



L'Osservatorio Piccole Imprese nasce nel 2004 dalla collaborazione tra UniCredit Banca e il consorzio A.A.STER di Aldo Bonomi. Giunto alla sua terza edizione, il Rapporto è oggi coordinato dall'Ufficio Studi di UniCredit Banca.

Hanno collaborato al presente Rapporto:

Research & Strategy, UniCredit Group

Annalisa Aleati
Andrea Brasili

Direzione Marketing Clienti Piccole Imprese, UniCredit Banca

Renato Martini
Sergio Bellini
Marco Leone

Consorzio A.A.STER

Aldo Bonomi
Albino Gusmeroli
Linda Barsotti
Francesco Cancellato

Direzione Pianificazione Strategica e Risk Management, UniCredit Banca

Luciano Bovini (Responsabile)

Ufficio Studi - Direzione Pianificazione Strategica e Risk Management, UniCredit Banca

Franco Mosconi (Coordinatore Scientifico)
Serena Frazzoni
Massimiliano R. Riggi

Al presente Rapporto ha contribuito la Direzione Commerciale. In particolare, la *U.O. Alleanze, Confidi e Finanza Agevolata* ha collaborato nelle persone di Raffaele Persico, Roberto Remondi e Valeria Marcaccioli, nella fase di stesura dei questionari di cui ai capitoli 4, 5, 6, nelle chiavi di lettura dei risultati e nell'attività di collegamento con i Confidi.



Siamo lieti di presentare la terza edizione del Rapporto UniCredit Banca sulle Piccole Imprese (2006-2007), volta ad approfondire l'esperienza dei Consorzi Fidi in Italia. Dopo l'assai favorevole accoglienza riservata alle prime due edizioni del Rapporto, UniCredit Banca – la Banca del Gruppo UniCredit dedicata alle piccole imprese e alle famiglie – ha inteso proseguire la sua riflessione su quell'ampio e variegato universo di imprese che rappresenta, per giudizio condiviso, la “spina dorsale” dell'economia italiana.

Partendo dalla constatazione che oltre il 90% delle imprese italiane ha meno di 10 addetti, con la prima edizione del Rapporto (2004) cercammo di attirare nuovamente l'attenzione sul “Capitalismo dei Piccoli”, contribuendo innanzitutto a differenziare ulteriormente il mondo delle mini-imprese (o microimprese, secondo la terminologia europea) dalle cosiddette PMI. I quasi cinque milioni di mini-imprese italiane – lungi dal rappresentare un insieme statico che va “a rimorchio” del resto dell'economia – assumono in moltissimi casi le caratteristiche di un “motore autonomo”: si pensi al fatto che producono innovazioni e che hanno una loro proiezione internazionale. Ciò è particolarmente vero in alcuni settori, come ad esempio il turismo, l'agricoltura e l'indotto relativo. Ed è interessante osservare che la rivoluzione informatica dell'ultimo ventennio sta moltiplicando l'imprenditorialità diffusa in tutto il mondo.

Con la seconda edizione del Rapporto (2005-2006) si è voluto approfondire proprio l'andamento dei settori dell'agricoltura e del turismo che, in virtù del loro peso economico (circa un quarto dell'economia italiana) e della grande diffusione di mini-imprese di eccellenza al loro interno, ben caratterizzano l'universo delle imprese con meno di 20 addetti.

Quello che mini-imprese e PMI hanno in comune – come abbiamo avuto modo di affermare in passato – è la necessità di poter disporre di “economie di rete”, senza tuttavia dimenticare che le prime continuano a manifestare esigenze specifiche. Se la semplificazione amministrativa e fiscale è un obiettivo importante per tutti, per le mini-imprese essa è un'esigenza fondamentale a causa degli elevati costi fissi che gli adempimenti burocratici comportano. D'altro canto, alcune strategie d'impresa sulle quali oggi esiste un ampio consenso (pensiamo alla crescita via fusioni e acquisizioni), non sono di gran rilievo per le microimprese.

Fra le “economie di rete” prima ricordate, un ruolo del tutto peculiare è quello giocato, nell'esperienza italiana di questi ultimi decenni dai Consorzi fidi, o Confidi. A questa esperienza UniCredit Banca ha voluto dedicare il Rapporto di quest'anno (edizione 2006-2007).



V'è un filo rosso, volendo riepilogare, che lega assieme questi tre momenti e che abbiamo esplicitato sin dal titolo di questa nuova edizione del Rapporto: il "credito di territorio". L'Italia è per definizione il "Paese delle cento città"; e lo stesso potremmo dire prendendo a riferimento i distretti industriali o, più in generale, i sistemi produttivi locali. È un Paese ove è possibile osservare punte molto alte di concentrazione e specializzazione industriale. Un modello di sviluppo fondato su relazioni, a un tempo, di cooperazione e di competizione fra le tante imprese operanti nei singoli territori, è quello che ha garantito efficienza alle nostre produzioni.

La «vocazione territoriale» che continua ad essere richiesta ad un sistema bancario che si trova sulla via di una crescente concentrazione e di una crescente internazionalizzazione, viene approfondita su due piani. Il primo, di taglio più tradizionale, è appunto quello dell'esperienza dei Confidi: un'esperienza che è sì consolidata nel nostro Paese e nei suoi tanti territori, complessivamente di grande efficacia e impatto economico, ma che oggi più di ieri abbisogna di profonde strategie di riforma ed evoluzione. Il secondo piano, che ha in sé una maggior carica innovativa, è quello riguardante il finanziamento delle imprese a titolo di capitale di rischio, per il quale esiste una domanda anche da parte delle piccole e microimprese, domanda che resta tuttavia insoddisfatta. Sia sul primo che sul secondo piano – come il lettore avrà modo di scoprire leggendo le pagine del Rapporto – l'Europa è il nostro naturale termine di riferimento.

Il Rapporto è frutto di un'intensa collaborazione fra numerose strutture interne alla Banca, l'Area Planning, Strategy & Research del Gruppo UniCredit e il Consorzio A.A.STER. Il lavoro è stato coordinato dalla Direzione Pianificazione e Risk Management e dal nuovo Ufficio Studi di UniCredit Banca.

Ci auguriamo che le analisi e le proposte qui contenute possano stimolare un ampio dibattito, nella speranza di ricevere da subito i Vostri commenti.

Roberto Nicastro
Amministratore Delegato
UniCredit Banca

Aristide Canosani
Presidente
UniCredit Banca



Overview	7
1. Lo scenario dell'economia per le piccole imprese	13
<i>UniCredit Research & Strategy</i>	
1.1 Il contesto economico	13
1.2 Le piccole imprese nell'attuale fase congiunturale: prospettive e problemi	15
1.3 L'andamento dei prestiti bancari	25
1.4 Osservazioni conclusive	27
2. La parola ai piccoli imprenditori: la fiducia ed il rapporto con le banche delle piccole imprese italiane	29
<i>Direzione Marketing Piccole Imprese, UniCredit Banca</i>	
2.1 Introduzione e principali risultati	29
2.2 La fiducia dei piccoli imprenditori italiani	35
2.3 Come si divide il "partito della fiducia": un quadro fra disillusi e ottimisti	40
2.4 Il rapporto con le banche	48
2.5 Appendice statistica	59
3. Le due fiducie: il sistema dei Consorzi Fidi nella transizione del capitalismo di territorio	69
<i>Consorzio A.A.STER</i>	
3.1 Il credito di comunità come capitale sociale	69
3.2 I sistemi di mutua garanzia dell'artigianato	74
3.3 I sistemi di mutua garanzia agricola	84
3.4 L'evoluzione del sistema Confidi artigiani in alcuni contesti regionali	89
3.5 Le due fiducie: un nuovo rapporto tra UniCredit Banca e sistema dei Confidi	112



4. I Confidi nella relazione tra banca e impresa: l'esperienza italiana in Europa **115**

Ufficio Studi, Direzione Pianificazione e Risk Management, UniCredit Banca

- 4.1** Introduzione 115
- 4.2** Gli schemi di garanzia: dall'esperienza europea alla realtà italiana 117
- 4.3** Introduzione alle indagini campionarie 127
- 4.4** Osservazioni conclusive 132
- 4.5** Appendice - Il Fondo Europeo per gli Investimenti 133

5. Il ruolo dei Confidi nel credito di territorio **139**

Ufficio Studi, Direzione Pianificazione e Risk Management, UniCredit Banca

- 5.1** Introduzione 139
- 5.2** Il contesto normativo dei Confidi 139
- 5.3** Il ruolo dei Confidi: la percezione delle piccole imprese 144
- 5.4** La parola ai Confidi 150
- 5.5** Esiste una dimensione ottimale dei Confidi? 154
- 5.6** Il ruolo prospettico dei Confidi 157
- 5.7** Osservazioni conclusive 162
- 5.8** Appendice A - La metodologia di analisi dell'indagine sugli imprenditori 164
- 5.9** Appendice B - La metodologia di analisi dell'indagine sui Confidi 166

6. Vi è uno spazio nuovo per il capitale di rischio nel "capitalismo dei piccoli"? **167**

Ufficio Studi, Direzione Pianificazione e Risk Management, UniCredit Banca

- 6.1** Introduzione 167
- 6.2** La nuova prospettiva comunitaria e la possibile evoluzione italiana 171
- 6.3** Il Private Equity e il Venture Capital in Europa e in Italia: un breve profilo 180
- 6.4** Una sfida per il futuro: il Private Equity per le piccole imprese 186
- 6.5** Banche e capitale di rischio nelle piccole imprese: i risultati del questionario UniCredit Banca 191



Sintesi dei principali risultati del Rapporto 2006-2007

Premessa

Il tema dello sviluppo territoriale in Italia è più che mai attuale, sia per le difficoltà riscontrate dalle piccole imprese negli ultimi anni sia per la varietà di modelli produttivi presenti nel nostro Paese. Da più parti studiosi, osservatori e gli stessi imprenditori rilevano criticità e auspicano interventi.

In questo contesto si inserisce il terzo Rapporto sul Capitalismo dei Piccoli di UniCredit Banca. Il termine “piccoli” si riferisce soprattutto alle microimprese, segmento specifico e distinto all’interno dell’aggregato delle piccole e medie imprese, più comunemente conosciuto con l’acronimo PMI.

Si tratta di un vivace universo di imprese che, per le opportunità di mercato, per le caratteristiche dei settori di riferimento o dei territori in cui hanno sede, hanno una dimensione spesso ottimale, ancorché contenuta. Si tratta pertanto di piccole imprese che, pur non dovendo necessariamente crescere, possono partecipare da protagoniste autonome nel sistema economico in cui operano, in termini di innovazione o più semplicemente in termini di qualità ed efficienza dei beni e servizi offerti.

L’ambizione del Rapporto è di fornire un contributo all’individuazione di strumenti che contribuiscano allo sviluppo territoriale. In particolare, l’analisi si concentra sul ruolo dei Consorzi Fidi (Confidi) quale strumento cruciale per l’accesso al credito delle piccole imprese, per poi estendersi al tema della partecipazione al capitale di rischio (Private Equity) delle piccole imprese.

Per dare fondamento empirico al Rapporto, su tutti gli argomenti discussi sono state condotte, inoltre, specifiche indagini campionarie che coinvolgono i soggetti interessati.

Capitolo 1: lo scenario per le piccole imprese

Dopo un difficile 2005, anche l’economia italiana è tornata a crescere concorrendo a sostenere la fase di recupero del ciclo economico in Europa. La prima metà del 2006 è stato un periodo di buona accelerazione dell’attività anche per le piccole e medie imprese manifatturiere italiane, grazie al sostegno sia della domanda interna che di quella estera. I risultati dell’indagine congiunturale Confapi-UniCredit indicano che in termini di produzione, ordini e fatturato, le piccole imprese hanno ottenuto delle buone performance in quasi tutti i settori e le aree geografiche. Restano tuttavia alcune note di cautela. Infatti, permangono sia una certa debolezza dei risultati in termini di utile lordo, sia una timidezza in termini di intenzioni di investimento.



Capitolo 2: l'indice di fiducia UniCredit Banca

L'indice di fiducia sintetico dei piccoli imprenditori rilevato da UniCredit Banca a settembre 2006, risulta in linea con il dato di settembre 2005. Tuttavia, per la prima volta dal 2004, anno d'avvio dell'indagine, la rilevazione presso i piccoli imprenditori appare in controtendenza rispetto all'indice di fiducia delle imprese manifatturiere dell'Istituto Superiore per l'Analisi Economica (ISAE), che è invece cresciuto. La differenza fra la rilevazione UniCredit Banca ed i dati ISAE è dovuta all'acuirsi del divario di fiducia tra le aziende di dimensioni relativamente più grandi, che caratterizzano l'universo di indagine ISAE, e le piccole imprese, che caratterizzano l'universo UniCredit Banca. Negli ultimi anni le imprese medio-grandi hanno messo in atto interventi di ristrutturazione che cominciano a dare i primi risultati positivi, mentre le piccole imprese, pur rimanendo sul mercato grazie alla loro flessibilità, manifestano ancora un certo livello di difficoltà. L'analisi dell'indice di fiducia delle piccole imprese per classe dimensionale corrobora questa spiegazione: la fiducia diminuisce al diminuire della dimensione d'impresa.

Infatti, le imprese con più di due addetti (che rappresentano però solo il 25% delle imprese italiane) manifestano un indice di fiducia superiore, in linea con l'indice ISAE, mentre le aziende sino a due addetti si assestano su livelli molto più bassi. Presso queste ultime non solo si registra un dato inferiore, ma anche una ulteriore flessione rispetto al dato già basso dello scorso anno, a conferma di un processo di ripensamento della ditta individuale italiana che già emergeva dal Rapporto nel 2004 e nel 2005. L'acuirsi del divario tra i due raggruppamenti è una conferma di alcuni fenomeni in atto nella struttura produttiva del nostro Paese. L'elevato tasso di mortalità delle imprese dimostra la fuoriuscita dal sistema delle imprese più deboli. In particolare, le ditte individuali registrano un tasso di mortalità più che doppio rispetto alle società di capitale. Il dato sulla fiducia delle piccole imprese è anche frutto di tendenze settoriali disomogenee. A fronte di un sensibile miglioramento della fiducia nel comparto manifatturiero, si assiste ad un sostanziale calo nel settore dei servizi.

Capitoli 3, 4 e 5: i Confidi

Il Confidi è un ente, espressione delle associazioni imprenditoriali, che fornisce una garanzia collettiva sui prestiti bancari concessi alle piccole imprese associate. Conseguentemente, essi rappresentano un importante elemento di congiunzione tra banche e piccole imprese.

Le esperienze europee

Realtà analoghe ai Confidi – come viene illustrato nel capitolo 4 – sono presenti anche nel resto d'Europa e vengono indicate genericamente con il termine “schemi di garanzia”. Essi sono riconducibili essenzialmente a tre tipologie:



- **Società mutualistiche di garanzia:** sono costituite dalle piccole e medie imprese, dalle associazioni degli imprenditori o dalle Camere di Commercio, talvolta in partnership con le banche. La loro filosofia è basata sulla compartecipazione alla responsabilità, sulle decisioni prese tra pari, sulla piena osservanza delle regole dell'economia di mercato. Tali associazioni sono in grado di negoziare i prestiti bancari in termini finanziari più favorevoli e spesso possono fornire servizi professionali di sostegno imprenditoriale ai loro clienti, attingendo dalla loro approfondita conoscenza specialistica del settore economico in cui operano. Dati i loro scopi sociali, possono ricevere (e spesso ricevono), sostegno pubblico. Tali schemi sono presenti in Italia, Spagna, Francia e Germania.
- **Fondi di garanzia:** sono schemi di garanzia solitamente finanziati dalle autorità regionali o nazionali. Forniscono garanzie o direttamente alle piccole e medie imprese (come nel caso del fondo BBMKB nei Paesi Bassi) o indirettamente contro-garantendo le garanzie sui prestiti fornite dalle società mutualistiche di garanzia (come nel caso del fondo CERSA in Spagna). I fondi di garanzia sono gli schemi di garanzia più diffusi in Europa ed in alcuni Paesi, come l'Austria, il Belgio ed i Paesi Bassi, sono gli unici esistenti.
- Un tipo particolare di fondo di garanzia sono le **banche per lo sviluppo**. Tali schemi usano una pluralità di strumenti a favore delle piccole e medie imprese e possono anche rivolgersi ad altri segmenti del mercato. Le banche per lo sviluppo sono presenti in Francia, Germania ed in Belgio (Regione Vallone).

Il caso italiano

La fase di profonda trasformazione del mercato finanziario e del contesto normativo impone ai Confidi un ripensamento del loro ruolo e della loro capacità di generare valore per il territorio.

Due sono le leggi che hanno stimolato i cambiamenti tuttora in corso:

- la cosiddetta Legge Quadro (L. 326/03) di cui si è ancora in attesa dei decreti attuativi e che disegna i modelli organizzativi dei Confidi (condizioni soggettive)
- le norme in applicazione del Nuovo Accordo sul Capitale (Basilea 2) che definiranno gli aspetti con cui le banche potranno valorizzare le garanzie prestate dai Confidi (condizioni oggettive)

In seguito a tali normative, l'azione dei Confidi potrà essere riconosciuta come idonea a ridurre il rischio di credito delle banche che forniscono finanziamenti a piccole e medie imprese nei seguenti casi:

- qualora il Confidi si trasformi in una banca di garanzia e fornisca garanzie personali a singole imprese o a gruppi di imprese oppure fornisca garanzie secondo lo schema mutualistico
- qualora il Confidi si trasformi in un intermediario finanziario sottoposto a vigilanza prudenziale equivalente a quella delle banche e fornisca garanzie personali a singole imprese o a gruppi di imprese oppure fornisca garanzie secondo lo schema mutualistico



- qualora il Confidi non si trasformi, ma benefici della contro-garanzia di uno dei soggetti ammessi dalla direttiva (Stati sovrani, enti locali, banche multilaterali di sviluppo)
- qualora il Confidi non si trasformi e la garanzia mutualistica venga riconosciuta dalla banca finanziatrice come idonea a coprire una quota delle prime perdite di una struttura di cartolarizzazione virtuale.

L'operazione di cartolarizzazione virtuale è un elemento importante del rapporto di partnership tra banca e impresa, in quanto consente la riduzione dell'assorbimento di capitale sia per la banca sia per il Confidi. La banca non vede compromessa la propria capacità di leva finanziaria (ovvero la capacità di concedere prestiti). Allo stesso tempo, le garanzie rilasciate dal Confidi vengono almeno in parte "liberate", rendendo possibili nuove operazioni. Il risultato ultimo è un aumento del credito complessivo a disposizione delle piccole imprese.

La percezione dei Confidi presso gli imprenditori

Ma cosa pensano gli imprenditori dei Confidi? Dall'indagine condotta presso le piccole imprese clienti – esposta al capitolo 5 – emerge una forte potenzialità dei Confidi in termini di efficacia e di efficienza. Sono ancora poche le imprese che conoscono lo strumento (39,4%), ma la maggior parte di queste lo usa (79,5%) e lo reputa utile (86%).

Un altro segnale positivo emerge dall'utilizzo dei finanziamenti ottenuti tramite i Confidi. Nella maggioranza dei casi infatti (60,5%), gli imprenditori destinano tali somme agli investimenti, prevalentemente per l'ottenimento di finanziamenti chirografari, destinati a coprire l'acquisto di impianti e macchinari.

Chi rileva criticità (17,4%) lamenta di sentirsi sotto osservazione (12,7%), di non ricevere un aiuto sufficiente (24,1%) e che il servizio è troppo oneroso (34,8%). Tuttavia occorre sottolineare che talvolta gli imprenditori non sono a conoscenza di avere in essere una garanzia Confidi.

La prima ragione del mancato utilizzo dei Confidi è che la banca rimane il partner privilegiato per l'accesso al credito (58,7%). Tuttavia, il fatto che l'associazione di categoria sia il principale canale di conoscenza dei Confidi (50,6%), apre la strada ad una potenziale collaborazione tra banche e Confidi a beneficio del sistema nel suo complesso (imprese, Confidi, banche).

Il futuro dei Confidi

Per meglio comprendere l'evoluzione in atto, UniCredit Banca ha condotto due indagini presso i Confidi, i cui risultati sono esposti nei capitoli 3 e 5. Le criticità rilevate dai Confidi sono relative alle innovazioni normative citate e alla valorizzazione, da parte della banca, della garanzia da essi rilasciata. L'87,1% avverte la necessità di un cambiamento strutturale, da attuarsi secondo due modalità alternative. Da un lato, tramite aggregazioni tra Confidi (51,5% dei casi), dall'altro, per mezzo di interventi strutturali che



realizzino miglioramenti di processi (14,9% dei casi), patrimonializzazione della struttura per altre vie (9,9%) e miglioramenti gestionali nella misurazione dei rischi assunti (10,9%).

È dunque evidente che il settore è pervaso in gran parte dalla consapevolezza di dovere effettuare un salto di qualità rispetto all'assetto attuale. Infatti, solo nel 16,8% dei casi i Confidi, pur dichiarando di non essere ancora pronti, continueranno a svolgere la propria attività in modo tradizionale.

Tuttavia la prevalenza dell'ipotesi di aggregazione introduce una riflessione sulla dimensione ottimale dei Confidi. A questo proposito UniCredit Banca ritiene che il processo di ristrutturazione razionale dei Confidi possa avvenire secondo due modalità diverse, ma accomunate dall'obiettivo di maggiore efficienza.

1-Processi di aggregazione (*soluzione preferibile*)

Tale modalità risulta efficace solo se soddisfa le seguenti condizioni:

- incremento dell'efficienza e, conseguentemente, del valore del portafoglio attraverso la diversificazione delle garanzie
- abbattimento dei costi attraverso la realizzazione di significative economie di scala
- aumento delle professionalità gestionali e organizzative
- rafforzamento patrimoniale

Ciò deve avvenire preservando, se non addirittura rafforzando, il radicamento territoriale dei Confidi. In questo modo si ottiene il corretto bilanciamento tra esigenze di capitale finanziario (pro sostenibilità economica) ed esigenze di conoscenze locali (pro radicamento territoriale).

2-Processi di specializzazione

La specializzazione settoriale e/o territoriale incrementa le conoscenze e le competenze utili alla valutazione del merito creditizio. In tal modo si possono ottenere guadagni di efficienza anche senza aggregazione.

Inoltre, UniCredit Banca si propone di promuovere il ruolo prospettico dei Confidi nella filiera del credito, nella gestione del rischio e nel *business office*. In concreto, UniCredit Banca ha realizzato la prima operazione di cartolarizzazione, avviando un processo di partnership tra Banca e Confidi.

Capitolo 6: la partecipazione al capitale di rischio

Quanto esposto a proposito dei Confidi riguarda il finanziamento dell'impresa mediante il capitale di debito. Tuttavia, rimane aperto il problema della bassa patrimonializzazione delle piccole imprese con potenzialità di crescita. Dopo avere analizzato le principali novità emerse in sede comunitaria a favore delle piccole e medie imprese, l'attenzione è focalizzata sulla recente evoluzione del mercato italiano del Private Equity.



Tale mercato presenta una dimensione più contenuta rispetto a quella dei principali Paesi europei e, in assenza di interventi strutturali, non riesce a fornire risposte adeguate alle esigenze delle piccole imprese.

In questo Rapporto – come illustreremo nel capitolo 6 – si propone una segmentazione del mercato dei capitali per le piccole imprese (siano essi di debito o di rischio) che si muove lungo tre dimensioni:

- il profilo rischio-rendimento
- le professionalità necessarie per la gestione delle operazioni
- la massa critica che il fondo deve costituire affinché sia possibile effettuare operazioni di investimento che garantiscano un ritorno accettabile per gli investitori, ma ad un costo sostenibile per l'impresa

In generale, le operazioni di partecipazione al capitale di rischio considerate di maggiore rilevanza rispetto alle piccole imprese sono:

- operazioni di *venture capital* di tipo “*expansion*”
- *a supporto di sviluppo di aziende già esistenti*
- operazioni di *venture capital* di tipo “*start up*”
- *relative alle fasi di avvio delle attività imprenditoriali*
- operazioni di tipo “*seed*”
- *relative alla primissima fase di sperimentazione dell'idea di impresa*

Per alcuni tipi di queste operazioni, le difficoltà di accesso al Private Equity possono manifestarsi tanto sul lato della domanda quanto sul lato dell'offerta. Inoltre possono riguardare sia l'ammontare delle risorse finanziarie, sia il prezzo che rende l'operazione sostenibile per le imprese, ed economicamente profittevole per l'investitore.

Per verificare l'esistenza di una domanda di Private Equity sufficiente da parte delle piccole imprese, è stata condotta infine un'indagine tra i Clienti di UniCredit Banca. Tralasciando le piccole imprese che non intendono fare ricorso al capitale di rischio esterno (e che quindi non sono disposte ad accettare nuovi soci) e che presentano già una dimensione adeguata, emerge che per il restante 23% delle piccole imprese intervistate è pensabile il ricorso a strumenti di Private Equity.



Lo scenario dell'economia per le piccole imprese

UniCredit Research & Strategy

1.1 Il contesto economico

Il ciclo economico mondiale sta vivendo una fase positiva: nel 2006, in accordo con le previsioni formulate nel WEO (World Economic Outlook) del FMI, il prodotto mondiale dovrebbe crescere del 5,1%, per il terzo anno consecutivo intorno al 5%.

In questo contesto estremamente positivo si sono delineate alcune tendenze e alcune caratteristiche che hanno delle conseguenze sulle prospettive e sull'andamento del sistema produttivo italiano in generale, e sulle piccole imprese che lo compongono in particolare. Stanno infatti emergendo segnali di un certo rallentamento in atto nell'economia americana e nel contempo segnali di rafforzamento del ciclo economico, in particolare della domanda domestica europea. Di questa accelerazione, in parte inattesa, molto si deve all'economia tedesca, che, grazie soprattutto alle buone performance del suo tessuto manifatturiero (la Germania ha continuato negli ultimi anni ad accrescere le sue quote di mercato sull'export mondiale), sembra avviata a realizzare un tasso di crescita superiore al 2% nel corso del 2006 (cosa che non accadeva dal 2000).

Questo mutamento di fondo è ben desumibile dai comportamenti recenti e dalle prospettive di azione delle Banche Centrali negli USA e in Europa: la Fed (Federal Reserve) ha interrotto in agosto la sua rincorsa (dopo 17 rialzi consecutivi di 25 punti base ciascuno con i tassi al 5,25%) e il mercato si attende che, nel corso del 2007, i tassi possano lievemente scendere, mentre la BCE ha rialzato 5 volte il tasso di riferimento a partire dal dicembre 2005 e sembra orientata ad intervenire almeno un'altra volta nei prossimi mesi.

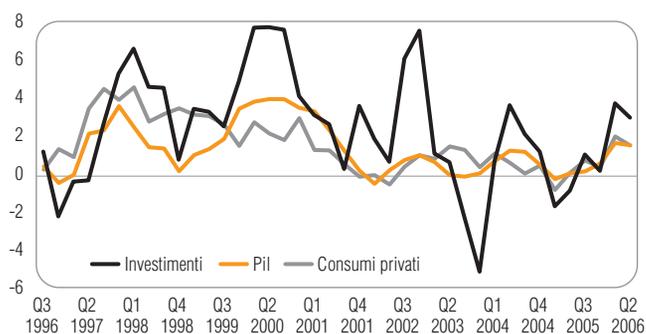
Nel contempo, l'euro si è mosso relativamente poco nei riguardi del dollaro, aprendo il 2006 nell'intorno di 1.21 mentre in settembre la quotazione media è stata 1.27. Se certamente non si può dire che tale andamento sia stato un elemento favorevole agli esportatori europei, d'altro canto non è stato un fattore di ostacolo rilevante per il settore manifatturiero europeo.

Un ruolo differente è invece stato giocato dai prezzi delle *commodities*, cresciuti, in particolare in riferimento al prezzo del petrolio, su livelli molto elevati almeno nel periodo fino ad agosto. Benché la globalizzazione (e quindi la tendenza più marcata del solito dei Paesi produttori di petrolio ad accrescere fortemente le proprie importazioni a fronte dei benefici derivanti dal prezzo elevato del greggio) abbia attutito il peso del balzo dei prezzi, è indubbio che un impatto in particolare sui margini delle imprese, questi aumenti lo hanno avuto.



In questo contesto, dopo un 2005 difficile, l'economia italiana ha mostrato una significativa accelerazione nella prima parte del 2006, partecipando alla fase di recupero del ciclo economico in Europa, sia pure su un livello lievemente più basso. Il Pil, nei primi due trimestri, è cresciuto rispettivamente dello 0,7% rispetto all'ultimo trimestre 2005 e 0,5% rispetto al primo trimestre del 2006 (1,5% su base annua nel secondo trimestre). Con riguardo alla composizione dal lato della spesa, gli investimenti sono risultati la componente più dinamica con un incremento del 2,1% rispetto all'ultimo trimestre 2005 e 1,2% rispetto al primo trimestre del 2006 (2,9% su base annua nel secondo trimestre). La spesa per consumi privati è cresciuta molto nel primo trimestre ed ha rallentato lievemente nel secondo. Il miglioramento delle condizioni congiunturali in Europa - e in particolare in Germania - insieme alla ripresa nei consumi privati, hanno sicuramente fornito supporto alle decisioni di investimento delle imprese italiane.

Grafico 1.1 - Il Pil italiano e le sue componenti



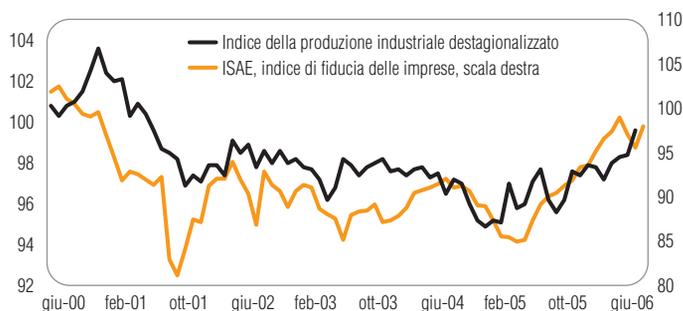
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Tuttavia, le più recenti rilevazioni statistiche a frequenza mensile sembrano suggerire in qualche modo che la fase più brillante di questa accelerazione sia già passata. In effetti, la produzione industriale nei mesi estivi è stata abbastanza deludente, crescendo dello 0,1% mensile in giugno e calando dello 0,3% mensile in luglio (-0,2% su base annua). In questo senso - e con specifico riferimento al settore manifatturiero - si è un po' riconfermato il differenziale di crescita negativo con gli altri Paesi europei.

Con pressioni sui costi che, pur destinate a ridursi gradatamente, sono ancora ben presenti, la profittabilità delle imprese dovrebbe beneficiare del miglioramento dal lato delle quantità più che da movimenti nei margini. Tuttavia l'evidenza aggregata desumibile dalla contabilità nazionale non è stata favorevole: per il totale dell'economia il margine operativo lordo è in lievissima crescita (+0,2% su base annua nel primo semestre) ma per l'industria in senso stretto continua, ed anzi si accentua, la fase di contrazione della profittabilità lorda che perdura da 7 trimestri consecutivamente.



Grafico 1.2 - La produzione industriale e la fiducia delle imprese ISAE



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT/ISAE

1.2 Le piccole imprese nell'attuale fase congiunturale: prospettive e problemi

Del migliorato quadro congiunturale sembrano aver beneficiato anche le imprese di piccola dimensione. È quanto emerge, in particolare, dai risultati dell'indagine congiunturale che UniCredit conduce semestralmente in collaborazione con Confapi (Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria). In questo modo viene fornito un quadro aggiornato della situazione attuale e delle problematiche che caratterizzano il panorama delle PMI italiane.

Ai fini di questo Osservatorio, abbiamo estratto dal campione Confapi¹ le sole imprese con fatturato annuo inferiore ai 5 milioni di euro, ottenendo un campione che, nell'ultima rilevazione, con questionari raccolti nei mesi estivi, ha totalizzato 2208 imprese.

I questionari sono composti da una trentina di domande, alcune di natura prettamente anagrafica (anno di fondazione, provincia di localizzazione, settore di appartenenza), mentre altre sono domande relative alle performance dell'impresa in termini di situazione corrente e di situazione attesa, andamento della profittabilità lorda, investimenti effettuati e intenzioni di investimento, accesso al credito e forme di finanziamento.

Le risposte sono qualitative: le imprese devono scegliere come risposta possibile tra le categorie "migliora", "è stabile", "peggiora" (o simili). I risultati sono poi espressi in termini di saldo, cioè di differenza tra risposte positive e negative, trascurando l'area di stabilità. La tabella 1.1 presenta la suddivisione settoriale delle imprese del campione.

1. Di questa indagine esiste un report periodico dal titolo "Laboratorio PMI – Indagine congiunturale", reperibile presso il sito di Confapi (<http://www.confapi.org/>) o quello di UniCredit (http://www.unicreditgroup.eu/DOC/jsp/navigation/scarica_content.jsp?path=/it/ufficio_studi/pdf/Confapi.pdf).

**Tabella 1.1 - Composizione settoriale del campione "piccole imprese industriali"**

	NUMERO IMPRESE	PERCENTUALE
Agroalimentare	99	4,8%
Chimico	50	2,4%
Plastica - Gomma	121	5,9%
Ceramico - Vetro	16	0,8%
Metallurgico	151	7,4%
Prodotti da lavorazioni meccaniche	379	18,5%
Macchine	101	4,9%
Impiantistica	155	7,6%
Elettromeccanica - Elettronica	98	4,8%
Legno	97	4,7%
Mobile - Arredo	34	1,7%
Tessile e abbigliamento	59	2,9%
Pelle, concia e calzature	20	1,0%
Informatica e telecomunicazioni	67	3,3%
Carto - Grafico - Editoria	98	4,8%
Costruzioni	131	6,4%
Lapideo - estrattivo - laterizio	27	1,3%
Trasporti e logistica	31	1,5%
Altre imprese manifatturiere	90	4,4%
Servizi	208	10,2%

Fonte: nostre elaborazioni su Indagine Congiunturale Confapi-UniCredit, II semestre 2006

Le risposte alle domande sull'andamento congiunturale hanno fornito un quadro in generale positivo. Già nell'indagine di inizio 2006 si erano registrati segnali piuttosto confortanti, con le imprese che tendevano a disegnare un quadro in netto miglioramento sia sulle condizioni correnti sia sulle attese (che risultavano entrambe per la prima volta in crescita da quando viene effettuata l'indagine, cioè dalla fine del 2003).

La principale evidenza emersa in questa tornata, è che le imprese hanno confermato nella valutazione delle condizioni attuali le aspettative che avevano formulato a inizio anno. In effetti, tutti i dati disponibili sull'economia italiana sembrano segnalare che nella prima metà dell'anno vi sia stata una chiara uscita dalla fase di prolungata stagnazione, in particolare nel settore manifatturiero.



E nel contempo anche le aspettative diventano più ottimistiche, sia pur di poco, partendo dai livelli estremamente positivi raggiunti a inizio 2006.

Per quanto riguarda la situazione corrente, tutte le voci (con l'eccezione dell'utile lordo) sono ai massimi di sempre dell'indagine: il saldo relativo alla produzione balza da 8,3% a 22,6%, quello degli ordini da 9,0% a 21,9%, quello del fatturato da 7,5% a 21,9% (le aspettative di sei mesi fa mostravano saldi positivi intorno al 22% per tutte e tre le variabili). Le condizioni della domanda sembrano, inoltre, essere migliorate su tutti i mercati di destinazione.

Tabella 1.2 - La situazione corrente

	SALDI		
	I SEM. 2005	II SEM. 2005	I SEM. 2006
Livello della produzione	-1,6%	8,3%	22,6%
Livello degli ordini	-6,7%	9,0%	21,9%
Ordini Italia	-6,0%	6,1%	19,2%
Ordini UE	-7,2%	-0,6%	10,0%
Ordini extra UE	-2,9%	-1,1%	8,4%
Livello del fatturato	0,6%	7,5%	21,9%
Fatturato Italia	-3,7%	6,7%	21,3%
Fatturato UE	-4,9%	-2,2%	13,3%
Fatturato extra UE	-5,8%	-1,4%	9,8%
Ore lavoro straordinario	-17,9%	-9,5%	-2,9%
Occupazione	-3,0%	-1,8%	7,6%
Variazione utile lordo	-24,6%	-9,2%	-6,8%

Fonte: nostre elaborazioni su Indagine Congiunturale Confapi-UniCredit, settembre 2006

Anche le variabili relative al mercato del lavoro tendono a confermare l'incremento di attività: aumenta il saldo relativo all'occupazione (da -1,8% a 7,6%) e allo stesso modo, pur restando in territorio negativo, si muove l'indicatore relativo all'intensità di utilizzo del lavoro straordinario (da -9,5% a -2,9%). Come già accennato, l'unica variabile che non tocca il suo massimo nella rilevazione è la variazione dell'utile lordo, che per la maggior parte delle imprese intervistate continua ad essere in diminuzione, nonostante il saldo migliori passando a -6,8% da -9,2%.



Tabella 1.3 - La situazione attesa

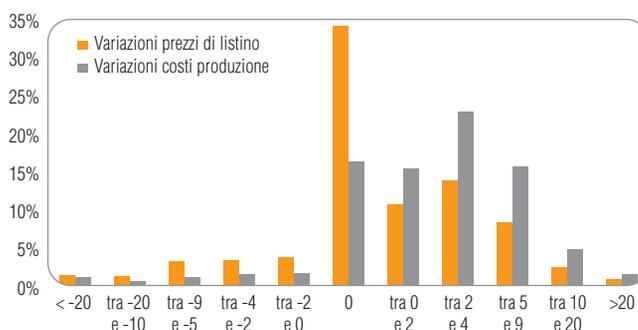
	SALDI		
	II SEM. 2005	I SEM. 2006	II SEM. 2006
Produzione attesa	8,9%	22,1%	23,2%
Ordini attesi	8,5%	22,7%	23,2%
Ordini attesi Italia	4,6%	20,5%	23,0%
Ordini attesi UE	1,0%	12,8%	14,2%
Ordini attesi extra UE	2,1%	14,0%	11,2%
Fatturato atteso	9,7%	21,3%	25,1%
Fatturato atteso Italia	4,5%	20,2%	23,9%
Fatturato atteso UE	-1,5%	11,0%	13,2%
Fatturato atteso extra UE	1,7%	12,7%	10,1%
Tendenze occupazione	1,4%	9,1%	8,8%

Fonte: nostre elaborazioni su Indagine Congiunturale Confapi-UniCredit, II semestre 2006

Per quanto attiene alle condizioni attese, anche queste tendono a mostrare miglioramenti anche se meno marcati rispetto all'evoluzione delle condizioni correnti.

Per le tre voci aggregate (produzione, ordini e fatturato) il progresso è rispettivamente da 22,1% a 23,2%, da 22,7% a 23,2% e da 21,3% a 25,1%. In aggiunta, disaggregando per mercato di destinazione si nota come la domanda domestica o, comunque, interna all'Unione Europea sia il principale fattore di traino, mentre la valutazione relativa ai mercati extra europei diviene meno ottimistica (da 14,0% a 11,2% per gli ordini e da 12,7% a 10,1% per il fatturato). Positivo ma stabile anche il quadro relativo all'occupazione.

Grafico 1.3 - Giudizi sulla variazione di prezzi di listino e costi di produzione distribuzione delle risposte



Fonte: nostre elaborazioni su Indagine Congiunturale Confapi-UniCredit, settembre 2006

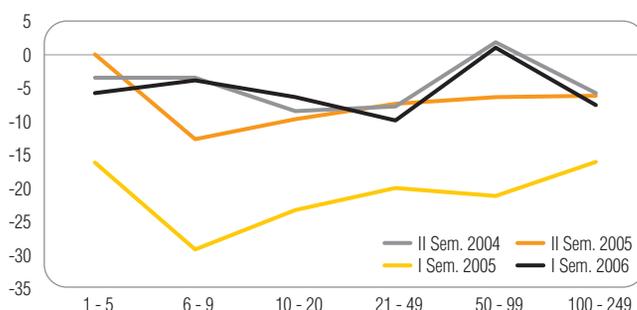


Come detto, la valutazione che le piccole imprese industriali danno della variazione dell'utile lordo resta sotto il suo massimo e ancora in territorio negativo, pur migliorando leggermente. Benché questa sia una domanda a cui tendenzialmente le imprese rispondono con una intonazione negativa, è chiaro che la non piena corrispondenza tra il miglioramento delle condizioni correnti e il progresso di questa voce lascia pensare che, effettivamente, le pressioni competitive dovute alla globalizzazione siano aumentate, riducendo i margini. A questo si aggiungono le crescenti pressioni legate alle quotazioni delle materie prime. Tra le altre, vi è nel questionario una domanda nella quale alle imprese viene chiesto di definire in che proporzione sono cambiati i prezzi di vendita e i costi di produzione.

Le risposte delle imprese si sono distribuite nel modo rappresentato nel grafico 1.3: il 34,1% delle imprese dice di non aver ritoccato i prezzi di vendita ma solo il 16,2% afferma che lo stesso sia avvenuto ai costi di produzione. Per questi ultimi il valore modale (l'intervallo per cui si ha la più elevata concentrazione di risposte) è quello relativo ad aumenti tra il 2% e il 4% (22,9%), ma vi è una quota considerevole di imprese che suggerisce aumenti tra il 5% e il 9% (15,6%). In ogni caso, qualche impatto sui prezzi di vendita degli aumenti recenti nei corsi delle materie prime si è avuto, se è vero che il 35,6% delle imprese comunque suggerisce aumenti dei prezzi di vendita contro il 32,7% della rilevazione precedente.

Il grafico 1.4, desunto dal campione complessivo Confapi, mostra la relazione tra performance (in termini di redditività lorda) e dimensione di impresa. Nelle due indagini precedenti era evidente che, con l'esclusione delle piccolissime imprese (quelle fino a 5 dipendenti, che possono probabilmente attingere a risorse particolari dovute alla loro estrema flessibilità), la redditività cresceva con la dimensione. Questa relazione non è più così definita, e non lo è neanche se valutata sugli ordini o sulla produzione, a testimonianza del fatto che una componente importante del miglioramento che si nota nelle condizioni del tessuto imprenditoriale è legata alle dinamiche delle PMI.

Grafico 1.4 - Andamento dell'utile lordo per dimensione d'impresa



Fonte: nostre elaborazioni su Indagine Congiunturale Confapi-UniCredit, II semestre 2006



Il miglioramento delle condizioni generali di domanda dovrebbe aver consentito anche alle piccole e medie imprese di intraprendere, con più vigore, spese in conto capitale (questo elemento emerge anche dai dati di contabilità nazionale). In effetti, la quota di imprese che dichiara di aver effettuato investimenti sale al 59,2% dal 53,5% della rilevazione precedente. Salgono altresì tutte le destinazioni: sia investimenti materiali sia quelli immateriali, e sembra che le imprese recuperino un po' di sensibilità verso la ricerca e sviluppo.

Il balzo più rilevante viene però registrato in particolare dagli investimenti di natura finanziaria e dall'acquisizione di partecipazioni (da 0,8% a 5,8% e da 1,6% a 6,3% rispettivamente). È difficile dire se questo prelude ad una più marcata tendenza alla crescita dimensionale non organica o a fenomeni diffusi di aggregazione tra imprese, ma senza dubbio è un segnale in questa direzione.

Tabella 1.4 - Destinazione degli investimenti

	I SEM. 2005	II SEM. 2005	I SEM. 2006
Hanno effettuato investimenti	53,5%	53,5%	59,2%
in:			
Impianti e macchine per ufficio	49,9%	47,0%	50,7%
Impianti	32,2%	30,6%	32,5%
Macchine per ufficio	17,7%	16,4%	18,2%
Mezzi trasporto	13,9%	11,2%	14,5%
Immobili	9,3%	7,6%	10,7%
Ricerca	16,1%	12,9%	15,9%
Marchi	7,1%	4,2%	8,0%
Organizzazione	12,5%	9,6%	14,6%
Formazione	14,9%	13,7%	16,4%
Certificazione	12,1%	9,8%	12,7%
Pubblicità	16,1%	13,9%	15,1%
Altro	4,8%	3,1%	10,5%
"Immobilizzazioni Finanziarie"	1,0%	0,8%	5,8%
di cui:			
"Acquisizione Partecipazioni"	4,9%	1,6%	6,3%
Intenzioni di investimento	68,5%	48,8%	38,5%

Fonte: nostre elaborazioni su Indagine Congiunturale Confapi-UniCredit, II semestre 2006



L'aspetto forse meno brillante dell'intero insieme di risposte sin qui analizzate riguarda invece le intenzioni di investimento: chiamate a rispondere su cosa intendono fare nel prossimo futuro, le piccole imprese industriali che si dichiarano intenzionate ad effettuare altri investimenti sono appena il 38,5%, in discesa rispetto al 48,8% della rilevazione precedente, e con un'ampia differenza rispetto alla quota di investimenti effettuati.

Non emerge dunque da queste risposte l'idea che vi sia stato un cambiamento strutturale nel comportamento delle imprese, che se da un lato hanno speso di più in una fase congiunturalmente positiva, dall'altro sembrano affermare di aver fatto già abbastanza.

Escludendo dal campione le imprese che forniscono una risposta di stabilità alla domanda sull'andamento dell'utile lordo e confrontando i due sottogruppi di imprese che suggeriscono utile in aumento o utile in diminuzione, si nota che la distanza (molto ampia) tra i due gruppi tende ad aumentare ulteriormente, nonostante il miglioramento generale del clima economico suggerisca una diversa evoluzione. Emerge dunque una certa dicotomia, tra imprese che riescono a fronteggiare con successo le accresciute pressioni competitive e a beneficiare dell'accelerazione del ciclo economico e imprese che restano ai margini.

L'analisi per settore

Dal punto di vista settoriale le tabelle sottostanti mostrano come il miglioramento evidenziato dai risultati dell'ultima indagine sia diffuso a quasi tutti i settori. In particolare 19 settori su 20 mostrano un saldo della produzione corrente positivo (cioè con maggioranza delle imprese che indicano un aumento della produzione) contro i 15 della passata edizione. In riferimento alla produzione attesa tutti i 20 settori la giudicano in espansione. Il confronto con l'indagine precedente suggerisce anche che sono 3 – costruzioni, altre imprese manifatturiere e servizi – su 20 i settori nei quali il saldo peggiora (indipendentemente dal segno) in riferimento alla produzione corrente.

In riferimento alla produzione attesa sono invece 10 i settori il cui saldo diminuisce. Questa indicazione conferma la sensazione già emersa in merito alla valutazione delle intenzioni di investimento, che suggerirebbe come, nonostante il miglioramento delle condizioni attuali, è comunque difficile attendersi ulteriori accelerazioni.

Per semplicità si può tracciare una sorta di tassonomia per descrivere le performance settoriali, raggruppando quelli che migliorano in modo evidente (i settori metallurgico, macchine, impiantistica, prodotti da lavorazioni meccaniche e chimica); quelli che si stabilizzano su livelli positivi elevati (agroalimentare); i settori per i quali, dopo fasi molto negative, la situazione corrente migliora ma le aspettative si ridimensionano (plastica gomma, tessile, abbigliamento), e quelli già citati, che mostrano invece un peggioramento delle condizioni correnti (costruzioni, servizi e altre imprese manifatturiere).

**Tabella 1.5 - Produzione corrente delle piccole imprese per settore**

PRODUZIONE CORRENTE	I SEM. 2005	II SEM. 2005	I SEM. 2006
Agroalimentare	14,0%	24,7%	29,3%
Chimica	4,5%	5,4%	24,5%
Plastica - gomma	-13,4%	-5,5%	25,4%
Ceramica e vetro	-15,0%	-5,6%	15,4%
Metallurgico	4,7%	-5,6%	31,4%
Prodotti da lavorazioni meccaniche	-0,6%	2,6%	28,9%
Macchine	-8,3%	8,6%	43,8%
Impiantistica	-7,8%	4,5%	15,8%
Elettromeccanica - elettronica	0,0%	8,9%	30,0%
Legno	-14,5%	11,1%	13,7%
Mobile e arredamento	-12,7%	8,1%	32,4%
Tessile e abbigliamento	-32,9%	-22,0%	28,6%
Pelle, concia e calzature	-40,0%	0,0%	5,9%
Informatica - telecomunicazioni	6,2%	22,8%	34,4%
Carto - grafica - editoria	-5,6%	-2,3%	20,9%
Costruzioni	10,6%	20,8%	4,9%
Lapideo - estrattivo - laterizio	-7,7%	9,1%	34,6%
Trasporti e logistica	-6,3%	11,1%	44,4%
Altre imprese manifatturiere	-1,6%	9,1%	-11,4%
Servizi	11,6%	26,0%	10,3%

Fonte: nostre elaborazioni su Indagine Congiunturale Confapi-UniCredit, II semestre 2006

Dal punto di vista della disaggregazione geografica, rispetto alla rilevazione precedente migliorano significativamente le condizioni correnti nel Nord-Est e nel Nord-Ovest, restano sostanzialmente stabili nel Sud e peggiorano lievemente al Centro.

Anche in termini di aspettativa le regioni del Nord segnalano progressi evidenti, mentre Centro e Sud restano stabili su livelli molto elevati. In relazione alla redditività, le imprese del Sud sono le sole a continuare a segnalare in maggioranza un aumento dell'utile lordo. Le imprese del Nord, pur migliorando, mostrano saldi negativi, quelle del Centro fanno anche segnare un regresso rispetto alla rilevazione precedente.



Tabella 1.6 - Produzione attesa per settore

PRODUZIONE ATTESA	II SEM. 2005	I SEM. 2006	II SEM. 2006
Agroalimentare	47,3%	53,2%	46,7%
Chimica	16,4%	31,5%	34,9%
Plastica - gomma	-13,5%	23,3%	10,4%
Ceramica e vetro	25,0%	35,7%	28,6%
Metallurgico	-7,1%	18,6%	19,5%
Prodotti da lavorazioni meccaniche	0,0%	13,6%	21,7%
Macchine	5,2%	13,3%	38,9%
Impiantistica	4,0%	7,0%	29,5%
Elettromeccanica - elettronica	11,2%	22,6%	15,5%
Legno	6,8%	22,9%	10,0%
Mobile e arredamento	3,8%	16,2%	14,7%
Tessile e abbigliamento	-6,8%	7,4%	13,5%
Pelle, concia e calzature	-15,4%	38,5%	35,3%
Informatica - telecomunicazioni	16,1%	42,1%	47,5%
Carto - grafica - editoria	2,4%	18,8%	19,0%
Costruzioni	23,6%	29,8%	21,4%
Lapideo - estrattivo - laterizio	15,8%	19,0%	15,4%
Trasporti e logistica	16,7%	25,0%	17,4%
Altre imprese manifatturiere	-10,7%	14,8%	15,5%
Servizi	28,1%	22,9%	23,6%

Fonte: nostre elaborazioni su Indagine Congiunturale Confapi-UniCredit, II semestre 2006

L'accesso al credito

All'interno dell'indagine sono presenti alcune domande relative all'accesso al credito (alle imprese viene chiesto se l'accesso è divenuto più agevole o viceversa più difficile) e alle fonti di finanziamento utilizzate. Le imprese riferiscono in maggioranza di difficoltà di accesso al credito, ancorché in miglioramento rispetto alle rilevazioni precedenti (il saldo è negativo e pari a -3,4% da -8,1%).

Analizzando più nel dettaglio come le imprese hanno risposto a questa domanda in relazione alla loro dimensione o alla loro area geografica; si nota come vi sia una relazione tra la facilità di accesso al credito e la dimensione di impresa, relazione che era abbastanza ovvio attendersi.



Essa, tutto sommato, è divenuta meno evidente che in passato (in questa rilevazione la differenza è netta per le imprese che hanno più di 50 addetti, per le altre categorie dimensionali non si notano particolari differenze).

A prima vista desta sorpresa la scomposizione per area geografica: il Sud rappresenta l'unica area in cui la maggioranza delle imprese ha sperimentato un miglioramento nelle condizioni di accesso al credito. Questo costituisce senza dubbio un segnale positivo, che testimonia una crescente attenzione del sistema bancario verso il Mezzogiorno. Bisogna comunque tenere in considerazione che vi è innanzitutto una questione di condizioni di partenza² (effettivamente l'accesso sarebbe migliorato rispetto alla difficile situazione di qualche tempo fa, ma vi sarebbe ancora strada da fare) e, in seconda battuta, sono in gioco fattori di domanda.

I buoni risultati in termini di *cash flow* riducono le necessità finanziarie e quindi diminuisce la domanda da parte delle imprese. In effetti da questo punto di vista si nota come le imprese riferiscano di aver aumentato l'utilizzo dell'autofinanziamento e invece di aver ridotto il ricorso al debito bancario a medio lungo termine e accresciuto di poco quello a breve.

Tabella 1.7 - Accesso al credito per le piccole imprese

	I SEM. 2005	II SEM. 2005	I SEM. 2006
Accesso al credito	-8,1	-8,1	-3,4
Ricorso al debito a breve	4,2	6,9	0,5
Ricorso al debito a medio/lungo	5,5	6,0	-0,7
Ricorso ad autofinanziamento	7,6	8,1	9
ACCESSO AL CREDITO I SEM. 2006			
DISAGGREGAZIONE DIMENSIONALE		DISAGGREGAZIONE GEOGRAFICA	
tra 1 e 5 addetti	-3,0%		
tra 6 e 9 addetti	-4,8%	Nord-Ovest	-1,9%
tra 10 e 20 addetti	-1,4%	Nord-Est	-3,8%
tra 21 e 49 addetti	-4,5%	Centro	-10,9%
tra 50 e 99 addetti	10,5%	Sud	6,0%
Saldo totale	-3,4%		

Fonte: nostre elaborazioni su Indagine Congiunturale Confapi-UniCredit, II semestre 2006

2. Queste considerazioni si devono ad una delle Associazioni locali che si cura della compilazione dei questionari



In relazione alle fonti di finanziamento, abbiamo condotto un esercizio di segmentazione sui dati dell'indagine, estraendo il sottocampione di imprese che dichiarano di aver aumentato il ricorso al debito a medio lungo termine e confrontandolo con quello delle imprese che hanno aumentato il ricorso al breve termine.

Le imprese del primo sottocampione (sono 287 su 2.044) presentano risultati in linea con quelli del campione complessivo in riferimento alla situazione corrente e lievemente peggiore in termini di utile lordo (-9,7% contro -6,8%). Queste imprese sono comunque più ottimiste sul futuro (le attese sono più brillanti: ad esempio, in termini di produzione il saldo si attesta a 31,0% contro il 23,2% del campione complessivo) e più attive in termini di investimenti, sia di quelli effettuati (il 74,6% delle imprese di questo gruppo contro il 59,2% del campione complessivo) che per le intenzioni (54,4% contro 38,5%).

Viceversa le imprese che dichiarano di aver aumentato il ricorso al breve termine (anche in questo caso sono 287) presentano un quadro meno positivo in termini di situazione corrente ed attesa rispetto al campione complessivo (per la produzione, ad esempio, i saldi corrente ed atteso sono pari a 14,9% e 16,7%) ed è più ampia la quota di imprese che presenta un peggioramento della redditività. Nonostante questo, le imprese di questo gruppo hanno propensione all'investimento lievemente più accentuata del campione complessivo, ma sperimentano maggiori difficoltà di accesso al credito.

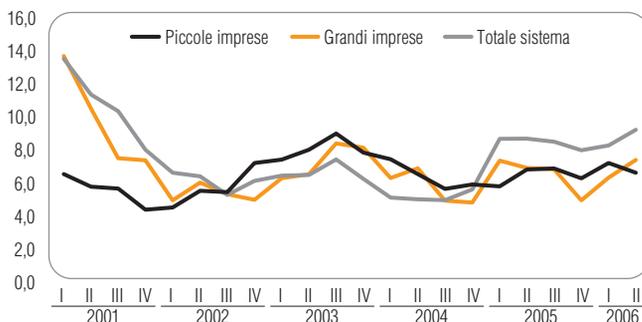
È indubbio che l'insieme di queste evidenze suggerisca la possibilità che vi siano imprese che, pur meritevoli, non riescano ad accedere a strumenti finanziari più appropriati del debito a breve termine per i propri investimenti. E questa evenienza costituisce una sollecitazione per il sistema bancario ad accentuare la propria attenzione per le piccole e medie imprese.

1.3 L'andamento dei prestiti bancari

In Italia, così come nei principali Paesi europei, la dinamica dei prestiti si è mostrata particolarmente vivace e in accelerazione a partire dall'inizio del 2006, sostenuta soprattutto da una ripresa evidente dei prestiti alle imprese. Questo grazie ad un livello dei tassi ancora storicamente basso (nonostante gli aumenti dei tassi di mercato) e alle migliorate prospettive economiche. La domanda di credito delle famiglie si è d'altro canto confermata relativamente solida, ma su tassi di crescita in assestamento.

A fronte di una crescita dei prestiti totali, in accelerazione a giugno al 10% annuo (dal 7,7% a dicembre 2005), a giugno 2006 i prestiti alle imprese sono aumentati del 7% (dal 5% a dicembre 2005).

In linea con i risultati di Confapi, anche i dati di Banca d'Italia sembrano confermare la relazione positiva tra dimensione d'impresa e accesso al credito, poiché sono le imprese di maggiori dimensioni (con più di 20 addetti secondo la definizione di Banca d'Italia) ad aver registrato l'accelerazione maggiore (+7,2% a giugno 2006 da +4,7% a dicembre 2005), mentre le piccole imprese (famiglie

**Grafico 1.5 - Presti bancari imprese verso sistema (variazione % su base annua)**

Fonte: nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia

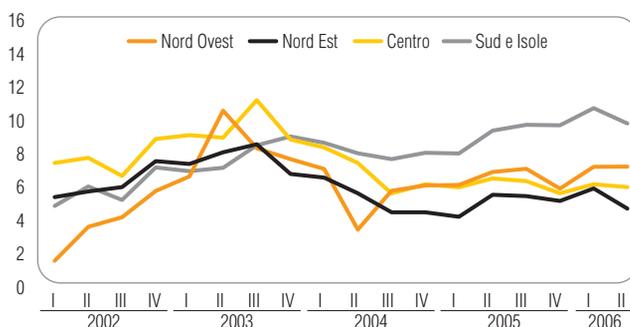
produttrici, più società non finanziarie con un numero di addetti inferiori a 20) sono cresciute, ma su un trend meno vivace (+6,4% annuo a giugno da +6% a dicembre, rispetto agli stessi mesi degli anni precedenti).

Anche nel confronto territoriale i risultati dell'indagine trovano un riscontro con le statistiche Banca d'Italia: la crescita maggiore nei finanziamenti alle piccole imprese si è infatti registrata nelle regioni meridionali (+9,6% su base annua a giugno rispetto al +5,8% del Centro ed un 5% del Nord). È da rilevare peraltro che, mentre al Sud la dinamica dei prestiti ha mostrato un certo assestamento nell'ultimo anno, al Nord – più in particolare al Nord-Ovest – la domanda di credito alle piccole imprese ha chiaramente accelerato (+7% annuo a giugno da +5,7% a dicembre 2005).

Con riferimento, infine, alla durata dei prestiti sembra invece che siano le imprese di maggiore dimensione ad aver sostenuto la domanda di credito a breve, pur confermando anche una crescente domanda di prestiti a medio/lungo termine. Mentre le piccole imprese hanno confermato una maggior propensione a indebitarsi a medio e lungo termine, soprattutto nelle regioni del Nord-Ovest e del Sud. I prestiti a breve delle piccole imprese sono infatti tornati su un sentiero di crescita positivo (in linea con la migliorata congiuntura economica e con la tendenza prevalente a livello di sistema) ma nell'ordine dell'1% (+5,5% su base annua la crescita dei prestiti a breve nel loro complesso a giugno 2006). La tendenza a ribilanciare il proprio passivo sulle scadenze più lunghe è confermata dal peso crescente dei prestiti a medio e lungo termine sul totale prestiti alle piccole imprese, salito al 63,8% del totale dal 62,5 di dicembre 2005 (50,8% nel 2000).



Grafico 1.6 - Prestiti bancari alle piccole imprese per area geografica (variazione % su base annua)



Fonte: nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia

1.4 Osservazioni conclusive

Dopo un difficile 2005, anche l'economia italiana quest'anno è tornata a crescere concorrendo a sostenere la fase di recupero del ciclo economico in Europa.

La prima metà del 2006 è stato un periodo di buona accelerazione dell'attività anche per le piccole e medie imprese manifatturiere italiane, attività che è stata sostenuta sia dalla domanda domestica che da quella estera. I prestiti bancari alle piccole imprese hanno accelerato, anche se su ritmi leggermente inferiori a quelli erogati alle imprese di grande dimensione.

Inoltre, pur essendosi verificato anche in capo alle piccole imprese un recupero della domanda di credito a breve, si è confermata la prosecuzione del processo di ribilanciamento del passivo sulle durate più lunghe.

Sono stati molto positivi, inoltre, i risultati dell'indagine Confapi-UniCredit condotta a settembre: le indicazioni delle piccole imprese in termini di produzione, ordini e fatturato sono salite ai massimi da quando questa indagine viene condotta, in quasi tutti i settori e le aree geografiche.

In questo quadro è inevitabile chiedersi se questa accelerazione sia sostenibile, se sia in qualche modo strutturale. In ottica di breve termine, le aspettative delle imprese suggeriscono una risposta affermativa: anche i prossimi mesi dovrebbero essere caratterizzati da condizioni complessive molto positive.

Più in generale, l'evidenza che i settori che più nettamente hanno migliorato le proprie condizioni sono settori produttori di beni capitali (le macchine) o intermedi (chimica, metallurgia, prodotti da lavorazioni meccaniche) testimonia in favore di un'ampia diffusione di questo miglioramento e della sua possibile persistenza.



Questi settori, infatti, si confrontano sia con la domanda domestica proveniente da altri settori più a valle, sia con la domanda estera, direttamente in alcuni casi, indirettamente per il tramite della filiera produttiva in altri, e sono partecipi della dinamica positiva che caratterizza la fase ciclica in tutta Europa. Almeno una parte delle imprese che li compongono sono quindi inserite in un contesto competitivo più ampio con cui riescono a confrontarsi a pieno titolo.

Restano tuttavia alcune note di cautela. Le prime provengono dal permanere di una certa debolezza dei risultati in termini di utile lordo e dalla timidezza espressa dalle imprese in termini di intenzioni di investimento. In aggiunta, nonostante dalle statistiche della Banca d'Italia non siano emersi segnali di restrizione creditizia, dai risultati dell'indagine congiunturale si notano tracce di difficoltà di accesso al credito, che probabilmente generano in qualche caso dei vincoli di natura finanziaria alla crescita e agli investimenti. Viene altresì confermata l'esistenza di un "premio" in termini di performance per le imprese che si dotano di una struttura finanziaria equilibrata. Queste due evidenze congiunte indicano la necessità e l'opportunità di un attento lavoro del sistema finanziario verso le PMI.

Il perdurare di fenomeni di polarizzazione, ovvero l'incremento delle differenze nei risultati delle imprese migliori confrontati con quelli delle meno brillanti, lascia comunque pensare che questa fase di trasformazione per il settore manifatturiero italiano sia ancora agli inizi e che i margini di miglioramento siano ancora ampi.



La parola ai piccoli imprenditori: la fiducia ed il rapporto con le banche delle piccole imprese italiane

Direzione Marketing Clienti Piccole Imprese UniCredit Banca

2.1 Introduzione e principali risultati

Il sistema produttivo italiano sta attraversando un momento di profonda trasformazione derivante da un contesto macro-economico poco favorevole e dalla perdita di competitività delle imprese¹. In particolare la produttività del lavoro è cresciuta molto meno che negli altri Paesi OCSE, caso unico tra i Paesi industrializzati.

Proprio per questo, dopo le importanti indicazioni emerse dalle due indagini precedenti sulla piccola imprenditoria italiana, UniCredit Banca ha deciso di ripetere l'indagine anche in questa edizione del Rapporto sulle Piccole Imprese, per valutare se i segnali di ripresa registrati nel 2006 stanno influenzando positivamente questa componente importante dell'economia del Paese.

Anche quest'anno, la prima parte dell'indagine ha l'obiettivo di comprendere l'evoluzione della fiducia dei piccoli imprenditori e di interpretarla sulla base dei diversi elementi che la influenzano, in primis, i fattori di scenario. Come sarà approfondito a vario titolo nei capitoli successivi, la fiducia è uno degli elementi costitutivi del capitale sociale, inteso come insieme di risorse immateriali capaci di influenzare le performance economiche di un sistema territoriale.

È però bene precisare quale accezione si è qui voluta assegnare al termine "fiducia". Nel corso del presente capitolo ci si riferisce alla fiducia come percezione delle condizioni sociali ed economiche che condizionano l'azione degli imprenditori e la sensazione da essi avvertita circa le prospettive economiche future, sulla base delle quali sono pianificate le scelte di azione imprenditoriale come gli investimenti e l'occupazione.

La seconda parte dell'indagine presenta, invece, i risultati di un approfondimento che abbiamo dedicato al rapporto con le banche, volto ad approfondire la percezione da parte dei piccoli imprenditori degli sforzi compiuti dalle banche negli ultimi anni per migliorare la qualità dei propri servizi, a comprendere i cambiamenti intervenuti nelle modalità di fruizione dei servizi bancari, anche alla luce delle possibilità offerte dalle nuove tecnologie e a rappresentare il contesto di riferimento delle modalità di supporto delle aziende bancarie al territorio.

1. Mario Draghi "Considerazioni finali del Governatore della Banca d'Italia" in occasione dell'Assemblea Generale Ordinaria dei Partecipanti, tenuta a Roma il 31 maggio 2005.



Modalità di ricerca e panel

Nel mese di settembre 2006, abbiamo contattato telefonicamente 4.000 piccoli imprenditori sottoponendo un questionario di 35 domande (fonte delle analisi contenute in questo capitolo).

L'elevato numero di contatti opportunamente profilati, ci ha consentito di raggiungere diversi obiettivi: innanzitutto, abbiamo ricreato un campione rappresentativo della piccola imprenditoria italiana, omogeneo con il campione del 2004 e del 2005 sia dal punto di vista della dimensione (vedi tabella 2.1), sia da quello del macro-settore di attività (vedi tabella 2.2), sia da quello della distribuzione geografica (vedi tabella 2.3). In questo modo i risultati dell'indagine sono confrontabili con quelli del 2004 e del 2005 e consentono di interpretare le variazioni intercorse nel periodo considerato.

Tabella 2.1 - Distribuzione dell'universo e del campione per addetti

	TOTALE	%	CAMPIONE TEORICO	CAMPIONE REALIZZATO
1	2.038.155	58,8%	530	345
2	617.817	17,8%	160	276
3-5	512.457	14,8%	133	161
6-10	176.071	5,1%	45	77
> 10	121.951	3,5%	32	41
Imprese Italiane	3.466.451	100,0%	900	900

Tabella 2.2 - Distribuzione dell'universo e del campione per settore di attività

	TOTALE	%	CAMPIONE TEORICO	CAMPIONE REALIZZATO
Industria	1.012.201	29,2%	263	263
Commercio	1.220.643	35,2%	317	317
Altri Servizi	1.233.607	35,6%	320	320
Imprese Italiane	3.466.451	100,0%	900	900

Tabella 2.3 - Distribuzione dell'universo e del campione per area geografica

	TOTALE	%	CAMPIONE TEORICO	CAMPIONE REALIZZATO
Nord-Ovest	1.029.788	29,7%	267	267
Nord-Est	765.938	22,1%	199	199
Centro	724.027	20,9%	188	188
Sud-Isole	946.698	27,3%	246	246
Imprese Italiane	3.466.451	100,0%	900	900

Fonte tabelle 2.1 - 2.2 - 2.3: Indagine UniCredit Banca



Sulla base del gradimento ricevuto dall'iniziativa dello scorso anno volta a misurare il clima di fiducia di alcune province ed aree geografiche di forte radicamento territoriale della nostra Banca, abbiamo deciso di distribuire i 4.000 contatti in queste aree al fine di ottenere un campione con una buona significatività statistica, per poter rappresentare un indice provinciale. La tabella 2.4 presenta le province in cui è disponibile l'indice provinciale.

Tabella 2.4 - Dettaglio per provincia e raggruppamenti provinciali

Alessandria - Asti - Novara	Milano
Ancona	Napoli
Aosta	Perugia
Aquila - Pescara	Pesaro - Macerata - Ascoli
Arezzo - Livorno - Lucca - Prato	Ravenna
Bari - Lecce	Reggio Emilia - Parma - Piacenza
Belluno	Rimini - Ferrara - Forlì
Bergamo	Roma
Bologna	Torino
Brescia	Trento
Cagliari	Treviso
Catania - Palermo	Trieste
Cremona - Lodi - Mantova	Udine - Gorizia
Cuneo	Varese - Lecco - Como - Monza
Firenze	Venezia
Genova	Verona
Modena	Vicenza

Fonte: Indagine UniCredit Banca

Il questionario

Il questionario è composto da 26 domande suddivise in 2 aree d'indagine, di seguito dettagliate, cui sono state aggiunte 9 domande utili alla classificazione dell'impresa e dell'imprenditore.

La prima area d'indagine permette di calcolare l'indice di fiducia ed è composta da 14 domande inerenti alla situazione economica del Paese, all'andamento del settore di appartenenza dell'imprenditore, alla crescita dei ricavi dell'azienda, all'evoluzione dei tempi di incasso, all'andamento degli investimenti effettuati in azienda, alla disponibilità di finanziamenti per lo sviluppo dell'impresa e all'evoluzione dell'occupazione. Per questi "fattori costituenti" dell'indice di fiducia abbiamo voluto valutare l'opinione dei piccoli imprenditori sia in relazione all'andamento dei 12 mesi trascorsi che, in termini prospettici, sulle aspettative per i 12 mesi che verranno.



La seconda area, composta da 12 domande, è volta ad indagare con maggiore dettaglio il rapporto tra i piccoli imprenditori e le banche, per identificare gli ambiti di miglioramento dei servizi oggi offerti e del supporto all'economia del territorio delle banche stesse quali finanziatori dei progetti d'impresa. Obiettivo di questa seconda parte è quello di raccogliere spunti e considerazioni che possano aiutare UniCredit Banca, e tutto il sistema, ad identificare possibili interventi concreti per aiutare le piccole imprese ad accrescere la propria competitività e contribuire, quindi, a migliorarne il clima di fiducia. Le 9 domande di classificazione sono state incentrate sull'anagrafica dell'imprenditore (età, esperienza, titolo di studio) e dell'impresa (dimensione, settore, zona geografica, forma giuridica, fatturato) al fine di valutare la percezione sulla situazione delle diverse tipologie di imprenditori.

L'indice di fiducia dei piccoli imprenditori – aspetti metodologici

Le prime 14 domande sono state ideate per poter elaborare un indice di fiducia dei piccoli imprenditori italiani, caso unico nel panorama italiano delle rilevazioni sulla fiducia. Per consentire una facilità di lettura del risultato ed un confronto con altri indici (ad esempio l'indice di fiducia delle imprese manifatturiere redatto dall'ISAE), abbiamo rispettato la metodologia universalmente riconosciuta a livello mondiale per la compilazione dell'indice di fiducia².

Abbiamo selezionato 7 argomenti chiave per la fiducia degli imprenditori armonizzando il nostro approccio con quanto già redatto in altri Paesi come ad esempio lo *"Small Business Index"* con cui da settembre 2003 *Wells Fargo e Gallup* "tastano il polso" alla piccola imprenditoria degli Stati Uniti.

In analogia con la metodologia adottata da ISAE e *Wells Fargo/Gallup*, abbiamo verificato l'opinione dei piccoli imprenditori su questi 7 parametri sia per quanto riguarda l'andamento negli ultimi 12 mesi che la previsione prospettica sui prossimi 12 mesi.

A queste 14 domande si sono offerte risposte multiple a 5 uscite con graduazioni dal "molto negativo" al "molto positivo" (passando attraverso il "negativo", "neutro" e "positivo").

Per ogni domanda abbiamo calcolato la percentuale di risposte positive ("positivo" e "molto positivo"), cui abbiamo sottratto la percentuale di risposte negative ("negativo" e "molto negativo"). Per calcolare l'indice di fiducia sintetico, abbiamo calcolato la media dei 14 numeri così ottenuti ed abbiamo sommato il risultato a 100.

I risultati più importanti della ricerca

L'indice di fiducia delle piccole imprese italiane nella rilevazione del 2006 è rimasto stabile - con un valore assoluto di 88 - (100 è il discrimine tra fiducia e sfiducia) - dopo la forte discesa registrata lo scorso anno.

2. Al riguardo vedasi anche lo studio di Banca d'Italia "What is this thing called confidence? A comparative analysis of consumer confidence indices in eight major countries" Numero 484 Settembre 2003.



Analizzando a fondo la composizione dell'indice di fiducia affiorano, però, delle dinamiche nuove rispetto alle precedenti rilevazioni e si scopre che, al di là dell'apparente stabilità, ci sono stati significativi **cambiamenti** nella struttura del clima di fiducia delle piccole imprese italiane. In particolare la stabilità dell'indice di fiducia è in realtà la somma di dinamiche diverse sulle quattro dimensioni analizzate: i diversi fattori che compongono l'indice di fiducia, la dimensione dell'azienda, i settori di impresa, la geografia (anche se alcuni fenomeni sono tra loro correlati).

Sulla prima dimensione scopriamo dinamiche in controtendenza rispetto alle precedenti rilevazioni tra le valutazioni espresse sui fattori esogeni e quelle espresse sui fattori direttamente sotto il controllo degli imprenditori (in particolare investimenti e occupazione). Le valutazioni espresse sull'**occupazione** infatti, oltre a registrare un calo rispetto all'anno scorso, registrano anche un valore negativo, e scendono al terzo posto in valore assoluto. Analogamente gli **investimenti** registrano una significativa riduzione rispetto ai valori rilevati dagli imprenditori lo scorso anno, anche se si confermano su valori positivi e superiori agli altri *item*. Viceversa, migliorano tutte le variabili di scenario (andamento dell'economia e dei settori in particolare) che, l'anno scorso, peggioravano rispetto al periodo precedente. Lo scenario sopra riportato evidenzia che le aziende fiduciose nelle proprie capacità che, in condizioni esterne talvolta in peggioramento, continuavano ad investire, adesso vogliono **"capitalizzare"** l'impatto sul conto economico degli sforzi già fatti, prima di continuare ad investire e a creare nuova occupazione.

Per quanto riguarda la seconda dimensione, si acuisce la difficoltà delle mini-microimprese mentre migliorano quelle più strutturate. Le "difficoltà della ditta individuale", elemento più fragile della piccola imprenditoria italiana, già emersa dai Rapporti precedenti, si sono aggravate negli ultimi due anni, in seguito al perdurare della congiuntura economica negativa; le microimprese non sembrano aver beneficiato ancora della relativa accelerazione dell'economia registrata nella prima parte di quest'anno. Queste sono le aziende che hanno diminuito maggiormente i giudizi espressi su investimenti e occupazione.

In contrapposizione a questo fenomeno si rileva invece un significativo recupero di fiducia delle aziende più strutturate (maggiore di 5 addetti e 1 milione di euro di fatturato). Queste sono riuscite infatti già a beneficiare del miglioramento della congiuntura, grazie anche ai cambiamenti organizzativi realizzati negli ultimi anni per recuperare produttività e competitività. Sono aziende che sono riuscite comunque a far crescere il fatturato e ad avere minori tensioni finanziarie legate ai tempi d'incasso, con una qualche maggiore facilità di accesso al credito come ulteriore fattore facilitativo. Questa situazione favorevole si riflette poi in un mantenimento e anzi in un miglioramento dell'andamento dell'occupazione e degli investimenti.

Anche dalla scomposizione della fiducia per settore si evidenziano dinamiche contrapposte. Da un lato, infatti, emerge un netto miglioramento dell'industria manifatturiera, dopo due anni difficili. Questo settore infatti, è costituito da imprese di dimensioni mediamente più elevate, ma soprattutto, con una maggiore vocazione alle esportazioni, fattore che maggiormente ha contribuito alla ripresa dell'industria. Dall'altro lato assistiamo a settori in netto peggioramento, in primis le costruzioni, a fronte della brusca frenata del settore immobiliare, dopo la crescita esponenziale del periodo precedente.



Infine, fra le diverse aree geografiche, si distingue per un buon recupero il Nord-Est che – come testimoniano le rilevazioni congiunturali di Unioncamere sull'andamento del Pil – sta trainando la crescita economica del Paese, anche grazie alla maggiore concentrazione di medie imprese internazionalizzate. Il Centro e il Sud registrano, invece, una riduzione dell'indice di fiducia dopo la tenuta relativa registrata nel 2005.

L'analisi di quest'anno passa, quindi, ad esaminare **il rapporto con le banche**. Sembra confermato, anzi accentuato, il buon supporto di accesso al credito necessario per sostenere i progetti di crescita della piccola impresa: la fiducia sulla disponibilità di credito è divenuto addirittura il secondo item dell'indice complessivo, con un scarto di soli 3 punti dal primo fattore (andamento degli investimenti).

Ma come sono percepiti più in dettaglio **i servizi delle banche** da parte della piccola impresa e come cambiano le cose a fronte delle numerose novità in termini di normativa e di tecnologia?

Complessivamente il giudizio è abbastanza positivo, anche se è possibile fare di più: un terzo degli imprenditori intervistati esprime, infatti, un giudizio di soddisfazione media o elevata sui servizi offerti dalle banche italiane, con un altro 40% che esprime un giudizio sostanzialmente neutrale.

Il dato sulla dinamica esprime un risultato ancora più interessante: si è ridotto infatti moltissimo il segmento degli insoddisfatti (da 34 a 24%), ma non è aumentato quello dei soddisfatti. Le banche sembrano aver superato le criticità nella capacità di offrire servizio alle imprese, ma non sono ancora riuscite a raggiungere il livello di eccellenza cui ambiscono i propri clienti.

Questo dato viene confermato dall'osservazione di alcuni aspetti specifici su temi chiave per la piccola impresa. Sul versante dell'area creditizia per esempio ben il 40% degli intervistati giudicano semplice l'iter da seguire per l'accesso al credito bancario, in forte recupero rispetto al 26% dell'anno scorso. A pochi mesi dall'entrata in vigore di Basilea 2, si rileva un forte miglioramento della conoscenza della novità – a testimonianza degli sforzi di banche, media e associazioni di categoria per la diffusione di questo argomento – per contro emerge che un imprenditore su due ancora non conosce o giudica insufficiente l'informativa sulle conseguenze della sua introduzione sulla situazione finanziaria della piccola impresa e l'avvicinarsi del fenomeno gli crea una certa apprensione. Inoltre, e questo è un tema chiave che verrà affrontato in questo Rapporto, sono ancora molti i piccoli imprenditori che chiedono alle banche di migliorare la capacità di considerare nel processo di **valutazione del merito di credito** le prospettive future delle imprese oltre che la loro situazione patrimoniale (30% di negativi verso 12% di positivi).

Sul tema dell'**internazionalizzazione** emerge un'ulteriore possibile area di sviluppo del rapporto banca-cliente piccola impresa, con un trend al miglioramento. Soltanto il 10% infatti dei piccoli imprenditori intervistati realizza attività di esportazione ma, tra quelle che esportano, il 20% realizza più del 50% del fatturato dalle esportazioni. Un 7% delle aziende intervistate, infine, dichiara di non esportare ma di voler iniziare a farlo il prossimo anno. È questa sicuramente un'area dove le Banche devono investire per compensare con le proprie capacità di supporto la difficoltà – soprattutto per la piccola azienda – nell'espansione sui mercati esteri.



In sintesi, sono stati riconosciuti gli sforzi compiuti dalle banche per andare incontro alle esigenze specifiche delle piccole imprese (Patti Chiari, Basilea 2 etc.) ma ci sono ancora segnali di una **richiesta di miglioramento ulteriore** nel modello di relazione banca-piccola impresa.

Infine, se è vero che la banca può migliorare ancora la propria capacità di servire il cliente piccola impresa, su alcuni aspetti i servizi sono già disponibili ma è necessario aumentarne la diffusione: in particolare le piccole aziende non hanno ancora pienamente apprezzato alcune evoluzioni tecnologiche che possono migliorare molto costi ed efficienza del rapporto con la banca. Dall'analisi dei comportamenti dei piccoli imprenditori nell'utilizzo dei canali evoluti emerge infatti che ancora solo un imprenditore su tre dichiara di utilizzare Internet per fare operazioni dispositive con la banca e solo uno su cinque dichiara di utilizzare gli Sportelli Bancomat evoluti per i versamenti. Questo dimostra come le piccole imprese non abbiano ancora compreso le opportunità offerte dai canali evoluti in termini di tempo e denaro. Dove le opportunità sono state colte, il cliente è invece rimasto soddisfatto. La maggior soddisfazione degli utenti di canali evoluti verso i non utenti conferma che quando l'azienda scopre i vantaggi delle nuove tecnologie – superando le diffidenze in tema di sicurezza – il nuovo servizio diventa parte integrante dell'operatività quotidiana e l'utilizzo della banca si focalizza sulla consulenza, vero servizio a valore aggiunto della Banca nei confronti delle piccole imprese.

2.2 La fiducia dei piccoli imprenditori italiani

L'indice di fiducia sintetico dei piccoli imprenditori rilevato a settembre 2006, risulta ad un livello di 88, in linea con settembre 2005 (vedi grafico 2.5). Per la prima volta dall'avvio dell'indagine la rilevazione presso i Piccoli Imprenditori mostra segnali in controtendenza rispetto all'indice di fiducia delle Imprese manifatturiere, cresciuto nell'ultimo anno da 89 a 97 (indice ISAE* calcolato con base 100 nel 2000), tra i livelli più elevati dal 2000. Indicazioni simili emergono anche dal campione Confapi-UniCredit di cui al capitolo precedente.

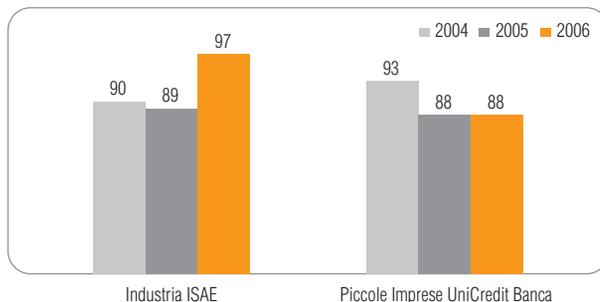
Il grafico 2.5 mostra il confronto fra l'indice ISAE e l'indice UniCredit Banca – Piccole Imprese a settembre 2004, 2005 e 2006. Questa discordanza tra la nostra rilevazione dedicata alle piccole imprese ed i dati ISAE e Confapi è spiegabile attraverso l'acuirsi del divario di fiducia tra le aziende di dimensioni relativamente più grandi, che caratterizzano l'universo di indagine ISAE e del settore della manifattura – che negli ultimi anni hanno messo in atto interventi di ristrutturazione con i primi risultati positivi – e le piccolissime che – se anche rimangono sul mercato grazie alla loro flessibilità – manifestano tutta la loro difficoltà.

Il fenomeno diventa evidente analizzando l'indice di fiducia delle piccole imprese per classe dimensionale: il grafico 2.6 mostra infatti che la fiducia cresce al crescere della dimensione d'impresa.

* Istituto Superiore Analisi Economiche.



Grafico 2.5 - Indice di fiducia complessivo

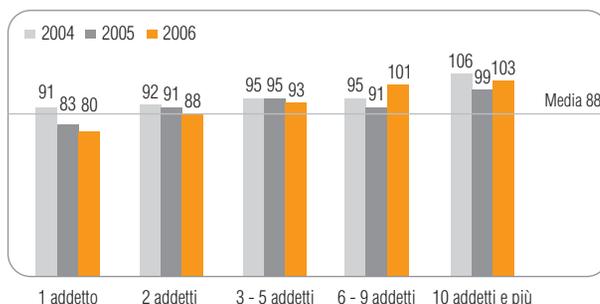


Fonte: indagine UniCredit Banca - ISAE

Le aziende con più di due addetti – solo il 25% delle imprese italiane – manifestano un indice di fiducia di 97, un dato in linea con l'indice ISAE delle aziende manifatturiere e tendenzialmente stabile o in aumento. Viceversa, le aziende sino a due addetti si fermano ad un indice di 84 con un'ulteriore flessione rispetto al già basso dato dello scorso anno (87), a conferma di quella sorta di "difficoltà" della ditta individuale che già emergeva dal Rapporto nel 2004 e nel 2005.

L'acuirsi del divario tra i due raggruppamenti è una conferma di alcuni fenomeni in atto nella struttura produttiva del nostro Paese. I dati Unioncamere infatti evidenziano negli ultimi anni un calo del numero delle microimprese e una crescita delle medio-grandi. Contestualmente, l'elevato tasso di mortalità delle imprese registrata da Unioncamere dimostra la fuoriuscita dal sistema delle imprese più piccole (in particolare, le ditte individuali registrano un tasso di mortalità più che doppio rispetto alle società di capitale). Si può dunque intravedere una tendenza alla fiducia solo per quella parte di piccole imprese che riescono a crescere, confermando l'importanza non tanto di essere grandi ma almeno di raggiungere un livello dimensionale minimo. Per rilanciare la produttività affinché la ripresa in atto non sia effimera occorrono

Grafico 2.6 - Indice di fiducia per classe dimensionale



Fonte: indagine UniCredit Banca



dunque azioni della politica economica e del sistema finanziario volte a superare i vincoli strutturali che nel nostro Paese frenano lo sviluppo e a rilanciare investimenti innovativi. Il Governatore della Banca d'Italia³, ha individuato la causa della scarsa dinamica della nostra economia negli investimenti insufficienti, non tanto per quantità, quanto per qualità e composizione. Affronteremo più in dettaglio questo tema nella sezione 2.2, dopo aver meglio compreso le dinamiche dei fattori che compongono la fiducia.

Analisi per fattore di fiducia

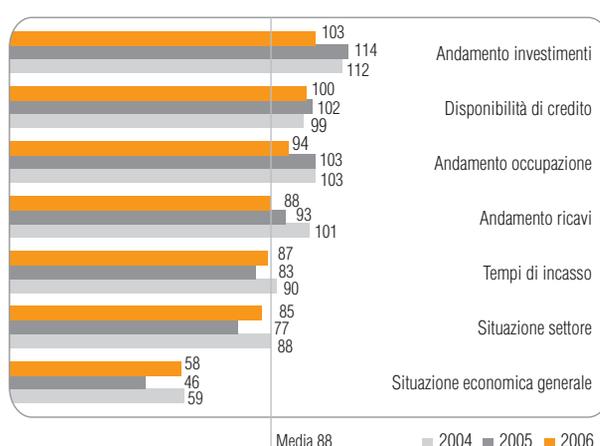
Se complessivamente l'indice di fiducia delle piccole imprese italiane si mantiene su livelli analoghi a quelli dello scorso anno, in realtà questo risultato è frutto di tendenze piuttosto contrastanti.

Il fenomeno più importante da segnalare è come, a fronte di un miglioramento nei giudizi sull'andamento dell'economia nel suo complesso e del settore in cui opera l'azienda, si manifesta un rallentamento sia sul fronte degli investimenti sia su quello dell'occupazione. Questo è un segno che le aziende hanno correttamente recepito i segnali di ripresa economica dell'ultimo anno.

Ci sembra quindi di poter affermare che, dopo un periodo relativamente lungo di investimenti fatti negli scorsi anni per fronteggiare una crisi che ha impattato diversi settori della nostra economia, ora gli imprenditori (specie i più piccoli) vogliono prendere un momento di riflessione, per capire se e quando sarà possibile sfruttare i benefici della ripresa.

Per comprendere appieno le tendenze in atto vediamo la scomposizione dell'analisi per ognuno dei sette fattori che compongono l'indice; il grafico 2.7, mostra il valore dei 7 componenti confrontato con i valori registrati lo scorso anno.

Grafico 2.7 - Indice di fiducia delle piccole imprese per fattore costituente



Fonte: indagine UniCredit Banca

3. Mario Draghi, "Discorso in occasione della Giornata del Risparmio" tenuta a Roma il 31 ottobre 2006.



La relativa accelerazione dell'**economia** italiana nei primi mesi del 2006 dopo la difficile congiuntura del 2005 (il Centro Studi di Unioncamere prevede una crescita di +1,6% nel 2006 dopo una crescita zero nel 2005) è sicuramente stata percepita dai piccoli imprenditori, come dimostra il miglioramento della fiducia sull'andamento dell'economia, salito a 58 da 46 del 2005.

Parallelamente gli effetti si sono manifestati sui diversi settori merceologici nei quali operano le aziende facendo salire la valutazione sull'**andamento del settore** a 85 da 77 dello scorso anno. Il miglioramento della situazione economica generale sembra aver portato benefici anche in termini di andamento dei **tempi di incasso**. Il giudizio espresso dagli imprenditori su questo elemento, dopo il brusco calo dello scorso anno, ha registrato un incremento di ben 4 punti.

Il miglioramento della congiuntura non sembra, però, ripercuotersi in un miglioramento dei fattori più direttamente sotto il controllo dell'imprenditore. Infatti, benché si confermi una maggiore fiducia da parte degli imprenditori su questi fattori rispetto ai fattori esogeni, l'andamento tende a peggiorare. Gli investimenti si confermano infatti il fattore con il valore più elevato, e l'unico con valore superiore a 100 (discrimine fra dati positivi e negativi), ma l'andamento è in calo rispetto ai livelli dello scorso anno.

Dopo diversi anni in cui i piccoli imprenditori continuavano ad investire e a mantenersi fiduciosi in termini di **propensione all'investimento**, nonostante la congiuntura sfavorevole, quest'anno anche a fronte della relativa ripresa dell'economia nei primi mesi del 2006, manifestano segnali di affaticamento.

A nostro avviso questa tendenza può essere il segnale che gli imprenditori hanno deciso di valutare l'impatto degli investimenti già fatti, prima di continuare ad investire. Questo ragionamento è supportato anche dal "non miglioramento" (anzi dal lieve peggioramento) del risultato dell'indagine sull'andamento dei ricavi.

Nell'ultimo anno, poi, gli investimenti si sono concentrati nell'acquisto di macchinari e nell'acquisto o ristrutturazione di immobili (Osservatorio CRIF/Nomisma sui Piccoli Operatori Economici⁴), aree di investimento ancora continuative/tradizionali, che meno di altre vengono influenzate dagli andamenti congiunturali, segno di una sempre crescente attenzione alla riduzione dei costi. Gli investimenti in altre aree quali la formazione del personale, il marketing e la ricerca di nuovi prodotti/mercati risultano ancora limitati, anche se queste tipologie di iniziative sono tipicamente catalizzate da situazioni di positività e permanenza di una congiuntura positiva.

Gli investimenti continuano comunque ad essere ben supportati dal settore bancario: l'indice relativo alla **disponibilità di credito** è salito addirittura al secondo posto tra i fattori di fiducia nonostante la leggera correzione al ribasso registrata a settembre (100 contro 102 del 2005). Inoltre, la fiducia sulla disponibilità di credito da parte del sistema bancario si conferma anche in termini prospettici. Infatti l'indice relativo alla disponibilità di credito per i prossimi 12 mesi è di 102 a fronte di 97 per i 12 mesi trascorsi. Anche la prossima entrata in vigore dei nuovi parametri di Basilea 2, forse anche grazie alla

4. A.A. V.V., "Osservatorio sulla Finanza per i Piccoli Operatori Economici" Bologna, ottobre 2006, CRIF Decision Solutions - Nomisma.



massiccia attività di formazione/informazione, non sembra quindi avere inciso significativamente sulle aspettative di un sistema bancario che continua a supportare le politiche di investimento aziendali. È vero però che, anche in questo caso, il risultato è la somma di un sensibile peggioramento sulle piccole-piccolissime rispetto alle piccole di dimensione maggiore.

Il giudizio sui **livelli occupazionali** posiziona questo fattore al terzo posto, in discesa dal secondo posto del 2005 e con un valore negativo (94). Le valutazioni sull'occupazione sono inoltre quelle che, insieme a quelle sugli investimenti e sull'andamento dei ricavi, hanno registrato i cali più forti in confronto al 2005. In riferimento all'**andamento dell'occupazione** si conferma una tendenza emersa dall'indagine Excelsior⁵ (Unioncamere-Ministero del Lavoro) secondo cui il 77% delle imprese intervistate nel corso del 2005 sulla propensione ad assumere nel corso del 2006, dichiarava di non essere intenzionata ad assumere personale nel corso di questo anno. Ed erano soprattutto le imprese più piccole a segnalare l'intenzione a non procedere ad assunzioni (79%), mentre, con l'aumento della dimensione, decresceva il numero di aziende che escludeva di assumere (22,2% per la media di quelle con almeno 50 dipendenti). Per la prima volta da diversi anni, però, la motivazione principale che riduce la propensione ad assumere non è legata ad una mancanza di fiducia sulla ripresa congiunturale, ma piuttosto, alla consapevolezza di avere un organico percepito, per il momento, come sufficiente rispetto alle attuali esigenze produttive.

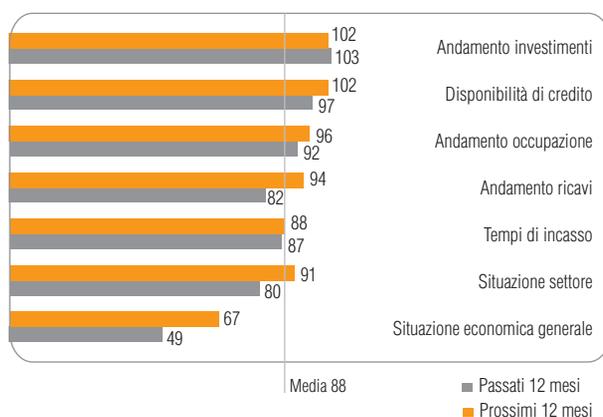
Infine in merito all'**andamento dei ricavi**, il calo rispetto alle valutazioni espresse nella indagine dello scorso anno è determinato fondamentalmente dai giudizi espressi dalle aziende di piccola-piccolissima dimensione, mentre aumenta la fiducia delle più strutturate (da 1 milione di euro di fatturato in su). Questa evidenza testimonia che della relativa ripresa dell'economia nella prima parte dell'anno hanno beneficiato prevalentemente le imprese di più grandi dimensioni.

Analisi per prospettiva temporale

Un segnale positivo, in un quadro ancora difficile, proviene dal grafico 2.8 che mostra i giudizi espressi sui sette fattori che compongono l'indice suddivisi tra le domande relative ai trascorsi 12 mesi ed ai 12 mesi futuri. A fronte di un indice 84 sui passati 12 mesi, guardando al futuro i piccoli imprenditori si mostrano moderatamente ottimisti e registrano un indice 91. Come si può vedere, il differenziale di fiducia fra i 12 mesi trascorsi ed i 12 mesi futuri si mantiene significativo (+ 7 punti), seppure in leggero calo rispetto alla differenza registrata negli scorsi anni.

Si conferma quindi la capacità dei piccoli imprenditori di avere fiducia nel futuro in modo quasi indipendente dalla situazione congiunturale. I fattori che più contribuiscono a determinare il differenziale sono la percezione di una prosecuzione del trend positivo sull'economia (+18), sul settore (+11) e sui

5. Ministero del Lavoro/Unioncamere, "Progetto Excelsior Sistema informativo per l'occupazione e la formazione" Roma, 11 luglio 2006.

**Grafico 2.8 - Indice di fiducia delle piccole imprese italiane per arco temporale**

Fonte: indagine UniCredit Banca

ricavi (+12). Il dato sui ricavi conferma che la mancata ripresa di fiducia a fronte della congiuntura positiva è un tema di tempo e non di sfiducia strutturale. È interessante rilevare che, su altri fattori come il livello degli investimenti, i giudizi espressi si mantengono stabili su valori sostanzialmente positivi sia per il periodo trascorso sia per il prossimo futuro. In definitiva, le aziende confermano una maggiore fiducia nel futuro, ma restano prudenti nel prospettare nuovi investimenti, finché i benefici del mutato scenario non si concretizzeranno in miglioramenti del conto economico.

2.3 Come si divide il “partito della fiducia”: un quadro fra disillusi e ottimisti

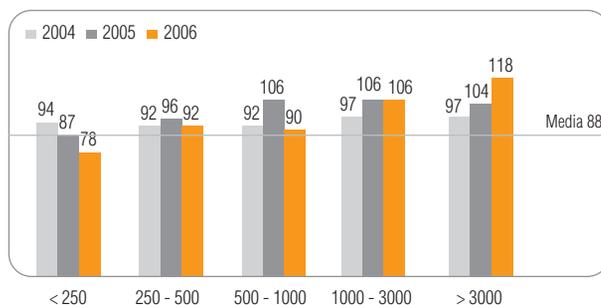
In questo paragrafo, analizzando il trend dell'indice di fiducia per dimensione, settore, area geografica ed età dell'imprenditore, cerchiamo di cogliere le percezioni delle diverse categorie di piccoli imprenditori, per individuare chi siano gli imprenditori che meglio si posizionano nell'attuale contesto congiunturale.

Analisi per fatturato

Il grafico 2.9 mostra l'andamento dell'indice di fiducia per classi di fatturato, e conferma un dato già emerso in diversi punti del rapporto 2005: una evidente difficoltà della piccolissima azienda, alla quale fa da contraltare una maggiore vitalità della medio-piccola.



Grafico 2.9 - Indice di fiducia delle piccole imprese italiane per classe di fatturato
(dati espressi in migliaia di euro)



Fonte: indagine UniCredit Banca

Il grafico mostra, infatti, non solo una crescita del clima di fiducia delle piccole imprese al crescere della loro dimensione, ma – confrontando i dati 2004, 2005 e 2006 – una significativa ulteriore discesa di fiducia nelle aziende più piccole (sotto 250 mila euro), una sostanziale tenuta nelle classi tra 250 mila e 1 milione di euro, e un trend di crescita nelle aziende con fatturato superiore a 1 milione di euro. Queste soglie sembrano quasi identificare dei “punti di rottura” su tre classi: le microimprese con fatturato inferiore a 250 mila euro in ulteriore difficoltà, le piccole (fra 250 mila e 1 milione di euro) che si mantengono stabili e quelle con fatturato superiore a 1 milione di euro che stanno beneficiando sia del miglioramento della congiuntura sia dei risultati degli sforzi sostenuti in passato per recuperare in termini di produttività e competitività.

Il maggiore ottimismo delle aziende maggiori (fatturato superiore a 1 milione di euro) rispetto alle piccole è giustificato chiaramente non tanto dallo scenario ma dalla propria condizione strutturale: sono aziende che riescono a mantenere elevato il fatturato (+16 punti rispetto alla media) riescono ad avere minori tensioni finanziarie legate ai tempi d’incasso (+4 punti rispetto alla media) e sembrano avere maggiore facilità di accesso al credito (+11 rispetto alla media). Questi fattori sono poi coerenti con il dato dell’occupazione (+17 punti rispetto alla media) e degli investimenti (+23 rispetto alla media).

In termini tendenziali le aziende più grandi hanno già percepito miglioramenti sui ricavi a fronte dei fattori congiunturali (economia e settore) e di conseguenza hanno aumentato ulteriormente la loro propensione agli investimenti e al rafforzamento dell’occupazione.

Uno dei principali driver della ripresa del 2006 è stato l’accelerazione delle esportazioni, in particolare di alcuni settori del *made in Italy*, e, di conseguenza, a beneficiarne sono state soprattutto le imprese più strutturate che sono in grado di sfruttare meglio le opportunità presenti sui mercati internazionali. Lo studio realizzato da dieci anni da Mediobanca-Unioncamere sulle PMI conferma infine la tendenza in atto alla crescita delle medie imprese (tra 50 e 500 addetti), non solo in termini di numero ma anche come capacità di produrre ricchezza e in particolare grazie al maggior grado di apertura ai mercati internazionali.

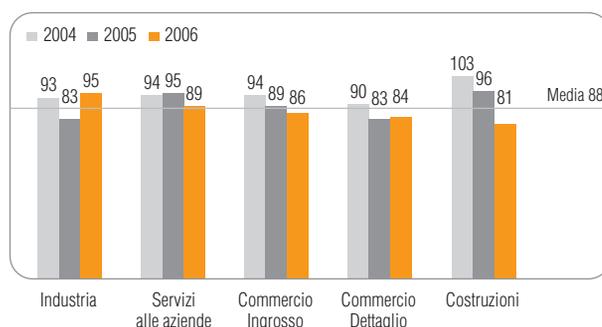


Le aziende più piccole sono invece più pessimiste rispetto alla media su tutti gli item analizzati e, rispetto alla rilevazione precedente, non manifestano di aver percepito la relativa ripresa congiunturale. Infatti i giudizi espressi su andamento dell'economia e del settore sono rimasti stabili, l'andamento dei ricavi ha subito un forte calo (30 punti) e questa dinamica ha condizionato le scelte di consistente riduzione degli investimenti e dell'occupazione (oltre 15 punti).

Analisi per settore industriale

Il grafico 2.10 mostra l'indice di fiducia del 2004, 2005 e del 2006 scomposto per settore industriale. L'analisi settoriale, quest'anno, mostra alcuni dei risultati più interessanti e conferma, ancora una volta, come l'indice di fiducia sia uno specchio piuttosto fedele di fenomeni che hanno impatto diverso sui diversi settori che compongono il tessuto economico del Paese.

Grafico 2.10 - Indice di fiducia delle piccole imprese italiane per settore economico



Fonte: indagine UniCredit Banca

Il settore che registra quest'anno per la prima volta un indice di fiducia superiore alla media e addirittura superiore a tutti gli altri settori è l'**industria**, salito a 95 da 83 dello scorso anno. Un segnale nuovo rispetto all'anno scorso proviene in particolare dal **settore manifatturiero**, che denota una sorta di ripresa di fiducia dopo un 2005 sicuramente difficile: l'indice relativo recupera 12 punti rispetto allo scorso anno e sale a 95 (contro un 93 registrato nel 2004) ed è quest'anno significativamente al di sopra della media delle piccole imprese. Gli elementi che determinano questo risultato si concentrano principalmente, oltre che sull'economia e sul settore, sul fronte dei ricavi aziendali, ambito nel quale i giudizi sono di quasi 8 punti superiori alla media.



Si mantengono elevate anche le valutazioni sull'andamento degli investimenti, sia per i 12 mesi trascorsi (105) sia per le aspettative sui futuri 12 mesi (102), in linea con l'indice sintetico rilevato a livello nazionale (103). Anche su questo versante emergono segnali coerenti con i risultati dell'indagine Confapi-UniCredit. I dati di livello di fiducia sono spiegati dalla ripresa del settore avvenuta nella prima parte del 2006. In particolare produzione, fatturato e ordini sono cresciuti e sono tornati ai livelli del 2001. *Driver* principale della ripresa è la crescita dell'export, trainato soprattutto dalle aziende con più di 10 dipendenti e con una concentrazione nel Nord del Paese.

Il **settore dei Servizi** presenta quest'anno un indice di fiducia complessivo sostanzialmente in linea con la media (89), anche se si evidenzia un forte calo rispetto al 2005. Fra gli elementi che contraddistinguono positivamente gli imprenditori di questo settore ci sono le valutazioni espresse sull'andamento del proprio settore (con un indice di 96 contro una media di 85) e sull'andamento di ricavi e investimenti (circa 5 punti di differenza rispetto alla media nazionale). Guardando al trend delle componenti rispetto al 2005, si registra però un forte peggioramento complessivo e in particolare dei tempi di incasso, degli investimenti e dell'occupazione (circa 15 punti). Due sembrano essere i motivi: da una parte gli effetti indiretti del perdurare di una situazione non particolarmente migliorata per le piccole imprese (clienti a loro volta delle società di servizi) e più in generale un tema di difficoltà nell'aumentare la produttività del lavoro in questo settore, che richiede interventi strutturali come ad esempio gli investimenti nelle tecnologie della comunicazione e informazione (ICT) che possono aumentare la produttività del lavoro (utilizzato, in questo settore in maniera intensiva).

Nell'ambito del **commercio**, a fronte di un andamento del dettaglio in linea con lo scorso anno (84 contro 83 del 2005), l'ingrosso scende al di sotto della media dei settori passando da 89 del 2005 a 86 di quest'anno. Evidentemente si ripercuotono anche sull'ingrosso le difficoltà del consumo che hanno condizionato il settore del dettaglio già nelle precedenti rilevazioni. È proprio dal commercio nel suo complesso che, insieme alle costruzioni descritte nel seguito, arrivano i giudizi più negativi in termini di fiducia ed in ulteriore significativo calo rispetto allo scorso anno. Ed è proprio la numerosità di questo settore (circa 1,2 milioni di imprenditori in Italia) che contribuisce a deprimere significativamente l'indice sintetico generale. Sulle valutazioni espresse incidono sicuramente sia fattori congiunturali – l'andamento economico negativo del periodo trascorso ha avuto indubbi impatti sul settore – sia fattori strutturali – come il crescente peso nel settore delle grandi catene di distribuzione che stanno sempre più marginalizzando le piccole attività (87% del mercato in termini di volumi, +4 punti percentuale di quota negli ultimi 5 anni).

Il settore delle **costruzioni** che, nelle scorse edizioni, risultava trainante, ma dava già segnali di rallentamento, è quello che quest'anno fa registrare il calo di fiducia più significativo, passando da 96 a 81 e scendendo addirittura al di sotto della media. Il dato può trovare parte della spiegazione nella forte incidenza di microimprese in questo settore ma soprattutto nel rallentamento in corso per il mercato dopo diversi anni caratterizzati da una congiuntura favorevole.



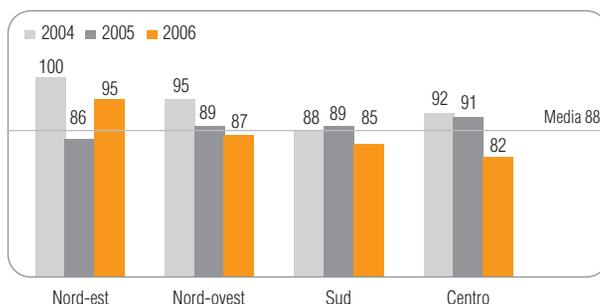
Gli imprenditori del settore delle costruzioni, registrano dati peggiori della media su quasi tutti gli *item*. In particolare la discesa più forte si registra sull'andamento degli investimenti e dell'occupazione. Le valutazioni sull'andamento dell'occupazione sono molto negative fra gli imprenditori di questo settore con un indice di 74, di ben 20 punti inferiore alla media nazionale, e l'indicatore scende addirittura a 67 se si guarda alle prospettive di occupazione nei prossimi 12 mesi.

Queste indicazioni confermano quanto rilevato dal secondo rapporto annuale sul mercato del lavoro nel settore costruzioni realizzato dal CRESME⁶, che dichiara circa 50 mila lavoratori in meno nel settore, con un trend che inverte la rotta per la prima volta dal 1999 e che potrebbe essere destinato ad aumentare e ad accrescere il disagio delle piccole imprese del settore. A ciò si aggiunge una tendenza all'invecchiamento del settore, con un calo del peso delle classi di imprenditori più giovani.

Analisi per zona geografica

L'analisi dell'indice per area geografica mostra segnali di cambiamento significativi rispetto allo scorso anno. Da un lato infatti si registra un forte recupero della fiducia nel Nord-Est (+9 punti rispetto al 2005), dall'altro un andamento negativo nelle altre tre macroaree, in maniera accentuata al Centro (-9) e al Sud (-4). Contribuiscono soprattutto i fattori di scenario. Infatti, fra gli *item* che più distinguono positivamente il Nord-Est rispetto alla media nazionale si segnala l'andamento sia attuale sia prospettico dell'economia, insieme al settore d'impresa e ai tempi d'incasso, confermata anche dalle previsioni Unioncamere che vedono una crescita del Pil nel Nord-Est superiore alle altre macroaree (+1.7 verso +1.4 del Sud).

Grafico 2.11 - Indice di fiducia delle piccole imprese per zona geografica



Fonte: indagine UniCredit Banca

6. CRESME, Centro Ricerche Economiche e Sociali di Mercato per l'Edilizia e il Territorio, "Il mercato delle costruzioni - Lo scenario di medio periodo 2006-2011" ottobre 2006.



I miglioramenti del **Nord-Est** appaiono come il segno tangibile di una maturità in costante crescita dell'imprenditoria di quest'area e possono essere spiegati in particolare dalla forte concentrazione di una *middle class* di imprese, fenomeno approfondito nel rapporto 2005 grazie al contributo dell'Istituto Tagliacarne. Queste aziende coincidono con la parte più fiduciosa del nostro campione, quella cioè con più di 5 addetti e/o più di 1 milione di euro di fatturato che, già da tempo, ha avviato processi di ristrutturazione finalizzati ad aumentare l'efficienza produttiva ma ha anche individuato i fattori strategici per il miglioramento qualitativo dei prodotti, delle attività di marketing e per la creazione di reti fra aziende per meglio competere sia sui mercati nazionali sia su quelli esteri (come emerge anche dall'indagine Mediobanca – Unioncamere⁷ sulle medie imprese). I risultati della nostra indagine trovano conferma in una ricerca condotta da "Fondazione Nord-Est" a luglio 2006, sulla congiuntura nell'area del Nord-Est, che mostra gli indicatori relativi alla produzione, al fatturato e al portafoglio ordini in crescita. Le aspettative espresse dagli imprenditori del Nord-Est, disegnano una fase di netta crescita per la seconda parte del 2006. Anche da questa indagine emerge, pur in un contesto generale positivo, che l'ottimismo cresce all'aumentare delle dimensioni d'impresa.

Il **Nord-Ovest**, perdendo 2 punti in valore assoluto, scende per la prima volta dall'inizio delle rilevazioni al di sotto della media nazionale (87 contro 88). Questo dato può essere spiegato dal numero elevato di piccole imprese nell'area che ancora non hanno agganciato il treno della ripresa, che sono situate in aree in difficoltà – come il distretto tessile di Biella o le costruzioni nel bergamasco – o che sono coinvolte in processi di ristrutturazione di aziende multinazionali che stanno ripensando la loro presenza in quest'area del Paese (es. IBM, Alcatel e ST Microelectronics). Il dato che emerge dalla nostra indagine è in controtendenza rispetto ai risultati di altri recenti indagini (Indagine trimestrale Banca d'Italia - Sole 24 Ore⁸) che individuano nel Nord-Ovest l'area più ottimista del Paese nel primo trimestre dell'anno. In realtà questo risultato è fortemente influenzato dalla presenza di numerosi esempi di aziende medio-grandi leader mondiali in settori specializzati, spesso ad elevato grado di intensità tecnologica (es. Brembo, Pininfarina etc), che hanno registrato incrementi notevoli del fatturato nell'ultimo anno e da un certo numero di grandi imprese che vanno "a gonfie vele" con ricavi in crescita grazie alla capacità dei gruppi di muoversi sui mercati internazionali (Finmeccanica, Fincantieri, Alenia, Ansaldo). Tutto ciò non sembra però ancora un volano sufficiente per la ripresa delle piccole e per contrastare i settori delle piccole in crisi.

Segnale negativo, infine, quello proveniente dal Centro e dal Sud, due tra le aree più ottimiste nella rilevazione 2005. Il **Sud** registra un indice di fiducia di 85, leggermente inferiore alla media, ma in calo di 4 punti rispetto allo scorso anno. L'unico *item* che registra un miglioramento è infatti l'andamento dell'economia (+9). Le previsioni del Pil 2006 del mezzogiorno (+1,4%) sono però inferiori a quelle del Nord, dopo il trend positivo registrato dal Sud tra il 1995 e il 2004 con un tasso di crescita medio del Pil di 1,7%, contro un 1,4% medio del Centro-Nord.

7. Fonte Mediobanca - Unioncamere, "Le medie imprese industriali italiane", Milano, 18 novembre 2005.

8. A.A. V.V., "Indagine Banca d'Italia e Sole 24 Ore sulle aspettative di inflazione e crescita, settembre 2006.



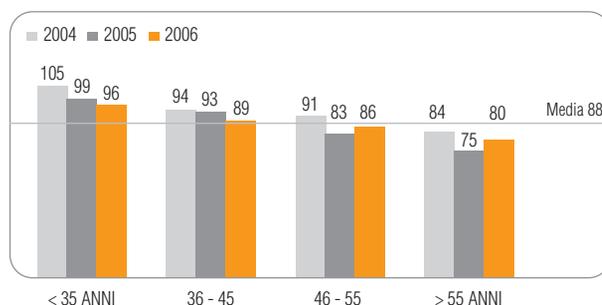
Tempi di incasso, ricavi e occupazione scendono invece di circa 10 punti. La performance di quest'anno sconta la persistenza di problemi strutturali, come l'elevata presenza di piccolissime imprese e la loro difficoltà a crescere (le imprese meridionali presentano un numero medio di addetti di 2.7 contro il 4.2 del Centro-Nord), la forte presenza di aziende del commercio, che risulta uno dei settori meno fiduciosi dalla rilevazione di quest'anno, e l'insufficiente livello di competitività e di innovazione dei prodotti.

Il **Centro**, infine, perde ben 9 punti rispetto ai valori di fiducia registrati nel 2005. Rispetto allo scorso anno subisce un forte peggioramento l'andamento dei ricavi (-21), con riflessi su investimenti e occupazione (-12 punti). La minore fiducia espressa dai piccoli imprenditori dell'area può essere attribuita in particolare alle difficoltà incontrate negli ultimi anni dalle aziende appartenenti ai distretti dell'oro e del tessile, in primis moda e pelletteria, le cui performance sono ormai da diversi anni negative (soprattutto tra le aziende più piccole con meno di 20 addetti). Andamento quindi differente rispetto al Nord dove altri distretti si sono distinti per ripresa o almeno per migliore tenuta, come i distretti delle meccaniche specialistiche e strumentali, grazie in particolare alla capacità, pur con andamenti alterni, di ottenere risultati sul versante dell'esportazione.

Analisi per età del rispondente

Il grafico 2.12 conferma anche quest'anno una significativa correlazione fra età degli imprenditori e l'indice di fiducia: nello specifico gli imprenditori più giovani continuano a mostrare un indice sostanzialmente positivo, anche se anch'esso in calo (quest'anno si attesta a 96 contro il 99 dello scorso anno). Seguono gli imprenditori in fascia 36-45 con un indice di fiducia pari a 89 in calo rispetto allo scorso anno (-4 punti). La fiducia scende poi al crescere dell'età fino ad arrivare a valori decisamente negativi nella fascia di età più elevata (oltre 55 anni).

Grafico 2.12 - Indice di fiducia delle piccole imprese italiane per fasce di età dell'imprenditore



Fonte: indagine UniCredit Banca

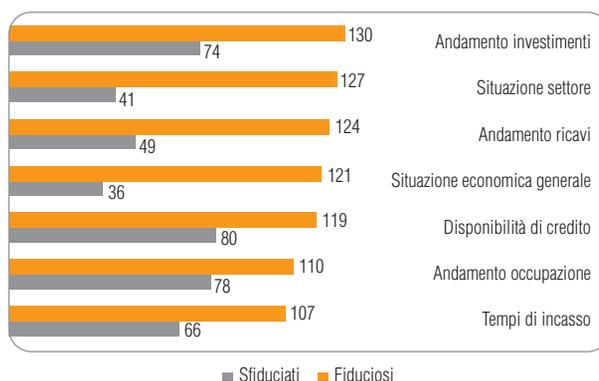


Il livello di fiducia dei giovani, generalmente più elevato su tutti gli *item*, presenta degli scostamenti particolarmente rilevanti sull'andamento dei ricavi (più di 13 punti di differenza), sull'andamento dell'economia e sulla situazione del settore in cui operano (prevalentemente servizi che, pur in calo, è il secondo settore per fiducia dopo l'industria). Questo risultato può essere un vantaggio potenziale in un'ottica di lungo periodo rispetto al fenomeno del ricambio generazionale in atto. Sono gli imprenditori più prossimi a lasciare la loro attività a dimostrare meno fiducia (indice 79 per gli imprenditori con più di 55 anni), probabilmente anche a causa di una loro presenza in settori più in sofferenza (commercio). Pure essendo sotto media questo cluster mostra segnali di ripresa, in parte correlati alle maggiore dimensione aziendale rispetto agli imprenditori più giovani.

Conclusioni: i fiduciosi e gli sfiduciati

In conclusione, come già fatto nei precedenti rapporti, per enfatizzare meglio le caratteristiche dei due "partiti" di imprenditori (i fiduciosi e gli sfiduciati), abbiamo analizzato le risposte dei singoli rispondenti sui temi che concorrono alla definizione dell'indice di fiducia. Abbiamo quindi raggruppato da una parte gli intervistati i cui giudizi erano superiori alla media, dall'altra quelli con giudizio inferiore. Per ognuno dei due gruppi così separati abbiamo quindi analizzato i valori dell'indice complessivo e dei singoli *item* (Grafico 2.14), identificando gli elementi che hanno influito sulla maggiore o minore positività dei giudizi nel loro complesso.

Grafico 2.13 - Indice di fiducia fiduciosi verso sfiduciati per i 7 item



Fonte: indagine UniCredit Banca



Dall'analisi delle caratteristiche "socio-demografiche" dei due gruppi di intervistati si hanno chiare conferme ai principali fenomeni nei paragrafi precedenti. Nel gruppo dei fiduciosi troviamo gli imprenditori più giovani (meno di 45 anni), con un buon titolo di studio (diplomati e laureati), che hanno adottato una struttura societaria più evoluta (Società di capitale), con concentrazione nel Nord ed in particolare nel Nord-Est. Tra gli sfiduciati si evidenziano le microaziende – con un solo addetto ed un fatturato inferiore ai 250.000 euro – operanti nel commercio al dettaglio e collocate nel Centro-Sud. Analizzando i giudizi espressi dai due gruppi di intervistati possiamo vedere che le maggiori discrepanze di giudizio si concentrano su due fattori fra loro strettamente legati: l'andamento del settore e l'andamento dei ricavi; per il primo la differenza è di ben 86 punti e per il secondo di 75. Il settore in cui l'azienda opera si conferma quindi anche quest'anno come l'elemento maggiormente determinante per la fiducia dell'impresa.

L'appendice a questo capitolo, infine, riporta il dettaglio che abbiamo dedicato a circa 40 province italiane che sono particolarmente d'interesse di UniCredit Banca per la loro dimensione e/o per la presenza storica della nostra Banca.

2.4 Il rapporto con le banche

In questa edizione del "Rapporto UniCredit Banca sulle Piccole Imprese" abbiamo deciso di dedicare la sezione di approfondimento della nostra indagine al delicato rapporto banca-impresa.

Ci è sembrato infatti opportuno, prima di passare al quinto capitolo di questo rapporto a capire quale ruolo possono svolgere in questo ambito i Consorzi Fidi, dedicare un approfondimento all'analisi del ruolo delle banche nei confronti della piccola impresa italiana e della percezione che le imprese hanno del servizio bancario. In particolare abbiamo cercato di capire l'impatto di alcune innovazioni tecnologiche e normative sul rapporto fra banca e piccola impresa.

Le risposte multiple a queste domande sono raggruppabili, per importanza attribuita, in 3 scaglioni: un primo sottoinsieme è la somma di coloro che rispondono molto o abbastanza alle domande (le percentuali sono la somma delle risposte molto importante o abbastanza importante, fornite dagli imprenditori su una scala di cinque risposte per ciascuno degli *item* analizzati). Un secondo gruppo è costituito da coloro che rispondono poco o per niente alle domande e un terzo che si colloca al centro costituito da tutte le persone situate nel mezzo i cui giudizi non influiscono né in misura negativa né positiva sull'*item* analizzato.

La valutazione dei servizi offerti dalle banche

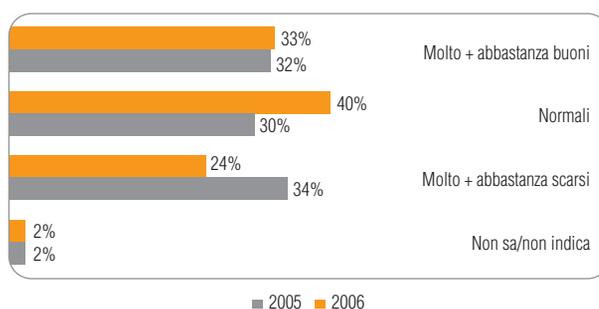
In generale ci sembra di poter affermare che la maggioranza delle piccole imprese valuta abbastanza positivamente il livello dei servizi offerti dal sistema bancario italiano e che il giudizio evolve in modo positivo.



Come illustrato nel grafico 2.15, infatti, un terzo degli imprenditori intervistati si ritiene soddisfatto dei servizi offerti dalle banche, una percentuale elevata di piccoli imprenditori esprime un giudizio neutro, mentre solo una minoranza del 24% mantiene un giudizio poco soddisfacente.

In termini tendenziali il trend più interessante da rilevare è che una percentuale significativa degli intervistati fra il 2005 e il 2006 cambia il proprio giudizio da negativo a neutro, testimoniando gli sforzi compiuti dal sistema bancario per migliorare la qualità dei propri servizi a fronte della crescente sofisticazione dei propri clienti. D'altro canto verificiamo però che la percentuale di coloro che si dicono pienamente soddisfatti fatica ad aumentare; sale solo al 33% dal 32% dello scorso anno, segno che, nonostante gli sforzi compiuti, le banche possono fare ancora molto per migliorare il livello di servizio offerto.

Grafico 2.14 - Come valuta i servizi offerti oggi dalle banche?



Fonte: indagine UniCredit Banca

La valutazione delle banche come finanziatori dei progetti dell'impresa

Dopo aver valutato la soddisfazione complessiva per i servizi bancari, abbiamo concentrato la nostra attenzione su quello che è sicuramente l'aspetto più importante e delicato nel rapporto fra banca e impresa: il ruolo della banca come finanziatore dei progetti d'impresa. In particolare abbiamo ritenuto utile approfondire tre elementi: l'iter procedurale per la concessione del credito, i criteri utilizzati nella valutazione del merito creditizio e la capacità delle banche di supportare l'azienda nella scelta della struttura finanziaria adeguata agli obiettivi aziendali. Per concludere abbiamo cercato di capire la percezione degli imprenditori rispetto alla novità rappresentata dalla prossima entrata in vigore dell'accordo Basilea 2.

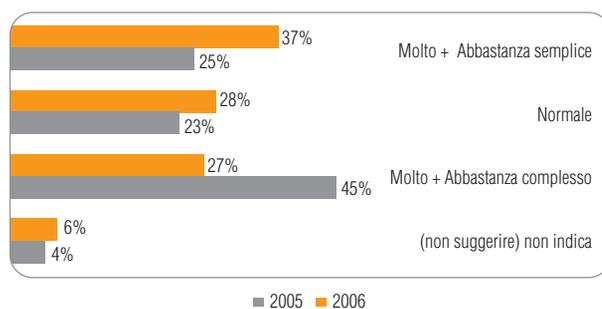


La rilevazione sull'iter procedurale per l'ottenimento di una linea di credito, elemento spesso considerato critico, mostra invece segnali decisamente positivi: dal confronto con l'anno precedente osserviamo una discesa di ben venti punti della percentuale di coloro che ritengono complesso l'iter da seguire e, contemporaneamente, una salita di oltre dodici punti della percentuale di coloro che lo ritengono semplice.

Crediamo che questo segnale premi gli sforzi compiuti dalle banche per semplificare l'iter di accesso al credito, anche attraverso lo strumento del consorzio "Patti Chiari", che sono stati volti a illustrare agli imprenditori i criteri generali con cui le banche valutano la capacità di credito e a guidarli, attraverso l'autodiagnosi della propria situazione aziendale, nella scelta dei finanziamenti adeguati.

In particolare i giudizi sono in miglioramento sulle aziende più piccole del nostro universo, a testimonianza del buon lavoro fatto da parte delle banche nel perfezionare i sistemi di valutazione del merito creditizio anche per le piccole imprese. I Clienti UniCredit Banca ritengono più semplice l'iter procedurale rispetto alla media degli altri clienti (41% verso 32%). UniCredit Banca negli ultimi anni ha, infatti, investito molto in termini di informazione, orientamento e affiancamento delle imprese su tematiche attinenti l'accesso al credito. Gli strumenti attraverso i quali ha realizzato queste attività sono stati molteplici: dalla formazione del personale per ottenere miglioramenti qualitativi del servizio, alla gestione del processo creditizio, ad attività di collaborazione con i Confidi, con le associazioni di categoria e con il mondo dei professionisti d'impresa.

Grafico 2.15 - Come valuta l'iter procedurale che è necessario seguire per ottenere una linea di credito da parte di una banca oggi in Italia?



Fonte: indagine UniCredit Banca

Un altro elemento spesso considerato critico nei rapporti creditizi fra imprese e banche è la capacità di quest'ultime di valutare elementi prospettici per decidere la concessione dei finanziamenti.

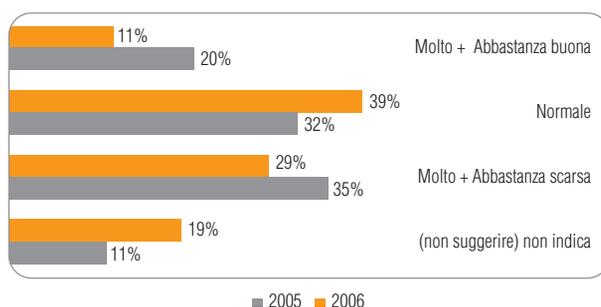


Il nostro sistema imprenditoriale chiede in maniera evidente alle banche di passare da un atteggiamento “statico”, che limita la valutazione del merito creditizio su elementi contabili desunti dai bilanci e sulle garanzie patrimoniali, ad uno “dinamico” che valuti le informazioni qualitative raccolte dal consulente nel rapporto con l'imprenditore e la validità economica e finanziaria del progetto di impresa. Questo tema sarà oggetto di alcune riflessioni nel quinto capitolo del Rapporto dal quale emerge che i Confidi hanno un potenziale ruolo di supporto delle piccole imprese che si affacciano al credito anche perchè dispongono di preziose informazioni qualitative che possono arricchire i modelli di *rating*.

Nel caso delle piccole e piccolissime imprese questo elemento assume ancora più importanza perchè il bilancio d'impresa esprime in maniera meno completa la situazione dell'azienda rispetto alle aziende di più grossa dimensione e, di conseguenza, ha minori capacità predittive ai fini creditizi. Diventano, quindi, estremamente importanti la capacità di giudizio e di valutazione andamentale dell'operatore bancario, oltre che la conoscenza dell'azienda e delle capacità dell'imprenditore.

Anche su questo aspetto, però, da un'analisi della percezione effettiva delle aziende, risulta che più del 50% dei piccoli imprenditori non mostra segnali di criticità. Anche in termini di trend la valutazione è positiva: scende infatti al 29% verso 35% dello scorso anno la percentuale di coloro che ritengono limitata la capacità delle banche di valutare le prospettive di sviluppo dell'azienda fra gli elementi per la concessione del credito. Ciò detto, rimangono segnali di maggiori difficoltà da parte delle piccolissime imprese, segno della necessità di migliorare ulteriormente la capacità di valutare il credito su questa fascia di clienti.

Grafico 2.16 - Come considera la capacità delle banche italiane di valutare, all'interno del processo di valutazione del merito creditizio, oltre che la sua attuale situazione patrimoniale anche le prospettive future della sua attività?



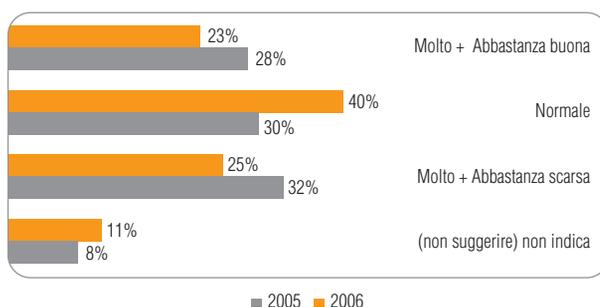
Fonte: indagine UniCredit Banca



Spunti di miglioramento ulteriore nascono anche sull'ultimo dei punti esaminati, ovvero la capacità delle banche italiane di offrire consulenza per definire la struttura finanziaria più adeguata all'azienda cliente. Ancora solo un imprenditore su quattro (23%) esprime un giudizio pienamente positivo su questo punto ed i giudizi positivi sono in diminuzione rispetto al 2005. Parallelamente si riduce però anche la percentuale di coloro che giudicano negativamente questo aspetto passando dal 32% del 2005 al 25% di quest'anno.

In sintesi diminuisce l'area dell'insoddisfazione, ma resta ancora molta strada da fare verso la soddisfazione della maggioranza delle piccole imprese, forse anche a fronte di un progressivo aumento delle aspettative legato alla complicazione degli scenari normativi.

Grafico 2.17 - Come valuta la capacità delle banche italiane di offrire consulenza per definire la struttura finanziaria più adeguata in funzione dei suoi progetti di sviluppo futuri?



Fonte: indagine UniCredit Banca

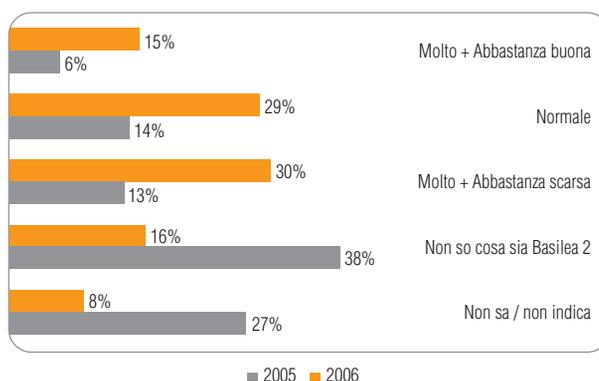
Abbiamo infine deciso di aggiornare la rilevazione del grado di conoscenza di Basilea 2 tra i piccoli imprenditori e il grado di soddisfazione espresso sull'attività svolta dalle banche per aiutarli a comprenderne gli impatti. Ormai quattro imprenditori su cinque dichiarano di conoscere Basilea 2. La percentuale dei piccoli imprenditori intervistati che dichiara di non conoscere Basilea 2 è scesa al 16% dal 39% dell'anno scorso e da più del 50% del 2004, a testimonianza del fatto che le banche, i media e le associazioni di categoria hanno dedicato molto tempo per far conoscere e comprendere questo tema.

C'è però un dato in controtendenza: è aumentato il numero degli imprenditori che dichiara "scarsa" l'attività svolta dalle banche allo scopo di aiutare le imprese a comprendere quali saranno le conseguenze dell'introduzione di Basilea 2. Questo dimostra che la maggior parte delle piccole imprese non si sente ancora preparata ad affrontare la sfida e l'avvicinarsi dell'entrata in vigore dei nuovi criteri di valutazione



del merito di credito crea una certa apprensione tra i piccoli imprenditori. In merito ai giudizi espressi dagli imprenditori sull'attività svolta dalle banche per aiutarli soltanto il 15% si ritiene soddisfatto. Ciò dimostra che un conto è leggere o sentir parlare dell'introduzione di Basilea 2, un altro è comprendere quali saranno gli impatti sulla gestione economica e finanziaria della propria impresa e di conseguenza prepararsi ad affrontare il fenomeno. Del resto, non tutte le banche sono pronte a loro volta a gestire il cambiamento, come ad esempio nel riconoscere attraverso i propri sistemi di "credit scoring" un prezzo differenziato applicato alla clientela in base al differente livello di rischiosità.

Grafico 2.18 - Come valuta l'attività svolta dalle banche italiane per aiutare i piccoli imprenditori a comprendere gli impatti dell'introduzione dell'accordo di Basilea 2?



Fonte: indagine UniCredit Banca

Evoluzione del rapporto banca - piccola impresa alla luce dei principali trend innovativi di mercato

In questa parte finale dell'indagine abbiamo voluto concentrare la nostra attenzione su alcuni fenomeni recenti che possono avere un impatto significativo sul rapporto fra l'imprenditore e la banca: l'accesso ai servizi bancari tramite nuovi canali, lo sviluppo della previdenza alla luce delle nuove normative in corso di emanazione e il progressivo affermarsi delle opportunità di internazionalizzazione anche per le piccole imprese.



a) I canali evoluti: Internet Banking e gli Sportelli Bancomat evoluti per i versamenti

La diffusione delle nuove tecnologie, tra cui l'utilizzo di Internet come strumento di accesso e di scambio di informazioni e disposizioni con la banca, hanno un ruolo strategico per lo sviluppo e la competitività del sistema produttivo di un Paese. L'Italia risulta però molto indietro rispetto agli altri Paesi dell'Unione Europea (Studio Commissione Europea sull'ICT – l'Italia è al tredicesimo posto su 26 Paesi esaminati) e abbiamo quindi voluto verificare tra le piccole imprese il grado di conoscenza e di utilizzo dei canali evoluti, introdotti negli ultimi anni grazie ai progressi dell'innovazione tecnologica. Il primo segnale interessante della nostra indagine è che soltanto il 44% delle piccole imprese italiane utilizza Internet come canale di accesso alla banca e solo il 33% lo utilizza anche per operazioni dispositive oltre che informative. Questo dato sembra mostrare che una quota rilevante di imprese non ha ancora compreso le opportunità che offrono i canali evoluti in termini di risparmio di tempo e di costo dei servizi bancari.

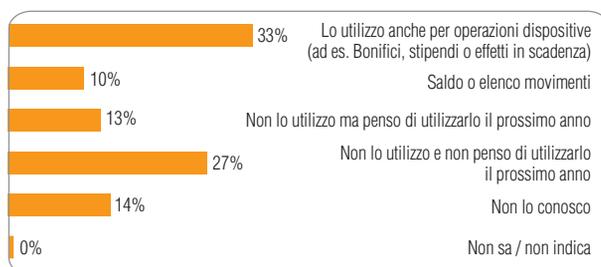
Anche su questo versante permangono però significative differenze dimensionali, settoriali e geografiche. La percentuale di imprese che dichiarano di utilizzare Internet scende al 30% se prendiamo il sottosegmento di quelle con 1 addetto e meno di 250 mila euro di fatturato. Questo spiega parte del *gap* rispetto agli altri Paesi europei: il sistema produttivo italiano è composto principalmente da piccolissime imprese per di più operanti in settori tradizionali (agricoltura, commercio etc), meno inclini ad acquisire e utilizzare le nuove tecnologie. In termini tendenziali inoltre, come mostra l'ultima Ricerca Multi-Finanziaria Eurisko sulle imprese, il settore delle "micro" stenta anche a "decollare", passando in un anno dal 24 al 28% di penetrazione rispetto a un dato sulle piccole e medio-piccole che passa dal 43 a ben il 58%. La penetrazione aumenta nell'industria e nei servizi rispetto ai settori tradizionali.

Sul versante geografico, la percentuale è invece più elevata al Sud (39%), nonostante dallo studio citato emerga una maggiore penetrazione del fenomeno Internet e del Pc nel Centro-Nord. Questa maggiore disponibilità ad utilizzare l'Internet Banking come canale di accesso alla banca nel Sud, forse può trovare una spiegazione nella minore presenza di sportelli e in una questione logistica di facilità di accesso ai servizi in molte aree del mezzogiorno. Infine la penetrazione dell'*Internet Banking* raggiunge il 70% dei sottoinsiemi delle società di capitale e di imprenditori laureati, cosa che lascia intravedere margini di miglioramento a fronte di una tendenza all'aumento delle società di capitale e al crescente grado di istruzione delle nuove classi imprenditoriali.

Il tema dell'utilizzo dell'Internet Banking infine è molto importante non solo perché crea maggiore efficienza nell'erogazione dei servizi bancari e quindi una possibilità di risparmio per il cliente, ma anche perché determina effetti positivi sul rapporto di soddisfazione complessivo con la banca. Infatti, dalla rielaborazione delle risposte delle sole imprese che utilizzano l'Internet Banking, emerge che queste aziende manifestano sia un maggior grado di soddisfazione sui servizi offerti dalle banche (la quota di soddisfatti sale al 38% dal 33% medio) sia una maggiore percezione dei miglioramenti intervenuti nei servizi offerti dalla propria banca negli ultimi 12 mesi (29% verso 23%). E il tema del collegamento on-line, gioca un ruolo importante anche nel "mettere in rete" gli attori del territorio.



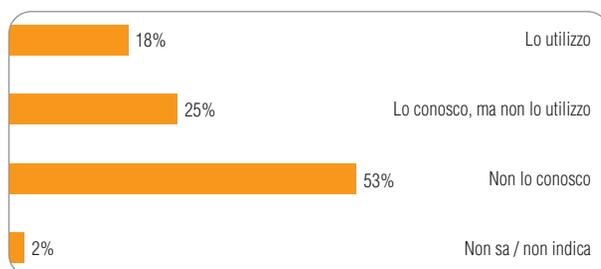
Grafico 2.19 - Mi può indicare se utilizza internet come canale di accesso alla banca?



Fonte: indagine UniCredit Banca

Ciò detto, Internet costituisce però solo una parte del fenomeno dei canali evoluti, perché soltanto un terzo delle operazioni eseguite dalle imprese allo sportello sono gestibili su Internet, mentre gli altri due terzi riguardano prevalentemente operazioni di versamento di contante e assegni. Diventa quindi fondamentale la disponibilità degli Sportelli Bancomat evoluti per i versamenti, che supportano questa tipologia di operazioni. Ben il 44% delle aziende dichiara oggi di conoscere questa apparecchiatura, dato positivo se si pensa che è stata introdotta solo di recente e solo da poche banche. In compenso però soltanto il 18% dichiara di utilizzarla. La causa del basso grado di utilizzo è da attribuire alla scarsa diffusione di questa innovazione da parte della maggioranza degli istituti bancari. La percentuale di utilizzatori è più elevata tra i clienti di UniCredit Banca (22% verso 13% dei non clienti) che è stata tra le prime banche ad investire su questa innovazione tecnologica, con oltre 180 milioni di euro di investimenti per realizzare la principale rete italiana di Sportelli Bancomat evoluti per i versamenti che a breve coprirà a breve tutte le agenzie della Banca.

Grafico 2.20 - Mi può indicare se utilizza gli Sportelli Bancomat evoluti



Fonte: indagine UniCredit Banca

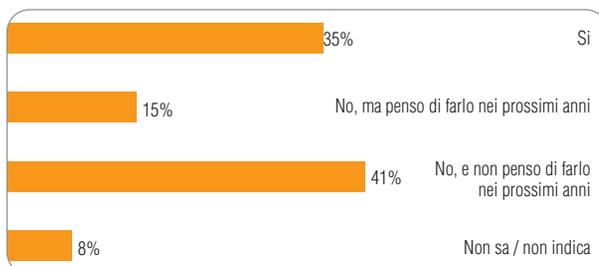


b) Le pensioni integrative e la sfera degli investimenti privati dell'imprenditore

Le norme che riformano il sistema previdenziale e i provvedimenti in materia di pensioni integrative modificheranno in maniera strutturale i requisiti per beneficiare del trattamento pensionistico pubblico e i criteri di calcolo della pensione. In considerazione della grande attualità del tema abbiamo deciso di fotografare lo stato attuale di questa trasformazione nel mondo imprenditoriale.

A tal proposito abbiamo chiesto ai piccoli imprenditori se si sono già attivati per la sottoscrizione di prodotti di pensione integrativa. Anche qui emergono risultati interessanti. Solo il 36% dichiara di aver già provveduto alla sottoscrizione di prodotti di previdenza integrativa. La percentuale sale però al 50% nelle aziende con fatturato superiore a 1 milione di euro. Gli imprenditori del Nord sono stati più previdenti (38%) mentre al Sud la percentuale scende al 31%. Gli imprenditori tra i 35 e i 55 anni nel 40% dei casi hanno già provveduto mentre i giovani con meno di 35 soltanto nel 32% dei casi. Infine gli imprenditori con un titolo di studio elevato sono molto più sensibili alla questione come dimostra la percentuale del 46% di quelli che hanno sottoscritto prodotti integrativi. Questo è un segnale che merita una riflessione sull'importanza delle attività, in parte già realizzate dalle istituzioni, dalle associazioni di categoria e dalle banche, volte a far comprendere gli effetti delle riforme in atto e su quanto ancora deve essere fatto.

Grafico 2.21 - Si è già attivato per la sottoscrizione di prodotti di pensione integrativa?



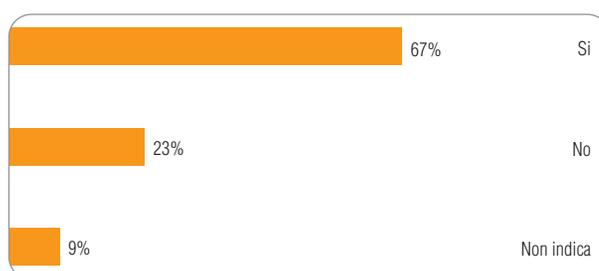
Fonte: indagine UniCredit Banca

Inoltre, per valutare se anche in Italia si può parlare di “banche di fiducia del cliente” (la “bankhaus” tedesca), abbiamo chiesto ai piccoli imprenditori intervistati se preferiscono utilizzare una sola banca di riferimento sia per l’attività professionale sia per la parte privata. La maggioranza degli imprenditori (68%) preferisce affidare la gestione della sfera patrimoniale personale alla stessa banca utilizzata per i rapporti relativi all’impresa. Le consuete disaggregazioni utilizzate mostrano anche in questo caso



alcune differenze consistenti. Innanzitutto nel segmento delle microimprese (1-2 addetti e fatturato minore di 1 milione di euro) 3 su 4 dichiarano di preferire un unico partner bancario sia per la gestione della sfera privata che di quella aziendale; mentre nelle imprese più strutturate (maggiore di 2 addetti e fatturato maggiore di 1 milione di euro) solo 1 su 2 preferisce avere una banca diversa per la gestione del patrimonio personale. Tra gli imprenditori che preferiscono una gestione unitaria emergono i Clienti UniCredit Banca (72%), le società di persone o ditte individuali. Questo fenomeno è coerente con il maggiore grado di commistione tra sfera finanziaria personale e aziendale nelle aziende di piccolissime dimensioni. Analizzando le risposte per settore si evidenzia una peggiore predisposizione a detenere gli investimenti personali presso la banca che gestisce la situazione finanziaria dell'impresa nel commercio al dettaglio, nelle costruzioni e nei servizi mentre nell'industria scende al 57%. La maggiore o minore predisposizione è quindi spiegata dalla maggiore o minore presenza di microimprese negli stessi.

Grafico 2.22 - Mi può indicare se preferisce tenere gli investimenti privati presso la stessa banca dove ha le attività commerciali dell'impresa?



Fonte: indagine UniCredit Banca

c) Internazionalizzazione

Infine, la nostra indagine si è conclusa con un breve ma importante approfondimento su un tema dibattuto e fondamentale per il rilancio dell'economia nazionale e della competitività anche delle piccole imprese; un ambito nel quale crediamo le banche possano svolgere un ruolo fondamentale di accompagnatori e facilitatori: l'internazionalizzazione.

L'internazionalizzazione si conferma un tema ancora "lontano" dalla piccola e piccolissima impresa italiana: fra le piccole imprese che fanno parte del nostro campione solo il 10% dichiara di svolgere attività di export. Le problematiche dimensionali giocano sicuramente un peso rilevante su questo fronte. Infatti la percentuale di coloro che dichiarano di esportare passa dall'8% per le aziende con un fatturato



inferiore a 1 milione di euro al 28% per quelle con un fatturato superiore. L'internazionalizzazione si rivela dunque un tema di interesse emergente ma non ancora dominante: solo uno su dieci ha aperto la propria impresa ai mercati internazionali.

Per una migliore lettura del dato va considerato che all'interno dell'universo delle piccole imprese una elevata percentuale di aziende appartiene a settori nei quali la natura dei prodotti/servizi non si presta all'esportazione (es. servizi alla persona, commercio al dettaglio); di conseguenza se consideriamo soltanto i settori per natura esportabili, vediamo che anche le piccole imprese rappresentano una realtà importante per il commercio internazionale nel nostro Paese.

Se però la percentuale degli intervistati che dichiara già di esportare è limitata, un ulteriore 7% intende diventare esportatore l'anno prossimo, segno tangibile dell'apparente accelerazione di questa leva di sviluppo anche sulle piccole. Le imprese esportatrici risultano molto più fiduciose della media (104) a conferma che le piccole imprese italiane che si aprono ai mercati internazionali ottengono vantaggi molto importanti per la propria impresa.

Un'analisi di dettaglio delle aziende esportatrici

Abbiamo infine rielaborato le risposte relative ai temi dell'internazionalizzazione prendendo in considerazione solo le imprese esportatrici. Emerge che il 20% di queste piccole imprese dichiara di realizzare più del 50% del proprio fatturato grazie alle esportazioni e questa percentuale sale al 44% se si cumulano quelli che realizzano più del 10% del fatturato con le esportazioni.

Quindi se le piccole imprese intraprendono le vie dell'esportazione, i mercati esteri diventano poi una componente importante del fatturato: il problema sta nella predisposizione ad intraprendere l'attività con l'estero.

Su questo aspetto riteniamo che le banche possano svolgere un ruolo importante nell'“accompagnare” le aziende sui mercati esteri. Questo ruolo diventa però fondamentale per il mondo delle piccole e piccolissime imprese, che sono per definizione meno strutturate e con meno risorse da dedicare all'esplorazione delle opportunità offerte dai mercati esteri rispetto alle aziende maggiori. È in quest'ambito che UniCredit Banca, grazie alla sua vocazione internazionale derivante dal far parte di un gruppo operante in più di 30 Paesi con 1.5 milioni di piccole imprese già clienti, peraltro con la maggioranza dei quali nell'ambito di economie in forte espansione, ha attivato una rete di Centri Estero dedicati alle piccole imprese che intendono cogliere l'opportunità di avviare un'attività commerciale con l'estero.



2.5 Appendice statistica

Indice di fiducia sintetico di alcune province chiave

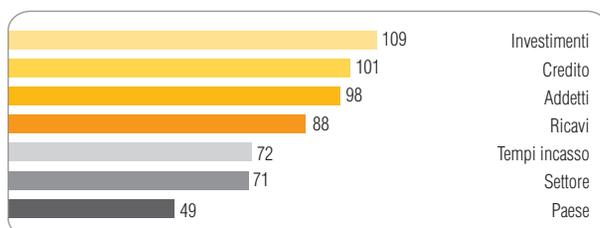
PROVINCIA O RAGGRUPPAMENTO DI PROVINCE	INDICE	PROVINCIA O RAGGRUPPAMENTO DI PROVINCE	INDICE
Alessandria - Asti - Novara	84	Milano	92
Ancona	87	Napoli	84
Aosta	88	Perugia	85
Aquila - Pescara	83	Pesaro - Macerata - Ascoli	89
Arezzo - Livorno - Lucca - Prato	89	Ravenna	92
Bari - Lecce	87	Reggio Emilia - Parma - Piacenza	86
Belluno	94	Rimini - Ferrara - Forlì	87
Bergamo	84	Roma	90
Bologna	97	Torino	88
Brescia	95	Trento	92
Cagliari	94	Treviso	84
Catania - Palermo	83	Trieste	81
Cremona - Lodi - Mantova	91	Udine - Gorizia	86
Cuneo	89	Varese - Lecco - Como - Monza	83
Firenze	93	Venezia	90
Genova	81	Verona	89
Modena	92	Vicenza	94

Fonte: indagine UniCredit Banca



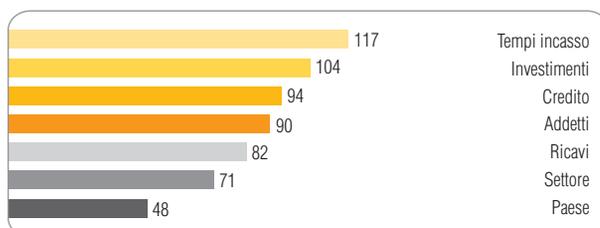
Indice di fiducia scomposto per fattore costituente di alcune province chiave

Alessandria - Asti - Novara



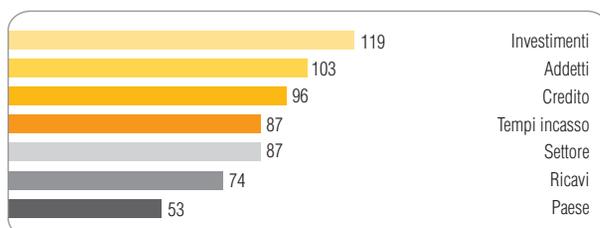
Fonte: indagine UniCredit Banca

Ancona



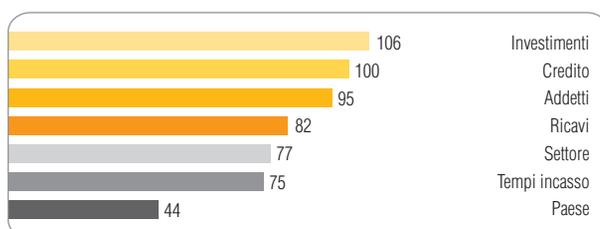
Fonte: indagine UniCredit Banca

Aosta



Fonte: indagine UniCredit Banca

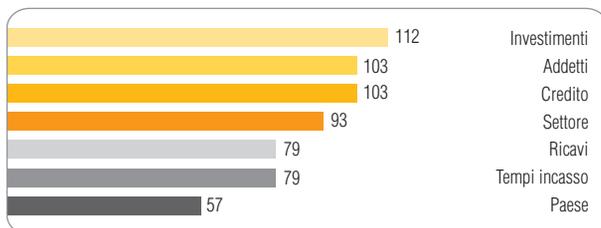
Aquila - Pescara



Fonte: indagine UniCredit Banca

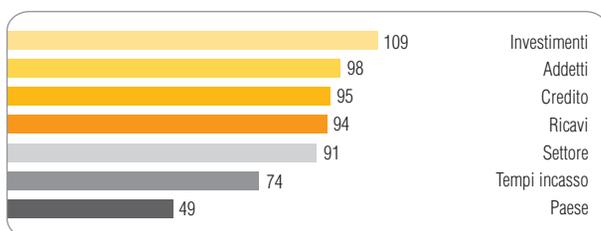


Arezzo - Livorno - Lucca - Prato



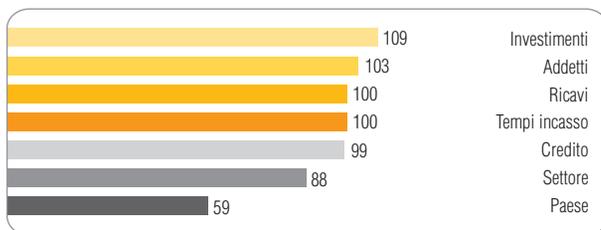
Fonte: indagine UniCredit Banca

Bari - Lecce



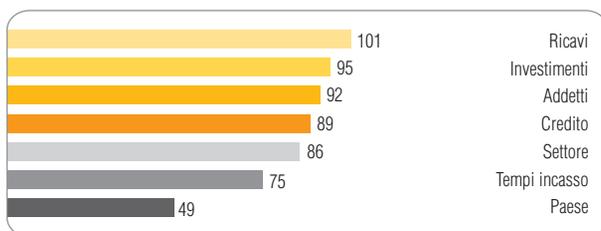
Fonte: indagine UniCredit Banca

Belluno



Fonte: indagine UniCredit Banca

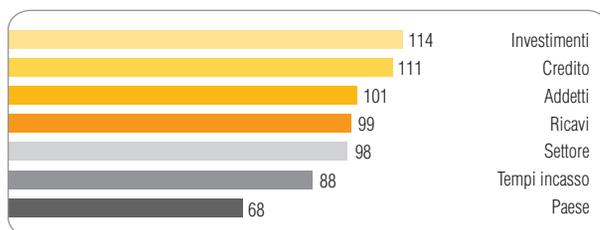
Bergamo



Fonte: indagine UniCredit Banca

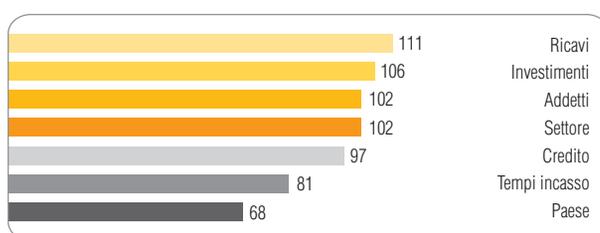


Bologna



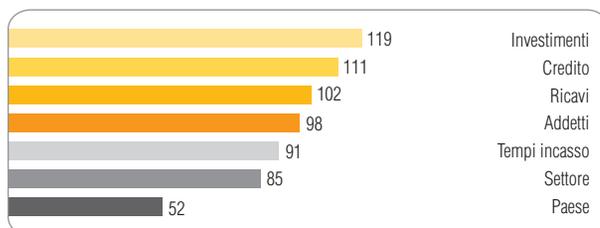
Fonte: indagine UniCredit Banca

Brescia



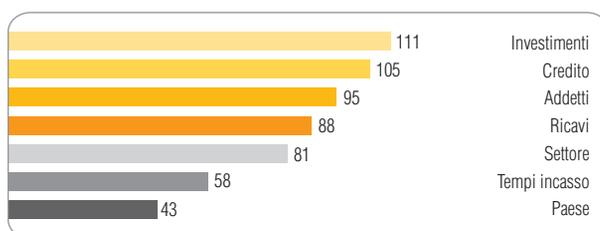
Fonte: indagine UniCredit Banca

Cagliari



Fonte: indagine UniCredit Banca

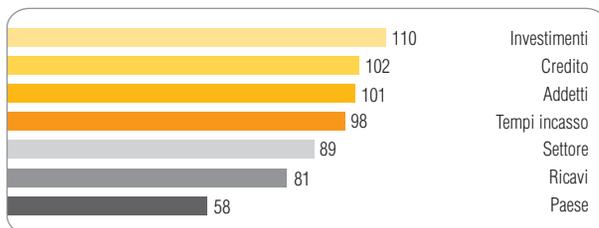
Catania - Palermo



Fonte: indagine UniCredit Banca

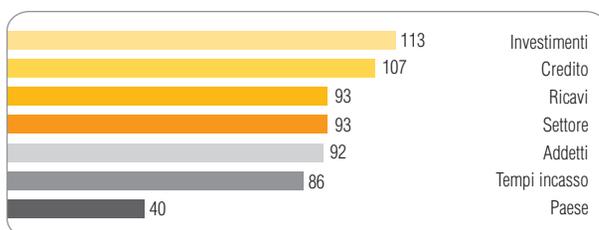


Cremona - Lodi - Mantova



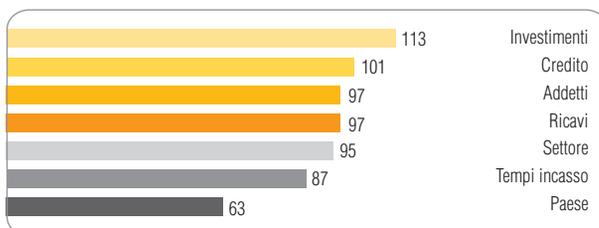
Fonte: indagine UniCredit Banca

Cuneo



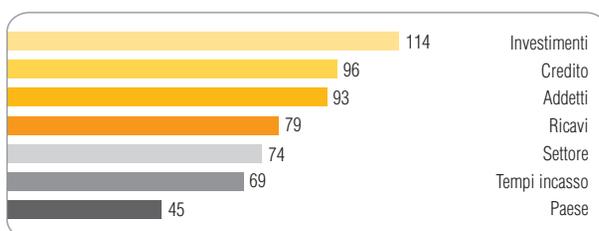
Fonte: indagine UniCredit Banca

Firenze



Fonte: indagine UniCredit Banca

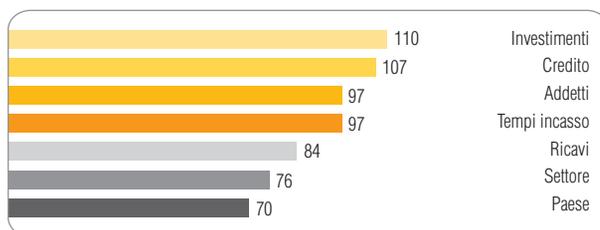
Genova



Fonte: indagine UniCredit Banca

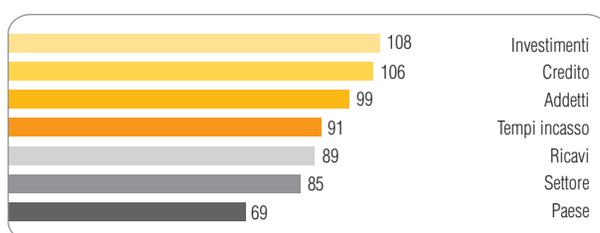


Modena



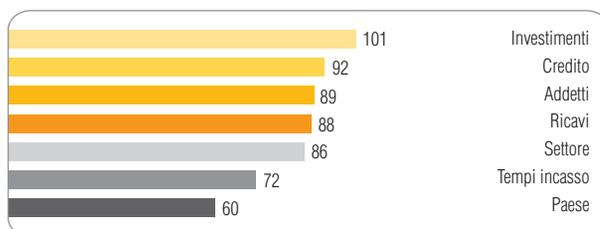
Fonte: indagine UniCredit Banca

Milano



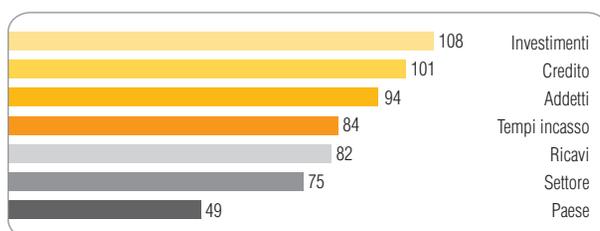
Fonte: indagine UniCredit Banca

Napoli



Fonte: indagine UniCredit Banca

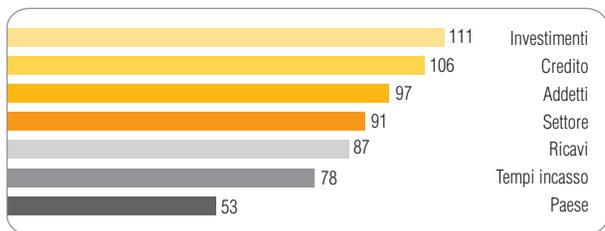
Perugia



Fonte: indagine UniCredit Banca

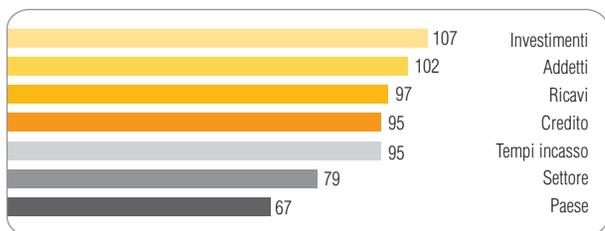


Pesaro - Macerata - Ascoli



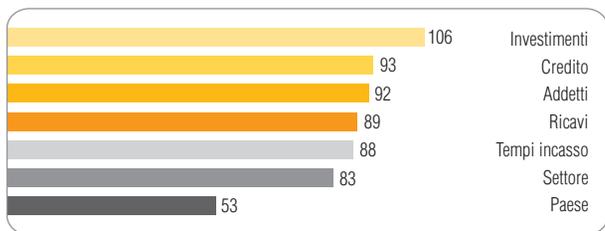
Fonte: indagine UniCredit Banca

Ravenna



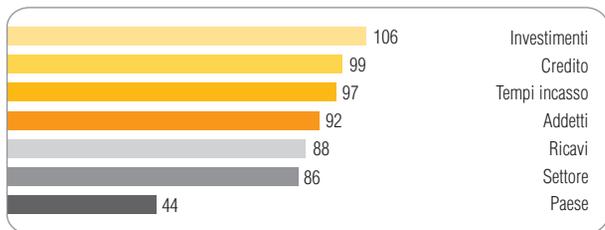
Fonte: indagine UniCredit Banca

Reggio Emilia - Parma - Piacenza



Fonte: indagine UniCredit Banca

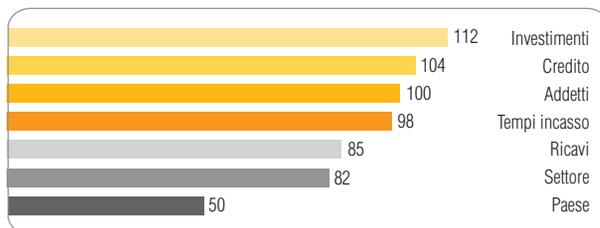
Rimini - Ferrara - Forlì



Fonte: indagine UniCredit Banca

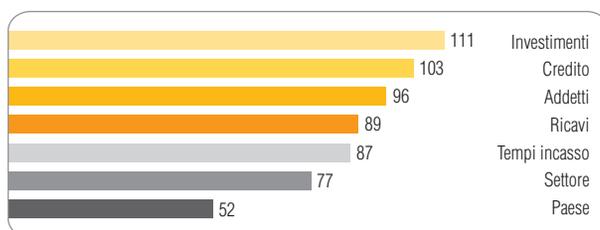


Roma



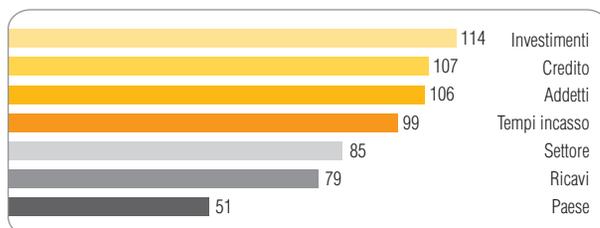
Fonte: indagine UniCredit Banca

Torino



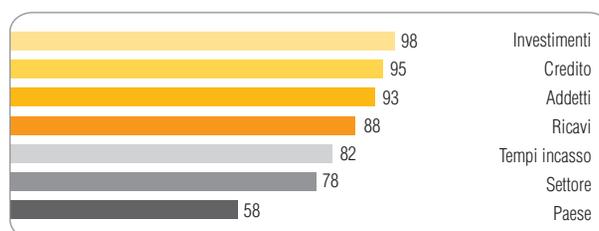
Fonte: indagine UniCredit Banca

Trento



Fonte: indagine UniCredit Banca

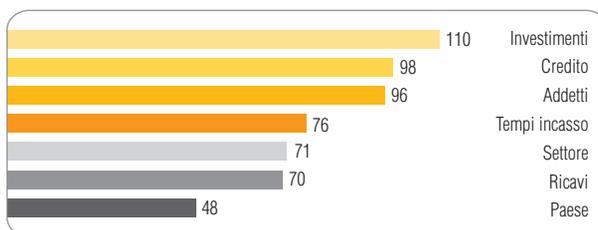
Treviso



Fonte: indagine UniCredit Banca

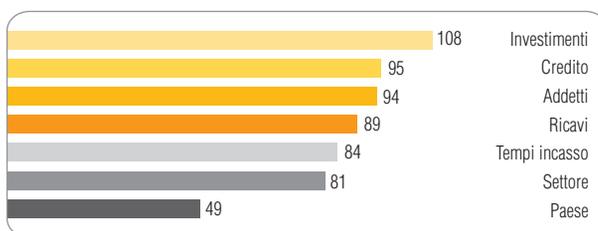


Trieste



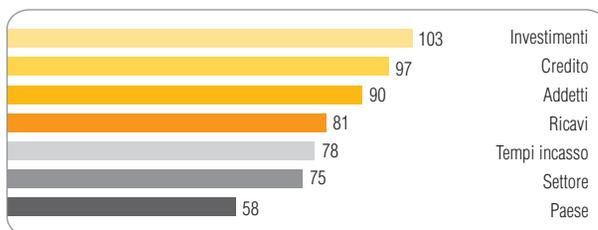
Fonte: indagine UniCredit Banca

Udine - Gorizia



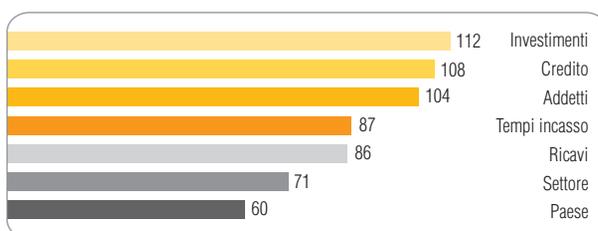
Fonte: indagine UniCredit Banca

Varese - Lecco - Como - Monza



Fonte: indagine UniCredit Banca

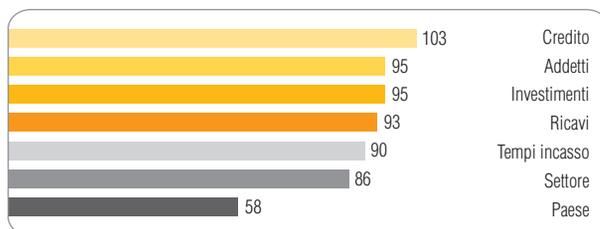
Venezia



Fonte: indagine UniCredit Banca

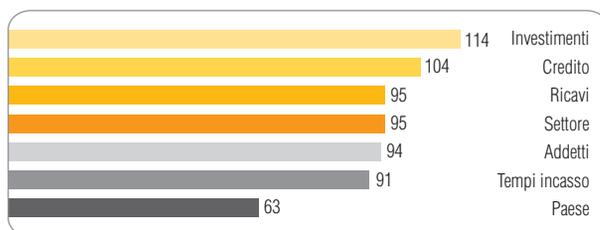


Verona



Fonte: indagine UniCredit Banca

Vicenza



Fonte: indagine UniCredit Banca



Le due fiducie: il sistema dei Consorzi Fidi nella transizione del capitalismo di territorio

Consorzio A.A.STER

Nell'ambito dell'annuale rapporto sul *Capitalismo dei Piccoli*, UniCredit Banca ha inteso promuovere un percorso di ricerca-azione incentrato sulle strutture di erogazione di credito per la piccola e micro impresa (Confidi) del mondo dell'artigianato e dell'agricoltura, giovandosi del contributo scientifico del Consorzio A.A.STER.

Analogamente alle edizioni precedenti del rapporto, il contributo di A.A.STER si è sostanziato sulla base di una ricerca territoriale, a mezzo di intervista in profondità, compiuta in ambito nazionale presso una sessantina di responsabili dei Confidi di diversa estrazione associativa (Confartigianato, CNA, Coldiretti, etc.), con particolare riferimento al mondo dell'artigianato e dell'agricoltura.

Grazie alla collaborazione dei rappresentanti di queste strutture è così possibile raccogliere una vasta mole di documenti utili alla redazione del rapporto.

3.1 Il credito di comunità come capitale sociale

Nel quadro dei temi strategici che interessano l'evoluzione del rapporto tra sistema bancario e capitalismo dei piccoli, quello dell'evoluzione del sistema dei Consorzi Fidi occupa un posto assai rilevante, dacché è questo uno degli ambiti nei quali il processo di modernizzazione delle relazioni tra gli attori in campo appare in rapida accelerazione. Mutano le relazioni all'interno del sistema dei Confidi, mutano le relazioni all'interno del sistema bancario, muta il rapporto tra sistema dei Confidi e sistema bancario.

Ed è proprio allo scopo di contribuire a collocare questo quadro in trasformazione dentro le lunghe derive che hanno connotato il modello del capitalismo di territorio italiano, che intendiamo qui soffermarci su tre punti caratterizzanti tale evoluzione.

A supporto di questa fase di ricerca UniCredit Banca ha promosso un incontro di lavoro che si è configurato come focus group di approfondimento sulle problematiche inerenti all'evoluzione delle strutture dei Confidi in rapporto alle strategie che UniCredit Banca sta portando avanti su questo fronte. Questo momento di riflessione comune ha visto la partecipazione di circa 80 rappresentanti di Confidi dell'artigianato e dell'agricoltura e dei vertici della banca, rappresentati dall'Amministratore Delegato Roberto Nicastro, dal Vice Direttore Generale Rodolfo Ortolani e dalla struttura specializzata nel rapporto con i Confidi, si è tenuta a Bologna lo scorso 22 Maggio presso la Direzione Generale di UniCredit Banca.



La memoria dei Confidi

Occorre avere memoria di cosa sono stati i Consorzi Fidi dentro quel modello di capitalismo di territorio fatto di tante comunità locali operose, all'interno delle quali le imprese, per dirla con Becattini, sono *un progetto di vita*, più che molecole del capitale.

Il territorio non è certo una caratteristica nuova del nostro capitalismo. La vicenda dei distretti industriali è, da decenni, al centro delle principali dinamiche di sviluppo delle produzioni *made in Italy*. Con i termini "capitalismo di territorio" si intende fare riferimento ad uno specifico modello di sviluppo capitalistico incentrato sullo straordinario impasto tra capitale economico, capitale sociale e capitale culturale che si intrecciano in una miriade di sistemi produttivi localizzati che, almeno nella prima fase di crescita, hanno avuto nel Comune il primo riferimento territoriale e amministrativo di accompagnamento allo sviluppo. Si tratta di un modello che, nella sua fase nascente, è stato il prodotto dell'azione combinata e dell'alleanza tra una serie di soggetti sociali "semplici".

Il primo è stato l'**imprenditore "mediocre"**, intendendo riferirci in questo modo a quel proliferante mondo dell'artigianato di prima generazione che si condensa nell'immagine dei sottoscala e del sommerso. La crescita impetuosa di questo primo tessuto imprenditoriale - finanziariamente sostenuto nella sua fase di avvio da un reddito familiare composto da eredità e lavoro agricolo - incontra nel sindaco-imprenditore (della comunità) la seconda figura ideal-tipica della prima fase del capitalismo di territorio. È infatti questo il primo soggetto cui spetta il compito di accompagnare l'emersione di questo tessuto, dal punto di vista del **governo del territorio**. Lo strumento del piano regolatore, ad esempio, diventa funzionale alla realizzazione di quelle condizioni minime per la competizione (costruzione di aree artigianali, aree industriali, etc.).

Ad affiancare la piccola impresa nella socializzazione al linguaggio e alla logica delle istituzioni pubbliche (fisco, previdenza, sanità, etc.) che accompagna le imprese nel loro strutturarsi in soggetto giuridico, vi è poi l'associazione di rappresentanza degli interessi. Ed è appunto nel contesto associativo che nascono i **Consorzi Fidi**, organismi profondamente segnati da una logica mutualistica e di auto-organizzazione dal basso. Il Consorzio Fidi nasce e si afferma come espressione associativa orientata a facilitare l'accesso al mondo del credito attraverso la partecipazione economica degli associati alla formazione di garanzie collettive.

L'opera di socializzazione all'uso della merce-denaro, oltre che dai Confidi, viene portata avanti da una quarta figura simbolica, quella del **direttore della banca** o della filiale locale, che fornisce uno strumento formidabile all'espansione dei sistemi di piccola impresa.

Impresa, ente locale, associazione di rappresentanza e istituti bancari costituiscono così il nucleo della comunità operosa, soggetto capace di assicurare la prima fase di espansione di quelli che sono poi diventati distretti produttivi ad alta coesione sociale. Questo capitalismo di comunità, fatto di imprese mediocri, si è quindi evoluto in una delle colonne portanti del sistema-Paese, sviluppando, come noto, capacità di innovazione, flessibilità, propensione all'export, tutti successi ottenuti in virtù di una coesione sociale in grado di favorire la diffusione, l'imitazione e l'ibridazione di conoscenze tacite



trasmesse e ristrasmesse nel *milieu* sociale di un determinato territorio. Si potrebbe dire che, in questa fase di transizione, si è passati dal dinamismo in 8mila Comuni ad una prima condensa in 200 distretti produttivi.

Oggi la dimensione competitiva di un territorio non può più reggersi esclusivamente su questa dotazione di capitale sociale. I noti fenomeni della competizione globale hanno determinato, tra le altre cose, la crisi di quel modello basato sul capitalismo molecolare diffuso della piccola impresa nei distretti. Ciò che resta, per dirla con gli storici dell'impresa, è il **quarto capitalismo**: 3.925 medie imprese censite e rappresentate da Unioncamere e Mediobanca, che affondano la loro storia e capacità produttiva in piattaforme territoriali che competono nella globalizzazione. Il localismo dell'Italietta, quello delle cento città e dei cento distretti, sotto la spinta feroce e selettiva della globalizzazione, che mette in crisi sia la grande impresa che il capitalismo molecolare, si sta alzando. Fa condensa e diventa capitalismo a grappolo dove 4.000 imprese ne controllano 135.000, crescendo molto all'italiana, non dentro le mura, ma per gemmazione territoriale e funzionale. Imprese con un solido retroterra nel territorio, in qualche misura incastrate (*embedded*) nei processi di costruzione sociale e culturale tecnico-produttiva, dotate di volumi produttivi e risorse sufficienti a connotarle come "multinazionali", a loro volta capofila di reti di imprese minori cui sono legate da relazioni di fornitura.

Questo nuovo assetto del capitalismo di territorio si afferma intorno al modello delle **geocomunità**, ovvero la versione più aggiornata della recente evoluzione del concetto di comunità. Il richiamo alla comunità, esplicito nella denominazione, si sposa con il prefisso (geo) a definire le valenze territoriali della dimensione comunitaria e, al contempo, allude a qualcosa di insolito per l'uso che si è sempre fatto del concetto di comunità: *le funzioni strategiche* che stanno alla base del suo sviluppo. Non solo, ma *la geocomunità è un'area territoriale di dimensioni ben più vaste* di quelle che eravamo abituati a considerare usando il concetto di comunità.

In questo contesto appare sempre più evidente la leadership di quello che chiamiamo **capitalismo delle reti**, ossia degli attori che gestiscono *beni competitivi territoriali*, ovvero beni collettivi al servizio della comunità degli interessi economici di un dato territorio. Tale complessità determina un cambiamento anche nei Confidi, i quali sono da considerare come soggetti che tendono a darsi un ruolo riconoscibile nel capitalismo delle reti finanziarie. L'introduzione dell'euro, gli accordi di Basilea 2 e la quadro di riforma che regola l'azione dei Confidi, sono tutti fenomeni che derivano dalle mutate condizioni competitive. Trasformazioni che inducono le associazioni, di cui i Confidi sono espressione, a prendere atto che, per accompagnare le imprese nella competizione globale, occorre saper offrire servizi più sofisticati, salvaguardandone le istanze mutualistiche e di rappresentanza.

Nel frattempo anche l'interlocutore bancario è cambiato. Se storicamente il sistema dei Confidi ha avuto nell'istituto di credito locale il proprio referente bancario principale, oggi i vasti processi di fusione, acquisizione e formazione di gruppi bancari di diverse dimensioni, hanno rinforzato la necessità di porre su nuove basi il rapporto con il sistema bancario nel suo complesso.



La modernizzazione dei Confidi nel capitalismo delle reti

Come noto l'assetto territoriale dei Confidi è storicamente assai frammentato, proprio in ossequio alla logica di prossimità ai *cluster* di piccole imprese. Se appare sostenibile ritenere che, nella fase attuale, il sistema-Paese sia in grado di competere nel mondo, grazie al configurarsi di alcune piattaforme produttive¹ innervate da una rete di beni competitivi territoriali, occorre, come suggerito sopra, che, anche il sistema dei Confidi, si ponga in una prospettiva di modernizzazione.

Una prospettiva, cioè, che abbia come orizzonte d'azione non più il distretto produttivo (come spazio di posizione) ma la geocomunità (come spazio di rappresentazione), intendendo, in questo modo, darsi un ruolo come nodo dentro il capitalismo delle reti. Un modo questo, tra l'altro, per facilitare l'accesso a questa dimensione anche da parte delle associazioni di rappresentanza che, sempre più, in questi ultimi anni si sono interrogate su come definire un rapporto con i soggetti a capo delle reti finanziarie, infrastrutturali, della comunicazione, etc.

Ragionamento che appare in coerenza anche con le tendenze promosse dagli interlocutori pubblici, in particolare Regione e UE, che veicolano non poche risorse nel sistema dei Confidi, nonché con il processo di regionalizzazione delle politiche industriali introdotte dalla riforma del Titolo V della Costituzione.

Come documentato dalla ricerca, quattro sono i termini del problema di questa transizione:

- fare garanzia in una fase prolungata di bassa inflazione e basso costo del denaro, determina la necessità di diversificare il servizio offerto, rendendolo più simile ad una forma di consulenza finanziaria personalizzata, in un quadro di tutela del socio
- Basilea 2, tra gli altri effetti, determina la necessità di accompagnare le imprese associate verso una maggiore trasparenza, specie nei rapporti tra patrimonio personale/famigliare e capitalizzazione aziendale
- le novità introdotte dalla legge quadro dei Consorzi Fidi, per quanto ancora da completare, introducono una forte spinta alla riarticolazione territoriale dei Confidi (fusione, concentrazione, etc.) che deve fare i conti con le politiche delle diverse associazioni di rappresentanza, di cui i Confidi sono espressione
- la spinta alla riarticolazione dei Confidi si muove su un binario parallelo ai processi di ristrutturazione del sistema bancario, prospettando al mondo dei Confidi diverse tipologie di interlocutori con i quali instaurare relazioni di lungo periodo: banche locali, gruppi regionali federati, gruppi nazionali, gruppi nazionali internazionalizzati

1. 17 sono le piattaforme produttive in divenire sul territorio italiano: Arco Alpino, Torino-Canavese, Langhe-Monferrato, Cerniera logistica Nord-Occidentale, Città Infinita, Cerniera logistica Nord-Orientale, Pedemontana Veneta, Porta dell'Est, Via Emilia, Città Adriatica, Val d'Arno-Alto Tevere, Toscanashire, Grande Roma, Porta del Mezzogiorno, Mare Corto, Trinacria, Ichnusa.



Il focus della ricerca dedicato ai Confidi dell'artigianato pone in risalto diversi assetti regionali, che dipendono fondamentalmente da tre fattori: le politiche associative, i rapporti di forza tra le associazioni, le tradizioni interassociative locali.

In **Piemonte** i Confidi locali che fanno capo a CNA sono recentemente confluiti in un unico organismo regionale di primo livello, mentre i Confidi emanazione di Confartigianato sono aggregati in due poli: Cuneo e restanti province.

In **Lombardia** i Confidi di area CNA stanno dando vita ad un'aggregazione regionale, mentre i Confidi Confartigianato sono di livello provinciale.

In **Trentino** è in atto un processo di fusione tra il Confidi unitario dell'artigianato e quello della cooperazione.

In **Veneto** sia i Confidi CNA che Confartigianato sono di livello provinciale.

In **Friuli-Venezia Giulia** i Confidi delle due confederazioni artigiane sono storicamente unitari, mentre sono allo studio forme di aggregazione con i soggetti di garanzia di altri settori.

In **Emilia-Romagna** vi è un'aggregazione unitaria tra i Confidi di Parma, Reggio Emilia e Ravenna, mentre si sono aggregati anche i Confidi CNA di Forlì-Cesena, Rimini, Ferrara e Piacenza. Per quanto riguarda Confartigianato, dove non vi è stata un'aggregazione unitaria, rimane l'assetto di scala provinciale.

In **Toscana** siamo in presenza di un Confidi unitario regionale di primo livello.

Nelle **Marche**, viceversa, i Confidi di espressione CNA e Confartigianato sono di livello provinciale, o sub-provinciale.

In **Umbria** vi è una situazione simile, con un tentativo di aggregazione da parte dei Confidi CNA, mentre nel **Lazio** vi è una situazione molto frammentata.

Infine nel **Mezzogiorno** la situazione di frammentazione assurge ai massimi livelli, con alcuni poli potenzialmente capaci di fungere da magneti aggregatori.

Le due fiducie

Nella sua storica azione di accompagnamento delle piccole imprese i Confidi hanno accumulato un capitale sociale fiduciario di rilevanti dimensioni. Il lavoro a stretto contatto con le imprese, nei loro diversi stadi di sviluppo, ha permesso a questi soggetti mutualistici di essere depositari di un patrimonio di conoscenze molto interessante per il sistema bancario, specie perché acquisito in un contesto di fiducia.

Conoscenza e fiducia, due elementi fondanti delle relazioni tra impresa e banca, due elementi che oggi, alla luce dei citati fattori di cambiamento delle condizioni competitive globali, con le loro ricadute sul sistema delle imprese, delle banche e dell'associazionismo, necessitano di un nuovo assetto. Il terreno di incontro tra Confidi e sistema bancario si muove sul *continuum* fiducia-competenze.



I Confidi sono variamente posizionati verso il polo della fiducia, grazie al capitale sociale di associati detenuto, le banche sono variamente posizionate intorno al polo delle competenze e delle tecniche finanziarie. Entrambi sono interessati a scambiare qualcosa, fiducia in cambio di maggiore tecnica per i Confidi, competenze per maggiore fiducia per le banche. Con l'ulteriore fondamentale necessità, per i Confidi, di salvaguardare l'identità mutualistica sui quali sono fondati, mentre per il sistema bancario di porre su nuove basi il radicamento territoriale.

Cominciare a scambiare tali risorse significa innescare un effetto fiduciario moltiplicatore che, in ultima analisi, andrebbe a particolare beneficio delle imprese e delle loro moderne necessità finanziarie. L'interazione virtuosa tra un *big player* come UniCredit Banca e uno storico protagonista dello sviluppo locale come il mondo dei Confidi è un esempio della possibile evoluzione del sistema-Paese oggi sottoposto, come altri modelli di capitalismo (anglosassone, renano, francese, anseatico o della Nuova Europa) alla dirompente dinamica tra flussi e luoghi. Quello dei flussi finanziari è un sistema che, come altri (trasporti, informazioni, imprese transnazionali) impatta sui **luoghi**, sulle **economie** e sulle **società locali**, che reagiscono secondo strategie di adattamento, di reazione e di resistenza.

L'economia dei flussi agisce infatti come fattore di de-costruzione che indebolisce, da una parte, i legami interni ai luoghi, mentre dall'altra rafforza il bisogno di apertura verso l'esterno. Ciò in virtù del fatto che gli attori dei flussi non si nutrono della standardizzazione dei luoghi, bensì della loro diversità. La piattaforma produttiva è dunque lo spazio competitivo del capitalismo di territorio, come superficie di riferimento della competizione che lascia spazio ad una competizione multi-livello, nel quale il sistema dei Confidi tenta di occupare una posizione strategica tra flussi e luoghi.

3.2 I sistemi di mutua garanzia dell'artigianato

Quando si parla di Consorzi Fidi, si parla di organismi che facilitano le piccole e medie imprese nell'accesso al credito, attraverso un sistema di garanzie e che, nel mondo dell'artigianato, hanno svolto un ruolo fondamentale nel favorire la crescita dei sistemi produttivi locali.

La *mission* dei Confidi, quasi sempre emanazioni delle associazioni di rappresentanza della micro e piccola impresa, è stata da sempre fondata sul concetto di solidarietà e di mutualità, in una logica di accompagnamento del rapporto tra imprese e banche. E, seppure con difficoltà, i Confidi hanno contribuito ad **innalzare la cultura finanziaria della piccola impresa**, supportati in questo dalla complementare funzione delle associazioni di rappresentanza, che hanno accompagnato le PMI nel loro rapporto con la fiscalità, la previdenza, etc.

A partire dalla fine degli anni '60 i Confidi hanno quindi svolto una funzione di tipo mutualistico basato sulle contribuzioni degli imprenditori associati, ponendo le imprese nella condizione di accedere a finanziamenti altrimenti preclusi dal sistema bancario, nonché di disporre di un trattamento migliore, sia in termini di tassi di interesse che di commissioni applicate, da parte delle banche convenzionate.



Ne deriva che, trattandosi di organismi basati su principi mutualistici, più alto è il numero degli associati, maggiore è la sua capacità non solo di operare nei confronti di terzi e, quindi, di valorizzare il suo potere contrattuale con il sistema bancario e finanziario, ma anche di accrescere la tutela nei confronti delle imprese che compongono la sua base societaria.

Oggi il sistema complessivo dei Confidi italiani si presenta come un insieme di **1.032 organismi** diffusi su tutto il territorio nazionale: si tratta di organismi diversissimi sia a livello dimensionale che a livello di attività e di servizi svolti. La distribuzione territoriale rispecchia in larga misura quella relativa al sistema imprenditoriale di dimensioni piccole e medie. Così si registra una forte preponderanza di organismi nel Nord del Paese, dove è anche più matura e consolidata l'attività dei Consorzi e delle Cooperative di Garanzia Fidi, ed una buona diffusione nel Centro e nel Sud, dove però, fatte le debite proporzioni, appare evidente una frammentazione degli stessi².

Nel corso del tempo, il successo del modello dei Confidi, dovuto alla bassissima percentuale di insolvenze, derivante in massima parte dall'approfondita conoscenza delle storie imprenditoriali, nate e affermatesi sul territorio di azione, e conseguentemente dotati di un capitale di relazioni sociali fondamentale per la riduzione collettiva del rischio connesso alla concessione di garanzie finanziarie, ne ha fatto un partner fondamentale anche per la veicolazione di fondi pubblici, di diversa natura e provenienza, finalizzati all'accrescimento dei capitali disponibili per la copertura dei rischi.

I Confidi detengono pertanto un **capitale sociale** accumulato sulla base di una stratificazione storica della fiducia concessa dai piccoli imprenditori di un determinato territorio, che hanno sempre avuto difficoltà a agire sulle leve finanziarie della propria attività. L'analisi delle imprese viene svolta, con esperienza e professionalità, dai comitati tecnici, principalmente composti da imprenditori, i cui criteri di valutazione delle domande di garanzia sono basati soprattutto sull'analisi della situazione economico-finanziaria e sulle potenzialità di sviluppo delle imprese, più che sulla disponibilità di garanzie reali.

► *“Le nostre aziende sono a volte difficilmente valutabili, almeno sulla carta, rispetto ai bilanci, anche perché noi sappiamo tutti come queste piccole aziende negli anni hanno gestito il loro bilancio in maniera molto approssimativa. Troviamo aziende depatrimonializzate e imprenditori molto ricchi, perché c'è l'usanza di portare fuori le risorse dell'azienda per metterle nella famiglia; e paradossalmente proprio in queste situazioni il nostro apporto diventa molto importante. Perché il nostro sistema - quando parlo di sistema, parlo noi assieme ai consulenti di CNA e Confartigianato, con i quali lavoriamo in strettissimo rapporto - può vantare una conoscenza molto approfondita delle imprese e degli imprenditori.” (G.C., FinanziArti Coop Artigiana di Garanzia di Ravenna)*

2. Dal dato nazionale emerge inoltre qualche asimmetria a livello provinciale: il numero di Confidi nelle 5 province della Campania è pressoché uguale alle 9 province dell'Emilia-Romagna ed il dato è maggiormente significativo se si confrontano i 32 organismi presenti a Napoli contro i 18 presenti a Bologna o i 31 di Milano. Ancora più eclatanti sono i 59 consorzi o cooperative di garanzia presenti a Bari, prima provincia nazionale per presenza di Confidi, così come la Puglia è la prima Regione italiana con i suoi 124 Confidi, superiore di 25 unità al Veneto e di 8 unità alla Lombardia.



La forza dei Confidi, infatti, non si ferma alla facoltà di concedere garanzie sul credito, ma è anche determinata dalla volontà di concorrere alla ricerca delle migliori modalità di accompagnamento finanziario per i propri soci, attraverso la presa in carico di ogni singolo caso.

Tale orientamento, secondo gli intervistati, distinguerebbe in maniera piuttosto evidente l'agire dei Confidi da quello degli istituti di credito, dacché per i primi fondamentale è la capacità di trattare una moneta come la fiducia sulla base di una sostanziale convergenza di interessi con le imprese associate, mentre i secondi, per quanto sensibili alle sorti dell'economia e della società del territorio di riferimento, non sempre hanno interessi convergenti con quelli dell'impresa, specie quando si trovano di fronte a soggetti portatori di una cultura finanziaria generalmente mediocre.

Inoltre, la lente dei Confidi offre un punto di osservazione molto significativo su uno di quei dispositivi sociali che hanno assicurato la crescita e la coesione sociale dei distretti produttivi, almeno sin che questi non sono stati intaccati dalle ricadute territoriali dei processi di globalizzazione. L'abbattimento degli oneri finanziari legati all'erogazione del credito finalizzato alla crescita delle imprese rappresenta, infatti, il prodotto dell'azione convergente delle associazioni di rappresentanza artigiane, di cui come detto i Confidi sono strumento, delle banche locali, degli enti locali e delle Camere di Commercio.

Le criticità attuali, le spinte al rinnovamento

Se in tutta la fase di crescita dei distretti industriali il sistema dei Confidi rappresenta un fulgido esempio dell'affermarsi di un modello di capitalismo di territorio tipico del nostro Paese, diversi sono i processi sociali, economici e politici che oggi pongono sotto stress questo modello di mutualità.

Una prima criticità è indubbiamente riferibile all'introduzione dell'euro che ha portato con sé stabilità dei cambi ed un forte ridimensionamento dei tassi di interesse, rendendo meno remunerativa l'attività di intermediazione finanziaria.

▶ *“Un altro problema enorme, passato sotto silenzio, è che noi avevamo un patrimonio che in certi casi rendeva l'11% netto da tasse; adesso abbiamo il 3% lordo. È come se avessi assunto 50 dipendenti dalla sera alla mattina; però il fatturato non è aumentato, così da poter bilanciare questo nuovo decorso”. (P.S., Centro Cooperativo di Garanzia Treviso-Confartigianato)*

Ciò fa sorgere almeno due ulteriori domande: come i Confidi possono continuare a remunerare la propria attività? Quale tipo di attività svolgere, che risulti attrattiva per le imprese, venendo meno il vantaggio di calmieramento dei tassi?

In questo caso, una possibile evoluzione è rappresentata dalla spinta alla modernizzazione del sistema artigiano, in cui i Confidi non sono chiamati solo a fungere da organo di garanzia, ma anche ad offrire un articolato pacchetto di servizi finanziari attagliati alle diverse tipologie di impresa.

I già richiamati fenomeni di globalizzazione stanno infatti oggi determinando un forte processo di riqualificazione delle piccole imprese artigiane. È noto come la competizione globale abbia contribuito



in maniera determinante alla disarticolazione dei distretti industriali e dei sistemi di PMI, agendo come dispositivo selettivo ed evolutivo, favorendo la sopravvivenza di tutte quelle realtà produttive che hanno saputo cavalcare l'innovazione, accreditarsi all'interno di filiere produttive guidate da medie imprese leader, incorporare conoscenza, creatività e saperi formali. In questo contesto competitivo non c'è dubbio che anche l'acquisizione di un'adeguata alfabetizzazione finanziaria rappresenti uno dei criteri rispetto ai quali si sta compiendo la selezione delle imprese. Per gli imprenditori si tratta, innanzitutto, di prendere dimestichezza con il mercato finanziario e soprattutto con gli strumenti che esso offre, dato che spesso il piccolo imprenditore non possiede tali conoscenze, non ha la formazione, gli schemi mentali e le basi concettuali per capire cosa avviene nel mercato finanziario, un mondo ritenuto distante, diverso. Tale situazione si contrappone ad una conoscenza profonda del proprio business, determinando quella che viene chiamata dissociazione tra efficienza industriale e finanza aziendale, il cui risultato è spesso una vanificazione dei successi della prima a causa di una debolezza della seconda.

Collegata a questa situazione di scarsa cultura finanziaria è anche la scarsa conoscenza degli strumenti di gestione finanziaria, che sono strumenti di controllo, pianificazione e programmazione. Se questi strumenti non entrano nel dna dell'imprenditore i temi finanziari saranno sempre un problema e l'impresa non sarà in grado di migliorare la razionalità del proprio assetto. In questo senso non mancano strutture Confidi che si propongono con un approccio commerciale verso il cliente-artigiano, proprio alla luce del deficit di competenze in campo finanziario.

▶ *“Ormai da qualche anno, siamo noi che ci spostiamo e andiamo sul territorio. Questo è importante perché naturalmente l'artigiano che ha sempre pochissimo tempo, e si accorge di aver bisogno di credito in ritardo - non in anticipo, in ritardo - per cui il tempo non ce l'ha mai; allora troviamo che questo tipo di servizio, andando noi direttamente sul territorio, è estremamente interessante, e viene apprezzato”. (C.M., Eurofidi Como)*

▶ *“Net Finance sta attualmente portando sul territorio dei prodotti particolari e per questo ha istituito una task force di consulenti finanziari che vanno addirittura a trovare a casa l'artigiano, gli fanno un'intervista, cercano di capire il gradi di soddisfazione dell'artigiano stesso, le sue necessità finanziarie, le sue prospettive future e così via”. (P.S., Centro Cooperativo di Garanzia Treviso-Confartigianato)*

In questo senso non sono rari gli esempi di realtà locali che già stanno procedendo ad un rapido, quanto necessario, adeguamento delle competenze interne.

Ma la complessità ambientale nella quale agiscono i Confidi è determinata anche da fenomeni di natura esogena, non certo meno rilevanti rispetto al tradizionale spazio locale di azione dei Confidi. Il primo riguarda il Nuovo Accordo sui requisiti patrimoniali delle banche stabilito dal Comitato di Basilea, meglio noto come Basilea 2, che nasce allo scopo di garantire maggiore solidità ed efficienza al sistema bancario a livello internazionale. Basilea 2 prevede la possibilità di valutare in maniera più efficace il rischio di ogni singolo prestito erogato alle imprese differenziandone gli accantonamenti



patrimoniali. Ciò significa che, per il credito erogato ad un'impresa ritenuta più rischiosa, la banca dovrà accantonare più capitale, mentre per quelle imprese ritenute meno rischiose la stessa banca dovrà accantonare una quota di capitale minore.

In definitiva le prime otterranno credito ad un interesse più alto delle seconde. Immediate saranno quindi le ricadute sulle imprese, essendo i nuovi meccanismi di accantonamento del patrimonio direttamente correlati all'affidabilità delle imprese stesse, le quali saranno classificate secondo criteri quantitativi, relativi ai flussi economico-finanziari, e criteri di carattere qualitativo, relativi alle prospettive strategiche (strategie commerciali, innovazione della produzione, piani di espansione, etc.) delineate dalle imprese³.

In sostanza, secondo gli intervistati, gli accordi di Basilea tenderanno a rimodellare le relazioni tra banche e piccole imprese, tradizionalmente incentrate su conoscenze contestuali, per portarle su un piano più formale, dove a prevalere dovrebbero essere strumenti di valutazione quali i bilanci, analisi del circolante, crediti e debiti, budget, etc.

A rendere complesso il rapporto banca e piccola impresa interviene la tanto dibattuta questione della trasparenza dei conti delle imprese e della riluttanza da parte degli imprenditori a dare una rappresentazione di bilancio improntata a criteri di trasparenza. Qualsiasi banca si ritrae di fronte a comportamenti opachi dell'imprenditore. Il risultato è una frammentazione del rapporto tra banca e impresa, con piccole e medie imprese che spesso lavorano anche con quindici banche contemporaneamente. Nessun istituto vuole impegnarsi a fondo, così l'indebitamento aziendale viene diviso con il sistema del multi-affidamento. Questo sarà anche un modo per ridurre il rischio, ma per le aziende significa maggiori costi, così come per i Confidi.

▶ *“Se arriva qui un artigiano dalla zona montana di Pederobba, ad esempio, o da altre zone della provincia e mi chiede una garanzia con una banca popolare locale, io devo avere la convenzione anche con quella, anche se poi in un anno faccio un'unica pratica. Questo comporta un frastagliamento delle convenzioni. Pertanto, se io non ho il potere di dire al capo area della banca che potrò fare con lui un certo fatturato, non avrò le migliori garanzie da lui. Quindi il nostro lavoro che è enorme ed è 5 o 6 volte quello della concorrenza, viene suddiviso in 30 banche e così vanificato.”* (P.S., Centro Cooperativo di Garanzia Treviso-Confartigianato)

▶ *“C'erano allora aziende di modestissime dimensioni, che lavoravano con quattro, cinque o sei banche; perché? Perché quello che non gli concedeva una banca, glielo concedeva l'altra e via via li distribuivano; però naturalmente la gestione dell'azienda diventava un caos. Allora qui siamo intervenuti in maniera molto attiva anche noi con quella forma di consulenza, che magari è un po' presuntuoso, però sicuramente ha fatto veramente una riforma sostanziale nell'educazione della gestione finanziaria”.* (C.M., Eurofidi Como)

3. Ciascuna banca potrà costruire un proprio sistema di valutazione, scegliendo fra tre metodi che variano dal più semplice al complesso e che si adattano alle dimensioni e alle capacità di gestione del rischio delle diverse banche: il metodo standard, il metodo dei rating interni base, il metodo dei rating interni avanzato.



In questo quadro anche le relazioni tra Confidi e imprese e quelle tra Confidi e banche non resteranno evidentemente immutate. Da una parte i Confidi si stanno sin da ora mobilitando, in accordo con le associazioni di categoria di riferimento, per accompagnare le imprese associate ad adottare quegli strumenti formali che permettano loro di accrescere il tasso di trasparenza finanziaria, e quindi di prepararsi all'introduzione degli accordi, dall'altra tendono a consolidare il proprio posizionamento nella relazione con il sistema bancario, in quanto detentori del già menzionato capitale sociale di relazioni fiduciarie con le imprese, anche perché Basilea 2 prevede, in condizioni di opacità informativa, il gradimento di garanzie collaterali del tipo erogate dai Confidi.

La conoscenza dettagliata delle storie imprenditoriali, dei limiti e delle potenzialità di sviluppo delle imprese, accumulata nel corso di attività pluridecennali, delineano per i Confidi un ruolo molto importante di advisor delle banche nel processo di classificazione delle imprese, detenendo informazioni rilevanti sia sul piano quantitativo, sia su quello qualitativo. Ciò pone interrogativi sulle modalità di dialogo con gli istituti bancari e sulle possibilità per i Confidi di essere intermediari professionalizzati che fanno da ponte tra banche e imprese, fornendo informazioni in modo sistematico e attendibile e che, modificando il tipo di garanzia offerta e il modo di offrirla, ne aumentano il valore.

In questo contesto, per i Confidi, è reale il rischio di trovarsi fronte alla domanda di credito delle imprese di peggiore qualità che, escluse dai circuiti nei quali si applicano strumenti formali per la determinazione del *rating*, tenderanno a rivolgersi a loro per accedere al credito. Per questo motivo, non sono pochi gli esempi di Confidi che hanno da tempo adottato procedure di *rating* interno, a volte sostenuti da certificazione, che dimostrano la volontà di rendere più sistematica la valutazione delle imprese associate.

In questa prospettiva si inserisce inoltre la nuova disciplina dei Confidi. La legge quadro sui Confidi (art.13 del DL 269 del 30/09/03, convertito nella L.326 del 24/11/03), che delinea tre modelli alternativi per lo svolgimento dell'attività di garanzia collettiva fidi:

- Il primo modello ricalca sostanzialmente l'assetto attuale (ex. art. 106 TUB) ed è imperniato sull'esclusiva facoltà di concessione di garanzia fidi e dei servizi connessi. Vi è tuttavia una limitazione molto importante rispetto all'attuale situazione: questa tipologia di Confidi vedrà limitata le competenze in materia di gestione dei fondi pubblici (attualmente gli apporti di Stato, Regioni, altri enti locali e UE incidono globalmente per oltre il 40% sui fondi rischi monetari dei Confidi, con un ulteriore 10% conferito dalle CCIAA).
- Il secondo modello è quello dell'intermediario finanziario iscritto all'elenco speciale ex art. 107 TUB. Per questa tipologia di soggetti è previsto l'esercizio prevalente dell'attività di garanzia collettiva fidi, accompagnata dalla possibilità di svolgere altre attività, come la gestione di fondi pubblici di garanzia e, entro i limiti fissati dalla Banca d'Italia, altre attività finanziarie. Questi soggetti saranno sottoposti alla tutela della vigilanza della stessa Banca d'Italia in materia di adeguatezza patrimoniale, organizzativa e professionale.



- Il terzo modello è quello della banca di garanzia, che la legge quadro non ha attualmente ben distinto dal secondo modello, ma che l'uso del sostantivo “banca” ne evoca un'ulteriore evoluzione.

Diverse sono le opinioni dei vari Confidi sulla bontà della nuova normativa, anche se la maggioranza dei soggetti ne apprezza genericamente le linee guida, soprattutto perché tali disposizioni riempiono un sostanziale vuoto legislativo che durava da circa quarant'anni.

Più eterogenee e diversificate sono invece le opinioni che, in relazione alla legge quadro, riguardano il futuro dei Confidi. Diversi sono gli interrogativi cui dare risposta, a partire da quello relativo al modello organizzativo ottimale. In quest'ambito, peraltro, si denotano diverse tipologie d'azione, riconducibili da un lato alle strategie delle diverse associazioni di rappresentanza di cui i Confidi sono espressione, dall'altro alle caratteristiche del tessuto socio economico del territorio su cui gli stessi Confidi operano.

In ogni caso, sommando i fabbisogni di adeguamento delle diverse funzioni interessate, l'impatto della trasformazione si annuncia pervasivo, profondo e oneroso. L'ampiezza del cambiamento impone il superamento del tradizionale approccio autarchico con il quale molti Confidi hanno gestito in passato le diverse problematiche finanziarie e organizzative che si profilano all'orizzonte.

Le diverse problematiche evidenziate delineano un futuro piuttosto ricco di opportunità per i Confidi nella misura in cui, sostengono alcuni, si darà ulteriore spinta all'aggregazione di Confidi per consolidare un sistema di garanzia fidi stabilizzato su un numero relativamente esiguo di medio o grandi operatori efficienti e professionalizzati, apprezzati e rispettati dalle banche e dagli enti pubblici.

► *“In Toscana, e qui a mio avviso è importante evidenziare questo, c'è forse una delle esperienze più importanti d'Italia, almeno così dicono dalle altre parti, perché, al di là delle dimensioni, tutto questo processo aggregativo, nasce anche per dare vigore, forza e struttura. Si è sviluppato un processo importante in questo senso: una quindicina di anni fa è stato dato vita a un Consorzio Fidi tra le cooperative artigiane di garanzia della Toscana, che raggruppava tutti i Confidi appartenenti sia alle organizzazioni di Confartigianato, che di CNA. Questa aggregazione nasce dalla concertazione e dalla volontà appunto delle associazioni di categoria. Cosa si è iniziato a fare? Un'attività di convenzionamento a livello regionale, un'attività di compartecipazione nelle garanzie, quindi quella garanzia che una volta il Confidi dava, del 50% da solo con i propri fondi, ha iniziato a darla insieme alla struttura regionale, che si chiama Artigiancredit Toscano. Quindi lei immagini, siamo arrivati a oggi a una struttura nata dalla concertazione delle associazioni di categoria e poi in seguito ci è entrata anche la Regione Toscana, proprio per effetto di quest'attività di concertazione, la Regione Toscana, le Camera di Commercio, quindi le associazioni di categoria e tutti i Confidi..” (P.S., Artigiancredit Prato)*

Gli stessi enti pubblici, per altro, non sono attori neutri in questo complesso processo, dal momento che, ad esempio, non poche Regioni hanno giudicato troppo dispersiva, onerosa e poco controllabile



la rete dei Confidi con i quali vengono stipulate convenzioni, intervenendo perciò secondo due modalità principali: l'incoraggiamento delle fusioni tra Confidi e la creazione di organismi di garanzia di secondo grado.

Questo scenario di aggregazione determina non poche perplessità tra gli intervistati. Alcuni pongono in evidenza il pericolo di esporsi al rischio di perdere l'identità mutualistica e di radicamento territoriale per dar vita a complesse, ma tutto sommato banali, agenzie di raccolta di pratiche di fido.

▶ *“Con l'avvento di Basilea la mia paura è che questa famosa mutualità, di cui stiamo parlando, diminuirà sempre più perché nessun consigliere di amministrazione va a rischiare la sua persona e il suo patrimonio per fare della mutualità se non ci sono i crismi per poterla fare. E io domando: qual è il limite entro il quale uno può fare o non fare mutualità?”* (P.S., Centro Cooperativo di Garanzia Treviso-Confartigianato)

L'abbandono della dimensione locale, in sostanza, metterebbe a rischio proprio quel capitale sociale di relazioni accumulato nel contesto locale dai Confidi nel corso del tempo.

In secondo luogo, non è forse così scontato, fanno notare alcuni intervistati, che la crescita dimensionale determini necessariamente un migliore controllo del rischio di credito a livello aggregato.

La riorganizzazione del sistema dei Confidi per quanto auspicabile appare in definitiva complessa e, dato l'enorme numero di attori e di centri decisionali coinvolti (i raggruppamenti già avvenuti tra Confidi, i Confidi di secondo grado, le Federazioni nazionali, le Regioni e le Province autonome, le associazioni di rappresentanza delle imprese, i loro raggruppamenti locali di natura settoriale e intersettoriale di livello provinciale, regionale o nazionale, etc.) indebolisce notevolmente l'efficacia di un eventuale approccio di pianificazione dirigista dall'alto, che pretendesse di stabilire delle norme senza tenere conto della complessità del contesto. Per un riassunto schematico dell'analisi condotta in questa sezione si rimanda al quadro sottostante.

Confidi Artigiani, le criticità del sistema e le possibili risposte	
CRITICITÀ	POSSIBILE EVOLUZIONE
Introduzione dell'euro; calo dei tassi d'interesse	Differenziazione dell'offerta; nuovi servizi per la modernizzazione del sistema artigiano
Basilea 2; nuove metodologie di rating:	Dialogo con le banche affinché implementino un sistema di rating che risponda alle peculiarità del sistema delle piccole imprese italiane
Nuova legge quadro sui Confidi;	Possibili aggregazioni tra Confidi appartenenti ad associazioni, territori o settori diversi.
Ascesa di competitor non legati alle associazioni di rappresentanza (es. Eurofidi Piemonte)	



Il sistema dei Confidi artigiani aderenti a FEDART FIDI

FEDART FIDI, Federazione Nazionale Unitaria dei Consorzi e delle Cooperative di Garanzia operanti nel mondo dell'artigianato, costituita nel 1994 per volontà delle Confederazioni Artigiane, Confartigianato e CNA, con la successiva adesione di Casa e Claii, da oltre 10 anni si è posta l'obiettivo, in una prospettiva integrata di rete, di rappresentare unitariamente il sistema di garanzia dell'artigianato a livello nazionale e di promuovere e accompagnare lo sviluppo anche attraverso una attualizzazione dinamica del modello Confidi.

Tabella 3.1 - Il sistema dei Confidi aderenti a FEDART FIDI: dati di sintesi sugli associati

REGIONE	N. CONFIDI	TOTALE IMPRESE ASSOCIATE	TOTALE IMPRESE ARTIGIANE ASSOCIATE	TOTALE IMPRESE ALBO ARTIGIANI	GRADO PENETRAZIONE ARTIGIANATO (V.%)	FINANZIAMENTI GARANTITI AL 31.12.2004 (MLN. DI €)
Piemonte	10	56.373	50.367	131.423	38	682
Valle d'Aosta	1	2.693	2.440	4.124	59	100
Lombardia	33	132.612	124.241	265.422	47	956
Trentino Alto Adige	2	5.535	5.535	27.041	20	165
Veneto	31	98.227	96.071	142.808	67	1.521
Friuli-Venezia Giulia	4	11.503	11.503	31.697	36	375
Liguria	5	10.849	10.749	44.807	24	93
Emilia-Romagna	22	89.807	81.658	145.527	56	1.406
Totale NORD	108	407.599	382.565	792.849	48	5.296
Toscana	19	54.069	50.393	115.614	44	887
Umbria	6	20.007	16.990	24.865	68	311
Marche	18	39.138	35.631	51.535	69	713
Lazio	17	27.276	25.787	95.615	27	125
Totale CENTRO	60	140.490	128.802	287.629	45	2.037
Abruzzo	23	28.224	28.031	35.043	80	170
Molise	4	2.465	2.465	7.627	32	30
Campania	9	5.222	5.021	78.048	6	81
Puglia	65	43.344	30.335	79.470	38	261
Basilicata	5	10.409	10.409	12.627	82	34
Calabria	12	14.727	13.224	39.399	34	224
Sicilia	20	10.643	8.229	87.719	9	166
Sardegna	8	4.359	3.745	41.785	9	192
Totale SUD	146	119.393	101.458	381.718	27	1.161
TOTALE	314	667.482	612.824	1.462.196	42	8.494

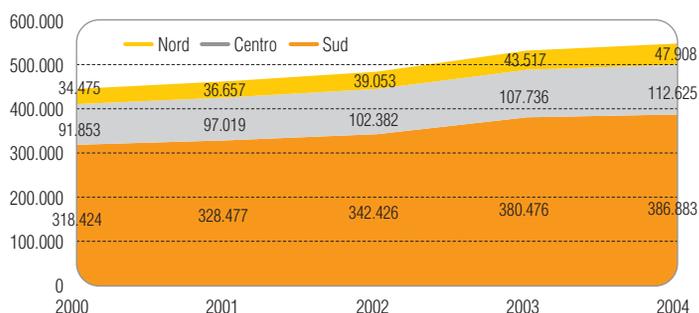
Fonte: FEDART FIDI 2005



I dati di sintesi del sistema dei Confidi aderenti a FEDART, che nel 2005 è composto da 314 strutture come prima risultante di una costante attività di concentrazione e che, ormai, sta interessando tutte le regioni del Paese, realizzata per mezzo di delicati processi di fusione, confermano la dinamica di crescita che caratterizza il sistema: finanziamenti garantiti in essere al 31.12.2004 stimati in circa 8.500 milioni di euro, di cui oltre 4.500 erogati nel solo 2004, a favore di quasi 670.000 imprese associate. Tutto ciò a fronte di un tasso di sofferenza che si attesta all'1,8% nel 2005.

Il patrimonio netto complessivo dei 208 Confidi che hanno partecipato all'annuale rilevazione curata da FEDART FIDI è pari a circa 631 milioni di euro, che corrispondono a una dotazione media di circa 3 milioni per ciascun Confido. Rimane ancora elevato il divario tra le dotazioni medie delle diverse aree: mentre al Nord si arriva ad un patrimonio netto medio di 3,8 milioni di euro e al Centro di 3,4 milioni, al Sud ci si ferma a 1,6 milioni.

Grafico 3.2 - Dinamica delle imprese associate ⁴



Fonte: FEDART FIDI 2005

I Confidi censiti hanno accresciuto la propria quota di associati nel corso del quinquennio 2000-2004, passando da circa 445.000 del 2000 agli oltre 547.000 dell'attuale rilevazione. In termini assoluti, la crescita maggiore si è registrata al Nord, dove i Confidi hanno accresciuto il numero di imprese associate di quasi 70.000 unità, mentre l'incremento è stato pari a circa 20.000 unità al Centro e oltre 13.000 al Sud.

Va rilevato, tuttavia, che nello stesso periodo, mentre la crescita media degli associati ai Confidi del campione è stata del 23%, al Sud l'aumento è stato pari al 39%, contro rispettivamente il 22,6% e il 21,5% al Centro e al Nord (grafico 3.2).

4. Dati riferiti a 158 dei 208 Confidi che hanno partecipato alla rilevazione FEDART FIDI 2005



3.3 I sistemi di mutua garanzia agricola

A differenza di quanto accaduto nel mondo artigiano, del commercio e dell'industria, il fenomeno dei Confidi nel mondo agricolo è di più recente istituzione e diffusione, anche se esistono esperienze come quella di Agrifidi Bologna, realtà unitaria tra le diverse associazioni di rappresentanza agricole, attiva dal 1985.

Questo "ritardo" è dovuto principalmente alla forte disponibilità di risorse pubbliche che in passato connotava il settore, e che ne ha in qual modo limitato l'utilità per le imprese agricole. Per questo motivo i Consorzi Fidi dedicati all'agricoltura sono prevalentemente di piccole dimensioni e hanno oggi una capacità di intermediazione poco rilevante in termini di volumi di credito, rappresentando tuttavia un'offerta qualificata, almeno sul piano delle condizioni che riescono a negoziare con gli istituti di credito. Inoltre vi sono realtà territoriali nelle quali lo spirito unitario ha sin dalle origini dato vita a consorzi di discrete dimensioni. È il caso dell'Emilia-Romagna, ad esempio, area nella quale i Consorzi Fidi agricoli sono emanazione congiunta delle principali associazioni di categoria dell'agricoltura, organizzati su base provinciale. Questo fenomeno ha posto, secondo quanto sostenuto da alcuni intervistati, il mondo dell'associazionismo di rappresentanza dell'agricoltura locale all'avanguardia rispetto ai dettati della legge di riforma dei Confidi.

▶ *"Oggi con l'avvento dell'art. 13 che spinge alle aggregazioni, sono in atto fusioni e aggregazioni, però una volta tanto il settore agricolo ha designato un modo di operare per rapportarsi con più forza verso il mondo bancario."* (A.R., Agrifidi Bologna)

La dimensione unitaria, inoltre, permette di evitare dispendiosi fenomeni di concorrenza a livello locale tra le diverse organizzazioni di rappresentanza, assicurando invece una presenza capillare su tutto il territorio di azione ed una diminuzione significativa dei costi di gestione.

D'altra parte, a differenza della Lombardia, non esiste una struttura regionale di secondo grado, esiste una forma di coordinamento informale che agisce come interlocutore unico quando è necessario interloquire con la Regione o esercitare azioni di *lobbying*. Questa perdurante divisione a livello provinciale viene giustificata per lo più con la diverse vocazioni agricole delle diverse aree, dal momento che la tipologia delle imprese finanziate riflette le vocazioni territoriali e le diverse problematiche connesse. Tuttavia anche nella situazione emiliano-romagnola non si escludono processi di aggregazione regionale.

▶ *"I documenti sono redatti unitariamente, cioè tutto quello che va verso l'esterno viene fatto in maniera unitaria. Noi, anche in altri tavoli, non abbiamo escluso che nel giro di qualche tempo non si addivenga ad una qualche forma di aggregazione di secondo grado ecc.; per il momento non è ritenuto necessario, in quanto le sinergie ci sono".* (A.R. Agrifidi Bologna)

In generale gli intervistati lamentano una complessiva riduzione dei margini di profitto da parte delle imprese agricole, derivanti da un aumento dei costi, ed un contestuale abbassamento dei ricavi derivanti da fenomeni quali l'apertura europea dei mercati o l'imporsi del modello distributivo fondato



sulla grande distribuzione organizzata, o ancora dai ricorrenti allarmi sanitari (BSE, Aviaria, etc.). D'altra parte l'improvviso sviluppo di settori, come recentemente sperimentato dal settore orticolo, impongono non pochi investimenti in meccanizzazione e manodopera. Situazione per altro comune a tutte le produzioni di eccellenza della tradizione agricola italiana, che oggi vanno riposizionandosi sui mercati nazionali e internazionali.

Un'ulteriore tendenza in atto nel settore delle imprese agricole, rilevante sotto il profilo del rapporto con il mondo del credito, è quella che vede una crescita delle dimensioni medie delle imprese e un contestuale ringiovanimento dei conduttori.

▶ *“Ci sono aziende gestite da imprenditori, chiamiamoli – tra virgolette – a fine carriera, che non hanno dietro di sé un giovane. Questi stanno gestendo la loro uscita dal comparto in maniera soft finché avranno la forza, perché poi alla fine è un lavoro che gli piace fare. Fin quando fisicamente ci riusciranno, continueranno a gestire la propria azienda e magari riducendo le colture specializzate ecc.; ci sono altre aziende – invece – gestite da giovani o da persone che pensano di poter rimanere nel settore, che stanno acquisendo man mano, che si liberano delle aziende, o aziende che affittano il terreno, o sotto forma di acquisto, stanno cercando di aumentare la superficie per poter sviluppare attività” (A.R., Agrifidi Bologna)*

Non è raro che i Confidi agricoli siano chiamati a sostenere i piani di sviluppo rurale a fondo perduto, qualora l'erogazione dei fondi pubblici risulti, come spesso accade, assai dilatata nel tempo rispetto agli impegni presi al momento della domanda di finanziamento. Inoltre gli Agrifidi più strutturati richiedono ai beneficiari di finanziamenti una fideiussione finalizzata a rafforzare il fondo rischi di natura privata, e quindi il bilancio dei Confidi, in maniera tale da essere accreditato dalla UE come soggetto abilitato a ricevere contributi per il fondo rischi di derivazione pubblica e a poter aumentare il proprio potere contrattuale nei confronti degli istituti di credito.

I Consorzi Fidi hanno nelle associazioni di rappresentanza che li hanno promossi il bacino di utenza principale, e, pur non essendo vincolati ad escludere rapporti con soggetti imprenditoriali non appartenenti alle associazioni di riferimento, tale fenomeno determina una “naturale” suddivisione del mercato, dal momento che tutte le associazioni hanno istituito un Consorzio Fidi.

Le evoluzioni normative più recenti hanno inoltre limitato l'accesso al compagine sociale ai soli imprenditori, mentre soggetti istituzionali (enti pubblici, banche, etc.) che tradizionalmente ne erano soci effettivi oggi sono relegati al ruolo di soci sostenitori.

Tradizionalmente, uno degli ambiti principali nel quale si esplica la funzione mutualistica è la negoziazione con gli istituti di credito per l'abbattimento dei tassi di interesse. In una situazione di tassi di interesse sino ad oggi stabilmente bassi, tuttavia, questo aspetto dell'azione dei Consorzi Fidi tende a perdere di importanza a favore di altre elementi. Tra questi, fondamentale rimane la capacità di fungere da soggetto di garanzia verso le banche che, specie a fronte di domande di finanziamento provenienti da imprese sottocapitalizzate o da start up, hanno sovente difficoltà nell'erogazione del credito. Difficoltà tanto più accentuate dalla tendenziale “despecializzazione” delle banche nate e cresciute sul credito agrario e dallo scarso interesse per gli stessi istituti di credito a formare specialisti in un settore che assorbe circa il 2,5% del credito erogato a livello nazionale.



Questa situazione rafforza il ruolo dei Confidi sul versante più strettamente consulenziale e di mediazione tra imprese associate e sistema bancario. Abbiamo infatti già anticipato, da una parte, come i Confidi agricoli siano in grado di valutare con maggiore competenza specialistica le potenzialità di una start up o l'accompagnamento alla crescita di imprese sottocapitalizzate, accreditandosi in questo modo come garanti della bontà degli investimenti verso le banche con le quale condividono il rischio. D'altra parte queste stesse competenze possono essere spese nei confronti delle imprese capitalizzate, che nel settore agricolo, diversamente da quello artigiano e commerciale, non sono poche, potendo contare sul valore patrimoniale della terra di proprietà. In questo caso la funzione dei Confidi è volta ad una valutazione più efficiente della sostenibilità degli investimenti, e quindi ad un contenimento dei rischi cui l'impresa va eventualmente incontro qualora ottenga credito da parte del sistema bancario. Il tema della sostenibilità degli investimenti tende a diventare particolarmente critico nella prospettiva, portata avanti da alcune Regioni, di trasformare l'attuale regime di aiuti alle imprese agricole basato sulla concessioni di finanziamenti a fondo perduto in prestiti creditizi, orientamento che rende ancor più strategica la funzione dei Confidi di valutazione dei progetti di investimento agricoli, in relazione alla pianificazione temporale degli ammortamenti. Le conoscenze contestuali di cui sono depositari i Confidi agricoli, i cui consigli sono composti totalmente da imprenditori agricoli, assicurano quell'accuratezza nella valutazione degli investimenti che è alla base del bassissimo tasso di insolvenza che connota i consuntivi dei Confidi.

▶ *“A Ravenna le insolvenze si possono quantificare in una percentuale dello 0,005%, cosa che invece quando il rapporto era diretto azienda agricola e banca, questi tipi di insolvenza erano maggiori”.* (A.L., Agrifidi Ravenna)

Alla consulenza personalizzata si accompagnano iniziative rivolte agli associati finalizzate a socializzare gli agricoltori al linguaggio e agli strumenti finanziari necessari alla conduzione di una piccola impresa agricola.

L'ente pubblico, in qualche occasione, ha avviato iniziative di carattere formativo per il miglioramento degli strumenti formali di valutazione delle pratiche per la richiesta di finanziamento. È il caso, ad esempio, della Regione Lombardia, che ha finanziato un progetto per la messa a punto di una serie di indici economico-finanziari per valutare il rischio connesso agli investimenti nel settore agricolo, in osservanza del dettato contenuto nel trattato di Basilea2. Questo progetto, portato avanti da Agrifidi Bergamo in connessione con l'Università di Bergamo, prende spunto dalla constatazione dei rischi connessi ad una rigida applicazione dei criteri di rating per la concessione di crediti ad un comparto composto da imprese che difficilmente sono esercitate a redigere bilanci dettagliati.

▶ *“Noi crediamo molto in questo lavoro, l'obiettivo di questo progetto è individuare un modello per calcolare il rating delle aziende agricole; quindi individuare una serie di valori, di parametri che possano sostituire quei dati di bilancio che non ci sono, in modo che possa consentire di fare una valutazione serena e non penalizzante dell'azienda agricola.”* (G.C., Agrifidi Bergamo)



Nel settore agricolo la spinta all'aggregazione dei Confidi su base regionale risulta apparentemente più facile, dal momento che si tratta di soggetti comparativamente meno strutturati dal punto di vista finanziario, rispetto alle omologhe dei settori artigianato e commercio, e quindi maggiormente incentivate ad aggregarsi al fine di raggiungere massa finanziaria critica e una riduzione significativa dei costi di gestione della struttura.

▶ *“In Lombardia c'era sostanzialmente in ogni provincia un Confidi di espressione Coldiretti, o di espressione unitaria di organizzazioni. Bergamo fa eccezione perché ce ne sono addirittura tre. Questi Confidi singolarmente non avevano i requisiti, allora è stato costituito Agrifidi Lombardia nell'ambito di Coldiretti, nel quale si sono fusi cinque Confidi, che sono: Brescia, Cremona, Mantova, Sondrio e Pavia. Agrifidi Lombardia è una cooperativa di secondo grado, dove c'erano già tutti questi Confidi. Poi questi cinque si sono sciolti, si sono fusi e quindi Agrifidi Lombardia è fatta da mille aziende agricole, che sono i soci di questi, più Agrifidi Bergamo e Agrifidi Milano-Lodi.” (G.C., Agrifidi Bergamo)*

Nel caso particolare della Lombardia, ma anche in Veneto si manifestano tendenze simili, la spinta all'aggregazione è incentivata anche dalla politica della Regione che, nel prossimo piano di sviluppo rurale 2007-2013, intende veicolare i fondi sul credito e non più in conto capitale, inducendo in questo modo la formazione di interlocutori finanziari sufficientemente forti.

▶ *“I finanziamenti delle imprese agricole verranno garantiti all'80% da un sistema di garanzie fra Agrifidi e Regione Lombardia, il 40% ciascuno; quindi per aiutare l'erogazione del credito le banche avranno una garanzia non più del 50% fornita da Agrifidi, ma una garanzia che può arrivare all'80%, fornita dall'Agrifidi in collaborazione con Regione Lombardia.” (G.C., Agrifidi Bergamo)*

A questo fine si prospetta l'associazione della struttura regionale dei Confidi agricoli (Agrifidi Lombardia) alla cooperativa regionale di secondo grado, ovvero la struttura che offre co-garanzie e contro-garanzie al rischio assunto dai Confidi, formata dai Confidi delle altre categorie della piccola e media impresa (Federfidi), nonché dalla finanziaria regionale (Finlombarda). In questo modo anche i giovani Confidi agricoli entrerebbero a far parte di un filiera del credito notevolmente più strutturata e capace di moltiplicare le opportunità di finanziamenti (in canali e quantità) per le imprese agricole.

Filiera del credito che, specie nel caso dell'agricoltura, è particolarmente ramificata nei diversi livelli istituzionali, sino a quello europeo, dove la politica agricola viene regolamentata anche nei diversi dettagli finanziari. Il che fa supporre che la capacità di influire sulla struttura normativa comunitaria sia direttamente proporzionale alla forza dei Confidi e della loro connessione con le istituzioni pubbliche locali.

Nel caso emiliano-romagnolo la presenza di Confidi unitari di carattere provinciale ha assicurato una visibilità tale da rendere queste strutture i principali vettori attraverso i quali vengono veicolate le risorse destinate agli imprenditori agricoli da parte degli enti pubblici locali (Regione, province e comuni). In questo senso i Consorzi Fidi vanno non solo rafforzando la propria funzione mutualistica verso gli associati, ma si propongono come soggetti affidabili della sussidiarietà, dal momento che a loro l'ente



pubblico affida la distribuzione e la gestione dei fondi, svolgendo attività specialistiche a minor costo dell'ente pubblico che in questo modo ha, da una parte, la possibilità di ridurre al minimo le risorse interne dedicate, e, dall'altra, di circuitare i fondi nei meccanismi di moltiplicazione dei Consorzi Fidi.

▶ *“Tant'è vero che quando la Regione Emilia-Romagna sei anni fa ha visto che le risorse che aveva a disposizione per il settore diminuivano, ha ritenuto di stanziare risorse attraverso Consorzi Fidi, perché con meno risorse riusciva a creare un volano molto più ampio di operatività”. (A.R., Agrifidi Bologna)*

Il sistema dei Consorzi Fidi in agricoltura

Secondo i dati dell'Ufficio Italiano dei Cambi, in Italia operano circa una sessantina di Consorzi Fidi specializzati nel credito agli imprenditori agricoli, prevalentemente localizzati nel Centro-Nord. In particolare, 29 consorzi operano nelle regioni del Nord, 13 in quelle del centro, 9 nelle isole maggiori (5 in Sicilia e 4 in Sardegna) e soltanto 8 consorzi sono attivi nelle regioni del Sud. Confrontando il numero degli associati nel 2003, la maggiore rilevanza dei Consorzi Fidi localizzati nel Nord risulta ancora più evidente: gli associati ai consorzi con sede al Nord sono oltre 15.000 (oltre l'80% del totale), poco meno di 2.000 quelli associati a consorzi con sede nel Centro, quasi 1.500 quelli con sede nel Sud, comprese le isole.

La presenza della Coldiretti nei Consorzi Fidi è numericamente rilevante (circa i due terzi del totale). Per oltre la metà di questi, tutti i membri del Consiglio di Amministrazione sono rappresentanti della Coldiretti. In altri 8 i rappresentanti della Coldiretti sono la maggioranza.

Per la maggior parte dei Consorzi Fidi, lo statuto prevede che l'operatività sia limitata a livello provinciale o, al massimo, interprovinciale. Gli Agrifidi regionali, a eccezione del consorzio del Veneto, operano su tutto il territorio delle regione, con proprie agenzie provinciali (come, ad esempio, in Sardegna) o con uffici presso le associazioni di categoria (come, ad esempio, nelle Marche). Un caso interessante di crescita dell'operatività geografica è rappresentato dal consorzio di Ragusa che ha recentemente modificato lo statuto per allargare la sua attività dall'ambito provinciale a quello regionale.

Anche nel caso di consorzi con rappresentanza della Coldiretti la presenza è assai maggiore nelle regioni del Centro-Nord che in quelle del Mezzogiorno. In particolare, 25 consorzi hanno sede in una provincia del Nord, 8 in una del Centro, 3 nelle isole e un solo due nel Sud.

Confrontando il numero degli associati, la maggiore rilevanza dei Consorzi Fidi localizzati nel Nord risulta ancora più evidente: gli associati ai consorzi con sede al Nord sono oltre 15.000 (oltre l'80% del totale), poco meno di 2.000 quelli associati a consorzi con sede nel Centro, quasi 1.500 quelli con sede nel Sud, comprese le isole. Complessivamente, la presenza dei consorzi e il numero degli associati indicano una chiara concentrazione dell'attività nelle province del Nord, seguita da quelle delle Isole⁵ e del Centro. Assai poco sviluppata è invece l'attività nel Sud.

5. La crescita dell'attività dei Confidi nelle Isole è confermata anche dalla fortissima espansione di alcuni consorzi, ad esempio quelli di Ragusa e della Sardegna.



3.4 L'evoluzione del sistema Confidi artigiani in alcuni contesti regionali

Piemonte

Come avvenuto in altre regioni del Nord e del Centro Italia, la prima fase di espansione delle strutture dei Confidi artigiani del Piemonte è avvenuta negli anni '70. Tale proliferazione è stata sostenuta dalle diverse associazioni di rappresentanza presenti sul territorio, Confartigianato e CNA in primis, che hanno parallelamente portato avanti la creazione di strutture di mutua garanzia su scala prevalentemente provinciale. Ognuno di questi organismi ha poi sviluppato, nel corso degli anni, una rete di rapporti con i diversi istituti bancari operanti a livello locale, contribuendo ad irrobustire l'azione di quel vasto tessuto di piccole imprese artigiane che innerva la regione.

Dopo oltre un ventennio di sostanziale stabilità di questo assetto di relazioni territoriali, nel corso degli ultimi anni sono intervenuti alcuni elementi, di natura prevalentemente esogena, quali il movimento di ridefinizione del sistema bancario, con i suoi processi di ristrutturazione e concentrazione, la legge quadro sui Confidi e gli accordi di Basilea 2. Questi fattori hanno spinto gli stessi Confidi artigiani, ma anche le associazioni cui si riferiscono, a ripensare al ruolo e al posizionamento strategico degli organismi di mutua garanzia. Un primo importante effetto di questi fenomeni è stato quello di determinare un forte dibattito all'interno delle due principali rappresentanze dell'artigianato. Tale confronto ha portato, in tempi anche molto recenti, a forme significative di aggregazione tra Confidi.

▶ *“C'era un dibattito che si era aperto in funzione di questo discorso di Basilea, soprattutto sembrava che tutta una serie di cose, legislazioni ed altro, portassero verso una situazione di fusione, proprio per avere maggior capitalizzazione, per cercare di arrivare ad avere anche un rapporto con gli istituti di credito diverso. [...] Ciò che è strategico è portare la nostra garanzia ad avere una valenza importante per l'istituto di credito, perché ad oggi anche se è importante per tutta una serie di concetti che noi sappiamo già: conoscenza, informazione e tutto quanto, di fatto le nostre cartelle avevano un peso sul capitale a sorveglianza delle banche. E quindi essere veramente quel pezzo di carta che serve all'impresa, che consenta all'impresa di avere tassi, un rating, vantaggiosi”* (G.M., FidiPiemonte Confartigianato)

▶ *“Indubbiamente questo tipo di lavoro si è fatto per avere una struttura tale che il rapporto contrattuale o il rapporto di rappresentanza anche nei confronti di istituti bancari, per far sì che di ritorno alle imprese ci fosse un miglior servizio e migliori condizioni.”* (R.A., Cogart CNA Piemonte)

Allo stato attuale i Confidi orbitanti nel sistema CNA hanno costituito un unico organismo regionale, nel quale sono confluiti i due sottosistemi regionali (Piemonte nord-orientale e Piemonte centro-meridionale), che in precedenza avevano proceduto alla fusione tra le strutture provinciali o sub-provinciali. Sul versante Confartigianato sono attualmente presenti due organismi: uno di ambito provinciale, quello di Cuneo costituito da circa 10.000 soci, uno di ambito sub-regionale che accorpa tutti i Confidi delle restanti province piemontesi con circa 22.000 associati. A livello regionale, coerentemente con quanto sostenuto da FEDART, è stato costituito l'organo di controgaranzia



Artigiancredit Piemonte. A questa struttura di secondo grado aderiscono i Confidi di tutte le associazioni di rappresentanza regionali (Confartigianato, CNA e CASA). Compito di Artigiancredit Piemonte, oltre alle attività di controgaranzia e riassicurazione, è la gestione dei bandi regionali e dei fondi FEI per l'artigianato.

Il riassetto territoriale degli organismi di garanzia, di cui oggi è difficile prevedere ulteriori evoluzioni a breve termine, almeno fintanto che non verranno emanate ulteriori specifiche normative dalla Banca d'Italia, ha determinato un sensibile mutamento delle relazioni con il sistema bancario e con gli interlocutori pubblici (Regione, CCIAA, etc.), ma non ha sostanzialmente intaccato il radicamento territoriale e il rapporto con la platea degli artigiani associati che, come in passato, continuano ad avere un interlocutore di fiducia a livello locale. Tutto ciò è stato possibile anche grazie ad uno sforzo organizzativo interno, che ha portato, ad esempio, alla condivisione di metodologie procedurali comuni in relazione ai meccanismi di valutazione, anche se, in alcuni casi, sono state mantenute in sede locale alcuni importanti aspetti relativi alle istruttorie. Su questo versante, in definitiva, le strutture tecniche sono ancora alla ricerca del miglior assetto possibile tra politiche associative, efficienza organizzativa ed efficacia dell'offerta agli associati. Offerta che non si sostanzia più esclusivamente nella tradizionale azione di abbattimento dei tassi di interessi, ma che ambisce in futuro a configurarsi come consulenza finanziaria a tutto tondo, rispetto alla quale occorrerà addestrare adeguatamente il personale.

▶ *“Il cliente non ha ancora ben chiara la figura del consulente finanziario. Spesso tutto si riduce nel fare la pratica della cooperativa, andando lì per discutere dei tassi, delle situazioni; però bisognerebbe riuscire ad avere un servizio di questo genere, dove si va proprio a fare l'attività di consulenza finanziaria a tutti gli effetti. Al di là che bisogna comunque addestrare il personale, il personale deve crescere anche su questo, questo deve essere uno degli obiettivi. Poi se lo faremo noi fra tre anni, sei anni, o lo faranno altri, comunque la visione del Confidi è quella di un soggetto di consulenza finanziaria. Consulenza sull'agevolato come veri terreni di evoluzione del nostro settore”. (G.M., Fidi piemonte Confartigianato)*

Su questo terreno la positiva evoluzione dei Confidi dipenderà anche dai rapporti che questi saranno in grado di instaurare con il sistema bancario:

▶ *“Quindi è ovvio che un supporto in questa partita, in questa transumanza, in questa avventura, senz'altro sarà di aiuto se gli istituti bancari ci supportano in quello che potranno essere anche iniziative di lavoro che bisognerà fare congiuntamente (processo di cartolarizzazione, lo sviluppo anche sul territorio aiuterà anche a utilizzare al meglio le nostre garanzie nei confronti dei nostri soci)”. (R.A., Cogart CNA Piemonte)*

Queste esigenze suggeriscono il profilarsi di un processo di selezione degli interlocutori bancari. Se infatti ad oggi i Confidi scontano ancora un retaggio di convenzioni stipulate con un gran numero di banche, la tendenza futura sembra quella di operare una riduzione del portafoglio (fenomeno per altro già favorito dal processo di concentrazione bancaria) per stabilire rapporti privilegiati con un ristretto



numero di interlocutori. Ovviamente la scelta degli interlocutori dipenderà da un gran numero di fattori, non solo di carattere strettamente economico, ma anche di carattere relazionale e politico-associativo. È questa probabilmente la differenza più grande tra le cooperative di garanzia di origine associativa ed un'esperienza di carattere più esclusivamente finanziario come Eurofidi. Nelle prime tende a prevalere l'aspetto associativo-mutualistico, nella seconda è invece la vocazione finanziaria a costituire l'identità organizzativa.

▶ *“Dipende da cosa vogliamo. Io mi porto dentro una cultura per cui lo scopo di Confartigianato Fidi Piemonte non è primariamente quello di fare il business, ma quello di dare un servizio ai soci di Confartigianato. Poi è chiaro che vogliamo migliorare e fare sempre di più, ma se questo è l'obiettivo politico, il confronto Eurofidi non mi spaventa più di tanto, perché io non ho come struttura la vocazione ad erogare il più possibile, ma ho la vocazione del fare una politica del credito”. (G.C., Fidi piemonte Confartigianato)*

Colpisce, per altro, che proprio i rappresentanti piemontesi dei Confidi tendano a ridimensionare, ma non a sottovalutare, l'azione di Eurofidi, che in Piemonte ha il 60% dei propri clienti, a fronte dei grandi timori espressi dai rappresentanti dei territori nei quali si è recentemente allargata l'azione di questa struttura finanziaria. Lo stesso interlocutore di Eurofidi tende a sfumare sull'effettiva competizione con il sistema di garanzia di estrazione associativa:

▶ *“Eurofidi lavora su un taglio di mercato abbastanza vergine, essendo una struttura corporate come mentalità di lavoro e di avvicinamento alle imprese, e lavorando normalmente su target di garanzie concesse medio-alte. Sono dei mercati dove, sì, c'è concorrenza, ma normalmente non andiamo ad impattare dove lavorano gli altri. Andiamo ad impattare su una fascia di mercato, che normalmente non è coperta da altre strutture di garanzia; o se c'è, è una struttura minoritaria. Noi non pensiamo in questo momento di dare un grosso fastidio al resto della concorrenza, perché pensiamo di arrivare su un mercato più di natura corporate. Il mercato di natura retail di piccolo affidamento, non è il nostro punto di forza. Siamo più bravi a fare un certo tipo di lavoro su un taglio di dimensioni più grandi, anche perché abbiamo una struttura che lavora non tanto in modo artigianale, di contatto con la singola azienda per verificare quella che è l'esigenza, quanto sulla struttura dei bilanci, quindi su strutture dove ci sono dei dati più di natura ufficiale. Dovendo fare dei volumi, si lavora su dei target di questo tipo; si fa anche il resto, ma è di sicuro di minore importanza da questo punto di vista”. (G., Eurofidi)*

In generale i timori legati all'attività di Eurofidi provengono soprattutto dalle strutture di garanzia sparse sul territorio italiano che non potranno rientrare, o non ambiscono a diventare soggetto ex 107, mentre questi ultimi fanno notare che favorire l'espansione di un soggetto di questa natura significa attaccare indirettamente la basi mutualistiche dei Confidi di estrazione associativa, con grave danno nel lungo periodo anche per il sistema bancario, che metterebbe in questo modo a rischio uno partner importante di interfaccia con la micro e piccola impresa.



Lombardia

Una delle peculiarità del contesto dei Confidi artigiani in Lombardia è indubbiamente l'elevata numerosità: sono infatti attorno alla quarantina i soggetti che operano nel settore della garanzia mutualistica e consortile delle imprese artigiane. Quest'evidenza porta con sé altre caratteristiche: i Confidi lombardi si caratterizzano infatti per dimensioni e volume di impieghi relativamente modesti, non tanto in valore assoluto, ovviamente, quanto in relazione alla numerosità ed all'importanza del sistema artigiano e delle PMI in Lombardia. Allo stesso tempo, tuttavia, le piccole dimensioni garantiscono un presidio di territorio capillare e radicato, caratteristica che, a detta di gran parte degli intervistati, costituisce uno dei principali punti di forza dei Confidi lombardi.

Contrattare di questo innegabile vantaggio, è tuttavia la forte incidenza nei costi fissi di queste strutture, cosa che, in linea teorica, rende economicamente più sostenibili le strutture più grandi.

▶ *“Il piccolo è bello fino ad un certo punto, poi soprattutto su queste cose qua anche per una serie di economie si duplicano, triplicano, quadruplicano una serie di costi che potrebbero essere ridotti. E sulla funzionalità si potrebbe essere, con determinati accorgimenti, altrettanto funzionali e rapidi anche in una struttura centralizzata. Per cui il punto debole vero è quello, che siamo una serie di micro strutture che si accollano tutta una serie di costi, che unendosi sicuramente diminuirebbero; e avremmo anche un impatto sicuramente più potente. Cioè, io oggi tratto con la forza di 1.400 soci, domani potrei trattare con la forza di 130.000.” (G.G., Confidi Vigevano e Lomellina)*

A tutto questo va infine aggiunta un'ultima caratteristica, ossia lo stretto legame esistente tra i vari Confidi e le associazioni di rappresentanza di cui sono diretta emanazione. In Lombardia, più che in altre regioni come, ad esempio, l'Emilia-Romagna, il consorzio o la cooperativa di garanzia sono strumenti nei quali convivono due differenti finalità: quella degli imprenditori, di avere un più immediato ed intenso accesso al credito; e quella dell'associazione di rappresentanza, sia essa Confartigianato, CNA o CASA, per la quale l'accesso al credito è sostanzialmente il “fiore all'occhiello” dell'offerta associativa, lo strumento con cui avvicinare il mondo delle imprese artigiane alla rappresentanza sindacale delle stesse.

▶ *“Dobbiamo dire questo: noi usiamo lo strumento di cooperativa artigiana di garanzia con l'obiettivo, da un lato – come dicevo prima – di intensificare l'accesso al credito. Ma lo consideriamo anche strumento per associare all'organizzazione, per far avvicinare all'organizzazione le imprese artigiane.” (F.G. Cooperativa Artigiana di Garanzia Brescia)*

Quelli lombardi sono Confidi dalla grande tradizione e radicamento nella realtà imprenditoriale in cui operano. Le basse percentuali di insolvenza e la conseguente fiducia delle banche nel loro operato sono indubbiamente frutto di un importante rapporto personale e fiduciario costruito negli anni con le imprese. Non solo però. Perché negli anni, i Confidi lombardi, anche i più piccoli, hanno saputo evolversi nelle competenze e nelle procedure. Tale evoluzione è evincibile dalla sempre crescente complessità del processo di istruttoria, ormai subordinata alle nuove coordinate di Basilea 2.



▶ *“Una forma di rating noi già la svolgiamo. È chiaro che più abbiamo documenti e meglio riusciamo a svolgere questa funzione, è chiaro che gli elementi di contabilità semplificata sono abbastanza pochini, e quindi ci basiamo molto sull’anzianità, quindi da quanti anni l’azienda è associata. Sulla sperimentazione, e quindi se negli anni precedenti ha fatto delle operazioni, se queste operazioni sono andate bene o sono andate male, sul trend del volume d’affari sempre, l’incidenza degli oneri finanziari sul fatturato, il rapporto incassi-pagamenti, il trend della redditività, il rapporto fra il finanziamento che l’azienda chiede e il fatturato.” (C.M., Eurofidi Como)*

Elevata numerosità, piccole dimensioni, grande conoscenza del contesto economico locale e stretto rapporto con le rappresentanze associative di cui sono emanazione: sono queste, in sintesi, le caratteristiche dei Confidi lombardi. Interessante, a questo punto, è riflettere su come un simile scenario possa evolversi, in considerazione anche degli “shock” esogeni - di cui si è scritto nel precedente capitolo - come Basilea 2 e la nuova legge quadro che regola l’attività dei Confidi.

Un caso significativo da prendere in considerazione è indubbiamente quello della provincia di Varese, in cui le sopraelencate tendenze trovano un’estrema rappresentazione. In tale territorio infatti, vi è infatti una elevatissima presenza di Consorzi Fidi: oltre a quelli che sono diretta emanazione delle associazioni di rappresentanza vi sono infatti diversi Confidi che sono nati spontaneamente, trovando spazi di operatività all’interno di un sistema economico ricco di imprese artigiane non iscritte ad alcuna associazione di rappresentanza. Erroneamente da quanto si potrebbe pensare, tuttavia, le quote di mercato non sono assolutamente omogenee: Artigianfidi Varese, il Confidi di emanazione della Confartigianato di Varese, ha infatti un’operatività di gran lunga superiore a quella dei suoi competitor territoriali. Un’analisi delle prospettive e delle scelte strategiche di Artigianfidi Varese risulta quindi molto importante per capire l’evoluzione del modello lombardo. Ad emergere è una sostanziale apertura a nuovi assetti giuridici, siano essi il “soggetto 107” o la banca di garanzia. Tuttavia, a differenza di quanto accade, per esempio, in Emilia-Romagna, non paiono esserci volontà di aggregazione all’interno del medesimo territorio tra i Confidi legati alle diverse associazioni di rappresentanza. L’idea di Artigianfidi Varese, difatti, pare essere quella di portare avanti una politica di crescita, ed eventualmente di aggregazione, interna alla struttura associativa, con l’intenzione di spendere e rafforzare sempre più il brand di Confartigianato.

▶ *“Cioè, il brand, il marchio che noi sempre di più abbiamo l’intenzione di spendere è Confartigianato. Il credito, sicuramente oggi è uno dei servizi che in casa Confartigianato ha più appeal verso la clientela, perché è uno dei servizi dove – diciamo così – in linea di massima è più facile trasferire il valore all’impresa. Io dico, quanto meno razionalizzare l’operato dei Confidi; razionalizzare, che magari in una fase intermedia non necessariamente sta a significare un’aggregazione dal punto di vista giuridico su una scala vasta come quella regionale, però quanto meno ed è un po’ la politica che stiamo facendo in Confartigianato Lombardia, lavorare intanto ad un progetto addensante. Il che vuol dire condividere le procedure, condividere i sistemi per l’assegnazione del merito di credito, condividere i sistemi informativi; cioè, creare le premesse perché poi una politica invece di carattere aggregante su una scala regionale, abbia i presupposti per poter essere portata avanti”. (A.B. Artigianfidi Varese)*



Dello stesso tenore pare essere la scelta di CNA Lombardia che sta portando avanti un progetto di concentrazione del sistema dei propri Confidi denominato appunto CNA Credit. Che le due principali associazioni della rappresentanza artigiana si muovano parallele verso progetti aggreganti che non prevedano integrazioni tra le due strutture è coerente con le caratteristiche del modello lombardo sopra espresse, un modello che ricerca l'efficienza attraverso l'incentivo della competizione territoriale tra le diverse entità associative.

Se questo è il modello, allora l'esistenza di un organismo unitario di secondo livello, Artigiancredit Lombardia, che si occupa di controgarantire i diversi Consorzi Fidi e di intavolare i rapporti con enti quali la Regione Lombardia, UnionCamere e il Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI), appare come un interessante laboratorio sul tema delle eventuali aggregazioni.

Ma non solo. Tale scelta è ulteriormente motivabile in riferimento alla volontà degli enti sopra citati di trattare con un soggetto unico. Sottotraccia, pertanto, pare emergere una volontà politica "dall'alto" che tende a promuovere politiche aggregative, in funzione della creazione di un forte soggetto 107, che sleghi, almeno parzialmente, l'attività di garanzia da quella strettamente associativa.

Pertanto, il modello lombardo è rappresentabile come in equilibrio tra tendenze competitive dal basso ed aggregative dall'alto. La questione, tuttora irrisolta, è capire quanto tale equilibrio sia stabile o precario.

Trentino

Il motivo per il quale appare opportuno dedicare spazio al caso della Provincia di Trento rimanda ad alcune ragioni che attengono alla situazione particolare di questo contesto territoriale. Alla base della peculiarità del Trentino vi è, come sempre, il suo statuto autonomo, che fa della Provincia di Trento un soggetto in grado di indirizzare, oltre che di sostenere, le politiche del credito. Ciò non significa che i Consorzi Fidi locali siano un puro strumento in mano all'ente locale, ma che quest'ultimo rappresenta un attore in grado di condizionare l'evoluzione dei Confidi almeno quanto la legge quadro o Basilea 2.

Nella fattispecie, anche la Provincia si muove sostanzialmente nel solco della spinta all'aggregazione contenuta nelle direttive della Banca d'Italia o frutto di accordi internazionali in materia di credito e ha delegato a questi soggetti (specie al mondo dell'artigianato) la gestione di altre forme di incentivo previste dalla normativa provinciale, nonché dei fondi destinati all'implementazione della Legge 626. Questa spinta originaria all'aggregazione ha determinato la formazione sul territorio di quattro cooperative di garanzia, che fanno capo ad altrettanti settori: artigianato, commercio, cooperazione e industria. In particolare la cooperativa di garanzia dell'artigianato associa circa 5.300 soci, eroga 130 milioni di euro di garanzie su finanziamenti con un patrimonio di circa 17 milioni di euro.

Allo stato attuale sullo scenario trentino si va profilando un'ulteriore novità, quella di una possibile fusione tra Confidi di diversi settori, nello specifico tra quello dell'artigianato e quello della cooperazione, mentre sullo sfondo potrebbe determinarsi un'ulteriore aggregazione tra Confidi dell'industria e del commercio.



▶ *“Se dobbiamo fare qualche cosa dobbiamo diventare intermediari finanziari, passaggio che riteniamo indispensabile. Ci pare anche, da alcune indicazioni della Banca d’Italia, che abbiamo già più o meno i limiti per essere di fatto considerati intermediari finanziari, in attesa dell’emanazione delle istruzioni di vigilanza. Occorre capire se ha senso avere quattro enti in Trentino, per quanto siano tutti strutturati. Noi abbiamo scelto di avviare qualcosa con la cooperazione per una serie di ragioni, perché siamo molto vicini al discorso del credito cooperativo per un verso, poi c’è l’agricoltura. Riguarda il mettere tutto insieme chi opera intorno alla piccola impresa. Ma non è detto che magari fra cinque anni non si arrivi a qualche cosa di diverso, al consorzio unico Trentino. [...] Potremmo farlo da soli ma ho l’impressione che dopo due anni raggiungeremo il limite oltre il quale non possiamo più operare”.* (P.N., Cooperativa Artigiana di Garanzia della Provincia di Trento)

Si tratterebbe di un’esperienza unica in Italia e, per certi versi, lungimirante dato che le quattro strutture avrebbe probabilmente tutti i numeri per diventare soggetti ex 107, ma poi non avrebbero grandi chances di crescita, se non cercando alleati al di fuori del territorio Trentino. Allo stato attuale appare più opportuno investire nel non facile percorso di aggregazione tra due soggetti che operano in settori diversi, piuttosto che ricercare alleanze con realtà esterne alla provincia (ad esempio Bolzano o nelle province venete), magari più forti ma meno solide, oppure poco coerenti con le politiche di una provincia autonoma.

Veneto

In relazione alla numerosità dei Consorzi Fidi e delle cooperative artigiane di garanzia, il modello veneto ricalca sostanzialmente il modello lombardo, accentuandone tuttavia alcune tendenze. In merito alla frammentazione, innanzitutto, è importante ricordare che Lombardia e Veneto sono le due regioni del Centro-Nord Italia con il maggior numero di Confidi associati a FEDART, rispettivamente 33 e 31. Questi numeri raccontano inoltre del grado di penetrazione estremamente elevato che queste strutture hanno raggiunto nella regione: le imprese artigiane venete associate ai Confidi sono il 67% sul totale delle imprese artigiane iscritte agli albi, un numero decisamente elevato rispetto al grado di penetrazione lombardo (47%, ma con quasi il doppio delle imprese), emiliano-romagnolo (56%) e toscano (44%). Non solo: il Veneto è anche la regione in cui, nel 2004, è stato concesso il maggior numero di finanziamenti garantiti⁶.

Quel che i numeri suggeriscono viene peraltro confermato anche dall’evidenza empirica e, infine, dalle parole dei soggetti intervistati. Radicamento, numerosità e tendenza alla competizione, più che alla cooperazione, tra le diverse associazioni di rappresentanza artigiana sono le principali peculiarità di questo modello. A confermarlo, anche l’assenza, a differenza di quanto accade nel seppur simile modello lombardo, di un organismo unitario di secondo livello: in Veneto sono tre i consorzi preposti a controgarantire l’attività dei Confidi.

6. Cfr. Il Sistema dei Confidi artigiani aderenti a Fedartfidi, Fedartfidi 2004.



Per quanto riguarda invece la tendenza alla competizione tra i Confidi emanazione delle diverse realtà associative, ciò è sintomo di un mercato legame esistente tra l'attività associativa e quella di erogazione di garanzie al credito, legame peraltro che, come viene sottolineato nella citazione riportata di seguito, si muove in direzione biunivoca: infatti, la tendenza è spesso quella di considerare soltanto quali vantaggi possa l'attività dei Confidi far ricadere sull'offerta dell'associazione, e più nello specifico sull'incentivo ad associarsi. Tuttavia si rimarca che, in un contesto in cui vi è un forte radicamento dell'associazione sul territorio, proprio questo rende ai Confidi un grande vantaggio, in termini di conoscenza e di fiducia.

► *“Non dimentichiamo che l'immagine istituzionale del Confidi è data dalla forte immagine, dal forte impatto che l'Associazione ha sul territorio. Quindi è inutile che il Confidi neghi questo suo vantaggio competitivo, o meglio questo vantaggio di immagine che è stato frutto, chiaramente, di uno sviluppo del fenomeno associativo. Chi ha promosso i Confidi? I Confidi li hanno promossi, sostenuti sempre – anche nei momenti difficili – le Associazioni Artigiane. Ma questo, in tutti i Confidi, nei momenti più difficili c'è sempre l'Associazione dietro, che sostiene. Poi, però, ci vuole quella capacità di mantenere distinta l'autonomia funzionale dei Confidi. E questo è, oggi, un obbligo”.* (L.S., Artigianfidi Vicenza)

Dalla frammentazione di questo contesto, emerge una vistosa “anomalia”, Artigianfidi Vicenza. Questo Confidi, emanazione di Confartigianato, è, per dimensioni, uno dei più grandi Confidi italiani: 20 dipendenti, 14.000 imprese associate, 20 milioni di euro di patrimonio sono numeri paragonabili addirittura a quelli di alcuni Confidi regionali come quello toscano o marchigiano. Tali dimensioni sono state ottenute mediante una serie di successive fusioni con le altre cooperative di garanzia presenti sul territorio. Il legame con il territorio e con le microrealtà che ne fanno parte è stato comunque mantenuto, attraverso il consolidamento, e in alcuni casi il potenziamento, delle varie aree locali.

È pertanto facilmente prevedibile come le opinioni rispetto a Basilea 2 e alla nuova legge quadro, di un Confidi di quelle dimensioni, rispetto ad uno di dimensioni ridotte, tendano a divergere. “Trasformare i vincoli di Basilea 2 in opportunità”, recita l'homepage del sito di Artigianfidi Vicenza, ed è questo un invito sia alle imprese che alla struttura stessa, che a sua volta, per essere considerata un intermediario finanziario affidabile, deve comunque passare attraverso una valutazione – o meglio rating – molto simile a quella che le banche compiono nei confronti delle imprese.

► *“Il passo ulteriore lo darà sostanzialmente l'introduzione delle normative di Basilea 2, lì dove la garanzia dei Confidi riuscirà a mitigare il rischio solo e soltanto se si configurano per questo Confidi, certe condizioni soggettive ed oggettive. Nel senso che o il Confidi è iscritto all'albo degli intermediari e può comunque garantire perché è in un ambito definito normativo, o altrimenti deve avere certe caratteristiche. Ad esempio deve avere un rating molto qualificato, si parla di A- per esempio, che è un rating altissimo, e comunque deve avere la capacità di avere un rating superiore a quello del garante, e dovrà dare delle garanzie che siano e che incamerino – se mi passi il termine – le qualità che sono previste dagli accordi di Basilea 2”.* (L.S., Artigianfidi Vicenza)



In diversi casi, invece, l'atteggiamento fra i piccoli Confidi veneti nei confronti di Basilea 2 è più improntato al timore di esporsi al rischio di perdere identità mutualistica e radicamento territoriale.

▶ *“Con l'avvento di Basilea 2 la mia paura è che questa famosa mutualità di cui stiamo parlando diminuirà sempre di più, perché nessun consigliere d'amministrazione va a rischiare la sua persona e il suo patrimonio per fare della mutualità se non ci sono i crismi per poterla fare. Qual è il limite entro cui si può fare mutualità?”* (P.S. Centro Cooperativo di Garanzia Treviso, Confartigianato)

L'evoluzione del modello veneto è tuttora incerta, in quanto vi coesistono realtà estremamente diverse in dimensioni, risorse e, giocoforza, ambizioni. Da un lato c'è un Confido cresciuto attraverso successive fusioni, che mira a diventare autonomamente un intermediario finanziario, e che soprattutto ragiona e opera in questa prospettiva. Dall'altro lato vi è invece una numerosa e frammentata presenza di piccoli Confidi, estremamente radicata nel territorio e nella tradizionale operatività, minacciata tuttavia dalle nuove disposizioni in materia e da una distribuzione di risorse pubbliche, a detta di uno dei soggetti intervistati, sempre meno importante.

▶ *“Tempo fa i contributi che arrivavano dalla Regione Veneto permettevano di fare una vera mutualità, in quanto il rapporto tra contributi e garanzie connesse era in equilibrio. Facendo un balzo di 32-33 anni, in contributi sono praticamente spariti e le richieste sono decuplicate”* (P.S., Centro Cooperativo di Garanzia Treviso-Confartigianato)

La conferma che lo scenario sia tutt'altro che stabile arriva dalle possibili velleità aggregative dei Confidi provinciali emanazione della CNA. Raggruppatisi in uno dei tre organismi di secondo livello, il Consorzio Regionale tra Confidi e Cooperative Artigiane Venete, questi Confidi potrebbero in un prossimo futuro replicare l'esperienza emiliano-romagnola di Fidimpresa, nata dalla fusione di quattro Confidi, nello specifico dei Confidi di estrazione CNA delle province di Forlì-Cesena, Rimini, Ferrara e Piacenza.

▶ *“È una sfida che, per quanto ci riguarda, stiamo affrontando, consci di avere un passato di professionalità che dobbiamo sicuramente migliorare. Il retroterra ce l'abbiamo, dobbiamo affinare gli elementi. Siamo anche prudenti: procediamo gradualmente all'iscrizione al 107 e contemporaneamente abbiamo approntato una riflessione che ci dovrebbe portare nel giro di un anno ad avere un'unica struttura regionale promossa dalla CNA, quindi una struttura che sarebbe la somma delle esistenti. Questo non perdendo di vista quelli che sono i vantaggi dell'essere distribuiti nel territorio con tutte le sedi del CNA che sono distribuite nel territorio”.* (M.B., Consorzio Regionale tra Confidi e Cooperative Artigiane Venete)

Friuli-Venezia Giulia

Nel settore dei servizi di garanzia mutualistica artigiana il caso del Friuli-Venezia Giulia si distingue per la presenza di strutture unitarie di scala provinciale, sin dalla fondazione alla fine degli anni '80. Allo stato attuale sono inoltre allo studio ulteriori ipotesi di aggregazione tra i quattro Confidi artigiani provinciali



della regione, mentre sul piano regionale si sta studiando, in collaborazione con la Regione, l'istituzione di un organismo di garanzia di secondo grado, sulla scia di quanto avvenuto in altre regioni del Paese, così da poter meglio intercettare fondi pubblici di provenienza regionale, nazionale o europea. La spinta aggregativa, almeno stando alle parole degli intervistati, è ancora una volta dettata dalla spinta normativa delineata nella legge quadro, ma pare comunque essere stata accolta localmente con una certa serenità e con spirito di iniziativa. Pur non sottovalutando i rischi legati alla perdita della tradizionale *mission* dei Confidi, vi è, pur tuttavia, un chiara consapevolezza dei benefici derivanti dalla scelta aggregativa.

▶ *“Tra i pro c'è sicuramente quello di dare una struttura più importante, più grossa ai Confidi locali. Diventare più grossi vuole dire avere una struttura ancora più efficiente e soprattutto poter ammortizzare i costi che diventando 107 avremmo in più. Per quanto riguarda i contro, evidentemente si corre il rischio che hanno subito le banche di perdere contatto con il territorio, perché accentrando alcuni poteri decisionali si rischia di distanziare dal territorio i momenti decisionali. È chiaro che se per le banche è stato grave, ancora peggio è per i Confidi che fanno della conoscenza del territorio la loro forza. Quindi noi stiamo già valutando delle ipotesi di lavoro che ci permettano di conservare la vicinanza con il territorio. Qualora ci fosse una fusione dei quattro Confidi artigiani in un unico Confido artigiani regionale (e quindi un unico consiglio), manterremmo senz'altro un comitato credito locale, con ampi poteri pur nell'ambito di una regolamentazione uguale per tutti.”* (S.R., CON.GA.FI. Udine)

È quindi abbastanza evidente che la direzione intrapresa dai Confidi artigiani locali vada in direzione della trasformazione in intermediari finanziari 107 (anche se allo stato attuale solo la struttura di Udine avrebbe i numeri per farlo), con la consapevolezza di riuscire in questo modo a consolidare la propria credibilità verso il sistema bancario e quindi a migliorare il servizio fornito alle imprese associate. È evidente, sostiene un intervistato, che specie alla luce di Basilea 2 vi sia un sostanziale interesse, almeno da parte del segmento bancario più evoluto, ad avere partner di garanzia più strutturati, sia sul versante degli accantonamenti, sia su quello dei tassi di interesse, ma anche sul piano delle garanzie accessorie:

▶ *“La garanzia fornita da un Confido che diventasse intermediario finanziario 107 varrebbe molto di più di quella attuale: verrebbe parificata a quella di una banca e ciò consentirebbe alle banche di ridurre di molto le riserve bancarie che devono tenere. Ciò significa che le banche saranno alla ricerca di garanzie Confidi fornite da intermediari finanziari. Per la valorizzazione del merito di credito, le banche che hanno approvato dei metodi valutativi loro propri, stanno cercando di dare un certo peso alla garanzia del CON.GA.FI., che nei modelli principali non c'era perché le banche vogliono dare il prestito a chi poi li ripaga. Ma sanno che, se le nostre aziende hanno questi numeri, non sono spesso rispondenti al valore reale dell'azienda e rischiano di avere dei redditi negativi e finché riescono a darlo ad un tasso superiore gli va anche bene (è quello che non vogliamo noi), ma, se sono costretti a negarlo non va bene nemmeno a loro. [...] Oggi i Confidi stipulano un tasso valido per tutte le imprese artigiane a prescindere. Con il nuovo sistema di valutazione a rating obbligatorio ecc. cambierà tutto, perché si definirà uno spread: la banca decide di dare all'impresa un dato importo a una determinata condizione; su questa condizione, se c'è la garanzia CON.GA.FI., tolgo uno 0,x”.* (S.R., CON.GA.FI. Udine)



Un altro attore importante, con il quale i Confidi artigiani locali hanno rapporti intensi, è la Regione Friuli-Venezia Giulia che, nel corso di questi anni, ha emanato diverse normative in materia di agevolazioni all'impresa. Queste iniziative hanno trovato costantemente nei Confidi una risposta positiva in termini di concessione di garanzia. Certo, in questa ultima fase di profonda crisi di alcuni distretti produttivi, quale, ad esempio, tutta la produzione manzanese della sedia, i Confidi artigiani sono stati chiamati ad operare con particolare equilibrio, cercando di dirottare le proprie risorse sia verso quelle imprese innovative e con maggiori chances di sopravvivenza, sia verso le tante imprese che in questi ultimi anni hanno conosciuto in fase di crisi strutturale. Ciò significa che sono state garantite sia imprese che investivano in innovazione, sia quelle che dovevano consolidare i debiti accumulati sotto la sferza della concorrenza internazionale. Situazione per certi versi simile si è registrata anche nella Provincia di Trieste. Qui le imprese artigiane operano soprattutto nel settore dei servizi ai privati, al commercio o al turismo, e sono quindi particolarmente sensibili alla variazione della capacità di spesa dei consumatori. Anche in questo caso il Confido artigiano locale ha dovuto operare con equilibrio tra innovazione e mutualità. A testimoniare la capacità di governo dei fenomeni derivanti dai mutamenti degli assetti economici vi è il dato relativo alle insolvenze. Nonostante la crisi il tasso di insolvenza è infatti rimasto ancorato all'1%. Ciò a dimostrazione della vasta e profonda conoscenza dello stato e delle potenzialità delle imprese artigiane locali.

Emilia-Romagna

Per comprendere l'architettura e le prospettive dei Confidi artigiani emiliano-romagnoli è importante fare riferimento alla grande tradizione cooperativa di questo territorio, dalle cooperative agricole di fine '800, ai consorzi dell'artigianato, fino ad arrivare, per l'appunto, ai Consorzi Fidi ed alle cooperative di garanzia.

Questa consolidata realtà ha fatto sì che molti Confidi provinciali nascessero già unitari – attraverso cioè un accordo territoriale tra le varie associazioni di rappresentanza – che altri lo diventassero col tempo, e che altri ancora, in prospettiva, possano diventarlo ulteriormente, attraverso aggregazioni su scala inter-provinciale, o addirittura regionale. Questo, principalmente, grazie principalmente a due fattori: innanzitutto, come si è già detto, la grande propensione alla cooperazione agisce da freno agli interessi particolari delle singole associazioni di rappresentanza. In Emilia-Romagna, inoltre, vi è anche una consolidata tendenza all'associazionismo. Se quindi in altre regioni, la leva della garanzia al credito si configura come una leva attraverso cui le associazioni di rappresentanza riescono ad aumentare il numero dei loro associati, in Emilia –Romagna tale leva, seppur importante, non è altrettanto necessaria.

▶ *“Tornando alle nostre dimensioni, cioè del nostro Confidi, noi avremmo i numeri per fare un 107 per cento nostro. Non lo riteniamo valido. In questo caso, a differenza della struttura milanese o lombarda, possiamo anche metterci insieme con il nostro competitore per dare un'opportunità in più, un valore aggiunto su questi terreni alle nostre imprese, e spostare la capacità delle due associazioni su terreni di valore aggiunto sulla consulenza finanziaria o su una consulenza più pura, dove occorre mettere insieme la consulenza finanziaria, quella tecnologica e quella interna”. (M.T., CNA Modena)*



Tuttavia, se da un lato i Confidi vedono sminuire in parte il proprio ruolo di strumento di cooptazione associativa, d'altra parte non si può negare come il loro fondamentale ruolo di sostegno allo sviluppo economico della piccola e piccolissima imprenditorialità. Tale sostegno avviene principalmente su due orizzonti temporali: quello di breve periodo, legato più che altro a pratiche di consolidamento delle passività, per cercare di tamponare alcune situazioni problematiche legate alla non brillante congiuntura economica; d'altro canto, si è anche operato su un orizzonte temporale medio-lungo, cercando di aiutare le imprese nel far crescere il know how finanziario delle imprese e nell'aiutarle a pianificare gli investimenti e a cogliere le opportunità del nuovo scenario globale.

▶ *“Allora, nel 2004 e nel 2005 noi abbiamo registrato, ad esempio, un aumento delle pratiche garantite con operazioni di consolidamento. A fronte, magari, di un rallentamento e in qualche caso anche di una diminuzione delle pratiche di garanzia per investimenti. Soprattutto, abbiamo registrato un rallentamento degli investimenti immobiliari, un po' meno negli investimenti in macchinari. Questo è, diciamo, il termometro. Si è cercato anche negli ultimi anni più critici, di aiutare e di consigliare le imprese a tenere comunque molto largo il loro orizzonte, e quindi a non rinchiudersi in un ristretto mercato locale. Quindi anche verso l'internazionalizzazione, in molti casi anche verso il mercato domestico europeo. Per fare questo, naturalmente si consiglia alle imprese, e questi consigli vengono dati in stretta sinergia con le associazioni, di migliorare sempre di più le loro capacità e le loro qualità, e le loro professionalità, in senso più manageriale rispetto a temi quali quelli della commercializzazione, quali quelli della capacità di leggere e di conoscere i mercati lontani dalle imprese stesse. E quindi, è un lavoro di stimolo anche culturale, cioè di crescita della cultura imprenditoriale”. (G.C., Artigiancredit Emilia-Romagna)*

Attualmente, i Confidi unitari a livello provinciale sono tre, quelli di Parma, Reggio Emilia e Ravenna. Tra essi, la cooperativa artigiana di garanzia Fidarti di Parma rappresenta indubbiamente un caso particolare, in quanto non è il risultato né di un accordo preventivo tra le due principali associazioni artigiane di rappresentanza degli interessi – CNA e Confartigianato – e nemmeno di una successiva fusione tra due preesistenti Confidi. Fidarti nasce infatti nel 1962, con la volontà delle associazioni, ma su iniziativa della Camera di Commercio di Parma, che, oltre ad aver fornito la sede, è anche uno dei principali finanziatori dell'ente.

▶ *“Per volontà delle associazioni artigiane, ma con l'iniziativa ad opera della Camera di Commercio di Parma, lo denota il fatto che ancora oggi ci ospita e ci ha dato, nel corso di questi quarant'anni, una grossa mano per quanto riguarda la capitalizzazione in primis, e successivamente anche per quanto riguarda l'erogazione di contributi e conto interessi a favore dei nostri artigiani”. (P.M., Fidarti Parma)*

Questo caso è indubbiamente singolare, in quanto rende la cooperativa di garanzia sostanzialmente un ente “a sé stante” rispetto alle dinamiche associative. Il dato più eclatante, in questo senso, è che solo il 50% delle circa 6.000 imprese che accedono ai servizi di Fidarti è iscritto alle associazioni artigiane, una percentuale notevolmente inferiore alla media. A titolo di esempio, CNA Forlì, associa 7.000



imprese, delle quali oltre 6.000 sono associate al Confidi, Fidimpresa Forlì. Ed è proprio Fidimpresa la seconda peculiarità del modello emiliano-romagnolo. Essa infatti deriva dalla fusione di quattro Confidi, nello specifico dei Confidi di estrazione CNA delle province di Forlì-Cesena, Rimini, Ferrara e Piacenza. Il processo di concentrazione è avvenuto ad un livello extra-provinciale, ma interno ad una delle associazioni di rappresentanza.

In questo caso, più che al passato, bisogna far riferimento al prossimo futuro. Tali processi di aggregazione, infatti, sono una risposta al nuovo quadro normativo: l'obiettivo di tale politica è quello di attrezzarsi, da un punto di vista patrimoniale ed organizzativo, a fare quel salto di qualità verso la qualifica di intermediari finanziari, il cosiddetto "soggetto 107" della nuova legge quadro in materia di Consorzi Fidi e cooperative di garanzia.

▶ *"Nel medio periodo, nel momento in cui saranno anche compiutamente definite le normative di Banca Italia, valutare se iscriversi, richiedere o meno, oppure qualora fosse obbligato iscriversi direttamente all'art. 107, quindi sottoporsi alla vigilanza di Banca d'Italia. E nel lungo periodo, in una realtà a livello regionale siamo comunque anche convinti che questo percorso che per ora riguarda quattro province, e tra l'altro un'associazione artigiana, non possa considerarsi esaustivo delle necessità complessive di aggregazione". (A.O., Fidimpresa Società Cooperativa Forlì)*

La citazione sopra riportata introduce un ulteriore elemento di valutazione, riguardante le prospettive di una simile aggregazione. Diversi tra i soggetti intervistati, infatti, hanno infatti valutato i processi di aggregazione in atto come un passo intermedio verso un'ipotetica struttura regionale di garanzia, sul modello di Artigiancredito Toscano. La fase attuale, in ogni caso, è ancora quella della riflessione e del dibattito. Diverse sono infatti le questioni ancora sul tavolo: quanto è utile e conveniente spingere le politiche di aggregazione sino ad un livello regionale? Come aggregarsi? A livello territoriale, come hanno fatto Reggio Emilia, Parma e Ravenna? Oppure a Fidimpresa?

Riguardo alla prima questione, l'obiezione più ricorrente riguarda strettamente l'attività di garanzia al credito: tralasciando il tema dei contributi e degli indirizzi di politica economica dell'attore pubblico, infatti, alcuni intervistati rilevano come un "soggetto 107", a fronte di un aggravio dei costi e di un potenziale allontanamento dal territorio, migliora il suo rating rispetto a un "soggetto 106" – gli attuali Confidi di piccole dimensioni – in maniera estremamente modesta e abbassa lo spread al massimo dello 0,2%.

Allo stesso tempo, tuttavia, appare evidente come il processo sia in atto e difficilmente si tornerà indietro: l'ulteriore fusione tra i tre Consorzi Fidi unitari di Reggio Emilia, Parma e Ravenna è già in fase di studio, ma non solo, poiché anche a Modena potrebbe presto nascere un Confidi unitario che a sua volta potrebbe unirsi ai precedenti tre.

Rimane inoltre aperta la questione sul "come" governare tale processo aggregativo, a livello di capitalizzazione, di *governance*, di strategie. In questo senso, appare sicuramente rilevante il ruolo di Artigiancredit Emilia-Romagna, l'organismo unitario di secondo livello che controgarantisce i diversi Consorzi Fidi, che peraltro ha già presentato domanda – tuttora sospesa in attesa dei parametri definitivi – per poter diventare a tutti gli effetti un intermediario finanziario.



Marche

In uno dei territori con la massima concentrazione di distretti industriali e simbolo della Terza Italia, il ruolo delle cooperative di garanzia del mondo artigiano ha svolto tradizionalmente un ruolo fondamentale nell'accompagnare i processi di crescita e sviluppo dei sistemi produttivi localizzati. Vi sono infatti esperienze di Confidi di lunga data, quale ad esempio la Cooperativa Pietro Rabini che opera sul territorio dal 1959, che hanno sviluppato un alto grado di penetrazione tra gli associati alle rappresentanze di categoria e, più in generale, nel tessuto delle imprese artigiane. La lunga esperienza di queste organizzazioni si riflette anche nell'approfondita conoscenza delle dinamiche distrettuali dimostrata dagli intervistati che, attraverso la lente creditizia, sono in grado, ad esempio, di rilevare a quali fini sono utilizzati i fondi richiesti dalle imprese nelle diverse fasi del ciclo economico. Inoltre permette loro di adeguare, grazie anche al fondamentale supporto delle associazioni di categoria cui si riferiscono, la strumentazione di accompagnamento delle imprese. Ne è un esempio il servizio per l'internazionalizzazione delle imprese artigiane.

▶ *“Abbiamo un servizio per l'internazionalizzazione. Si perché è molto sensibile questo aspetto e stiamo cercando come affiancare questo tipo di reti nel settore dell'abbigliamento, della meccanica. È chiaro che le imprese oggi di un certo settore, prima parlavamo delle reti, è una cosa, per competere all'estero una piccola impresa, pur avendo le capacità, non può farlo da sola. È chiaro che dobbiamo provvedere insieme a cercare di organizzarli perché crediamo nell'importanza di scoprire nuovi mercati per queste imprese, che magari sono in crisi, però ci sono mercati nel mondo che dobbiamo permettere loro di affrontare, di poter far sì che loro siano presenti”. (C.R., Pietro Rabini Cooperativa Artigiana di Garanzia)*

Oltre a questo elemento di fondo, un altro carattere specifico dell'assetto regionale dei Confidi artigiani deriva dalla pluralità dei territori (le Marche), fattore alla base dell'attuale situazione di frammentazione, almeno se paragonata a quella di altre regioni, che vede la presenza di organismi di garanzia espressione delle diverse associazioni di rappresentanza artigiana in ogni provincia (e in alcuni casi anche a livello sub-provinciale), con un soggetto regionale di secondo grado, Artigiancredit Marche. Si tratta ovviamente di un assetto in evoluzione sotto la spinta di quanto previsto dalla legge quadro di riforma dei Confidi, nonché dal trattato di Basilea 2. Se infatti prendiamo in considerazione l'attuale dibattito intorno al tema dell'aggregazione, appare evidente che sia il mondo Confartigianato, sia quello CNA, abbiano avviato da tempo una riflessione su questo tema.

▶ *“Oggi esiste un progetto in Confartigianato per andare, quanto prima, ad una aggregazione tra Confidi. La decisione a livello politico è stata presa. Adesso si tratta operativamente di mettere in atto. Non è una cosa semplice mettere insieme diverse realtà, perché abbiamo anche due piccole cooperative nella provincia di Ascoli, e poi altre tre nella provincia di Macerata. A livello tecnico bisogna vedere tante cose, soprattutto c'è una cosa che non dobbiamo perdere di vista che va bene fare un grande Confidi regionale, va bene un domani arrivare anche al discorso 107, però non dobbiamo perdere di vista una cosa, il radicamento sul territorio. [...] È anche vero che se noi non facciamo questo passo in avanti, quell'adeguamento, rischiamo di rimanere fuori”. (C.R., Pietro Rabini Cooperativa Artigiana di Garanzia)*



Come per altri territori la transizione, ritenuta comunque necessaria per avere cittadinanza nei futuri assetti creditizi territoriali, pone diversi interrogativi sul piano dell'equilibrio tra mantenimento del radicamento territoriale, nucleo dell'identità di questi soggetti, e ricerca dell'efficienza necessaria a soddisfare i parametri richiesti da un organismo sottoposto a vigilanza.

Mentre sul piano patrimoniale non vi sono particolari timori del dettato di Basilea 2 relativo agli accantonamenti, data la tradizionale accuratezza nella gestione delle strutture, decisamente più critiche appaiono invece le riflessioni sul piano delle ricadute dei più volte ricordati processi di riforma sull'identità dei Confidi, di cui si teme la perdita della loro natura mutualistico-associativa a favore di una deriva tecnicista, e sui costi di gestione di strutture sottoposte alla vigilanza della Banca d'Italia. In effetti, si fa notare, l'inerzia organizzativa è già da qualche anno orientata alla modernizzazione delle strutture di garanzia fidi, ad una certa formalizzazione dei processi di rating interni, piuttosto che ad un approccio più consulenziale verso gli associati, il punto è che le riforme previste presumono, anzi per certi versi obbligano, un'accelerazione dei processi tale da non permettere di compiere un processo di evoluzione organizzativa lineare. Prevale, semmai, la percezione di una discontinuità normativa che impone uno sforzo da parte dei Confidi che ne minerebbe, appunto, le basi identitarie, oltre che organizzative.

▶ *“Ma noi abbiamo anche una realtà di Confidi che è unica in Europa. E guarda caso a Basilea il ruolo di Confidi non viene riconosciuto. Però noi come Paese ci siamo battuti affinché almeno a livello europeo venisse recepito, o comunque in alcuni Paesi dove ci sono dei fenomeni come il nostro, fenomeni positivi, il ruolo di Confidi fosse contemplato in maniera diversa. [...] Il 107 ci preoccupa un po' di più perché si parla di un passo obbligato. Avere una organizzazione che risponda alla logica del soggetto vigilato è anche costosa a livello di impostazione, perché non è una cosa semplice. Anche se noi abbiamo una gestione cristallina con un patrimonio sano. Quindi non è che ci fa paura da questo punto di vista. Ci mette qualche soggezione perché comunque è una cosa a cui bisogna adeguarsi come organizzazione. [...] Secondo me questo è penalizzante perché non dà modo alla nuova entità di strutturarsi, di diventare più forte perché facendo sinergia si risparmiano anche energie ma se io poi le energie che risparmio non mi bastano ma ci devo mettere ancora per rispondere ad una logica del 107, vuol dire perdere il rapporto con la realtà. Va bene il futuro però senza perdere di vista la realtà. La realtà economica è questa, noi dobbiamo essere a fianco delle imprese, la nostra attività deve essere, prima di tutto, finalizzata alle imprese, in una logica condivisa con le banche.” (C.R., Pietro Rabini Cooperativa Artigiana di Garanzia)*

Toscana

Per diversi tra i soggetti che gravitano attorno alla galassia dei Confidi, il modello toscano rappresenta il “futuro”: questa regione si caratterizza infatti per la presenza di un unico Consorzio Fidi regionale di primo livello, frutto della fusione di 18 cooperative provinciali attive sul territorio toscano.

Tra le tendenze alla competizione e quelle alla cooperazione tra Confidi e associazioni di rappresentanza, questo modello si pone in essere come capofila, esempio, e - perché no? - prototipo per le velleità dei soggetti che, in altri contesti territoriali, stanno lavorando nella medesima direzione. Non è quindi del



tutto errato pensare che l'eventuale successo o fallimento del modello toscano avrebbe ripercussioni sulle prospettive di tutto il sistema dei Confidi artigiani italiani.

► *“Questo è forse uno dei primi casi di struttura unitaria a livello nazionale, ecco perché tutti lo stanno guardando. Si sta parlando di due soggetti, due associazioni di categoria a sé stanti, ben distinti, che continuano la loro attività. Tutto questo in funzione della nuova legge sui Confidi, che dà la possibilità alle cooperative di garanzia e ai Consorzi Fidi di diventare intermediari finanziari o banche di garanzia, purché questi siano particolarmente solidi. Cosa avremo? Un unico soggetto che opererà sul territorio attraverso filiali e agenzie, mantenendo le attuali strutture” (P.S., Artigiancredit Prato)*

La genesi di questo modello risale a quindici anni fa circa, quando i Confidi diedero vita ad un'organizzazione unitaria che compartecipava nelle garanzie erogate dalle singole cooperative di garanzia. Il progetto unitario di Artigiancredit Toscano, tuttavia, nasce nel marzo del 2004, dopo che nel 2003 è stata approvata la prima legge quadro di riforma del sistema dei Confidi, e sulla base delle indicazioni di quella legge, la direzione di Artigiancredit Toscano ha lanciato alle cooperative associate un progetto di riunificazione all'interno del consorzio regionale delle cooperative di garanzia presenti sul territorio. Il progetto, cui ha aderito anche la Camera di Commercio, è quindi frutto di un'attività di concertazione tra regione, sistema camerale, associazioni di rappresentanza e Consorzi Fidi.

Come si può evincere dalla citazione, e come era in ogni caso prevedibile, la Regione e la Camera di Commercio sono le realtà più favorevoli a questo tipo di aggregazioni: non poche Regioni, difatti, hanno giudicato la rete dei Confidi troppo dispersiva e poco controllabile. Di solito l'intervento si è limitato alla creazione di un organismo unitario di secondo grado. In Toscana si è andati oltre, non senza un sostanzioso intervento in termini di patrimonializzazione, mediante un contributo di circa 2 milioni di euro.

Allo stesso modo, le associazioni di rappresentanza sono i soggetti più prudenti, in quanto si vedono ridurre uno dei principali strumenti di sviluppo dell'attività associativa.

► *“Da parte delle associazioni di categoria invece c'è stato un atteggiamento molto più prudente: la preoccupazione che le associazioni di categoria hanno espresso era di una trasformazione delle cooperative di garanzia, tradizionale strumento di sviluppo anche nell'attività associativa nel territorio provinciale, in un intermediario finanziario estraneo alle logiche associative. Parallelamente abbiamo aperto un confronto con la Regione Toscana, che ha salutato con entusiasmo questa nostra prospettiva e ci ha assicurato anche un contributo alla patrimonializzazione al nostro sistema; quindi la patrimonializzazione del sistema ci ha permesso di contare su un contributo di 2 milioni di euro. La Regione Toscana auspicava che altre associazioni seguissero il nostro progetto; si è impegnata anche a dare dei contributi a questa associazione, fatto sta che poi alla fine solo noi siamo arrivati a questo traguardo; gli altri hanno fatto interventi di razionalizzazione minimi ed hanno beccato anche loro un contributo”. (F.V., Artigiancredit Toscano)*

Una delle obiezioni che di solito vengono poste alla possibilità di istituire organismi di garanzia unitari è tuttavia quella di dare vita ad un organismo dirigista e centralizzato, di perdere il legame con il



territorio, anche a causa del parziale scollamento con la componente associativa. Essa viene infatti ad assumere un ruolo di “antenna” sul territorio, senza trarre i vantaggi dell’attività di garanzia al credito, considerato da molti uno dei fiori all’occhiello dell’attività associativa.

▶ *“Una unica insegna: rimane Artigiancredito Toscano, spariscono le 18 insegne delle cooperative provinciali; il patrimonio di questi 18 soggetti confluisce nella struttura regionale, noi – tanto per darle dei numeri – avremo alla fine di questo processo 50.000 aziende associate, 100 milioni di euro di patrimonio, circa poco meno di un miliardo di operazioni garantite ad essere”. (F.V., Artigiancredito Toscano)*

Come si è già scritto all’inizio di questo paragrafo, il successo o meno di questo modello unitario dipende da diversi fattori: può essere che la maggiore solidità patrimoniale e associativa di Artigiancredito Toscana permetta a questa struttura di crescere e proporsi proattivamente nel mutato contesto di Basilea 2 meglio di quanto possano fare i vari Confidi provinciali. Tuttavia può anche essere che un organismo centralizzato faticosi a mantenere il legame con il territorio, mettendo a repentaglio la propria vocazione mutualistica, in un contesto, quello toscano, in cui la penetrazione tra le imprese artigiane del sistema dei Consorzi Fidi è sensibilmente più bassa di quella veneta o emiliano-romagnola⁷.

Umbria

Ancor più che in gran parte dell’Italia, l’Umbria si caratterizza per una grandissima presenza di piccole o piccolissime imprese: a titolo di esempio, basti ricordare come nelle province di Perugia e Terni le piccole imprese rappresentino rispettivamente il 94,26% e il 94,54% sul totale delle imprese, dato che supera di più di un punto la media nazionale (93,18%).

In un contesto simile è abbastanza naturale che vi sia una forte presenza dei Consorzi Fidi e cooperative artigiane di garanzia. Ve ne sono infatti quattro di primo grado e un organismo unitario di II grado – il Co.Fi.Re. – che si occupa di contro garantirne gli affidamenti.

Così come in Emilia-Romagna ed in Veneto, l’unica strategia coalizionale posta in atto è quella dei due Confidi emanazione di CNA Umbria, non a caso denominati Fidimpresa Perugia e Fidimpresa Terni, che sono tuttora di fronte alla prospettiva di concentrazione, in un difficoltoso iter che prosegue ormai da tre anni, nonostante, fra l’altro, abbiano il medesimo direttore.

▶ *“8.500 soci Fidimpresa Perugia per un totale di finanziamenti garantiti nel 2005 di 60 milioni di euro; e qui diciamo però volumi e finanziamenti, non garanzie concesse. Le garanzie concesse sono intorno ai 29 milioni, mi sembra. Per Terni invece siamo 2.400 imprese su una base di artigiani intorno ai 5.000, e facciamo un volume di finanziamenti di 16 milioni di euro”. (M.F., Fidimpresa Perugia e Terni)*

7. Cfr. pag. 99



Il caso di Fidimpresa – raccontandolo, forzando un po', come un unico soggetto – è piuttosto singolare, soprattutto nel merito del servizio che eroga alle imprese. Il lavoro di questo Consorzio Fidi si sostanzia infatti in un sostanziale accompagnamento dell'impresa lungo orizzonti medio lunghi.

▶ *“Noi facciamo solo il medio e lungo termine, non facciamo il breve; quindi interveniamo in garanzia su finanziamenti oltre i 18 mesi. E questo per scelta strategica, perché nel passato si riteneva, insomma, che l'elemento carente in Italia fosse questo dell'accesso alle fonti al medio e lungo termine, perché con la logica del monti-fido l'impresa trovava i finanziamenti a breve; erano carenti le garanzie, aveva difficoltà ad accedere a finanziamenti a medio e lungo termine, con banche fortemente orientate - soprattutto sul medio - a valutare il peso delle garanzie”. (M.F., Fidimpresa Perugia e Terni)*

Tale scelta rende singolare, rispetto alla realtà nazionale, l'operatività dei Confidi umbri: in questa regione, infatti, il 98,7% dei finanziamenti erogati è a medio-lungo termine, dato più alto di tutto il Centro-Nord Italia⁸.

Altro elemento peculiare del modello umbro è indubbiamente la Gepafin, società finanziaria per le piccole e medie imprese, creata dalla Regione dell'Umbria unitamente alla Commissione dell'Unione Europea, con il concorso di 10 Istituti di Credito di rilevanza nazionale e regionale. Questo ente si differenzia dall'analoga realtà esistente nelle Marche perché, come si può evincere dalle precedenti righe, non associa le imprese: è quindi un organismo che concede garanzie alle PMI senza essere un Confidi. Questa situazione ha, come prevedibile, generato una sorta di conflitto con i Confidi, soprattutto perché entrambe le realtà dipendevano patrimonialmente, almeno in parte, dal medesimo ente erogatore – la Regione Umbria. La ricerca di una sinergia tra i Confidi e la Gepafin ha prodotto, per quanto riguarda il rapporto con Fidimpresa, all'attuazione di un meccanismo di co-garanzia.

▶ *“Noi eravamo consorzi piccoli, non avevamo fondi sufficienti: dovevamo trovare forme per, in una logica di utilizzazione nell'impegno delle risorse pubbliche destinate a questa cosa, cercare di fare sinergia, quindi usare quei fondi che ci avevano sottratto in qualche modo, riverberarli. E abbiamo scelto la forma della co-garanzia, per cui noi, con una serie di interventi, andiamo in co-garanzia con la struttura regionale, avendo una sorta di differenza, di segmentazione nel mercato”. (M.F., Fidimpresa Perugia e Terni)*

Questa sinergia, inoltre, potrebbe porre le basi per una significativa evoluzione del modello umbro, anche nell'ottica del mutato quadro legislativo.

▶ *“Adesso stiamo provando delle configurazioni e stiamo ragionando nel dire troviamo invece una copertura diversa, facciamo evolvere un po' tutti su uno standard minimo e poi diamo al pubblico una funzione di supporto, e magari diventa 107 solo il pubblico e gli altri sono Confidi 106 tradizionali, quindi rientriamo nella legge quadro. Però poi sui fondi di garanzia e sulla modalità con la quale si rilascia garanzia, si può interagire, e quindi poi rilevare ai fini dell'assorbimento di capitale. Stiamo cercando di costruire questo modello”. (M.F., Fidimpresa Perugia e Terni)*

8. Cfr. Il Sistema dei Confidi artigiani aderenti a Fedartfidi, Fedartfidi 2004.



Lazio

Il contesto laziale del sistema dei Confidi è indubbiamente uno dei più complessi e articolati di tutta la penisola. Nel Lazio vi è infatti una situazione storicamente non positiva per le strutture di garanzia, a causa di una legislazione che premiava il frazionamento e la nascita di nuove cooperative, invece che il rafforzamento di quelle esistenti. Il problema stava principalmente nella legge regionale che imponeva – e tuttora impone – alle cooperative di garanzia un tetto di garanzia massimo equivalente a 50.000 euro per i Confidi e a 25.000 euro per le cooperative di Garanzia. Il problema di un tale limite è il suo non essere legato all'effettiva capacità della struttura di prestare garanzie: in ultima analisi, gli unici effetti di tale norma erano la perdita di credibilità dei Confidi presso il sistema bancario e la moltiplicazione di strutture dalle dimensioni ridotte. Tutto questo, difatti, ha portato alla nascita di oltre 60 cooperative di garanzia nel territorio laziale, tutte di ridotte dimensioni.

▶ *“No, nel Lazio ci sono due esigenze: una specifica, che è quella di dare una sorta di regolamentazione ad almeno 60 cooperative di garanzia che girano, alcune delle quali sono aperte ma non sono operative, sostanzialmente. Se prendiamo Roma alla fine, anche su Roma vere e proprie cooperative di garanzia ce ne saranno quattro o cinque. E questa è una prima critica, criticità che ha il sistema dei Confidi artigiani; cosa che dovremmo cercare di risolvere con la creazione di questo soggetto unico, per lo meno all'interno dell'artigianato”. (R.P., Coopfidi Duilio Mincozzi)*

Con questo, tuttavia, non si vuole affatto sminuire l'importanza del ruolo che questi piccoli Confidi hanno avuto nella storia dello sviluppo dell'artigianato e della piccola e media impresa nel Lazio: garantendo nella quasi totalità dei casi il 100% del finanziamento, i Confidi e le cooperative di garanzia del Lazio hanno svolto in diversi casi un'importantissima funzione mutualistica, quasi di credito sociale, andando ad arginare, fra le altre cose, il fenomeno del prestito ad usura. Nonostante questa legge esista tuttora, diversi Confidi hanno posto in essere meccanismi di garanzia al credito in grado di risultare idonei anche in relazione ad operazioni di investimento delle imprese.

▶ *“Da qualche anno a questa parte si è avuta un'inversione di tendenza, perché abbiamo fatto nuove convenzioni, purtroppo, nella Regione Lazio rimane il vincolo per le cooperative artigiane di garanzia, dei 25.000 euro di garanzia. Però, attraverso meccanismi di concedere garanzie pro quota, quindi non solo il 50% ma riducendo la garanzia, abbiamo potuto garantire percentualmente in misura inferiore, ma in termini di finanziamento assolute importi maggiori, fino a 200.000 euro”. (R.P., Coopfidi Duilio Mincozzi)*

La complessità di questo contesto è in ogni caso in via di semplificazione: oggi, nel Lazio, vi sono “solamente” 16 soggetti associati a FEDART – l'associazione nazionale – di cui uno è Artigianfidi Lazio, organismo di secondo grado unitario. Sia CNA che Confartigianato hanno notevolmente semplificato il loro sistema di sostegno al credito attraverso una serie di fusioni che hanno portato alla nascita di strutture di dimensioni rilevanti che operano ormai ad un livello regionale come Gafiart, emanazione di Confartigianato, Coopfidi e Fidart Lazio, entrambe legate alla CNA.



Questo processo di aggregazione, peraltro, è tuttora in corso di svolgimento, ed è ipotizzabile che, in tempi relativamente brevi, si arrivi addirittura ad un'ulteriore aggregazione anche tra Confidi appartenenti a diverse associazioni di rappresentanza, sia a livello provinciale, sia, in seguito, a livello regionale.

▶ *“Su Roma a dire il vero c'è un progetto di fusione che sembra sia sul filo di lana tra le cooperative artigiane di garanzia delle varie Associazioni di categoria operanti nella provincia di Roma, per lo meno inizialmente. Per cui l'ipotesi è quella di arrivare entro la fine dell'anno, alla realizzazione di un soggetto unico di garanzia che rappresenti il mondo dell'artigianato, per poi arrivare ad una fusione successivamente regionale, nel momento in cui ci saranno gli accordi politici”.* (R.P. Coopfidi Duilio Mincozzi)

▶ *“Noi abbiamo lanciato abbiamo iniziato le procedure, con qualche lentezza ancora; però – diciamo – noi entro il 2006 dovremmo riuscire ad avere un consorzio unitario della Provincia di Roma di CNA, Confartigianato, Casa e la Claii”.* (F.C., CNA Roma)

Se la complessità a valle, nei rapporti tra il Confidi e le imprese, si sta progressivamente risolvendo, lo stesso non si può dire nei rapporti a monte, ovvero sia quelli tra i Confidi e le istituzioni. Permane infatti una latente difficoltà di rapporto con le istituzioni: oltre alla già citata questione sulla legge regionale, che impone un tetto ai finanziamenti garantibili dai Confidi e dalle cooperative di garanzia, sussiste infatti anche una questione all'apparenza irrilevante, ma che desta alcune preoccupazioni. Il Lazio è infatti l'unica regione in cui permane ancora la distinzione tra i Confidi e le Cooperative di Garanzia, cosa che crea non poche difficoltà di crescita del sistema della garanzia artigiana laziale.

▶ *“La Regione Lazio è l'unica Regione in cui ancora esiste – non so per quanto ancora – la distinzione tra cooperativa artigiana di garanzia e consorzio di garanzia. Che, questo proprio per un retaggio storico per cui ancora si lega al fatto dell'artigiano in quanto piccolo... eccetera, alle cooperative di garanzia viene riconosciuta una garanzia di 25.000 euro, ai Confidi invece concede 50.000 euro in termini di garanzia erogabile, concedibile. Spero che si risolva questa questione, perché ormai la legge sul Confidi non considera più questa differenza ma parla semplicemente di Confidi, e permetterebbe a noi, cooperativa di garanzia, di ampliare la cooperativa”.* (R.P., Coopfidi Duilio Mincozzi)

Il Mezzogiorno

Il sistema dei Confidi del Mezzogiorno appare coerente ad un sistema di approvvigionamento del credito arretrato rispetto al resto del Paese, figlio, a sua volta, di un sistema economico meno strutturato e dinamico. E sebbene anche al Sud sia ormai in atto un lento ma costante processo di strutturazione, razionalizzazione e concentrazione delle strutture di garanzia fidi, permane una sensibile differenza con quanto rilevabile nel Centro-Nord, dove questo stesso processo è stato avviato ormai da qualche anno. Del resto occorre tenere conto del fatto che i Confidi del Mezzogiorno hanno una minore anzianità (secondo l'indagine FEDART del 2005 il 25% è nato dopo il 1991 rispetto al 10-12% del Centro-Nord), ma possiede anche un notevole potenziale di penetrazione nel tessuto imprenditoriale.



E se anche su questo versante si registra una generale minore capacità aggregativa, ciò appare imputabile più ad una ragione generazionale che ad una strutturale, dato il notevole tasso di crescita degli associati in questa macro area (secondo il rapporto FEDART 2005 pari a +27,6% nel periodo 2000-2004, rispetto al +17% del Centro-Nord).

In definitiva seppure in un contesto particolarmente polverizzato anche le strutture dei Confidi del Mezzogiorno hanno intrapreso la via del consolidamento degli organismi operativi e dei patrimoni, così da determinare le condizioni per l'ampliamento della base associativa, nonché dell'ammontare medio dei finanziamenti garantiti/crediti concedibili agli associati, sia, soprattutto, l'entità del moltiplicatore che rispecchia la forza contrattuale dei singoli Confidi nei confronti del sistema bancario e del circuito dei finanziamenti pubblici.

In contesto in cui l'assetto dei Confidi è quindi ancora in una fase nascente, quanto previsto dalla legge quadro o dagli accordi di Basilea 2 viene percepito, alternativamente, come minaccia al processo di primo consolidamento di strutture ritenute ancora troppo fragili per aderire ai parametri previsti dalle riforme, come opportunità in termini di accelerazione dei fenomeni di modernizzazione e adeguamento agli standard europei. Appare comunque condivisibile quanto affermato da un esponente dei Confidi del Sud:

▶ *“Non è un fatto casuale che vi siano, nel Mezzogiorno, situazioni di Consorzi Fidi polverizzati, è esattamente il risultato della necessità in quelle realtà di avere ancora dei Confidi di comunità. Non c'è dubbio che l'obiettivo è quello di razionalizzare, ma guardate che quel modello non è un modello dell'alto, è un modello che funziona lì, guardate che ci sono delle zone del Mezzogiorno in cui non ci sono nemmeno le Banche di Credito Cooperativo”.* (D. P., Artigiancredito Puglia)

Vi è poi un altro elemento di cui occorre tenere conto parlando degli assetti dei Confidi del Mezzogiorno, ed è la variabile interveniente pubblica. In un contesto, come ricordato, assai frammentato, emergono alcune realtà di scala regionale, di primo o secondo grado, che rappresentano di fatto uno strumento per l'applicazione di politiche industriali della Regione. Sulla scia della riforma del Titolo V della Costituzione si è infatti verificato un deciso trasferimento della gran parte delle competenze in materia di artigianato a livello regionale, spingendo non poche amministrazioni a ricercare soggetti in grado di implementare le politiche rivolte al mondo della piccola impresa. Tra questi i Consorzi Fidi assumono un ruolo importante, anche se, come segnalato da alcuni intervistati, vi è il rischio che questi ultimi faticino a difendere la propria identità di soggetti privati di garanzia e si trasformino in strumenti al servizio dell'ente pubblico.

▶ *“Con la regionalizzazione in materia artigianato, il Confidi diventa automaticamente strumento di politica industriale per la Regione. Questo punto è un punto che secondo me è assolutamente fondamentale, perché dico questo? Perché i dati dicono che i bilanci dei Confidi sono fortemente connaturati dalle politiche di spesa pubblica”* (D. P., Artigiancredito Puglia)



Resta l'impressione che sia comunque demandata all'azione di questo pugno di soggetti relativamente strutturati, unitamente a quella del sistema bancario, le possibilità di creare quel contesto creditizio favorevole ad un tessuto di imprese che necessita più che mai di allargare un circuito creditizio virtuoso che, non occorre dimenticarlo, subisce una pesante presenza di fenomeni di usura.

Qui di seguito diamo conto di alcune esperienze significative che sono emerse nel corso degli ultimi anni dal fitto arcipelago dei Consorzi Fidi del Mezzogiorno.

Fin Sardegna è un Consorzio Fidi nato nei primi anni '90, associa circa 2.500 imprese in tutta la regione per un totale di oltre 250 milioni di euro in affidamenti e 40 dipendenti. Intensi sono i rapporti con il tessuto delle banche locali e della società finanziaria regionale (SFIRS). L'attività che caratterizza questa struttura è l'animazione territoriale di carattere commerciale finalizzata all'ampliamento della platea di utilizzatori dei servizi di Fin Sardegna. Si tratta di un'importante opera di socializzazione della micro e piccola imprenditoria sarda, poco avvezza ad utilizzare anche gli strumenti tradizionali del credito bancario, al quale tendono a rivolgersi solo in condizioni di emergenza, quando per altro il credito è più difficilmente ottenibile.

► *“La migliore certificazione di qualità la fa il mercato: nel primo trimestre di quest'anno abbiamo fatto registrare un + 10/15% rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente, in assenza totale di disdette. Negli ultimi dieci anni nessun cliente è andato via, ciò significa che il mercato ci premia. C'è ancora molto da lavorare: circa il 90% delle imprese sarde non sa neanche cosa è un Consorzio Fidi. [...] Purtroppo, normalmente, nella piccola impresa il rapporto con la banca nasce nel modo sbagliato: nasce in un'ottica conflittuale e così continua nel tempo. Quindi il ruolo del Consorzio Fidi è anche quello di mitigare un po' questa conflittualità. Non sempre riusciamo ad eliminarla, ma riusciamo quantomeno a ridurre da una parte e dall'altra quella che è la diffidenza innata sia della banca nei confronti dell'impresa, sia dell'impresa nei confronti della banca. [...] Sono convinto che un Consorzio Fidi potrà avere, nel quadro della nuova normativa di Basilea 2, un sviluppo ed un'affermazione solo a condizione di una accresciuta capacità professionale dei propri addetti e della massima correttezza nei confronti della banca. Verso la banca noi dobbiamo essere assolutamente credibili.” (D.B., Fin Sardegna)*

Ovviamente il Consorzio Fidi non è un soggetto neutro, è lì per difendere gli interessi dell'associato ma deve, nel contempo, mantenere saldo il patto fiduciario con l'interlocutore bancario, pena la perdita di credibilità.

Sempre nell'ottica di ampliamento dell'attività mutualistica Fin Sardegna supporta i giovani imprenditori che hanno ottenuto piccoli finanziamenti da Sviluppo Italia per l'avvio di un'attività imprenditoriale.

Al di là dell'azione di animazione territoriale occorre tuttavia fidelizzare e consolidare il rapporto con coloro che già abbiano avviato un rapporto con il Confidi. Per questo motivo Fin Sardegna, nell'ambito delle attività propedeutiche alla costituzione di un soggetto ex 107, sta operando da tempo per l'adeguamento organizzativo delle strutture e l'accrescimento della professionalità dei suoi collaboratori. Un primo passo in questa direzione è stata l'acquisizione della certificazione di qualità,



frutto della volontà di modernizzare l'organizzazione in vista delle riforme previste dalla legge quadro. Un altro segnale della vitalità e della credibilità di Fin Sardegna è rinvenibile nella sua recente iniziativa finalizzata alla promozione, con altri attori territoriali, della costituzione della Banca di Cagliari, banca di credito cooperativo che ha saputo inserirsi efficacemente nel mercato del microcredito locale. Un'altra esperienza rilevante nel panorama dei Confidi del Mezzogiorno è rappresentato da Artigiancredito Puglia, Consorzio Fidi di secondo grado regionale e unitario. Questa struttura ha il merito di essere riuscita ad aggregare una realtà, ancorché rilevante sia nel contesto del Sud che sul piano nazionale, assai frammentata. A concorrere alla formazione di questa realtà, oltre alle associazioni di categoria dell'artigianato, vi è stata la Regione Puglia che, unico caso in Italia, ha affidato da tempo ad Artigiancredito Puglia il compito di attuare alcune importanti misure del POR, mentre l'attività di controgaranzia appare in via di consolidamento. In un contesto così frammentato, importante è anche il ruolo strategico di accompagnamento svolto da questa struttura di secondo grado nei confronti dei tanti Consorzi Fidi che dovranno a breve riposizionarsi nel contesto della nuova legge quadro.

► *“C'è una tendenza fortissima dal punto di vista delle politiche, naturalmente ci sono delle resistenze perché i Consorzi Fidi sono intermediari creditizi e quindi costituiscono delle microstrutture di potere e nessuno vuole rinunciarci. Le ricordo che nella sola provincia di Bari sono concentrati più della metà di Confidi di tutta la regione. Infatti abbiamo il Confidi del CNA che è unico, due Confidi di Confartigianato a Bari patrimonializzati, e infine tante micro Confidi in una serie di paesi della provincia. È vero che la normativa sta spingendo verso l'aggregazione, ma quelle che abbiamo non sono Confidi che di per se sono al di sotto dei limiti minimi. Loro non hanno una grande capacità strategica, la vivono come un vincolo. Noi come Confidi di secondo livello cerchiamo di stimolarli” (D.P., Artigiancredito Puglia)*

Da segnalare inoltre, come già nel caso sardo, che Artigiancredito Puglia ha contribuito fattivamente alla costituzione di una banca di credito cooperativo, la BCC di Bari.

Un caso simile a quello pugliese, sebbene su scala più ridotta, è quello di Fidart Calabria, Consorzio Fidi unitario di secondo grado dell'artigianato calabrese che associa 18 Confidi artigiani di primo grado cui aderiscono oltre 11.000 imprese. Questo organismo oltre alle attività di controgaranzia ha il compito di seguire per conto della Regione i bandi della L.488 che, nella nuova veste normativa, prevede di fatto un ampliamento del ruolo dei Confidi.

Artigianfidi di Ragusa, consorzio di garanzia attivo dal 1994 originato dalla locale CNA, è riuscito ad aggregare 2.400 soci con oltre 140 milioni di euro di affidamenti. Il raggiungimento di questa massa critica e la contestuale credibilità conquistata sul campo nel corso di pochi anni hanno fatto in modo che, nel luglio 2006, questa struttura ha incorporato le altre otto realtà provinciali legate a CNA operanti in Sicilia dando vita a Unifidi Imprese Sicilia, proprio in vista di quanto previsto dalla legge quadro e dalla disciplina degli accordi di Basilea 2. Come già visto per gran parte delle altre realtà territoriali, partner bancari privilegiati sono le banche locali, con le quali vengono portati avanti diversi progetti per la promozione di nuove iniziative imprenditoriali e di consolidamento del tessuto delle imprese



locali, con particolare riferimento alla filiera agroalimentare, dell'area a specializzazione produttiva del lapideo di Comiso-Vittoria-Modica e dei filamenti di economia turistica.

▶ *“A riguardo, e con profondo orgoglio, voglio evidenziare che diverse imprese associate all’Artigianfidi Ragusa hanno trovato interessanti sbocchi nel mercato giapponese, un mercato che fino a qualche anno fa poteva apparire lontano anni luce in prospettiva di commercializzazione dei nostri prodotti tipici. La scorsa settimana, ad esempio, il Consorzio Cioccolato di Modica è stato presente ad un’ importante fiera dell’agroalimentare svoltasi nel Paese del Sol Levante e la visibilità di questo particolare “oro nero” aumenterà quando lo stesso otterrà un riconoscimento ufficiale della sua unicità, come già avvenuto in passato nel caso del Ragusano Dop o del Cerasuolo di Vittoria”. (G.S., Artigianfidi Ragusa)*

I quattro esempi delineati qui sopra rappresentano un campione significativo del segmento più strutturato del mondo dei Confidi del Mezzogiorno. Sono probabilmente soggetti come questi, altri ne sono presenti sul territorio, a poter fungere da perno per l’ampliamento delle pratiche mutualistiche sul territorio e per una più generale modernizzazione del sistema creditizio del Sud. Occorre tuttavia, come sottolineato da gran parte degli intervistati, che queste strutture sappiano mantenere e, laddove necessario migliorare, il rapporto con il vasto mondo dei piccoli Confidi di paese che hanno la funzione strategica di alimentare quel circuito di fiducia che le strutture più grandi hanno le potenzialità di moltiplicare. Il rafforzamento del legame tra Confidi di diverse dimensioni, contestualmente al mantenimento di quello con le associazioni di categoria, può essere importante anche nell’ottica di evitare nefasti processi di burocratizzazione delle strutture regionali di garanzia, derivanti dall’eccesso di con-fusione di interessi con i detentori dei flussi di risorse pubbliche.

3.5 Le due fiducie: un nuovo rapporto tra UniCredit Banca e sistema dei Confidi

Se storicamente il rapporto tra sistema bancario e sistema dei Confidi è cresciuto su una divisione dei ruoli tale per cui gli istituti di credito erano depositari di tecnicità bancario-finanziarie e i Confidi erano depositari di un grande capitale di fiducia, oggi una serie di fattori di ordine macro-economico (le mutate condizioni competitive), politico-finanziario (il processo di integrazione europea e l’introduzione dell’euro, ma ancor prima il processo che ha portato alla trasformazione degli istituti bancari in imprese a tutti gli effetti), giuridico (gli accordi di Basilea 2, la nuova normativa sui Confidi) hanno mutato profondamente il quadro dei rapporti tra banche e Confidi. In questo nuovo contesto, da un lato le banche hanno progressivamente operato per fidelizzare il cliente attraverso l’uso della leva fiduciaria, dall’altro i Confidi vanno incorporando tecnicità e strumentazione finanziaria sempre più sofisticata in un quadro di accrescimento delle responsabilità reciproche tra i due sistemi. In questo contesto UniCredit ha una carta in più da giocare. È la carta della specializzazione di segmento che permette oggi a UniCredit Banca di dedicare specifiche risorse professionali e finanziarie al consolidamento del



rapporto con il sistema dei Confidi al fine di dislocare il quadro delle relazioni con questi ultimi su un piano di partnership capace di oltrepassare il tradizionale rapporto di carattere mercantile basato sul sistema delle convenzioni.

Un primo passo in questa direzione è stato di carattere organizzativo e si è sostanziato nella creazione di una struttura interna a UniCredit Banca dedicata al rapporto con i Confidi. Tale divisione si snoda sia in senso verticale, sia in senso orizzontale sul territorio, dando così corpo ad una rete sostanzialmente complementare a quella dei Confidi, capace di adattarsi ai mutamenti che attraversano questo mondo. Ciò anche nella convinzione che il processo evolutivo dei Confidi non si ridurrà ad un complesso ma univoco processo di concentrazione con la creazione di pochi ex 107, ma porterà ad una riarticolazione territoriale di soggetti ex 107 ed ex 106.

Un secondo passo nella direzione di favorire il consolidamento della partnership con i Confidi si sta giocando sul piano dell'offerta di prodotti specifici che tengano in debito conto sia la scala nazionale sia le diverse esigenze che emergono a livello locale. In ogni caso si tratta di prodotti il cui successo sarà decretato proprio dal grado di coinvolgimento concreto dei soggetti in gioco (UniCredit Banca e Confidi), ovvero dalla crescita esponenziale derivante dalla messa a fattor comune di sistemi fiduciari e di technicalità, indipendenti ma complementari, al servizio delle imprese.