidi italiano e il secondo in Europa a firmare un contratto di controgaranzia con il Fondo Europeo per gli Investimenti. Nel 2000 ottiene dal Mediocredito Centrale l'abilitazione alla certificazione del merito di credito per le aziende che intendono avvalersi del Fondo di Garanzia di cui al citato articolo 15 della legge n. 266 del 1997. In questo modo il consorzio è diventato uno dei principali punti di riferimento nazionale per quanto riguarda l'attività di controgaranzia a favore dei confidi di primo grado. Il nuovo progetto che il consorzio sta sviluppando e che lo vedrà impegnato nei prossimi anni prevede l'allargamento dell'attività alla consulenza alle PMI tramite la creazione del portale Interconfidi-net per l'erogazione di servizi ASP (*application service provider*) che consentono di utilizzare programmi specifici per la gestione aziendale direttamente tramite internet. Il portale dovrebbe far diventare Interconfidi NordEst un partner "accreditato" nel sistema finanziario nazionale ed europeo per la gestione delle garanzie e per la consulenza alle PMI. L'obiettivo a più lunga scadenza diventerebbe poi quello di svincolarsi dalla contribuzione pubblica con il ricavato delle commissioni da consulenza e da controgaranzia.

L'esperienza Interconfidi si può quindi caratterizzare per i seguenti profili:

- nasce dall'aggregazione di confidi industriali;

⁴¹ Vedi paragrafo successivo.

- ha una proiezione su un'area interregionale;
- opera tanto direttamente (con il marchio Confidi Padova), quanto come organismo di secondo grado nei confronti dei confidi convenzionati;
- promuove, in parallelo, la capacità patrimoniale richiesta dalle prestazioni di garanzia e l'accumulo di expertise per l'offerta di servizi professionali;
- si propone come intermediario privilegiato nei confronti degli organismi di garanzia nazionali (Mediocredito Centrale) ed europei (FEI).

5.2.2. A livello internazionale

A livello internazionale esistono diverse realtà che svolgono il servizio di garanzia o di controgaranzia, tra queste hanno due ruoli importanti il Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI) che gestisce per conto della Commissione europea il Meccanismo di garanzia per le PMI, e la Banca Mondiale, che attua politiche di garanzia a livello internazionale per le economie emergenti.

5.2.2.1. Il Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI)

Il Fondo Europeo per gli Investimenti⁴², partecipato a maggioranza dalla Banca Europea degli Investimenti, ha lo scopo principale di supportare lo sviluppo delle PMI nell'Unione Europea tramite lo strumento del *Venture Capital* e della controgaranzia nei confronti degli intermediari finanziari. La Commissione Europea nell'ambito di un progetto generale di creazione di nuovi posti di lavoro nelle PMI dell'Unione ha destinato una parte del budget alla copertura di tali commissioni di controgaranzia. Nell'ambito di tale progetto il FEI ha individuato in ogni nazione dell'Unione gli istituti di garanzia attraverso i quali le PMI possono beneficiare dell'agevolazione. Nella tabella successiva sono indicati tali confidi per l'Italia, insieme alle garanzie coperte dal FEI e da quelle complessive in essere.

Confidi	(a) EIF	(b) garan. tot.	(a/b) Incidenza
Artigiancredit Emilia Romagna	67,50	300,00	22,5%
Artigiancredit Lombardia	56,25	250,00	22,5%
Artigiancredito Toscano	70,00	280,00	25,0%
Interconfidi NordEst	34,40	130,00	26,5%
Confidi Sardegna	37,50	150,00	25,0%
Eurofidi	10,00	28,50	35,1%
Federfidi Lombardia	46,50	186,00	25,0%
Unionfidi Piemonte	41,30	200,00	20,7%

Tabella 5.2.1 Incidenza della controgaranzia F.E.I. sul totale delle garanzie, milioni di € (fonte: FEI)

E' importante notare che questo tipo di agevolazione non è diretta all'impresa, la quale non ottiene nessuna riduzione delle commissioni di garanzia, ma è indiretta al settore delle PMI che può beneficiare di ulteriore garanzia da parte dei confidi. Viene infatti richiesto ai confidi abilitati di controgarantire solo le PMI che non avrebbero garantito in condizioni "normali" di attività, o per mancanza di Fondi rischi sufficienti, o per un grado di rischio complessivo più elevato. La controgaranzia è normalmente attivata senza costi per il confidi. Tra i confidi trentini, l'unico che utilizza tale canale è Confidi in collaborazione con Interconfidi NordEst.

⁴² Sul FEI si vedano FEI (1999, 2000, 2001, 2001a).

5.2.2.2. *Il sistema di garanzia alle economie emergenti della Banca Mondiale (World Bank)*

La *World Bank* svolge la funzione di garante nei confronti di progetti di investimento realizzati in paesi emergenti mitigando il rischio di *default* dei loro governi⁴³. La garanzia opera su uno specifico progetto di investimento, che può essere pubblico o privato, garantendo i finanziatori privati contro il *default* delle varie obbligazioni assunte dai governi. Viene inoltre richiesta una controgaranzia sullo stesso progetto da parte del governo, in modo da condividere il rischio. Il ruolo svolto dalla *World Bank* è duplice, da un lato la sua conoscenza delle economie dei paesi emergenti le consente di valutare in maniera appropriata il rischio di *default*, dall'altro può contare su un forte potere di persuasione nei confronti dei governi. Infatti, se la garanzia concessa dovesse essere escussa, e il governo, in quanto garante, non la pagasse successivamente alla *World Bank*, quest'ultima sospenderebbe tutti i finanziamenti al governo stesso.

Le garanzie che vengono concesse sono di tre tipi a seconda del rischio e degli strumenti che vengono coperti, con corrispondenti commissioni che variano dallo 0,75% al 3%. Fino al 31.12.2001 la *World Bank* ha concesso 18 garanzie per un ammontare complessivo di finanziamenti garantiti pari a 1,6 miliardi di dollari su 17 progetti di investimento. La collocazione geografica dei progetti, e quindi dei paesi emergenti controgaranti, copre quasi tutti i continenti: Bangladesh, Costa d'Avorio, Russia e Ucraina, Thailandia, Libano e Colombia.

5.3. Studi professionali, società di consulenza ed elaborazione dati

In questo studio (vedi 2.3.3) si è insistito, a più riprese, sull'opportunità di ridisegnare la missione dei confidi, e in particolare sull'importanza strategica della diversificazione della loro offerta verso la consulenza alla gestione finanziaria delle imprese. Quando si discute di prospettive del finanziamento alle PMI, qualsiasi interlocutore, sia che si tratti di banca, associazione imprenditoriale, ente pubblico, organo di vigilanza, non manca di individuare nell'assistenza alla gestione finanziaria delle PMI un obiettivo prioritario e una sfida cruciale. Molti sono coloro che, dal lato dell'offerta, si candidano come fornitori di consulenza finanziaria, così come, dal lato della domanda, non vi sono dubbi sul valore che un servizio del genere potrebbe creare per le imprese utilizzatrici. Nella pratica, per la particolare natura delle PMI sussistono molti ostacoli all'incontro tra la domanda e l'offerta potenziale e, quindi, alla crescita di un mercato attivo per questi servizi. Dal lato della domanda, si oppongono le remore alla diffusione di informazioni sull'azienda, il poco tempo a disposizione dell'imprenditore per questioni giudicate collaterali rispetto al business, la mancanza o l'alto costo di produzione dei dati sulla finanza d'impresa. Su tutto prevale lo scetticismo sull'utilità di un simile servizio, la cui "intangibilità" pare non giustifichi il sostenimento del costo relativo. Dal lato dell'offerta, è difficile costruire un sistema di erogazione del servizio che porti vicino alle aziende delle competenze qualificate ad un costo sopportabile, tenuto conto dell'intensità di relazione che caratterizza una consulenza continuativa. Per superare questi ostacoli è quindi necessario immaginare delle soluzioni nuove sotto ogni aspetto, ovvero nuove per quanto riguarda la natura degli operatori coinvolti, le forme di collaborazione tra gli stessi, le modalità di formazione e diffusione delle competenze, i canali di contatto e gestione dei rapporti con la clientela.

⁴³ Si veda World Bank (1998).

In questo paragrafo si vuole in primo luogo censire le varie tipologie di attori che offrono servizi professionali alle PMI. Successivamente si valuta l'opportunità di costruire una filiera produttiva in grado di portare alle PMI servizi di consulenza finanziaria di buona qualità e a costi accessibili. Viene infine discusso il possibile ruolo dei confidi in questo sistema di offerta integrato.

5.3.1. Gli attori del settore della consulenza alle PMI

L'attività di consulenza finanziaria alle PMI merita di essere inquadrata in un più vasto sistema di offerta di servizi professionali⁴⁴. L'attività in questione risulta esercitata da una costellazione di operatori che possiamo qualificare genericamente come consulenti. La gran parte dei servizi in questione viene prestata nella forma di attività libero-professionale che fa capo a studi di dottori commercialisti e ragionieri (gli attori chiave), legali, notari e di altro genere. In parte l'attività, specie quella di contenuto più routinario, basata su procedure informatiche (gestione contabilità, paghe, ecc.), fa capo a società di servizi che possono essere emanazione di studi professionali, oppure di associazioni di categoria, o ancora di altri operatori non iscritti ad albi professionali. Si tratta in genere di imprese di dimensioni medie o piccole, non ancora interessate dalla tendenza alla concentrazione cui si è assistito tra le società di *outsourcing* di servizi informatici e *operations* rivolte alle grandi imprese o al settore bancario. I consulenti, in senso lato, sono una categoria dai contorni ampi e sfumati, ma che è sicuramente caratterizzata dalla presenza più capillare e, soprattutto, da un'intensa capacità di intervento nei processi decisionali delle PMI.

Vi è poi un'altra figura, oggi molto popolare, che fornisce supporto finanziario e consulenza direzionale alle imprese di nuova costituzione: si tratta dei *business angels*, di solito ex imprenditori o manager che si coinvolgono nella gestione di nuove iniziative con formule finanziarie e societarie molto variegata⁴⁵. Si tratta di una categoria potenzialmente emergente quanto al soddisfacimento di un'area specifica dei fabbisogni delle PMI. La portata del suo intervento è peraltro circoscritta, motivo per cui non saranno presentati approfondimenti su questo tema.

Tornando a considerare il settore della consulenza professionale rivolta alle PMI, cerchiamo di rappresentare in modo schematico le esigenze espresse dalle aziende per poi considerare gli operatori che normalmente intervengono per soddisfarle. Limitiamo l'esame ai servizi che sono in qualche modo correlati con la gestione amministrativa e finanziaria. Rappresentando una ideale scala evolutiva del fabbisogno di servizi professionali di una piccola azienda inerenti la sua **gestione ordinaria**, possiamo individuare i seguenti stadi:

- servizi di tenuta della contabilità, dei libri obbligatori e di gestione degli obblighi fiscali, amministrazione paghe e contributi, quando questi sono dati in *outsourcing* a *service* specializzati;
- consulenza contabile, fiscale e sulla gestione del personale, offerti da dottori commercialisti e ragionieri, consulenti del lavoro;
- consulenza per adempimenti previsti da normative specifiche (L.626, qualità, ecc.) offerta da società specializzate;

⁴⁴ Per un'efficace mappatura del sistema di offerta delle *professional agencies* che operano con le PMI si rinvia a Caselli(2001:85-88).

⁴⁵ Sul fenomeno dei *business angels* si veda Trotta (2001).

assistenza nella domanda di finanziamenti e nella gestione dei rapporti con le banche, nonché nelle domande di contributi pubblici, fornita da commercialisti, confidi, altre entità legate alle associazioni di categoria, altri professionisti (di solito ex funzionari e dirigenti di banca);

assistenza nelle politiche di copertura dei rischi assicurabili e nella stipulazione di polizze, fornita di solito da agenti e *broker* assicurativi;

consulenza all'analisi economico-finanziaria dell'impresa e alla pianificazione e controllo di gestione, svolta ancora dai commercialisti o da società di professionisti;

revisione contabile e certificazione del bilancio d'esercizio, con una divisione del mercato tra società di revisione multinazionali, orientate verso le società quotate o quotande, e soggetti locali che sono, ancora una volta, collegati a dottori commercialisti o ad associazioni ed organismi di categoria (come ad esempio nel caso delle cooperative);

consulenza continuativa alla gestione finanziaria, fino all'*outsourcing* della stessa; a questo ruolo si candidano le banche, gli studi professionali più numerosi e strutturati, e appunto i confidi;

consulenza strategica e direzionale, in senso lato.

A queste attività si affianca la consulenza rispetto ad **operazioni straordinarie**, come ad esempio: operazioni di costituzione, aumento di capitale, cessione, trasformazione, fusione, incorporazione, scissione di azienda, che richiedono l'assistenza del commercialista e del notaio, oltre a quelle legale, nei casi più complessi;

successione alla guida dell'azienda, interna alla famiglia dell'imprenditore, assistita come nel caso precedente;

le operazioni di cui al primo punto nei casi in cui implicano l'entrata in azienda di nuovi soci e/o finanziatori esterni; ad esse possiamo assimilare *venture capital*, *management buy in* e *management buy out*, ecc. In questi casi i consulenti intervengono non soltanto per la strutturazione giuridica e fiscale e per l'esecuzione degli atti necessari, ma anche nella ricerca delle controparti e nelle trattative; queste funzioni sono svolte in posizione di preminenza da intermediari finanziari specializzati come società finanziarie di investimento, di solito collegate a fondi di investimento chiusi;

procedimenti giudiziari che richiedono assistenza legale;

operazioni di ristrutturazione aziendale in caso di crisi, anche collegate a procedure concorsuali giudiziali o extragiudiziali; in questi casi l'assistenza è fornita da commercialisti e legali, società di consulenza, con la supervisione degli istituti di credito;

operazioni di finanza strutturata alternative al credito bancario a carattere straordinario, come la *securitisation* di attività aziendali o forme di *project finance*; a motivo della complessità giuridica, gli interventi di questo genere sono seguiti da studi legali specializzati, spesso integrati in un *network* internazionale, affiancati da consulenti in finanza d'impresa e banche.

Le imprese clienti dei confidi esprimono l'intero spettro delle esigenze di natura ordinaria, mentre quelle straordinarie hanno un'importanza che varia con le dimensioni e l'assetto della proprietà dell'impresa. Si può ritenere che le PMI domandino più frequentemente assistenza per gli aspetti giuridici e fiscali delle operazioni straordinarie svolte all'interno del nucleo di controllo. Si pone altresì una forte esigenza di un'assistenza profes-

sionale qualificata nelle fasi di crisi, sebbene le piccole imprese spesso non possano permettersela. La consulenza di contenuto strategico, negoziale e finanziario in operazioni che coinvolgono controparti esterne oppure partner industriali e finanziari ha spazi rilevanti in alcuni settori più innovativi (la cosiddetta *new economy*), o per imprese di una certa dimensione. E' infine poco probabile che le imprese di cui stiamo parlando siano interessate a forme innovative di finanza strutturata.

Nel quadro così delineato, non è difficile proporre una segmentazione della clientela dei servizi di consulenza. E' quanto si cerca di schematizzare nella tabella successiva.

segmento di clientela	esigenze espresse	attuali fornitori	spazi per l'offerta di consulenza finanziaria
Micro-imprese e imprese con funzione amministrativa embrionale o assente	Rispetto degli obblighi civilistici, fiscali, del lavoro e previdenziali. <i>Outsourcing</i> della contabilità e della gestione amministrativa del personale.	<i>Service</i> di commercialisti, associazioni di categoria → scelta in base al minor costo data una qualità accettabile	Possibili interventi di sensibilizzazione e divulgazione sulle tematiche finanziarie. Offerta di consulenza sporadica di natura <i>non profit</i> , mediata dalle associazioni di categorie o altri enti
Piccole imprese con funzione amministrativa poco strutturata	Rispetto degli obblighi normativi + eventuale <i>outsourcing</i> della contabilità. Flusso di reporting sintetico per il controllo di gestione.	Commercialisti (specie per i servizi a maggior personalizzazione). Associazioni di categoria	Interesse potenziale molto forte per servizi di <i>outsourcing</i> della funzione finanziaria, da presentare come evoluzione dei servizi di consulenza contabile.
	Assistenza nel ricorso al credito e alle agevolazioni pubbliche. Consulenza assicurativa.	Commercialisti, altri consulenti (ex bancari) Confidi Banche e assicurazioni	
Piccole e medie imprese con funzione amministrativa autonoma, funzione finanziaria poco strutturata	Consulenza fiscale e contabile. Assistenza legale e fiscale ad operazioni straordinarie.	Commercialisti Società di consulenza	<i>Outsourcing</i> della funzione finanziaria e di <i>controlling</i> . Servizi di <i>check-up</i> d'impresa e valutazione di progetti
	Assistenza nel ricorso al credito e alle agevolazioni pubbliche. Consulenza assicurativa Consulenza alla gestione finanziaria	Commercialisti, altri consulenti (ex bancari) Confidi Banche e assicurazioni	
Piccole e medie imprese con funzione amministrativa e finanziaria autonome e strutturate	Consulenza fiscale e contabile non di routine. Assistenza legale e fiscale ad operazioni straordinarie. Consulenza alla pianificazione e controllo di gestione	Commercialisti Società di consulenza	Servizi di <i>check-up</i> d'impresa e valutazione di progetti
	Assistenza alle scelte finanziarie di rilievo strategico	Commercialisti, altri consulenti (ex bancari) Confidi Banche e assicurazioni	

Tabella 5.3.1 Segmentazione della clientela dei servizi di consulenza alle PMI

Da un confronto dei profili dei vari segmenti di clientela, si nota il contrasto tra la forte differenziazione delle esigenze e la sostanziale omogeneità della struttura dell'offerta: nelle situazioni in cui l'impresa è in grado di esprimere una domanda di consulenza, il primo interlocutore a cui la stessa si rivolge è il commercialista di fiducia, che viene quindi a svolgere, con varia intensità, il ruolo di "*financial family doctor*" per le piccole imprese. La figura del commercialista ha un rilievo accessorio agli estremi dello spettro, cioè nelle microimprese che non gestiscono consapevolmente la loro finanza, o - all'opposto - nelle realtà più autonome e strutturate. I

commercialisti sono quindi interlocutori obbligati in un progetto di sviluppo della consulenza alla finanza d'impresa. Parliamo naturalmente delle realtà professionali che siano adeguatamente strutturate per offrire servizi di maggiore complessità, che vanno oltre il primo stadio delle esigenze sopra descritto. Il loro ruolo è quindi importante, sebbene non esclusivo. Gli studi professionali sono infatti ben posizionati rispetto a due fattori critici dell'attività consulenziale, che sono:

il rapporto fiduciario che li porta ad essere in molti casi i "consiglieri" dell'imprenditore, tanto da essere sentiti abitualmente nelle decisioni più delicate;

la conoscenza di prima mano della situazione finanziaria dell'impresa, acquisita grazie alla frequentazione diretta della stessa, al radicamento nell'economia locale e, per l'aspetto tecnico e quantitativo, grazie all'accesso diretto ai dati contabili.

I commercialisti, d'altro canto, non sviluppano, nella norma, altre competenze e risorse che sono importanti nell'attività in questione, e precisamente:

le competenze di analisi e gestione finanziaria, che hanno attualmente un ruolo accessorio nell'iter formativo tipico della professione, incentrato sulle materie ragionieristiche, fiscali e giuscommercialistiche;

la capacità di formare e gestire *team* di professionisti; tale impostazione non fa parte della tradizione delle professioni liberali in Italia, che privilegiano il carattere personale della prestazione e si sono finora dimostrate molto refrattarie verso i modelli manageriali tipici della pratica consulenziale anglosassone.

Lo sviluppo dell'attività di consulenza alla finanza da parte degli studi professionali richiede quindi un'evoluzione del profilo di competenze e dell'organizzazione. E' probabile che il servizio trovi una più efficace collocazione in società distinte, promosse da studi singoli o associati. I singoli professionisti non sarebbero probabilmente in grado di sopportare gli investimenti necessari per lo sviluppo di metodologie e soluzioni informatiche dedicate a questo settore di attività per molti aspetti diverso da quello abituale. Anche in questo campo si possono ipotizzare progetti comuni a livello di ordini professionali, oppure *joint venture* con altri fornitori.

Nella tipica area di intervento dei commercialisti, svolgono un ruolo importante anche i soggetti consortili collegati alle organizzazioni imprenditoriali, che forniscono servizi di *outsourcing* contabile e fiscale, direttamente o tramite società controllate. Si tratta delle stesse realtà cui fanno capo, generalmente, anche i confidi, il cui ruolo verrà però considerato nel paragrafo successivo. Le associazioni di categoria sono naturalmente ben radicate nel tessuto economico e, solitamente, intrattengono buone relazioni personali con gli imprenditori. Per queste organizzazioni l'offerta di servizi è, peraltro, una funzione di supporto rispetto a quella sindacale, e deve conformarsi ad un modello di relazione "democratico" che assicuri a tutti gli associati un trattamento adeguato, a prescindere dal volume di lavoro e di reddito che ogni relazione produce. Ne consegue che in tale attività si tende a ricercare *in primis* una certa standardizzazione che consenta di ottenere un buon rapporto costo/qualità, il che può portare in secondo piano l'affinamento e la personalizzazione del servizio.

La coesistenza, e la competizione, tra commercialisti e associazioni professionali sui mercati locali della consulenza produce una situazione di mercato che presenta, per le imprese clienti, tanto dei vantaggi quanto degli svantaggi. Generalizzando, le associazioni di categoria tendono a soddisfare le imprese "al primo stadio" della scala dei bisogni oppure, all'opposto, quelle che sono in grado di gestire autonomamente, o con l'aiuto di professionisti esterni, le problematiche amministrative più complesse e che si rivolgono alle associazioni per ab-

battere, attraverso l'*outsourcing*, i costi di un'attività di supporto di carattere non strategico. I commercialisti offrono un servizio più differenziato e, di conseguenza, più costoso, coprendo un più ampio spettro di esigenze consulenziali delle imprese. E' naturale quindi che essi attraggano la domanda da parte di aziende attente alle problematiche amministrative e finanziarie, e che inoltre risultino capaci di far crescere le competenze dei clienti in quest'area.

I benefici per i clienti della coesistenza tra due tipologie di "fornitori" di consulenza sono ovvi, e si traducono in un abbattimento del costo dei servizi standardizzati dovuto alla concorrenza. D'altra parte, in questa situazione una larga fetta di imprese si autoesclude da un'assistenza consulenziale affinata, giudicata troppo costosa o non necessaria. Dal lato dell'offerta, non vi sono stimoli sufficienti a sollecitare questo fabbisogno potenziale né dal lato delle associazioni di categoria, né da parte dei commercialisti. Le prime dovrebbero infatti dotarsi di una rete di gestione dei clienti e di modelli professionali di cui attualmente non dispongono in misura adeguata. I secondi dovrebbero progettare un servizio più accessibile e venduto su più larga scala, il che richiederebbe investimenti ingenti a fronte di un ritorno economico aleatorio per i bassi margini, l'instabilità della domanda e il potenziale effetto di "cannibalizzazione" o di pressione sui prezzi dei servizi attualmente offerti.

Da non trascurare infine il ruolo delle banche, che pure, direttamente o indirettamente, forniscono un importante supporto informativo e decisionale, sebbene la commistione tra le funzioni di consulente e di finanziatore induca le imprese a considerarle come controparti piuttosto che come affiancatrici. Su questo tema, si rinvia alle considerazioni in tema di *corporate banking* fatte in precedenza (v. 5.1.3).

In conclusione, possiamo affermare che gli attori oggi presenti nel mercato della consulenza alle PMI coprono solo parzialmente la domanda, effettiva e potenziale, di assistenza nell'area amministrativa e finanziaria. Esistono infatti ampi settori di imprese che non vanno oltre un supporto "minimo vitale" alla gestione contabile e fiscale. L'assistenza più personalizzata fornita dagli studi professionali non sempre copre in modo specifico le problematiche di gestione finanziaria, ed ha inoltre un costo non accessibile per molte imprese potenzialmente interessate. Allo stato attuale, non pare che i meccanismi spontanei del mercato stiano operando nella direzione di un superamento di questa distanza tra l'offerta e la domanda.

5.3.2. Il ruolo distintivo dei confidi nell'offerta di consulenza alle PMI

Dal quadro delineato nel paragrafo precedente, si desume l'esistenza di uno spazio di intervento ampio e poco presidiato nell'area della consulenza alla finanza d'impresa. I confidi, come più volte affermato in questo studio, sono potenzialmente in grado di intervenire e crescere in quest'ambito. Il loro intervento non è peraltro esente dalle difficoltà che abbiamo descritto in precedenza, parlando delle altre tipologie di consulenti. Senza ripetere le considerazioni sui fattori di successo nell'area della consulenza, già presentate in precedenza (v.2.3.3), tratteggiamo ora brevemente i punti di forza e di debolezza dei confidi rispetto ai commercialisti, alle società di servizi delle associazioni di categoria, e alle banche. La seguente tabella riporta in forma schematica le nostre considerazioni.

Tipologie di consulenti	Punti di forza relativa dei confidi	Punti di debolezza relativa dei confidi
<i>Studi professionali</i>	Competenze specifiche nella valutazione del rischio di credito e, più genericamente, di finanza d'impresa. Maggior forza contrattuale nei confronti delle banche.	Minor prossimità alle imprese. Rapporto meno personalizzato con le imprese. Coinvolgimento su un aspetto limitato della funzione amministrativa e finanziaria (accesso al credito) Accesso mediato ai dati contabili.
<i>Società di servizi delle associazioni di categoria</i>	Competenze specifiche nella valutazione del rischio di credito e, più genericamente, di finanza d'impresa → conoscenze più approfondite dei profili finanziari nonostante i rapporti meno frequenti.	Minor prossimità alle imprese (rispetto ad associazioni con presenza capillare sul territorio). Accesso mediato ai dati contabili.
<i>Banche</i>	Assenza di conflitto di interessi tra le funzioni di finanziatore e di consulente.	Minor prossimità alle imprese (rispetto a banche con presenza locale). Minor capacità di investimento sulle risorse e sul personale.

Tabella 5.3.2 Punti di forza e di debolezza relativa dei confidi rispetto agli altri consulenti alla finanza d'impresa

Da quanto esposto nella tabella, si evidenzia una logica complementarità tra il ruolo dei confidi e quello delle associazioni di categoria: se ne potrebbe derivare un criterio di divisione del lavoro che attribuisce ai confidi la consulenza alla funzione finanziaria, mentre alle società di servizi di categoria quella sulla funzione amministrativo-contabile e legale. Come evidenziato sopra (v.cap.4), non è scontato che questa naturale complementarità si traduca spontaneamente in collaborazione cordiale e costruttiva. In alcuni casi le associazioni offrono direttamente servizi di consulenza finanziaria agli associati, cosa che si verifica più facilmente quando il confidi legato all'associazione ha natura "multicategoriale", motivo per il quale si tende a vederlo come un soggetto specializzato nella prestazione di garanzie sussidiarie. Un ostacolo più consistente deriva dalla diversità delle culture aziendali di cui Confidi e società di servizi sono portatori. I primi hanno generalmente un'identità professionale affine a quella bancaria, ed operano con maggior autonomia rispetto agli organi di governo delle associazioni e alle strutture di rappresentanza sindacale. Lo sviluppo dei servizi di consulenza sarebbe un'occasione importante per rilanciare una più stretta collaborazione tra le diverse entità di categoria. Ad esempio, nei casi in cui le associazioni dispongono di uffici decentrati sul territorio, l'apertura di "sportelli confidi", anche a tempo parziale, consentirebbe una maggior prossimità al cliente. I servizi di elaborazione contabile potrebbero essere fatti evolvere in modo da fornire automaticamente, o quasi, la reportistica richiesta per erogare la consulenza, con un arricchimento funzionale che andrebbe in ogni caso ad accrescere il valore del servizio per le imprese. Si potrebbe inoltre pensare alla costituzione di *team* per interventi di consulenza integrata su aspetti contabili, fiscali e finanziari. Lo sviluppo del servizio in questione potrebbe portare alla creazione di nuovi veicoli societari, distinti dai confidi, dedicati all'attività di consulenza.

Anche nei rapporti, attuali e potenziali, tra confidi e commercialisti prevalgono gli aspetti di complementarità. Si possono quindi pensare forme di collaborazione, che non devono essere escluse *a priori* in ragione del rischio di sovrapposizione e concorrenza tra studi professionali e società di categoria. I commercialisti possono infatti portare il vantaggio della prossimità al cliente, e dell'accesso di prima mano ai dati contabili, che di solito si coniuga con un più profonda conoscenza dei profili economici e finanziari della gestione. Anche in questo caso le forme di collaborazione potrebbero interessare le attività di raccolta e prima elaborazione delle informazio-

ni, l'integrazione tra le procedure di elaborazione contabile dei commercialisti e i modelli di pianificazione finanziaria dei consulenti confidi e la costituzione di *team* consulenziali con competenze diversificate.

Sui presupposti di una collaborazione tra banche e confidi nell'offerta di consulenza ci siamo già soffermati (v. 5.1.5). Giova qui aggiungere che i confidi potrebbero guadagnare forza e credibilità nei confronti delle banche proponendosi non in modo isolato, ma come parte di una filiera produttiva di servizi di consulenza alle PMI.

5.3.3. Le prospettive della consulenza alla finanza d'impresa nell'opinione degli ordini professionali

Nell'ambito della ricerca, si è avviato un confronto con il mondo della consulenza aziendale sulle tesi delineate in questo paragrafo. Tre sono i gruppi di interlocutori individuati:

- le associazioni imprenditoriali;
- l'ordine dei dottori commercialisti;
- il collegio dei ragionieri e dei periti commerciali.

Sulle problematiche che coinvolgono le associazioni di categoria ci si è soffermati nel capitolo precedente. Qui di seguito si riportano gli spunti più interessanti emersi nel corso di due incontri con il mondo delle professioni. Gli incontri sono stati organizzati con la collaborazione dei presidenti dott.sa Marilena Segnana (Ordine dei dottori commercialisti) e rag. Paolo Berti (Collegio dei ragionieri), che teniamo a ringraziare per il prezioso contributo. Si ringraziano inoltre i professionisti che hanno partecipato agli incontri.

Nell'incontro con l'**Ordine dei dottori commercialisti** erano rappresentati principalmente studi associati, rivolti ad una clientela di dimensioni medio-grandi e, pertanto, dalle esigenze più complesse. I numerosi interventi hanno evidenziato i seguenti aspetti:

- le imprese esprimono un interesse per servizi di consulenza finanziaria, sebbene tale esigenza non sia avvertita come prioritaria, tale cioè da giustificare il costo di tale servizio; la concorrenza è rappresentata dalle società di consulenza multinazionali legate all'attività di revisione contabile; sul segmento delle PMI, questi *competitor* non arrivano, per cui il mercato potenziale è ampio poco contendibile;
- dal lato dell'offerta, le competenze necessarie non sono adeguatamente diffuse; la preparazione dei commercialisti è orientata verso i servizi di consulenza contabile, legale e fiscale; solo uno studio associato avrebbe le risorse per formare al suo interno consulenti specializzati su tematiche finanziarie; non è detto però che le imprese gradiscano trovarsi di fronte due diversi professionisti, il commercialista tradizionale e l'esperto di finanza; nella situazione trentina gli studi associati sono una minoranza a motivo delle piccole dimensioni del mercato e della presenza di una domanda non particolarmente sofisticata;
- un altro ostacolo allo sviluppo del servizio è la mancanza di pacchetti software adeguati; quelli esistenti sono troppo semplificati e non si integrano con i pacchetti contabili più diffusi; nella pratica, i consulenti devono sviluppare da sé modelli *ad hoc* per ogni singolo intervento;
- i commercialisti vedono due principali modalità di erogazione dei servizi in questione:

un servizio di assistenza continuativa, rivolto ad imprese prive di una funzione finanziaria strutturata; il servizio dovrebbe integrarsi con quello di consulenza contabile; l'introduzione di un sistema di pianificazione e budgeting potrebbe fare da trait d'union tra consulenza contabile e finanziaria;

un servizio di consulenza su operazioni o progetti particolari, incentrato sulla proiezione del piano economico-finanziario pluriennale; un servizio del genere sarebbe più facilmente richiesto da imprese di maggiori dimensioni;

in questo processo di diffusione, il ruolo dei confidi dovrebbe essere complementare con quello dei consulenti; il servizio continuativo di consulenza finanziaria ha un forte grado di personalizzazione e implica un'assiduità di contatto con l'azienda che non si riscontra nelle relazioni tra imprese e confidi; sarà comunque lo sviluppo del mercato a determinare il corretto posizionamento dei vari competitor; potrà sorgere, a iniziativa dei confidi o delle associazioni di categoria, un'offerta a costo contenuto e, presumibilmente, dai contenuti più standardizzati; saranno le imprese a scegliere il tipo di servizio che presenta un rapporto per loro adeguato tra costo e prestazioni.

L'incontro con il direttivo del **Collegio dei ragionieri e periti commerciali** ha fatto emergere indicazioni sostanzialmente convergenti con quelle appena schematizzate, sebbene riferite ad una popolazione di imprese clienti di dimensioni inferiori. Oltre ad alcuni suggerimenti volti a migliorare la collaborazione tra professionisti e confidi (già riportate nel precedente paragrafo 4.2), Si sono annotati i seguenti punti:

anche le imprese di piccole dimensioni capiscono l'importanza del controllo della redditività e dell'equilibrio finanziario; questo è particolarmente vero nel caso degli imprenditori giovani, che si ispirano ai modelli di successo della *new economy* dove l'imprenditore tiene un occhio sul business caratteristico e l'altro sui mercati finanziari; esiste peraltro una popolazione ben più vasta di imprese del tutto prive di cultura economico-finanziaria, che si preoccupano esclusivamente degli adempimenti obbligatori;

l'esigenza è avvertita, ma si devono superare ostacoli enormi per rispondervi; gli ostacoli sono sostanzialmente quelli evidenziati sopra, come la mancanza di competenze professionali, di software specifico, nonché la riluttanza delle imprese a pagare il servizio;

la piccola dimensione limita la possibilità, per i ragionieri, di investire su questo servizio; tra gli iscritti al collegio è infatti molto raro l'esercizio della professione in forma associata;

in questo quadro, si è peraltro riscontrato un forte interesse a contribuire allo sviluppo di una filiera di offerta che porti questo servizio nelle aziende clienti dei ragionieri collegiati; in un disegno del genere i confidi, o le associazioni di categoria, potrebbero condividere una parte rilevante degli investimenti in progetti di formazione e strumenti informatici;

il Collegio dei ragionieri è disponibile a studiare forme di convenzione con i confidi che, attraverso la condivisione di relazioni di clientela, competenze e risorse informatiche, consentano di erogare nei settori *small business* un servizio di consulenza finanziaria continuativa

di qualità,

adeguatamente personalizzato

a costi che siano sopportabili per le imprese e al tempo stesso remunerativi per i soggetti che lo erogano.

5.3.4. Riorganizzazione della filiera produttiva per la consulenza alle PMI: alcuni spunti

Cerchiamo ora di riassumere e finalizzare le considerazioni svolte in questo paragrafo in una serie di spunti propositivi:

esiste una forte domanda potenziale di servizi di consulenza alla finanza delle PMI, ma questa domanda è solo parzialmente soddisfatta, sia dal punto di vista del numero di aziende, sia da quello dello spettro dei bisogni soddisfatti, sia per quanto riguarda la qualità del servizio;

dal lato dell'offerta operano diverse categorie di fornitori, ma nessuna di queste è in grado, da sola e/o con l'assetto attuale, di sviluppare il servizio a condizioni adeguate rispetto alle esigenze e alla capacità di spesa delle aziende interessate, né si può prevedere un superamento spontaneo di questo *gap*;

lo sviluppo dei servizi in questione richiede una collaborazione tra i diversi attori interessati, che può preludere alla creazione di nuove entità (società specializzate);

non esistono oggi formule preconfezionate di collaborazione; ci si deve aspettare, e augurare, un periodo di sperimentazione, al quale parteciperanno le realtà più sensibili alle esigenze della clientela e aperte all'innovazione; sarà in questa fase di "disordine creativo" che si affineranno i modelli professionali e saranno selezionate le formule di offerta più efficaci;

in questa dinamica, è importante che i confidi siano presenti e svolgano un ruolo propulsivo, certo stimolando il potenziale delle associazioni di categoria, ma anche valorizzando la collaborazione con le realtà più vivaci e qualificate della libera professione, del sistema bancario e della consulenza aziendale;

tra gli ostacoli che rallentano lo sviluppo della consulenza finanziaria, gioca molto la scarsa diffusione di conoscenze qualificate di finanza d'impresa tagliate sulle PMI, nonché, in via subordinata, di modelli e "migliori pratiche" consulenziali condivise all'interno del settore; è quindi importante che gli "esperimenti" prima auspicati avvengano all'interno di un tessuto connettivo che faciliti la formazione di una cultura comune e lo scambio di competenze; un importante fattore di facilitazione al riguardo può essere rappresentato da azioni a favore della creazione e diffusione di conoscenze, come

programmi di formazione manageriale (master in finanza delle PMI);

basi di conoscenze per la finanza delle PMI (manuali in linea, banche dati, software di pubblico dominio), con accesso mediante portali Internet dedicati;

comitati per la fissazione di standard (ad esempio, nel formato dei dati per l'analisi finanziaria e il reporting);

il processo evolutivo descritto non interessa il solo ambito provinciale, ma investe una realtà ben più vasta, nazionale ed europea; le soluzioni valide in Trentino non possono essere diverse, negli aspetti di sostanza, da quelle adatte ad altre contesti simili per tessuto imprenditoriale. Questa considerazione deve animare le iniziative che saranno avviate localmente di una duplice tensione

da un lato, è stimolante pensare che, pur nel nostro piccolo, potranno essere proposte soluzioni nuove di successo, e che queste potranno diffondersi anche fuori dell'ambito locale, perché recepite dalle associazioni di categoria, o perché incorporate in procedure informatiche, o anche perché insegnate mediante programmi di formazione; questa prospettiva giustifica un allargamento della visuale strategica

di chi investirà nel business della consulenza alle PMI, ed è auspicabile che serva anche ad attrarre capitali e progetti imprenditoriali di valore;

dall'altro lato, occorre guardare con pari attenzione all'evoluzione dell'offerta di consulenza a livello nazionale ed europeo; nel caso dei confidi, quest'attenzione deve rivolgersi, in primo luogo, verso le iniziative promosse dalle società di servizi delle rispettive federazioni nazionali, o dai consorzi più attivi a livello regionale; è altrettanto importante seguire da vicino il processo di formazione ed affermazione di standard nel campo dell'analisi finanziaria e nel rating, anche tenendo conto delle metodologie approvate dagli enti garanti di secondo livello come il Mediocredito Centrale e il Fondo Europeo degli Investimenti.

In conclusione, si ribadisce che il fattore cruciale per il successo di qualsiasi progetto in questo settore è rappresentato dalle risorse umane, senza dubbio più importanti della forza finanziaria di chi investe o della definizione, sulla carta, di un progetto imprenditoriale strutturato.

6. Il futuro dei confidi in Trentino: dibattito e proposte a confronto

In questo capitolo, si schematizzano alcune ipotesi di evoluzione strategica, societaria e organizzativa del sistema dei confidi trentini. Le ipotesi alternative messe a confronto sono espone in termini volutamente schematici, dato che il nostro intento è quello di stimolare contributi al dibattito in corso.

6.1. Aggregarsi per creare valore. Si può? Si deve?

Che i confidi trentini debbano collegarsi con altri soggetti per affrontare le sfide del futuro è un fatto difficile da contestare. Ci possono essere però diverse strade lungo cui realizzare processi di integrazione. Per rendere più netti i termini del dibattito, mettiamo ora in contrapposizione due ipotesi alternative: quella dell'aggregazione a livello *territoriale* (il confidi unico a livello provinciale) e quella di forme di aggregazione più "morbida" attorno a poli di attrazione *settoriali* aventi raggio d'azione interregionale o nazionale, come quelle che fanno perno su società di servizi consortili e, in prospettiva, su enti garanti di secondo livello a matrice settoriale. Per ciascuna delle due alternative elenchiamo un esempio di successo della sua applicazione in Italia (modello di riferimento), i fattori facilitanti, gli ostacoli, i vantaggi potenziali, gli svantaggi e i rischi.

6.2. La prospettiva di aggregazione territoriale

Modello di riferimento

Se vogliamo cercare in Italia un esempio di successo di integrazione a livello regionale, dobbiamo considerare il caso di Eurofidi Piemonte che fa parte del gruppo Eurogroup emanazione della finanziaria regionale del Piemonte, Finpiemonte. Il gruppo ha come scopo quello di sostenere lo sviluppo delle imprese, promuoverne l'innovazione tecnologica, favorirne la competitività sui mercati italiani ed esteri. L'azione del gruppo si articola in numerosi ambiti di intervento: dall'erogazione di garanzie per facilitare l'accesso al credito, alla consulenza finanziaria su incentivi e agevolazioni, dall'assistenza nella certificazione di qualità, al brokeraggio assicurativo, alla promozione del business sui mercati internazionali. Il gruppo vanta una presenza articolata e capillare in Piemonte, con otto filiali localizzate su tutto il territorio regionale. Grazie alla sua struttura agile e altamente professionale, Eurogroup è in grado di rispondere rapidamente, con soluzioni personalizzate, alle esigenze delle aziende di tutti i settori produttivi. Il gruppo è costituito da tre società: Eurocons, Eurobroker ed Eurofidi. La prima offre un servizio di consulenza "chiavi in mano" relativamente alle opportunità di agevolazioni, finanziamenti a tasso agevolato e contributi a fondo perduto previste da leggi regionali, nazionali e comunitarie a favore delle imprese dei settori artigianato, industria, commercio, turismo, servizi e agricoltura. La società segue tutto l'iter della pratica contributiva: dalla ricerca della migliore agevolazione, all'istruttoria e alla presentazione della pratica, fino alla rendicontazione finale. Negli ultimi otto anni Eurocons ha intermediato oltre il 45% di tutte le agevolazioni erogate in Piemonte. Eurobroker fornisce ai propri associati servizi di consulenza ed intermediazione assicurativa, tecnica assicurativa e gestione dei contratti, sollevando l'imprenditore da tutte le incombenze

della gestione dei contratti assicurativi comporta. Eurofidi, promosso negli anni ottanta da Finpiemonte, dai principali Istituti di Credito, dalle Camere di Commercio e dalle Associazioni imprenditoriali, è il più importante consorzio di garanzia fidi in Italia ed ai primi posti in Europa. Attualmente è convenzionato con 39 banche, 3 società di leasing e 1 società di factoring, e garantisce fidi a breve termine, finanziamenti a medio e lungo termine, leasing e cambiali finanziarie. Al 31.12.2001 i soci di Eurofidi erano 18.181 di cui il 41% del settore commercio, il 29% dell'artigianato, il 24% dell'industria, il 5% dei servizi e il rimanente 1% dell'agricoltura. Sempre alla stessa data i finanziamenti garantiti complessivi ammontavano a 3.880 miliardi di lire, suddivisi per il 37% al settore industria, il 34% al commercio, il 22% all'artigianato, il 6% ai servizi e l'1% all'agricoltura.

Fattori facilitanti

Sono principalmente di due tipi:

- la prossimità geografica tra i soggetti promotori;
- la presenza di un attivo intervento di regia e sponsorizzazione (anche finanziaria) dell'ente pubblico (regione o provincia).

Ostacoli

Un progetto di aggregazione territoriale può incontrare diversi ostacoli, tra cui i seguenti:

- l'ostilità delle diverse organizzazioni professionali, che preferiscono interagire con enti di garanzia "organici" rispetto alla funzione di rappresentanza di specifici interessi di categoria;
- la resistenza a sciogliere i legami istituzionali tra confidi settoriale e associazioni e società di categoria locali e interregionali;
- l'esistenza di legami operativi (utilizzo di reti territoriali, società di servizi, personale, riferimenti ad associazioni nazionali) tra confidi settoriali e organismi di categoria;
- l'eterogeneità delle situazioni economiche, patrimoniali e di rischio dei confidi, che rende difficile la fissazione di equi rapporti di concambio tra quote di partecipazione nell'ambito di una fusione;

Nello specifico caso trentino, dobbiamo poi considerare la memoria dell'esperienza di Assofidi. Assofidi costituisce infatti un precedente di integrazione tra i confidi trentini. Peraltro, non è stata un'esperienza delle più incoraggianti, in quanto Assofidi ha svolto, precipuamente, un ruolo di riassicuratore rispetto alle esposizioni più grosse o problematiche, con un consistente impegno di fondi pubblici. I confidi hanno mantenuto una sostanziale autonomia rispetto ad Assofidi, nel senso che non hanno dovuto adeguarsi a standard particolari (di procedure di valutazione o di rating, ad esempio) per trasferire posizioni al consorzio di secondo grado. Attualmente l'operatività di Assofidi è ridotta all'amministrazione del portafoglio garanzie ereditato dalle gestioni passate, che è tra l'altro appesantito da una quota di sofferenze di molto superiore alla media degli altri confidi. Nell'ipotesi di un'aggregazione tra confidi, il ruolo di Assofidi andrebbe completamente ripensato ed, eventualmente, rilanciato.

Vantaggi potenziali

Come già discusso nel capitolo 2, una fusione presenta diversi benefici potenziali. Ne ricordiamo i principali:

- economie di costo sugli organi di governo e di direzione generale (dopo una fase di avvio a regime);

economie di costo sulle funzioni di *back office*, in particolare sull'attività di istruttoria contributi PAT, che ha prevalente contenuto esecutivo e di controllo formale (a condizione che se si armonizzano e vengano rese più efficienti le procedure attuative della LP 6/99 relative ai diversi settori);
 maggiori dimensioni del patrimonio e dei fondi rischi, e quindi potenziale maggior solidità patrimoniale;
 maggiori volumi operativi, con la possibilità di investire di più e meglio in innovazioni di servizio e di processo;
 attenuazione dei legami con le organizzazioni categoriali, e conseguente accentuazione dell'autonomia imprenditoriale del confidi unico rispetto ai confidi settoriali.

Svantaggi e rischi

La fusione presenta anche delle controindicazioni:

c'è il rischio che si crei una struttura "a compartimenti stagni" (se la fusione è solo formale, ma non si attua una vera integrazione tra le entità conferenti);

i processi di governance e di attuazione delle strategie possono diventare più lenti e macchinosi per l'esigenza di conciliare gli interessi (fortemente eterogenei) delle categorie rappresentate; si può poi attenuare il senso di appartenenza dei soci e delle loro associazioni; in un contesto del genere, è più facile che si creino contrasti e conflitti, con inevitabili costi organizzativi; per mantenere il consenso, verrebbe probabilmente chiamato in causa l'ente pubblico, che verrebbe con ogni probabilità chiamato a fornire un maggior sostegno finanziario al fine di assecondare le richieste delle varie parti; si accentua il carattere pubblicistico del consorzio; il peso dei soggetti pubblici tende a crescere perché sono loro a fornire larga parte dei capitali per finanziare il progetto di aggregazione, e anche perché serve un socio forte che freni le spinte centrifughe dei vari soggetti categoriali, incompatibili con una *leadership* accentrata;

è probabile che si attenuino le spinte "spontanee" al soddisfacimento di bisogni nuovi della base associativa, con al conseguente concentrazione sui servizi tradizionali di prestazione garanzie e di istruttoria p/c PAT; si potrebbe accentuare il carattere burocratico dell'attività, con un possibile freno ai processi di innovazione e di crescita culturale e professionale in atto, anche per effetto dell'attenuazione dei legami con i settori produttivi che ultimamente esprimono il fabbisogno di servizi, e nei quali si stanno esprimendo tendenze verso l'aggregazione dei confidi chiaramente alternative rispetto all'ipotesi territoriale.

la maggior eterogeneità (settore, dimensioni) porta ad una minor riconoscibilità della qualità del portafoglio rischi; i settori con minor incidenza delle perdite ne subirebbero uno svantaggio, e potrebbero trovarsi a pagare commissioni più alte, allineate sui livelli dei settori più rischiosi;

l'ipotetico consorzio unico trentino sarebbe più grande di quelli attuali, ma non grande a sufficienza per essere autonomo come capacità di indirizzo strategico e di innovazione dei servizi, e per raggiungere una solvibilità e un rating elevati.

In sintesi, i benefici potenziali ci sono, ma possono trasformarsi in vantaggi effettivi soltanto se la fusione viene attuata con chiarezza di obiettivi e forte determinazione, il che richiede un nucleo forte di *sponsor* del pro-

getto capaci di aggregare, nel tempo, un adeguato consenso. Al contrario, gli svantaggi e gli ostacoli, che sono rilevanti almeno quanto i benefici, operano inerzialmente per il cumularsi di comportamenti individuali volti a conservare l'assetto attuale.

6.3. La prospettiva di aggregazione settoriale

Modello di riferimento

Se vogliamo trovare un esempio di evoluzione strategica nel settore della garanzia fidi, possiamo riferirci al caso di Interconfidi Nordest, già considerato in precedenza (v. 5.2). Interconfidi, nato dalla fusione di tre consorzi del settore industriale, è il punto di riferimento di una rete di confidi di Associazioni Industriali, di cui fa parte anche il Confidi trentino. Opera soprattutto come struttura di secondo livello, che punta a realizzare economie di scala, ma che non ha nelle dimensioni l'unico asse di sviluppo: le garanzie in essere pesate per la percentuale coperta e moltiplicate per la durata dei fidi garantiti era nell'ordine dei 500 miliardi di lire a fine 2001, ovvero dello stesso ordine di grandezza dell'aggregato confidi trentini. La strategia perseguita punta piuttosto all'innovazione dei servizi per generare redditi da commissioni non legati al sostegno finanziario pubblico; gli investimenti in competenze professionali e tecnologie Internet hanno in questo disegno un ruolo strategico.

Fattori facilitanti

L'accettazione di un percorso di crescita di questa natura da parte dei confidi risulta facilitata in quanto:

è un percorso che si pone in continuità con l'evoluzione recente dei confidi e delle associazioni di categoria;

coinvolge gruppi di partner omogenei tra loro, che già collaborano, quindi non sopprime, anzi valorizza, le alleanze in atto.

Ostacoli

Un disegno simile è ostacolato nei caso dei confidi che esprimono più associazioni (come Terfidi). In caso del genere potrebbero esistere diversi possibili interlocutori di riferimento e poli di attrazione, con l'effetto di produrre spinte disgreganti sull'attuale compagine.

A prescindere da questo impedimento, dobbiamo affermare con chiarezza che il percorso di aggregazione attorno a poli settoriali non è al momento praticabile da tutti i confidi, e che non assicura dei vantaggi certi. I consorzi di secondo grado orientati verso servizi innovativi sono infatti, a livello nazionale, delle realtà giovani, che hanno ancora da completare la loro maturazione. Le esperienze già avviate di network tra confidi sono promettenti, ma non ancora consolidate. Nei progetti e nelle alleanze già iniziate, non è detto che si incontrino sempre dei partner di sicuro valore manageriale e professionale. I confidi trentini, se vogliono realmente innovare con successo, non devono limitarsi a seguire altrui esperienze, ma al contrario devono cercare un ruolo da protagonisti in questi processi, ponendo in gioco le valide risorse professionali e finanziarie di cui dispongono.

Vantaggi potenziali

Una struttura a *network*, come quella qui considerata, presenta diversi vantaggi:

attiva un protagonismo diffuso, basato sul coinvolgimento di una rete di risorse professionali e finanziarie, sulla diversificazione dell'investimento in innovazione e del rischio di insuccesso su una pluralità di attori; la forza di un organismo a rete sta soprattutto nella possibilità di imparare facendo e di cor-

reggere il tiro, capitalizzando sugli errori e sui successi dei numerosi soggetti coinvolti; questo vale soprattutto per le azioni di integrazione organizzativa e di condivisione di risorse, che vengono intraprese con gradualità e rafforzate in presenza di *feedback* positivi che dimostrino, sul campo, la consistenza dei vantaggi ottenibili;

queste soluzioni implicano la divisione del lavoro tra confidi locali, società di servizi collegate, ed enti garanti di secondo grado; ciò determina per i confidi di primo livello un minor fabbisogno di capitale e fondi rischi, e quindi la possibilità di liberare risorse verso la gestione delle relazioni con le imprese; si beneficia inoltre della diversificazione e condivisione dei canali di accesso al capitale di controgaranzia fornito da enti garanti nazionali ed europei;

un altro vantaggio è dato all'agilità di movimento, che dà modo di intraprendere velocemente iniziative locali che possono col tempo espandersi e consolidarsi;

un progetto aperto, come quello considerato, non esclude forme di collaborazione o aggregazione tra una parte dei confidi locali (ad es. i confidi orientati verso i settori *small business*, quali artigianato e commercio).

Svantaggi e rischi

Forme di aggregazione morbida non portano a sfruttare pienamente i vantaggi della crescita dimensionale. Più precisamente:

l'assenza di una catena di controllo gerarchico indebolisce il governo e il coordinamento del sistema di offerta rispetto ad un consorzio unico;

non si sfruttano economie di scala in modo diretto, specialmente nelle funzioni di direzione, amministrazione e controllo, nelle quali l'integrazione consente risparmi di costi per eliminazione di duplicazioni e per la condivisione di costi comuni; sotto questo aspetto c'è il rischio che i confidi di primo grado rimangano "piccoli", e quindi incapaci a stare sul mercato in condizioni di economicità

tanti soggetti piccoli possono dare impulso ad un processo di reale innovazione strategica soltanto in condizioni "ideali" (anche se non impossibili): la presenza di un *leader* carismatico e di un nucleo di manager capaci e stimati, la formazione di un forte consenso, l'evidenza dei vantaggi (anche economici) della collaborazione e l'urgenza del rischio del rimanere isolati di fronte a sfide nuove e minacciose.

6.4. Che cosa potrebbe comportare, concretamente, un progetto di fusione

Per avere una sensazione meno astratta di ciò che potrebbe comportare un'aggregazione "forte" tra i confidi trentini, cerchiamo ora di immaginare come potrebbe svolgersi un ipotetico processo di fusione. Si tratta di un esercizio del tutto personale. Naturalmente si potrebbero delineare numerosi percorsi alternativi.

Secondo la nostra visione, le fasi potrebbero essere le seguenti:

- a) viene individuato un soggetto coordinatore del progetto (ad esempio Assofidi, o un ente di nuova creazione);
- b) il coordinatore nomina un *advisor* per stilare un pre-studio di fattibilità; l'*advisor* produce un'analisi del settore dei confidi trentini, arricchita da qualche ipotesi di assetto societario/organizzativo con relativa

simulazione dell'impatto sulla struttura di conto economico; i guadagni di efficienza operativa sulle funzioni di direzione, amministrazione e controllo sono dimostrati in modo incontrovertibile; si sottolinea inoltre la superiore professionalità e capacità di innovazione di un consorzio unico; si passa quindi alla definizione del progetto di fusione;

- c) i confidi incaricano ciascuno un consulente di parte per la *due diligence* finalizzata alla valorizzazione del patrimonio apportato alla fusione; in parallelo uno studio legale viene incaricato di formulare una proposta sulle forme giuridiche e fiscali dell'operazione;
- d) si avvia la trattativa tra i confidi per definire lo statuto, l'assetto patrimoniale e la *governance* del confido unico; parallelamente, si procede a definire come scorporare dai confidi le attività accessorie rispetto al business principale (immobili, partecipazioni, attività e passività finanziarie non strumentali alla garanzia, ecc.), al fine di trovare una più opportuna collocazione in altre entità facenti capo alle associazioni di categoria, a singoli soci, ad altri *stakeholder*; di conseguenza, il patrimonio conferito viene a ridursi;
- e) si apre la trattativa sulla valorizzazione dei fondi rischi (al netto delle perdite presunte); essendo difficile trovare un consenso sulle rettifiche di valore, si decide di accettare un valore indicativo, chiedendo una garanzia fidejussoria ai conferenti sul rischio di perdite eccedenti quelle stimate; risulta peraltro difficile, data la natura consortile o cooperativa dei conferenti, individuare un soggetto giuridico in grado di dare adeguata copertura patrimoniale a tale garanzia; tale rischio rimane addossato al confido unico; non è da escludere che gli enti conferenti, nell'accordarsi, assumano implicitamente che sia la PAT ad assumersi l'impegno a farvi fronte, in caso di insolvenze inattese sul portafoglio conferito;
- f) parallelamente, in sedi tecniche e non senza l'apporto di diversi *advisor*, si formula qualche ipotesi di piano industriale e di riassetto organizzativo; si enunciano le linee guida, che prevedono la creazione di una direzione generale unica, la condivisione dei servizi di direzione, amministrazione e controllo e sistemi informativi, la riunione degli uffici in un'unica sede; i dettagli vengono però rinviati ad una fase successiva alla fusione, fino alla quale i confidi continueranno ad operare con sedi ed organizzazioni distinte;
- g) si affronta il problema della nomina del direttore generale; difficilmente viene designato uno dei direttori dei confidi sia perché trovare un accordo è complesso, sia perché i direttori è bene che continuino a mandare avanti l'operatività dei rispettivi settori; si fanno varie ricerche e si opta per un dirigente proveniente da confidi di altre regioni, o di un dirigente bancario;
- h) la fusione viene perfezionata; la Provincia premia l'accordo raggiunto con un apporto di capitale straordinario, necessario per conciliare le ragioni dei vari conferenti con la necessità di far partire il nuovo consorzio con un patrimonio adeguato;
- i) si nominano gli organi di governo; la trattativa tra i soci, condotta dalle associazioni di categoria con la mediazione dei soggetti pubblici statutariamente rappresentati; il negoziato è lungo e sofferto; alla fine si esprime un consiglio molto numeroso, nel quale trovano espressione tutte le associazioni. Il CdA viene affiancato da un comitato esecutivo, a sua volta supportato da una costellazione di comitati, con specializzazione per settori, cui vengono delegati i poteri di concessione del credito. Si riproduce una situa-

zione non molto diversa da quella precedente la fusione, con l'aggiunta di due livelli gerarchici (e dei relativi passaggi decisionali);

- j) si passa al piano di migrazione dei sistemi informativi verso una piattaforma unica; per non scontentare nessuna delle società di informatica vicine alle categorie imprenditoriali, una primaria società di consulenza viene incaricata di formulare un piano dei sistemi informativi e di gestire la selezione del fornitore; nel frattempo si effettuano cospicui investimenti per interfacciare i sistemi esistenti;
- k) dal canto loro le associazioni di categoria non cessano di formulare e attuare in piena autonomia strategie sui servizi finanziari alle imprese associate; cresce l'interesse per forme di collaborazione con *network* di confidi e società di servizi interregionali o nazionali; nell'imminenza del rinnovo delle cariche del confidi unico non mancano comunicati e proposte che annunciano la prossima apertura di delegazioni locali di queste organizzazioni, per compensare la diminuita attenzione del confidi unico verso le specifiche esigenze del settore;
- l) il confidi unico comincia ad operare; dopo qualche anno i bilanci mostrano che le economie di costo non sono state realizzate, e che anzi gli indicatori di produttività hanno subito un peggioramento; anche l'incidenza delle sofferenze e delle perdite tende ad aumentare; nel frattempo, sono stati introdotti alcuni nuovi servizi, ma limitatamente ad alcuni settori e in attuazione di politiche decise prima della fusione. L'apporto di fondi provinciali è oggetto di ricorrenti ridefinizioni, e tende a crescere.

Certamente, l'attuazione del progetto potrebbe anche avere un esito brillantissimo, grazie all'individuazione di un direttore energico e competente, alla costituzione di una squadra di amministratori rappresentativa di tutti i settori, i quali credono concordemente nel progetto industriale. Potrebbe però anche subire contingenze negative che non abbiamo previsto nel nostro scenario, come la fuoriuscita di uno o più candidati alla fusione durante le trattative, la costituzione di nuovi consorzi settoriali in concorrenza con il confidi unico, ed altri che lasciamo immaginare.

6.5. Per non accantonare il progetto di fusione senza motivo: una prova di appello.

Come penso si sia letto tra le righe, i vantaggi della fusione non ci convincono pienamente per motivi che non hanno a che fare con i presupposti di convenienza economica, quanto piuttosto con il contesto in cui tale processo avverrebbe. Ci rendiamo conto che la nostra posizione si fonda su argomenti legati a circostanze contingenti. Si può obiettare che i vantaggi di un riassetto strutturale non vengono gratis, ma che la loro importanza è tale da giustificare un periodo di transizione anche lungo e difficoltoso. Siamo così consapevoli della razionalità di molti argomenti pro-fusione, che abbiamo deciso di stilare un elenco:

- a) La PAT si è dotata di una legge unica per l'economia (LP 6/1999). Un confidi unico esalterebbe il potenziale di razionalizzazione e governo unitario dell'intervento provinciale di quella legge.
- b) Un confidi unico rappresenterebbe un canale più efficace e governabile per attuare politiche finanziarie e creditizie a favore delle PMI. La sua creazione potrebbe in parte sopperire alla perdita del controllo locale degli istituti di credito diversi dalle casse rurali.

- c) L'esperienza positiva del Fondo pensioni complementari regionali Pensplan sta a dimostrare che un progetto territoriale in un settore nuovo dell'intermediazione finanziaria può avere successo quanto e più di un progetto settoriale. Perché non provare a ripetere l'esperienza con un confidi provinciale?
- d) Le banche locali sono incorporate dai gruppi nazionali oppure si aggregano perché non riescono a competere sui costi e sull'innovazione di prodotto. Possono i confidi sottrarsi a questa legge?
- e) Un confidi unico svilupperebbe al proprio interno una più forte professionalità, e sarebbe in grado di dialogare da una posizione di maggior forza con le istanze delle associazioni di categoria, che attualmente possono condizionare le scelte in senso non sempre convergente con gli interessi dei confidi e dei loro soci. Tra l'altro, si avrebbero forti risparmi sui costi degli organi amministrativi.

Riteniamo che non ci sia bisogno di obiettare sul piano teorico a tali affermazioni, poiché l'onere di provarne la validità è una questione della massima concretezza, nel senso che spetta agli attori interessati (confidi, associazioni di categoria, Provincia Autonoma) mettere in campo, se lo giudicano opportuno e conveniente, un progetto concreto e specifico che traduca in fatti tali potenzialità. Un progetto del genere deve essere promosso, o almeno condiviso, da un nucleo di soggetti rappresentativi degli enti di garanzia fidi, e la sua validità intrinseca deve essere tale da guadagnare, col tempo, il consenso degli attori inizialmente più diffidenti. Fintanto che le valutazioni rimangono su un piano generale e ipotetico, qualsiasi scelta di riassetto sarebbe una scelta al buio, e si svilupperebbe con un vizio d'origine, la lontananza dalle esigenze e dai problemi concreti dei soggetti chiamati a realizzarla.

Per ulteriori argomentazioni su questi temi, che ci sentiamo di portare sulla scorta dei risultati della presente ricerca, si rinvia al capitolo conclusivo.

7. Conclusioni e raccomandazioni

In questo capitolo, si riassumono i principali risultati dell'indagine svolta e si formulano alcune raccomandazioni. La forma è volutamente schematica, per facilitare l'individuazione dei punti chiave da sviluppare nel dibattito che, lo auspichiamo, si svilupperà tra gli attori interessati.

7.1. Il punto sulla situazione attuale.

La diagnosi sullo stato di salute del settore della garanzia fidi in Trentino è senz'altro positiva. Riassumiamo quelli che possono essere considerati come punti di forza dei confidi provinciali:

I confidi trentini dispongono di un'organizzazione strutturata e professionale; sono entità societarie autonome e articolate, gestite professionalmente. Ciò è confermato dall'opinione delle banche che hanno esperienza di rapporto con confidi di altre province.

La crescita dei volumi operativi è stata sostenuta negli ultimi anni, specialmente in alcuni settori.

I confidi hanno risposto efficacemente alle esigenze delle imprese discriminate nell'accesso al credito. In Trentino le PMI hanno relativa facilità di accesso al credito, e pagano un *mark up* rispetto ai tassi praticati alla migliore clientela che risulta più leggero di quanto si osserva nel resto d'Italia. Questa situazione è dovuta in buona parte alla presenza capillare del credito cooperativo. Ciò nonostante, esiste anche in provincia una quota significativa di imprese che rischia di subire un trattamento discriminante, vuoi per la mancanza di un patrimonio adeguato, vuoi per la localizzazione su piazze bancarie dove la concorrenza sul credito è bassa. A queste imprese i confidi recano importanti vantaggi.

I volumi operativi sono adeguati, e la produttività è sopra la media di settore. La produttività, misurata da numero di pratiche per dipendente o importo dello stock di garanzie per dipendente, evidenzia valori relativamente elevati rispetto alla media nazionale. Il tipo di operatività è peraltro differenziata tra consorzi orientati verso la piccola impresa (Cooperativa artigiana e Terfidi) e la media impresa (Confidi). Il caso di Cooperfidi è peculiare, data la forte eterogeneità delle aziende servite, e anche per la presenza di altre funzioni (gestione di fondi di rotazione).

La capacità di selezione del credito è buona. Negli ultimi cinque anni, sofferenze e perdite hanno un'incidenza sul credito garantito inferiore sia alla media di settore, sia rispetto ai dati nazionali sui confidi.

Il prezzo dei servizi di garanzia è sostanzialmente adeguato. Pur con una netta differenziazione tra confidi (che altrove è ancora più marcata), il costo effettivo delle garanzie è in linea con i valori registrati nel nord Italia, ed è anzi nella media inferiore. Il costo della garanzia non è né troppo alto, da rendere nullo il beneficio per il socio, né troppo basso, da indurre le imprese a indebitarsi eccessivamente.

7.2. I problemi sul tappeto

In questo quadro pur positivo, non mancano elementi di problematicità, che non possono essere ignorati. Ne forniamo un elenco articolato per aree tematiche.

7.2.1. L'economicità e la solvibilità dei confidi

I confidi trentini applicano commissioni che, sommate agli interessi attivi, non coprono i costi operativi e le perdite su crediti attese e inattese. Il loro equilibrio economico è quindi dipendente dagli apporti finanziari pubblici, come del resto si riscontra per la quasi totalità dei confidi italiani. Negli ultimi cinque anni, i parametri di struttura economica si sono alterati per effetto della riduzione del livello dei tassi di interesse. Come conseguenza di ciò, i confidi non sono stati in grado di alimentare in misura adeguata i fondi rischi propri. L'incidenza di questi ultimi sulle garanzie è scesa progressivamente, innescando una tendenza che, in assenza di correttivi, porterebbe al suo azzeramento.

I confidi trentini sono lontani dal modello del microconsorzio che prevale in alcune regioni italiane (specialmente nel mezzogiorno). Quando il settore si articola in numerosi "microconsorzi", il rischio che uno di questi fallisca, pur rilevante, non produce ricadute preoccupanti a livello di sistema, grazie appunto al frazionamento spinto delle esposizioni su numerosi consorzi: i singoli elementi sono fragili, ma il sistema a grappolo che li comprende risulta elastico ed adattabile. In confronto i confidi trentini sono "troppo grandi per fallire", la loro solidità è un bene pubblico, e va strettamente tutelata. Pur essendo grandi, non lo sono a sufficienza per proteggersi dal rischio di insolvenza con le loro sole forze.

Per quanto detto nei due punti precedenti, l'economicità e la solvibilità dei confidi trentini non può quindi fare a meno di un rilevante sostegno finanziario esterno, corrente e straordinario. Attualmente questo sostegno è fornito in misura prevalente dalla PAT. Sebbene la dipendenza da provvidenze pubbliche caratterizzi la maggior parte dei confidi italiani, in Trentino gli apporti dell'ente pubblico sono più importanti, e prendono varie forme di natura ordinaria e straordinaria.

I meccanismi di sostegno pubblico (così come definiti dalla LP 18/93) sono a rischio di inceppamento e vanno rimodulati sui nuovi parametri della struttura di conto economico dei confidi. Con l'attuale struttura di conto economico, la percentuale prevista di imputazione delle perdite a fondi rischi PAT, pari attualmente al 50%, non è più sufficiente poiché i confidi non sono in grado di alimentare i fondi rischi propri in misura sufficiente a coprire la restante metà. In proposito la Legge finanziaria provinciale approvata nel febbraio 2002 ha attribuito alla Giunta provinciale il potere di variare, rispetto al 50%, detta percentuale di imputazione, consentendo in tal modo adeguamenti più frequenti di tale parametro.

Non è peraltro semplice determinare su basi oggettive l'entità del sostegno finanziario richiesto e le modalità ottimali con cui erogarlo. È in proposito cruciale che i confidi, nota l'entità del sostegno pubblico, siano responsabili del proprio equilibrio economico, e lo perseguano attivamente con le leve a loro disposizione (soglie di rischiosità delle garanzie accordate, livello delle commissioni, incidenza dei costi operativi).

Gli interventi di riequilibrio della composizione dei fondi rischi non bastano: occorre consolidare anche il quadro di monitoraggio e copertura del rischio di portafoglio, sfruttando il canale di trasferimento dei rischi eccedenti a istituti garanti di secondo grado. Occorre a questo riguardo ripensare il ruolo di Assofidi, e incoraggiare ad un maggior ricorso alla controgaranzia di entità nazionali (Mediocredito centrale, Artigiancassa) o sovranazionali (FEI, compagnie di assicurazione), come si precisa più avanti (v. 7.3.4).

7.2.2. Modelli professionali e manageriali

La valutazione della capacità di credito si basa su informazioni di bilancio riclassificato e sulla conoscenza diretta dell'impresa. Tale approccio è in linea con gli standard bancari nel segmento piccole imprese, ma è probabile che debba essere adeguata nella prospettiva dell'adozione di un sistema di rating interni da parte delle banche. In alcuni confidi (ad es. in quello industriale) sono state introdotte metodologie strutturate, anche per adeguarsi ai requisiti previsti dagli enti garanti di secondo grado.

Nell'ambito dell'attività di istruttoria di contributi pubblici, prevale la funzione di controllo di regolarità formale della pratica rispetto alla valutazione di merito della congruità e della validità economica dei progetti. Tale approccio è appropriato nel caso delle pratiche in procedura automatica, che riguardano spese consuntivate. Nel caso delle domande con procedura valutativa, si potrebbe valorizzare di più l'aspetto dell'analisi d'impresa, sfruttando le sinergie con la valutazione delle pratiche di garanzia.

7.2.3. La sensibilità per i fattori di cambiamento e la capacità di innovazione

Il Confidi industriale è inserito in *network* di confidi del Nordest. In quest'ambito sono maturate e stanno maturando scelte innovative (ricorso alla controgaranzia FEI, offerta di servizi di consulenza alle imprese).

Gli altri confidi trentini sono più orientati al contesto locale. Peraltro, anche nelle loro associazioni di categoria di riferimento c'è un notevole fermento di idee e di proposte.

Non pare comunque che i confidi locali esprimano una propensione forte e spontanea a ripensare il loro ruolo, gli equilibri gestionali, i modelli professionali, la missione, le strategie future. Questo lo si può ben capire e spiegare in relazione al loro buono stato di salute e al sostegno finanziario che la Provincia Autonoma ha potuto assicurare, e verosimilmente continuerà a garantire in futuro. Sarebbe però importante che queste tematiche venissero affrontate, e si auspica che questo avvenga sulla scia del dibattito sollevato da questa ricerca.

7.3. Le nuove sfide

7.3.1. La domanda di garanzia sussidiaria crescerà

Le banche, come è emerso nell'incontro ad esse rivolto (v. 5.1.6), saranno sempre più sensibili alla presenza di garanzie sussidiarie nell'attività con clientela *small business*, per controbilanciare la spersonalizzazione dei rapporti e quindi il minor investimento di risorse sull'analisi individuale dei fidi. Aumenterà il numero di imprese che chiederanno il supporto dei confidi per non essere discriminate nel costo del credito, e crescerà la propensione delle banche a indirizzare la loro clientela verso i confidi.

7.3.2. La qualità del credito alle PMI potrebbe peggiorare

La tendenza sopra descritta è in sé un fattore positivo per lo sviluppo dei confidi trentini. Non si può dare per scontato che questa domanda crescente possa essere soddisfatta senza problemi: da un lato potrebbe scattare il vincolo della disponibilità di patrimonio e fondi rischi, dall'altro c'è da attendersi un accentuazione del profilo

di rischio delle PMI locali, e quindi dell'incidenza delle posizioni problematiche e delle perdite su garanzie. Questa valutazione prospettica si giustifica per vari motivi:

il livello di concorrenza in molti settori (ad esempio, la distribuzione commerciale) crescerà per effetto di una maggior apertura dei mercati locali, e di conseguenza si avranno pressioni sui margini che potrebbero portare all'espulsione di molte imprese dal mercato;

l'effetto anticiclico della spesa pubblica provinciale potrebbe attenuarsi;

il mercato del credito alle PMI dipenderà in misura crescente dal credito cooperativo, a causa del minor impegno delle altre banche; ne potrebbe derivare una pressione della domanda su un'offerta più ristretta e meno diversificata, con un conseguente innalzamento dei tassi unitamente ad una più accentuata discriminazione dei tassi e a forme di razionamento a carico della clientela marginale; in definitiva, in tali segmenti si potrebbe registrare, in presenza di una fase congiunturale negativa che porti ad un aumento delle sofferenze, una rarefazione della disponibilità di credito unitamente a un innalzamento del suo costo, con ovvi effetti negativi sulle condizioni di liquidità e di solvibilità delle PMI.

7.3.3. Deve crescere il contenuto di personalizzazione dei rapporti con le imprese utenti

Qualora si producessero scenari come quello descritto al punto precedente, i criteri di valutazione del rischio dovrebbero mutare. I consorzi fidi non possono attuare una gestione del rischio di tipo assicurativo, basata sui grandi numeri, dove si ragiona in termini di incidenza *media* delle perdite: abbiamo più volte evidenziato come la loro natura mutualistica, la concentrazione territoriale dell'attività e le piccole dimensioni rappresentino un ostacolo all'adozione delle prassi assicurative tipiche del *retail banking*. La strada virtuosa per rispondere a queste minacce è piuttosto quella di una più attenta valutazione delle imprese garantite, che si accompagni ad una funzione di controllo finanziario sulla loro gestione volta a prevenire e quindi a gestire i casi di dissesto con maggior fluidità e minori costi.

7.3.4. Deve crescere il ricorso al trasferimento delle posizioni di rischio su terzi garanti.

Se i confidi saranno chiamati ad assumere maggiori esposizioni in un contesto di rischio crescente, è chiaro che non potranno gestire il loro portafoglio come fanno oggi. Una parte crescente del capitale necessario per sostenere le perdite sulle garanzie concesse dovrà essere fornito da entità garanti di secondo grado, e in forme diverse dall'apporto pubblico ai fondi rischi: una quota consistente dell'esposizione dovrà essere trasferita. I fornitori di capitale di controgaranzia avranno la funzione di "riassicuratori", si faranno carico cioè del monitoraggio e della gestione del rischio di ampi portafogli di garanzie. Tali operatori detteranno quindi gli standard per la valutazione dei rischi stessi, che dovranno essere applicati dai confidi di primo livello. Indirettamente, l'intervento dei riassicuratori impatterà sui livelli di equilibrio delle commissioni da applicare.

E' probabile che tali entità abbiano natura pubblica, o che ricevano importanti apporti di capitali pubblici o agevolati da parte dello Stato e dell'Unione Europea. La garanzia su crediti è oggi un canale di sostegno pubblico alle PMI che incontra favore crescente. I confidi trentini che non lo hanno già fatto devono attivare quanto prima questo canale, e la disponibilità di fondi PAT di facile reperibilità non deve fornire il pretesto per trascurare tale fonte.

In tutti i casi, è cruciale che i confidi si attrezzino per tempo per poter accedere alla garanzia di secondo grado alle migliori condizioni. La via migliore per questo traguardo passa per quanto detto prima, ovvero la buona selezione e gestione della clientela garantita, l'adozione di metodologie di valutazione dei rischi conformi alle migliori pratiche di settore e la capacità di dimostrare agli enti garanti la qualità della propria clientela. La prova più efficace di questo sarà data dal livello medio e dalla variabilità dell'incidenza delle perdite.

7.4. Spazi di miglioramento

Si elencano qui di seguito alcune possibili aree di intervento, da approfondire nel dibattito con gli attori interessati.

7.4.1. Efficienza operativa

Occorre un attento monitoraggio dei costi operativi e della loro incidenza sullo stock di garanzie. Si ritiene che ci sia spazio per azioni di miglioramento dell'efficienza mediante automazione di processi o *outsourcing*.

Nell'attività per conto della PAT è auspicabile una reingegnerizzazione dei processi (mediante semplificazione degli adempimenti e gestione automatica delle pratiche su Internet). Tali interventi coinvolgono gli uffici provinciali competenti. Si può pensare ad un'azione comune dei confidi su questo aspetto, che potrebbe portare alla costituzione di un centro di servizio unico per il trattamento degli aspetti di *back office* delle pratiche e per la gestione dei rapporti con la PAT. Questo centro di servizi potrebbe essere collocato su un'entità comune ai vari confidi. In alternativa, i confidi potrebbero condividere gli investimenti nelle procedure informatiche, continuando a gestire in autonomia le pratiche lungo l'intero ciclo di lavorazione. Un progetto del genere potrebbe essere incentivato riconoscendo un innalzamento del *plafond* di contributo erogabile tramite i confidi.

7.4.2. Gestione del rischio di credito e dell'adeguatezza patrimoniale

È auspicabile un potenziamento della funzione di monitoraggio dei rischi di portafoglio e una gestione attiva dell'esposizione. In tale gestione svolge un ruolo importante il ricorso alla controgaranzia, se conveniente.

Nell'ambito della gestione dei rischi, è importante che siano valutati su basi eque sia i fondi rischi a copertura delle perdite attese, sia il patrimonio adeguato a copertura delle perdite inattese.

7.4.3. Professionalità e rapporti con le imprese

Devono essere favoriti la personalizzazione e il contenuto consulenziale dei rapporti con le imprese utenti: l'orientamento alla comprensione e alla soluzione dei problemi finanziari dell'impresa cliente deve diventare un *habitus* per tutto il personale dei confidi, compresi gli uffici di *back office*. Questo approccio vale anche per l'attività di istruttoria contribuiti: l'orientamento all'impresa dei confidi deve "contagiare" gli uffici PAT, non deve accadere il contrario.

Deve crescere la qualificazione professionale specifica in finanza d'impresa del personale, in un processo che coinvolga una filiera di soggetti partner (confidi, associazioni di categoria, banche, studi professionali, società di software e servizi).

7.4.4. Sistemi informativi

Le risorse informatiche sono un fattore strategico per i recuperi di efficienza e per l'innovazione di prodotto; esse devono consentire l'accumulazione di un patrimonio informativo sulle imprese assistite (banche dati di settore e sistemi di *benchmarking*) utile per la valutazione del rischio di credito e per la consulenza.

Sono opportune iniziative consortili di investimento in software e sistemi a livello settoriale o territoriale, purché si abbia il controllo su tempi e funzionalità delle realizzazioni, e sia comunque garantita l'integrazione con le procedure contabili e di *back office*.

7.5. Le azioni possibili

L'evoluzione dei mercati creditizi lancia una sfida al sistema di finanziamento delle piccole imprese. La frattura tra la domanda e l'offerta di servizi finanziari rischia di allargarsi con la progressiva affermazione di canali pensati per rispondere alle esigenze delle grandi e medie imprese. In Trentino disponiamo di una linea di difesa più profonda rispetto a questa minaccia, rappresentata dal sistema del credito cooperativo che ha finora superato al diminuito interesse delle altre banche per la clientela minore. Ne consegue una strana situazione nella quale le condizioni di accesso al credito delle PMI sono, paradossalmente, migliorate, in controtendenza rispetto alle tendenze nazionali ed europee. Le munizioni disponibili per difendere questa linea sono principalmente due: l'ingente patrimonio netto delle casse rurali, e le risorse finanziarie erogate dalla Provincia a beneficio dell'economia locale, di cui una piccola parte è canalizzata attraverso i confidi. Si tratta di un arsenale ben munito, ma non inesauribile, e che soprattutto non va dissipato. In un'economia reale che cresce stabilmente, e dove il credito costa poco ed è disponibile con una certa larghezza, in particolare nelle forme tecniche a breve termine, è semplice gestire la finanza di un'impresa. Domani potrebbe diventare molto più difficile. Come si afferma in Ferri (2001) la situazione di attesa che stiamo sperimentando potrebbe essere "la quiete prima della tempesta". Ora, oggi ci si pone un dilemma:

o spendere le risorse che abbiamo in dote per continuare ad assicurare questo ambiente protetto (e il prezzo da pagare sarà sempre più alto);

o, in alternativa, investire per rafforzare la capacità di adattamento delle imprese locali al quadro esterno, nell'inevitabile prospettiva di una progressiva apertura del sistema economico provinciale.

I confidi trentini, se vogliono difendere e rilanciare il loro ruolo in un mercato del credito in profonda trasformazione, sono quindi chiamati a intraprendere progetti di cambiamento importanti. Sintetizzando le considerazioni fatte prima, possiamo evidenziare tre linee guida di intervento:

- a) riqualificazione delle strutture organizzative e delle competenze nella direzione di una maggior prossimità alle imprese unita alla capacità di prestare consulenza;
- b) messa a punto ed efficace presidio degli equilibri economici e patrimoniali, per rendere i confidi autonomi rispetto ad interventi correttivi *ad hoc* da parte della Provincia Autonoma;

- c) impostazione delle strategie nell'ambito di un sistema di offerta più ampio, condividendo con altri partner le competenze e gli investimenti in innovazioni di prodotto e di processo.

Le azioni da intraprendere per indirizzarsi lungo questo sentiero strategico sono molteplici, così come i possibili piani di attuazione. Alla luce dell'analisi svolta, giudichiamo inopportuno un intervento drastico di riassetto del sistema fondato sulla creazione di un confidi unico a livello provinciale. La nostra valutazione di base non tanto sugli ostacoli contingenti che un simile piano incontrerebbe, quanto piuttosto sulla percezione di altre priorità. Il progetto del confidi unico vuole capitalizzare sulle risorse che sono oggi presenti nel sistema locale: un'ampia offerta di credito bancario alle PMI a costo relativamente basso, assicurata dalla presenza dominante delle casse rurali, e la forza delle finanze provinciali, che può tranquillamente sostenere l'equilibrio patrimoniale di un confidi territoriale. Nello scenario che si prospetta le urgenze sono però altre: quella di mobilitare dal basso altre risorse locali, che sono oggi inattive, e di aprire canali per attingere a risorse esterne al contesto trentino.

Le *risorse locali* alle quali si allude sono rappresentate dall'imprenditorialità e dallo spirito mutualistico degli operatori economici. Le *risorse esterne* sono quelle finanziarie, che l'Unione Europea mette a disposizione dei programmi di sostegno delle PMI e soprattutto quelle immateriali, ovvero le competenze innovative di finanza che sono sempre più importanti per assicurare la crescita sana di un'impresa.

È per questo motivo che vediamo con perplessità un disegno di fusione che allontani il confidi dalle imprese di cui è espressione. Questo però non significa arroccarsi sullo *status quo*, bensì lasciare che l'evoluzione dell'assetto dei confidi sia guidata dalla capacità delle imprese di cogliere le nuove sfide che si pongono e di darvi risposta. Che non si assopisca, che, al contrario, si liberi questa intraprendenza è il requisito primo per qualsiasi progetto di cambiamento. Se le imprese vengono aiutate a mettersi di fronte con realismo e con acutezza di analisi alle opportunità e ai pericoli che si prospettano, si formerà spontaneamente il consenso verso ipotesi di allargamento della sfera di azione dei confidi, se questa è la condizione per avere servizi giudicati necessari a condizioni vantaggiose. Naturalmente l'iniziativa dal basso delle imprese deve organizzarsi in forme opportune. Le associazioni di categoria sono un soggetto importante a tale riguardo, ma non l'unico, e comunque non auto-sufficiente. Possono giocare un ruolo importante anche altre forme di associazionismo tra imprese, così come è importante che si lascino esprimere le forze di mercato, che da sole potrebbero aggregare filiere di offerta costituite da confidi, associazioni di categoria, banche e studi professionali.

Un processo di questo genere non può essere pianificato a tavolino. Tuttavia, non possiamo lasciare la proposta su un livello generico, senza azzardare qualche ipotesi di azione concreta per avviare il cambiamento.

Rispetto all'obiettivo di *diffondere a tutti i livelli una moderna cultura finanziaria d'impresa* si possono ipotizzare i seguenti interventi:

incoraggiamento dell'offerta di servizi di analisi e pianificazione finanziaria da parte dei soggetti che prestano consulenza aziendale, in base a metodologie di valutazione appropriate per le PMI che siano accettate dai confidi; questo può avvenire attivando gli incentivi già previsti dalla LP 17/93 sui servizi reali alle imprese; un impulso più energico potrebbe venire da iniziative di ricerca volte a realizzare modelli e componenti software per l'analisi finanziaria da integrare nei pacchetti di gestione contabile più diffusi, che coprirebbero una parte importante dell'investimento in ricerca e sviluppo; l'Università di Trento è disponibile a promuovere un progetto del genere, attivando i propri canali di finanziamento dell'attività di ricerca di base;

l'iniziativa potrebbe raggiungere una *audience* molto vasta, anche al di fuori dell'ambito provinciale, e dare vita ad un progetto *software open source* (di pubblico dominio);

il progetto di cui sopra sarebbe un importante luogo di accumulo e diffusione di conoscenze; ad esso si potrebbero affiancare iniziative di formazione specifiche (ad esempio un corso Master in finanza delle PMI), da destinare agli imprenditori, al personale dei confidi, ai consulenti delle associazioni di categoria, agli studi professionali, alle banche; sarebbe anche questo un ambito importante di crescita delle competenze e di formazione di un linguaggio e di una visione condivisi;

un ulteriore strumento di mobilitazione di intelligenze e di impegno potrebbe essere rappresentato da un servizio di consulenza finanziaria svolto da un'apposita associazione *non profit* (quasi una versione aggiornata del servizio di patronato in materia fiscale e previdenziale offerto dalle associazioni sindacali); tale servizio sarebbe rivolto alle microimprese economicamente marginali, organizzato con l'apporto volontario di esperti di varia provenienza (funzionari di banca, consulenti aziendali, professori universitari e di scuola superiore), e gestito da studenti tirocinanti coordinati da *tutor*; questo tipo di iniziativa, oltre a rispondere a finalità di natura formativa (nei confronti degli studenti) e sociale (a favore delle microimprese) darebbe vita anche ad un ritrovo di operatori che potrebbe cementare rapporti di conoscenza e di stima che potrebbero dare lo spunto per altre iniziative professionali di tipo *for profit*; in questo ambito, potrebbe inoltre formarsi un linguaggio semplice e concreto idoneo a trasmettere i concetti finanziari essenziali agli studenti e ai microimprenditori, che potrebbe essere utilmente utilizzato anche nell'attività di consulenza *for profit*.

Quanto all'accesso a *nuovi canali di finanziamento e di offerta di servizi* vanno incoraggiate le occasioni di collaborazione dei confidi trentini con iniziative esterne, a livello interregionale o nazionale. Ogni confido valuterà i partner più idonei e congeniali, che saranno probabilmente trovati nell'affiliazione a *network* settoriali del tipo considerato nel capitolo precedente (v. 6.3). Sarebbe entusiasmante che i confidi trentini svolgessero un ruolo attivo nella costruzione di queste alleanze, ponendosi come poli di eccellenza e di innovazione nei rispettivi settori.

È importante che i modi del sostegno finanziario della PAT non scoraggino l'apertura dei confidi verso l'esterno (ad esempio, premiando la ricerca di fonti alternative di capitale di garanzia, come la controgaranzia del FEI). Non bisogna assecondare le tentazioni autarchiche, pur comprensibili.

Una visione strategica, specie se ambiziosa, risulta più credibile se è corroborata dallo stimolo al continuo *miglioramento dell'efficienza e della stabilità aziendale*. Nel caso dei confidi, questo significa sfruttare tutte le occasioni per risparmiare costi che non si traducono in utilità per le imprese servite. Ad esempio, si potrebbe rendere più efficiente la concessione di contributi per conto della PAT, con investimenti condivisi miranti alla razionalizzazione delle procedure, specialmente nei confronti delle piccole imprese. Parallelamente, va posta attenzione agli equilibri economici e, in particolare, al controllo dell'incidenza delle perdite su garanzie, anche qui resistendo alla tentazione di confidare sugli interventi correttivi o risanatori dell'ente pubblico. Il controllo dei costi e dei rischi non è fine a se stesso, ma è piuttosto la condizione per generare la giusta tensione a lavorare con efficacia e, soprattutto, per liberare risorse da destinare all'arricchimento del servizio.

Per concludere, ci permettiamo di richiamare l'attenzione su un aspetto che potrebbe sembrare secondario. Il problema del finanziamento delle PMI non può trovare risposta nel mercato, da solo, né l'intervento pub-

blico può, da solo, sopperire ai fallimenti del mercato. La risposta al problema deve scaturire dalle stesse imprese, unite dal desiderio di tutelare la propria capacità di iniziativa in campo economico, e disposte a unirsi per creare condizioni favorevoli a questa libera espressione. Questa disponibilità a condividere i bisogni e la capacità di darvi risposta, al di là di un calcolo di convenienza immediata, può essere chiamata solidarietà, o spirito mutualistico, e storicamente ha assunto varie forme. Il credito cooperativo è una delle espressioni storicamente più importanti, e svolge a tutt'oggi un ruolo di primo piano. I tempi sono maturi per dare vita a nuove forme espressive di questo stesso spirito. Auspichiamo che l'attività di garanzia collettiva, di cui ci siamo occupati in questa ricerca, evolva sino a diventare l'ambito di sperimentazione di queste nuove forme, anzi riteniamo che questo sia un requisito irrinunciabile per assicurarne lo sviluppo in un contesto economico sempre più ostile ed incerto. È per questo motivo che, tra gli interventi prima prospettati, si è prevista la costituzione di un centro *non profit* di assistenza alle imprese marginali: la condivisione di un bisogno, vissuta come gesto gratuito, così come l'impegno di tempo ed energie e il sacrificio di interessi e convenienze particolari per dar vita a nuove attività di servizio utili alle imprese, si alimentano della stessa energia costruttiva.

8. Materiali raccolti per il progetto

8.1. Riferimenti bibliografici citati

- ARTIGIANCASSA (2001a), *Rapporto Artigiancassa sul credito e la ricchezza finanziaria delle imprese artigiane*, Artigiancassa, Roma.
- ARTIGIANCASSA (2001b), *Scheda sul fondo di garanzia*, Artigiancassa, Roma.
- ARTIGIANCASSA (2001c), *Scheda sull'Istituto*, Artigiancassa, Roma.
- BANCA D'ITALIA (2001), *Bollettino Statistico*, Banca d'Italia, Roma.
- BANCA D'ITALIA (2001a), *Note sull'andamento dell'economia del Trentino Alto-Adige nel 2000*, Banca d'Italia, Trento.
- BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION (2001), *The New Basel Capital Accord*, Basel, January.
- BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION (2001a), *Update on the New Basel Capital Accord*, Basel, 25 June.
- BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION (2001b), *Progress towards completion of the new Basel Capital Accord*, Basel, 13 December.
- BERSANI, P. L. (1997), *Confidi e congiuntura economica. Rilevazioni 1984-1994*, Franco Angeli, Milano.
- CACCIAMANI, C. (1999), La situazione e le prospettive dei Confidi attraverso l'analisi di bilancio, *Bancaria*, n.2, pp.30-40.
- CASELLI, S. (2000), Le sfide del credit risk management: la visuale finanziaria o la visuale di relazione?, in *Bancaria*, n.7-8.
- CASELLI, S. (2001), *Corporate banking per le piccole e medie imprese*, Bancaria editrice, Roma.
- COORDINAMENTO DEI CONFIDI (2001), *Disciplina dell'attività di garanzia collettiva fidi*, proposta di legge.
- DE GASPERIS, B. (2001), *Nuovi scenari normativi per i Confidi*, relazione presentata al convegno Fedart Fidi, Giardini Naxos, 26-28 settembre.
- DE LAURENTIS, G. (2001), *Rating interni e credit risk management. L'evoluzione dei processi di affidamento bancari*, Bancaria Editrice, Roma.
- DIAMOND, D. (1984), Financial Intermediation and Delegated Monitoring, in *Review of Economic Studies*, n.51, pagg. 393-414.
- DIAMOND, D. (1991), Monitoring and Reputation: The Choice between Bank Loans and Directly Placed Debt, in *Journal of Political Economy*, n.4, pagg.689-721.
- FEDART FIDI (2000), *Il sistema dei Confidi artigiani 1999*, Fedart Fidi, Roma.
- FEDART FIDI (2001), *Il sistema dei Confidi artigiani 2000*, Fedart Fidi, Roma.
- FEDERCONFIDI (1997), *Attività dei Confidi 1996*, Federconfidi, Roma.
- FEDERCONFIDI (2000), *Attività dei Confidi 1999*, Federconfidi, Roma.
- FEDERCONFIDI (2001), *Attività dei Confidi 2000*, Federconfidi, Roma.
- FONDO EUROPEO INVESTIMENTI (2000), *Statuto*, FEI.
- FONDO EUROPEO INVESTIMENTI (2001), *Annual Statement 2000*, FEI.
- FONDO EUROPEO INVESTIMENTI (2001a), *SME guarantee facility*, FEI.
- FONDO EUROPEO INVESTIMENTI (1999), *Meccanismo di garanzia per le PMI*, Rapporto.
- FERRI, G. (2001), *Mare mosso, vento a prua, i confidi devono virare*, in Federconfidi (2001).

- FORESTIERI , G. - ONADO , M. (1999), *L'innovazione nel finanziamento delle piccole e medie imprese. Banche, mercati e strutture di intermediazione*, Egea, Milano.
- GREENBAUM , S. - KANATAS , G. - VENEZIA , I. (1989), Equilibrium Loan Pricing Under the Bank-Client Relationship, in *Journal of Banking and Finance*, n.13, pagg. 221-235.
- JEFFERY , C. (2001), A Spanner in the Works, in *Risk*, vol.14, nr.12, December.
- LUSIGNANI , G. - SIRONI , A. (1999), *Il rapporto tra banche e PMI: pricing, rischio e modelli comportamentali*, pagg.7-94, in Forestieri, Onado (1999).
- MEDIOCREDITO CENTRALE (2001), *Fondo di garanzia per le PMI*, Disposizioni operative.
- MEDIOCREDITO CENTRALE (2001a), *Modulo richiesta controgaranzia*, documento interno.
- METELLI , F. (2001), Piccole e medie imprese al vaglio di "Basilea 2", in *Il sole 24 ore*, 23 novembre, pag.39.
- NAFISSI , L. (1999), *Bilancio di esercizio dei confidi (Cooperative e Consorzi di Garanzia Collettiva Fidi) ai sensi del D. Lgs. 87/92*, Fedartfidi.
- PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO (2001), *Osservatorio provinciale sul credito*, Servizio Statistica.
- PORTER , M. (1987), *Il vantaggio competitivo*, Edizioni di Comunità, Milano.
- PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO (2001a), *Osservatorio Provinciale sul Credito*, Servizio Statistica.
- RUOZI , R. - CASELLI , S. (2000), *L'evoluzione delle logiche di valutazione del rischio di credito. Le scelte delle banche e le sfide aperte per i Confidi*, in Federconfidi (2000).
- SENATO DELLA REPUBBLICA (2001), *Norme in materia di cooperative, consorzi di garanzia mutualistica e società di mutua garanzia*, Proposta di legge quadro presentata il 12 giugno 2001.
- TROTTA , A. (2001), *Finanza innovativa per le piccole imprese. Le prospettive di sviluppo dell'informal Venture Capital in Italia*, CEDAM, Padova.
- VIRTUANI , R. (1989), Il sistema dei confidi: esperienze europee a confronto, *Finanza, Marketing e Produzione*, 2.
- WORLD BANK (1998), *World Bank Guarantees Handbook*, World Bank.

8.2. Riferimenti bibliografici consultati

- ADAMO , R. (2000), *I confidi in Italia. Evoluzione e prospettive*, Edizioni scientifiche italiane, Napoli.
- BACCARINI , C. (1979), I consorzi fidi e i provvedimenti di ristrutturazione e riconversione industriale, *Il risparmio*, 4.
- BANCA D'ITALIA (2000), *Questionario sull'attività di recupero crediti*, Banca d'Italia, Roma.
- BORSAITALIA (2001), *Fitch. Rating italiani*, rating dei confidi italiani.
- BROGI , M. (1997), *L'evoluzione del rapporto banca-impresa in Italia. Dal pluri affidamento alla banca moderna*, EGEA Milano.
- BRUCCIANI , S. (1985), Il ruolo dei consorzi fidi, *Il Risparmio*.
- CABRAS , G. (1986), Le garanzie collettive per i finanziamenti alle imprese, *Quaderni di giurisprudenza commerciale*, 80.
- CACCIAMANI , C. (2000), *Il ruolo dei confidi nel rapporto banca- impresa. Situazioni e prospettive.*, Convention Nazionale per il 50° anniversario della Confederazione Nazionale dell' Artigianato.
- CAPODAGLIO , G. (1995), Osservazioni sulla natura economico-aziendale di talune operazioni dei consorzi e delle società cooperative di garanzia fidi, *Rivista italiana di ragioneria e di economia aziendale*, 2.
- CASTALDI , G. (1997), Un valido alleato per il sistema bancario, *Finanza e mercato*, 1.

- CATALDO , M. (1996), Il ruolo dei fondi di garanzia: riflessi sul sistema bancario, *Rivista bancaria Minerva bancaria*, 1.
- CESARINI , F. (1989), *Progressisti con giudizio*, in Bersani (1997).
- CIAMPI , F. (1994), Squilibri di assetto finanziario nelle PMI. Finanziamenti e contributi della Comunità Europea, in *Studi e Informazioni*, Quaderni 45, Banca Toscana.
- CONSIGLIO NAZIONALE DELL' ECONOMIA E DEL LAVORO (2000), *Primo rapporto sulle relazioni tra il sistema del credito e il sistema delle P.M.I.*, Roma.
- COMANA , M. (1991), Gli organismi collettivi di garanzia fidi: un nuovo ruolo nel rapporto banca - impresa?, *Banche e banchieri*, 3.
- DRUCKER , P. (1999), Innovate or Die, in *The Economist*, September 23rd.
- DUFF & PHELPS CREDIT RATING CO. (1999), *Rating Unionfidi Piemonte*,
- FEDERCONFIDI (1995), *Attività dei Confidi 1995*, Federconfidi, Roma.
- FEDERCONFIDI SERVIZI (2001), *Ipotesi di sviluppo del sistema consortile di garanzia industriale: il ruolo di Federconfidi Servizi*, rapporto interno.
- FERRI , G. (1997), *Confidi, banche locali e finanziamento delle piccole e medie imprese*, in Federconfidi (1997).
- FORESTIERI , G. (1997), *Garanzia con "valore aggiunto"*, in Bersani (1997).
- GALIMBERTI , F. (1992), *Con gli occhi dell' impresa*, in Bersani (1997).
- GENERALE , A. - GOBBI , G. (1996), Il recupero dei crediti: costi, tempi e il comportamento delle banche, *Temi di discussione*, Banca d'Italia, marzo.
- GERSANI , A. (1995), Gli strumenti di un nuovo rapporto tra banca e piccola e media impresa, in *Banche e Banchieri*, 6.
- INSME (2002), *Feasibility study for the creation of an International Network for SMEs (INSME). Project Plan*, January 23rd.
- INTERCONFIDI NORDEST (2002), *Assemblea ordinaria 2002 Interconfidi Nordest*, Padova.
- LANDI , A. - SCHWIZER , P. (1999), *Il finanziamento dello sviluppo delle PMI: economicità e modalità organizzative dell'intervento delle banche nel capitale di rischio. Dall'acquisizione della partecipazione alla quotazione dell'impresa*, pagg.95-160, in Forestieri, Onado (1999).
- MASINI , M. (1985), I consorzi di garanzia fidi: una prospettiva gestionale, in *Il Risparmio*, 1.
- MERUSI , F. (1986), Qualche riflessione pubblicistica sui consorzi fidi, in *"Consorzi fidi e Cooperative di garanzia"*, *Quaderni di Giurisprudenza Commerciale* n°44, Giuffrè, Milano.
- MODY , A. - PATRO , D. (1996), *Methods of Loan Guarantee Valuation and Accounting*, *Research Paper*, World Bank.
- MORO , O. (1992), Problematiche presenti e prospettive future dei Confidi, *Notiziario economico bresciano*, 2.
- MOSCO , G. (1993), I consorzi fidi e l' intermediazione finanziaria: nuovi interventi legislativi ed esperienze europee, in *Giurisprudenza Commerciale*, luglio-agosto.
- MOSCO , G. (1994), Attuale disciplina e prospettive di evoluzione dei consorzi e delle cooperative di garanzia, *Giurisprudenza commerciale*, 1.
- PALLADINO , G. (1994), *La sfida (e il rischio) del nuovo che avanza* , in Bersani (1997).
- PASETTO , A. - RAFFA , G. - RITI , A. - SCANAGATTA , G. (1997), il ruolo dei consorzi fidi nel mercato del credito: aspetti teorici ed evidenza empirica, osservatorio sulle piccole e medie imprese, *Quaderni di politica industriale*, 16 Mediocredito Centrale.
- PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO (2000), *Il finanziamento provinciale degli enti di garanzia fidi per la propria attività garantiva*, Dipartimento Turismo e Commercio.
- PIN , A. (1983), Confidi e banche. Quali forme di collaborazione?, *Bancanotizie*, 1.

- PREDA, S. (1996), *Un fenomeno in continua evoluzione: i Confidi*, in Federconfidi (1997).
- RAJAN, R. G. (1996), Why Banks Have a Future: An Economic Rationale, in *Temi di discussione*, Banca d'Italia, ottobre.
- RANCI, P. (1991), *Un attore sul nuovo palcoscenico*, in Bersani (1997).
- RICCI, R. (1986), Ruolo della garanzia confidi nell' affidamento dell'impresa minore, *Banche e Banchieri*, 2.
- RICCI, R. (1997), *Il "localismo dei confidi"*, in Bersani (1997).
- ROTA, G. (1981), *I confidi come sistema: realtà e prospettive*, Federconfidi, Roma.
- RUOZI, R. (1985), Confidi e Camere di Commercio. Collaborazione per lo sviluppo, *Bollettino dell'associazione tecnica di banche popolari*, 9-10.
- RUOZI, R. (1997), *La trasparenza del credito confidi*, in Bersani (1997).
- RUOZI, R. - ANDERLONI, L. - PREDA, M. (1986), *Rapporto sui consorzi e sulle cooperative di garanzia collettiva fidi*, Franco Angeli, Milano.
- SAVONA, P. (1987), *Anche per i Confidi un "problema 1992"*, in Bersani (1997).
- STANDARD & POOR'S (2001), *Corporate Ratings Criteria*, Standard & Poor's.
- STIGLITZ, J. - WEISS, A. (1981), Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, in *American Economic Review*, june.
- TAGLIAVINI, P. (1994), *La captive insurance company come strumento di risk management*, Egea, Milano.
- TAITI, F. (1988), *Per un nuovo sviluppo di massa*, in Bersani (1997).
- TAMBORINI, R. (2001), *Mercati finanziari e attività economica*, CEDAM, Padova.
- TUCCI, G. (1981), Dalle garanzie codicistiche alle garanzie finanziarie collettive: l' esperienza dei consorzi fidi fra imprese minori, *Rivista di Diritto Commerciale*, 1.
- VACIAGO, G. (1993), *La ripresa (per pochi) è arrivata*, in Bersani (1997).
- VIGANÒ, L. (2001), Clientela marginale e microfinanza nell'attività bancaria, in *Lettera Newfin*, anno XIV, n.3, settembre-dicembre.
- VITTORIA, D. (1981), *I problemi giuridici dei consorzi fidi*, Jovene, Napoli.

8.3. Bilanci elaborati

- ASSOFIDI, *BILANCIO D'ESERCIZIO anni 1995-96-97-98-00*, Assofidi, Trento.
- CONFIDI, *BILANCIO D'ESERCIZIO anni 1995-96-97-98-00*, Confidi, Trento.
- COOPERATIVA ARTIGIANA DI GARANZIA, *BILANCIO D'ESERCIZIO anni 1995-96-97-98-00*, Cooperativa Artigiana di Garanzia, Trento.
- COOPERFIDI, *BILANCIO D'ESERCIZIO anni 1995-96-97-98-00*, Cooperfidi, Trento.
- TERFIDI, *BILANCIO D'ESERCIZIO anni 1995-96-97-98-00*, Terfidi, Trento.

8.4. Normative e proposte di legge

- PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO (1993), *Legge Provinciale 12 luglio 1993, n. 17. Servizi alle imprese*, 12 luglio 1993, n. 17.
- PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO (1993a), *Criteri generali per le politiche di incentivazione alle attività economiche, adeguamenti delle leggi provinciali di settore e nuova disciplina degli organismi di garanzia*, L.P. 23 agosto 1993, n°18.

PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO (1999), *Interventi della Provincia autonoma di Trento per il sostegno dell'economia e della nuova imprenditorialità. Disciplina dei patti territoriali in modifica della legge provinciale 8 luglio 1996, n°4 e disposizioni in materia di commercio*, L.P. 13 dicembre 1999, n° 6.

PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO (2001a), Fondo rischi per la prestazione di garanzie, Delibera n° 835 del 12/04/2001 proposta da Andreolli, pubblicata sul *Bollettino Ufficiale della Regione Trentino-Alto Adige*.

8.5. Articoli su quotidiani locali

ALTO ADIGE (2001), *Confidi, 200 miliardi di nuovi investimenti*, 16/10/2001.

L'ADIGE (2001a), *Consorzi fidi, il primo piano di unificazione*, 06/11/2001.

L'ADIGE (2002), *Artigiani, la rivoluzione è pronta*, 14/02/2002.

L'ADIGE (2002a), *La Confesercenti protesta per l'esclusione dal comitato tecnico*, 14/02/2002.

L'ADIGE (2002b), *Da Btb e Confidi un aiuto alle giovani imprese*, 05/03/2002.

8.6. Siti internet

8.6.1. Agenzie di rating

Standard & Poor's www.standardandpoors.com

8.6.2. Associazioni professionali e organizzazioni di categoria

AECM - European Mutual Guarantee Association www.aecm.be

8.6.3. Confidi agricoli

Cooperfidi Trento www.cooperfidi.it

8.6.4. Confidi artigiani

Artigianfidi Varese www.artigianfidi.net

ArtigianCoop di Viterbo www.artigiancoop.it

Artigiancredit Emilia Romagna www.artigiancredit.emr.it

Artigiancredito Arezzo www.artcredito.it/index.html

ArtigianCredito Lazio www.artigiancredito-lazio.it/base.htm

Artigiancredito pisano www.artigiancreditopisano.it/

Artigiancredito Toscana www.act.rete.toscana.it

Artigianfidi Como www.artigianfidi-como.it

Artigianfidi Matera www.materaonline.it/artigianfidi

Coafi fiorentino www.coafi.it/

Confidi Lucca www.coargalucca.it/

Congafi Pordenone www.congafiartigianipordenone.it

Congafi Trieste www.congafiarts.net

Congafi Udine www.congafi.it

Cooperativa artigiana di garanzia Trento	www.artigiani.tn.it/cag/
Fidart Lazio	www.fidartlazio.it
Fidart Venezia	www.fidartve.it
Fidimpresa Ancona	www.an.cna.it/fidimpresa
Fidimpresa Brescia	www.cna-brescia.org
Fidimpresa Perugia	www.fidimpresa.it
Fidimpresa Piacenza	www.fidimpresapiacenza.it
Finartfidi Firenze	www.finartfidi.com/
Gafiart Roma	www.gafiart.it

8.6.5. Confidi con sito accessibile ai soli soci

Artigianfidi Padova	www.upa.padova.it/www/artigianfidi.htm
Artigianfidi Rovigo	www.cnaro.it
Confidi Teramo	www.consorform.it
Confidi Terni	www.artigianiterni.com
Confidi Venezia	www.confesercenti.ve.it
Creditcoop Milano	www.creditcoop-lombardia.it
Fidicom Verona	www.confesercenti-verona.it/fidicom
Unionfidi Treviso	www.unionfidi.treviso.it

8.6.6. Confidi industriali

Cobfidi Bologna	www.consorzifidi.it/cobfidi
Cofim Modena	www.consorzifidi.it/cofim
Confidapi Brescia	www.confidapibs.it
Confidi Ancona	www.assindan.it/confidi/
Confidi Belluno	www.assind.bl.it/assi/confidi/confidi.nsf
Confidi Bergamo	www.confidibergamo.it
Confidi Bolzano	www.confidi.bz.it
Confidi Como	www.confidi.como.it
Confidi Cremona	www.assind.cr.it
Confidi Emilia-Romagna	www.consorzifidi.it
Confidi Frosinone	www.confidi.fr.it
Confidi Latina	www.federlazio-latina.com/confidi/confidi.htm
Confidi Legnano	www.ali.legnano.mi.it/consorzi/confidi/
Confidi Milano	www.confidimilano.it
Confidi Napoli	www.unindustria.na.it/sercon.htm
Confidi Padova	www.confidi.com
Confidi Parma	www.assindustria.pr.it/html/it/fidi.htm

Confidi Perugia	www.assind.perugia.it/confidi/welcome.html
Confidi Roma	www.cigaf-confidiroma.com
Confidi Sardegna	www.assindca.it/confidi/index.htm
Confidi Toscana	www.confiditoscananet.it
Confidi Trento	www.confidi.tn.it
Confidi Venezia	www.confidivenezia.it
Congafi Udine	www.congafind.it
Coopfidi Reggio Emilia	www.consorzifidi.it/coopfidi
Federfidi Lombarda	www.assoconfidi.it/newfiles/federfidi.html
Società Regionale Garanzie Marche	www.srgm.it
Unionfidi Lazio	www.federlazio-latina.com/confidi/unionfidi.htm

8.6.7. Confidi industriali sotto 300 consorziate

Confidi Caserta	www.unioneindustriali.caserta.it/confidi/
Confidi Sicilia	www.confidisicilia.it
Confidi Trapani	www.assindustria.trapani.it/confidi/

8.6.8. Confidi multisettoriali

Eurofidi www.eurocons.it

8.6.9. Confidi Terziario

Cofiter Emilia-Romagna	www.cofiter.it
Confidi Brescia	www.assoconfidi.it
Confidi Forlì-Cesena	www.creditcomm.it
Confidi Lazio	confidilazio.com
Confidi Piacenza	www.garcom.it
Confidi Sassari	www.sardegna-news.com/sardegna/confidi/
Confiditerziario Padova	www.confidisanmarco.it
Cooperfidi Abruzzo	www.cooperfidi-abruzzo.com
Cooperfidi Emilia Romagna	www.cooperfidi-er.it
Cresfidi Cagliari	www.cresfidi.it
Garanfidi Vicenza	www.ascom.vi.it/garanfidi/gfidi.asp
Terfidi Trento	www.terfidi.it
Unionfidi Belluno	www.unionfidi.bl.it
Unionfidi Venezia	www.unionfidi.ve.it

8.6.10. Enti pubblici

Camera di commercio di Trento www.tn.camcom.it

INSME - International Network for S.M.E.

www.insme.info/

IPI - Istituto per la promozione industriale

www.ipi.it

8.6.11. Federazioni Confidi nazionali

Fedart Fidi

www.fedartfidi.it/default.htm

Federconfidi

www.federconfidi.confindustria.it

8.6.12. Intermediari garanti

Artigiancassa

www.artigiancassa.it/prestazgaranzie.htm

FEI / EIF - European Investment Fund

www.eif.org

Mediocredito centrale

www.mcc.it

SBA - Small Business Administration

www.sba.gov

World Bank - Banca mondiale

www.worldbank.org/guarantees/

8.6.13. Società di consulenza

Agenzia per il Credito e la Finanza

www.acfspa.com

Federconfidi Servizi

www.federcon.it

8.6.14. Società di servizi

Fincredit

www.fincredit.it