

L'impresa minore lungo la dorsale adriatica*

di Giovanna Morelli e Valeria Del Genio

1. Dimensione e globalizzazione: alcuni spunti di riflessione per le imprese della dorsale adriatica.

Il processo di allargamento dell'Unione europea (d'ora in poi Ue) pone l'Italia e gli altri paesi membri di fronte alla necessità di ridefinire le regole della cooperazione e della concorrenza, per migliorare la competitività dell'intera Ue.

In realtà, la posizione geografica dell'Italia è strategica, all'incrocio com'è del doppio canale nord-sud e est-ovest che mette in comunicazione le economie di quello che diverrà, a breve, un unico blocco di venticinque stati, dall'Adriatico al Baltico e dal Mare del Nord al Mediterraneo. Essa consente di ritenere che i benefici economici derivanti dall'allargamento siano potenzialmente maggiori rispetto a quelli che potrebbero essere conseguiti da altri membri Ue.

È pur vero che l'Italia si trova a condividere una posizione privilegiata con altre economie, come quella tedesca, ma a differenziare le condizioni di partenza dei due paesi contribuisce in maniera determinante il mare. L'Italia, proiettata nell'Adriatico e nel Mediterraneo, rappresenta non solo il cardine dell'asse europeo meridionale (Spagna, Portogallo, Francia del sud e Grecia) rispetto all'asse nordico Parigi-Berlino ma, anche, un tramite naturale con le economie delle altre sponde, dalla Slovenia alla Turchia ai Paesi arabi. La localizzazione del nostro Paese si rivela di fatto, almeno in questa fase, un vantaggio rispetto ad altri sistemi-paese.

Per il passato, ad esempio, la competizione sui mercati di produzione e di sbocco si è palesata un fattore formidabile di sviluppo eco-

* Il presente lavoro, finanziato con fondi di ricerca Cnr e Miur e frutto di impostazione e riflessione comune, è tuttavia attribuito per i par. 2, 4.1, 4.4 e 5 a G. Morelli, e per i par. 4.2, 4.3 e A1 a V. Del Genio, le quali rimangono, ovviamente, le sole responsabili di ogni erronea interpretazione e valutazione della realtà.

nomico e non è un caso se nel nostro Paese le regioni del Nord-est e della costa adriatica siano emerse come un fenomeno industriale, oggetto di specifici studi, proprio in un momento di forte spinta al processo di internazionalizzazione dell'intera economia. In quest'ottica, l'allargamento dell'Europa ai paesi dell'area centro-orientale può costituire un nuovo elemento di stimolo per le imprese italiane e in particolare per quelle della dorsale adriatica.

È forse superfluo sottolineare che, qualora questa possibilità venisse colta, le imprese potrebbero beneficiare non solo di nuovi mercati di sbocco per i propri prodotti, ma anche della possibilità di continuare a delocalizzare gli investimenti in aree potenzialmente più attrattive.

È del tutto naturale, quindi, che questo imminente e profondo cambiamento delle condizioni dell'ambiente esterno ponga il sistema produttivo italiano di fronte alla necessità di valutare l'opportunità di un riposizionamento strategico, almeno parziale. Infatti, è noto che l'ampiezza del mercato di riferimento e di quello potenziale incide fortemente sulla dimensione delle imprese. Questo tema è particolarmente delicato nel nostro Paese a causa della strutturale prevalenza di imprese minori e della generale tendenza al *downsizing* delle unità produttive. In tutte le regioni italiane, anche quelle caratterizzate da minore intensità industriale, le piccole e medie imprese (d'ora in poi PMI) rappresentano infatti gli assi portanti della struttura socio-economica del territorio.

La piccola impresa, che ha svolto un ruolo cruciale nello sviluppo economico italiano, si configura come modello vincente per la ben nota caratteristica di flessibilità produttiva. Le imprese generalmente focalizzano la propria attività sul segmento in cui godono di un vantaggio comparato, mentre ricorrono a committenti esterni (*outsourcing*) per acquisire ciò che non sanno fare o che non conviene produrre internamente. La scelta tra il *make* o il *buy* è fondamentale per le imprese di tutte le dimensioni. Ne consegue una sempre maggiore frammentazione del modello produttivo, che lascia spazi aperti alla creazione di «nicchie» produttive dove si annidano le piccole imprese.

La ricerca di queste nicchie e la focalizzazione della produzione scontano un'organizzazione di impresa fortemente orientata al mercato, flessibile e disponibile al cambiamento e, soprattutto, capace di mantenere elevate professionalità al suo interno. In altre parole, occorre che la crescita consenta all'impresa di rimanere *leader* nel mercato di riferimento: una *chance* in più per operare da protagonisti sul mercato globale.

Ovviamente la crescita delle imprese presuppone l'esistenza di un

tessuto industriale resistente laddove, accanto a molte piccole imprese, vi siano anche imprese di grande e media dimensione in grado di sviluppare quelle competenze e professionalità che finiscono per innestare sul territorio un processo di «fertilizzazione delle competenze» che opera da volano dell'economia locale e fa crescere l'intero sistema produttivo. Questo processo di sviluppo è possibile in presenza di un complesso produttivo vitale, il che implica che a fronte della nascita e della crescita dimensionale di alcune imprese si assista alla scomparsa di altre o alla creazione di consorzi o di reti in modo tale che la mappa industriale del territorio venga continuamente ridisegnata sia rispetto agli assetti proprietari sia riguardo alla specializzazione settoriale.

Data l'importanza che assumono le PMI nel contesto italiano e la loro forte presenza sulla dorsale adriatica, obiettivo di questo contributo è analizzare le prospettive di sviluppo per le l'imprenditoria locale, soffermandosi in particolare sul contributo che può dare il miglioramento delle condizioni di accesso al credito.

Di seguito si propone una sintetica valutazione critica delle caratteristiche di fondo del nostro sistema produttivo, focalizzando l'attenzione appunto sulla piccola dimensione delle imprese e, in particolare, sulla rilevanza di quelle artigiane (paragrafo 2), nonché sulle connessioni tra credito e crescita del sistema produttivo (paragrafo 3). Nel paragrafo 4 vengono analizzate le interrelazioni esistenti tra il territorio e le opportunità offerte dal mercato per il reperimento di fonti esterne di finanziamento tramite canali tradizionali e strumenti finanziari innovativi, nonché le difficoltà connesse allo sviluppo di tali strumenti. Questa analisi verrà posta in relazione, nel paragrafo 5, con le prime elaborazioni di un'indagine empirica avente ad oggetto un campione di imprese localizzate proprio in tre province della dorsale adriatica (Treviso, Teramo e Lecce). Seguiranno alcune valutazioni conclusive e un'Appendice tecnica (A1 a p. 144) che specifica le caratteristiche e le modalità di costruzione del campione.

2. *La struttura produttiva italiana: piccola vs. grande impresa.*

È noto che il sentiero di crescita percorso dall'economia italiana, se letto rispetto allo sviluppo della sua industria dagli anni del dopoguerra ad oggi, è stato fonte di profonde trasformazioni sociali¹. In parti-

¹ Tra i numerosissimi contributi si veda F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Donzelli, Roma 1997 e, di recente, P. Bianchi, *La rincorsa frenata*, il Mulino, Bologna 2002.

colare, fino alla fine degli anni sessanta esso è stato interessato da un processo di rapida integrazione nell'economia internazionale dall'estensione dell'intervento dello Stato nell'economia e da ritmi elevati di sviluppo che non facilmente si sarebbero ripetuti nei cicli economici successivi.

Negli anni sessanta, alla accentuata industrializzazione del Nord-ovest – dove la grande industria privata, interprete della forte spinta alla crescita economica sin dai primi anni cinquanta, è rimasta a lungo sotto lo stretto controllo di poche grandi famiglie – si è contrapposta la realtà meridionale dove l'industria endogena era quasi inesistente, se non in forme squisitamente artigianali. Su questa matrice dualistica si sono basati, fino agli anni settanta, tutti i modelli economici che hanno cercato di spiegare le modalità del miracolo economico italiano, come vengono indicati quegli anni di forte crescita economica e sociale.

È solo dalla seconda metà degli anni settanta che, preso atto dei profondi mutamenti nel sistema e della grave crisi della grande industria, questa visione viene abbandonata e il dibattito economico trova una più appropriata chiave di lettura nelle «aree sistema», portando alla ribalta l'esistenza di una «terza Italia», caratterizzata da una collocazione geografica intermedia e da un fitto tessuto produttivo, organicamente integrato, di PMI. In quel periodo emergono, con evidenza, le prime difficoltà strutturali dell'economia italiana a reagire all'eccesso di domanda interna, determinato soprattutto da consumi e da accumulazione delle scorte, che subito si rivelerà precorritore di saldi negativi della bilancia dei pagamenti².

Nella fase centrale degli anni ottanta, l'economia italiana sperimenta un'eccezionale ripresa dei profitti industriali, per lo più limitata al segmento della grande industria. Il punto di appoggio di questa ripresa economica e di immagine della grande impresa è stata la ristrutturazione reale e la successiva rapida introduzione di innovazioni finanziarie. Quest'ultime, peraltro, sono riuscite ad «attecchire» pur in presenza di un mercato finanziario interno fortemente sottodimensionato, a tutto favore della indiscussa centralità nel sistema delle relazioni finanziarie della indiscussa centralità del ruolo della banca come intermediario-principe per soddisfare le esigenze delle imprese.

L'attenzione degli osservatori, concentrata sulla ritrovata profittabilità della grande industria, ha messo in secondo piano la realtà delle

² G. Morelli, *Gli istituti di credito speciale nell'evoluzione della struttura finanziaria italiana (1963-1992)*, 1 vol. di *Gli istituti di credito speciale: da istituti di credito ad intermediari specializzati. Trent'anni di attività nei mercati del credito e nella finanza (1963-1998)*, 2 voll., FrancoAngeli, Milano 1999.

PMI, che, trovandosi su un percorso diverso di quello della grande impresa, hanno accresciuto la loro dipendenza dal credito ordinario, in una fase di tassi reali elevati e crescenti. Ne è risultato una sorta di «avvitamento finanziario» che ha deteriorato la complessiva redditività di questa categoria di imprese, esacerbando per questa via i rapporti con il sistema bancario, accusato di insensibilità verso tali problemi specifici³.

La congiuntura negativa che, alla fine degli anni ottanta, ha investito al pari di altre economie anche il sistema industriale italiano ha visto le PMI svolgere un ruolo di grande rilievo, sia per la loro capacità di tenuta rispetto alla fragilità del sistema della grande impresa, sia per la tempestività con cui sono riuscite ad uscire dalla crisi. Dai risultati economico-finanziari tratti da alcuni campioni di bilanci di grandi gruppi, di imprese medie e medio-piccole indipendenti, si nota che queste ultime hanno «retto meglio» della grande impresa nella fase recessiva, sia sul piano economico, sia su quello competitivo, riuscendo poi, grazie alla loro flessibilità e al loro dinamismo, ad essere anche le più pronte a cogliere i segnali di ripresa e a uscire dalla recessione⁴.

Alla fine degli anni ottanta, tuttavia, sembrava che le PMI avessero esaurito il loro ruolo. La grande impresa, concluso il processo di ristrutturazione, aveva recuperato efficienza e flessibilità.

All'inizio degli anni novanta, grazie anche alla svalutazione della lira, il sistema delle PMI, che ha sempre alimentato una forte corrente esportatrice, ha ripreso slancio e vitalità, mentre la grande impresa ha spesso manifestato segnali di sofferenza. È da chiedersi se le tendenze e i movimenti che si stanno manifestando nel mondo, dalla globalizzazione dei mercati alla continua e forte accelerazione tecnologica, dalla crescente concentrazione in atto in alcuni settori economici all'esplosione ed implosione di economie fino ad ora sottosviluppate, possano ancora consentire all'impresa minore di giocare anche in futuro questo ruolo di «ammortizzatori sociali».

Per rispondere al quesito bisogna tener conto almeno di alcuni elementi-chiave, che ben chiariscono qual è il punto di forza di questa tipologia di imprese: la capacità di adattarsi al cambiamento, elemento

³ Così, tra gli altri, in A. Gersandi, *Gli strumenti di un nuovo rapporto tra banca e piccola e media impresa*, in «Banche e Banchieri», 6 (novembre-dicembre), 1995, p. 704 e di recente C. Imbriani-A. Lopes (a cura di), *Finanza, credito e sviluppo locale*, Rubbettino, Soveria Mannelli 2002.

⁴ Tra i numerosi studi, per tutti, L.F. Signorini, *Grandi e piccole imprese negli anni Ottanta: la ristrutturazione dell'industria in un'analisi dei dati di bilancio*, Banca d'Italia, Roma 1991.

sottolineato proprio dall'attitudine dimostrata dalle PMI di crescere e svilupparsi in un contesto socio-politico che, almeno in Italia, non ha creato per loro condizioni particolarmente favorevoli.

Sebbene vi siano state consistenti erogazioni dirette (finanziamenti) o indirette (sgravi fiscali) di risorse finanziarie a loro favore, le PMI hanno subito le conseguenze negative di una serie di carenze, quali lo stato non eccellente delle infrastrutture nel nostro Paese, una normativa complessa, un'insufficiente attenzione alle criticità finanziarie⁵. Le piccole imprese italiane non godono infatti di servizi e di esternalità positive paragonabili a quelli di imprese concorrenziali localizzate in altri paesi, anche all'interno dell'Ue.

Fare impresa vuol dire sempre più avvalersi di infrastrutture e di servizi offerti dal contesto ambientale in cui si opera. Se le une e gli altri sono assenti, o disponibili a livelli insufficienti, le imprese vengono a sopportare oneri impropri, con gravi ripercussioni sulla loro competitività.

In questo ambito socio-culturale, le imprese minori hanno dimostrato una notevole capacità di resistenza e di adattamento tanto da lasciar sperare che, anche in futuro, sapranno trovare percorsi idonei per continuare a crescere e consolidarsi.

Questo non basta, tuttavia, per formulare un giudizio favorevole sulla continuità del loro successo nel nostro Paese. Occorre chiedersi quali fattori possano garantire la loro presenza in un mercato sempre più globalizzato. Questi possono essere individuati nei legami tra la piccola dimensione e la cultura del nostro Paese, una cultura dove l'impegno a fare, l'individualismo, il gusto per il prodotto, l'amore per il rischio e la propensione al risparmio costituiscono valori portanti, nati in epoche passate e consolidatisi nel tempo. Specie le imprese artigiane sono depositarie di queste tradizioni.

2.1. *L'impresa artigiana nel sistema produttivo italiano.*

Le trasformazioni strutturali che hanno investito il sistema economico italiano, dal lato reale e finanziario, nell'ultimo decennio sono state notevoli. La capacità di adattarsi e di interpretare l'evoluzione del sistema competitivo si è però manifestata in maniera difforme tra le imprese. I percorsi evolutivi sono stati influenzati, oltre che dal quadro macroeconomico, anche dalle caratteristiche che differenzia-

⁵ M. Bianco, *Vincoli finanziari e scelte reali delle imprese italiane: gli effetti di una relazione stabile con una banca*, in I. Angeloni (a cura di), *Le banche e il finanziamento delle imprese*, il Mulino, Bologna 1997.

no, dal punto di vista della struttura e dell'organizzazione, il nostro sistema produttivo rispetto a quello degli altri maggiori paesi europei.

Le principali specificità del sistema produttivo italiano sono l'elevato numero di imprese attive (oltre 4 milioni contro i 3,2 in Germania e i 2,1 nel Regno Unito) e la dimensione media estremamente ridotta. Le imprese industriali italiane hanno in media 8,7 addetti, largamente al di sotto della media di 15 addetti calcolati da Eurostat per l'insieme delle imprese europee⁶. Conseguentemente, le micro imprese italiane assorbono una quota di occupazione superiore alla media europea: ad esempio, le imprese manifatturiere con meno di dieci dipendenti danno occupazione a quasi un quarto degli addetti.

I dati Istat⁷ testimoniano che, su 550 mila imprese industriali presenti nel nostro Paese, il 98% ha meno di 49 dipendenti (Tab. 1, p. 149).

Dall'esame dei dati raccolti nel 1996 – che troverebbero sostanzialmente conferma nei risultati provvisori a tutt'oggi disponibili del Censimento 2001 – emerge che, tra le oltre 550 mila imprese industriali presenti sul territorio nazionale, l'83% ha meno di dieci addetti e il 15% ne ha tra 10 e 49. La composizione percentuale del numero delle imprese per classe di addetti non si è modificata significativamente nel periodo 1981-96, ma il numero delle imprese con più di 250 addetti è diminuito di circa 600 unità.

Tenendo conto anche dell'Archivio delle imprese attive, sempre di fonte Istat, risulta che tra il 1996 e il 1999 la dimensione media delle imprese italiane è lievemente diminuita (da 3,7 a 3,6 addetti), per effetto di un aumento della dimensione media delle imprese nell'industria in senso stretto (da 8,9 a 9,6) e di una sua diminuzione nelle costruzioni (da 3,0 a 2,8) e nei servizi (da 2,9 a 2,7). In questi tre anni è anche cresciuto sensibilmente lo stock di imprese con 1-2 addetti: la loro incidenza sul totale è passata dal 75,2% al 77,8% con conseguente aumento della quota di occupazione (dal 25,4% al 27,0%) soprattutto nel settore delle costruzioni e dei servizi. In flessione risulta il «peso» delle altre dimensioni, soprattutto nella fascia 3-9 addetti.

La dinamica delle piccole imprese è largamente da ricondurre alle imprese artigiane. Come è noto, le lavorazioni artigiane non possiedono connotazioni tecnico-economiche specifiche, tali da renderle con-

⁶ Eurostat, *Statistics in focus*, 39, settembre 2002.

⁷ Il Censimento Intermedio delle imprese dell'Industria e dei Servizi, partito nel 1996 e terminato nel 1998, venne denominato «intermedio» perché per la prima volta non venne rispettata la cadenza decennale. All'interno della definizione micro-impresa sono comprese tutte le imprese con meno di dieci addetti.

⁸ Si veda in merito Istituto G. Tagliacarne, *Proposal for the development of a methodo-*

cettualmente distinte da ogni altro tipo di attività. Oltre alle imprese dell'artigianato tradizionale, nel comparto sono comprese imprese di piccola e piccolissima dimensione (siano esse autonome o imprese satelliti), lavoratori a domicilio di fasi di produzione o di assemblaggio, talune attività di processo di produzioni di massa, senza contare le imprese di servizi avanzati e non. Questo universo, in alcune aree, ancora sfugge per i motivi più diversi alla rilevazione sistematica di sondaggi e alle statistiche⁸, e nell'immaginario collettivo l'attività artigiana è ancora raffigurata come produzione di «pezzi unici» di qualità artistica ed altamente creativi.

L'artigianato costituisce uno degli aspetti distintivi della struttura produttiva italiana e l'attività censuaria ha sempre posto particolare attenzione alla rilevazione di questo mondo.

In Italia, tale forma di impresa ha un'importanza superiore a quella che si riscontra in media nei paesi ad alto sviluppo economico; si contano più di 1,41 milioni di imprese artigiane contro le 820.000 della Francia e le 600.000 della Germania. Il loro contributo all'export raggiunge quasi il 18%, contro il 6% della Germania e il 3% della Francia. L'ultimo rapporto Confartigianato (2002), testimonia una significativa crescita: dalle 1.154.226 imprese artigiane registrate nel 1996 si è arrivati nel 2001 a 1.410.552 unità, pari a circa il 50% delle ditte individuali, di cui il 33% nel settore manifatturiero, il 34,3% nei servizi ed il 32,2% nelle costruzioni. L'incidenza della «realtà artigiana» sul totale delle imprese è del 24,4% ma arriva a punte del 65,5% nelle costruzioni e al 52,9% nelle manifatture.

L'impresa artigiana – concepita come piccola impresa sotto la conduzione diretta dell'imprenditore, anche nelle fasi operative, con l'eventuale collaborazione di un ristretto numero di coadiuvanti e dipendenti, molto spesso appartenenti al nucleo familiare – ha quindi un'ampia rilevanza nelle attività manifatturiere, in quelle edili e nei servizi. Aldilà, delle classificazioni statistiche, il settore comprende oltre 870 differenti attività che vanno dal costruttore edile al restauratore di opere d'arte, all'orafo, dal pasticciere all'idraulico fino ad attività della *new economy* quali il programmatore di software. Viene, quindi, smentita la tesi, fin troppo radicata, secondo cui le attività artigianali sono necessariamente collocate in settori tradizionali e maturi.

logy for the collecting and grouping of statistical data on small craft business in Europe, WP 28.01, Roma 1998.

¹ Si rinvia alle numerose analisi, sulla relazione tra struttura finanziaria e decisioni reali

L'impresa artigiana rappresenta, altresì, il bacino strutturale nel quale nuove iniziative imprenditoriali trovano i propri stimoli e il proprio spazio. Le principali occasioni di crescita per l'impresa artigiana sono state offerte proprio dalla possibilità di occupare nicchie di mercato in settori tradizionali, fornendo una risposta alla progressiva disaffezione dei consumatori verso i prodotti di serie.

Negli ultimi decenni, tuttavia, l'artigianato – o più semplicemente la definizione di artigianato – ha subito una chiara mutazione genetica, che non gli ha impedito peraltro di continuare a occupare posizioni di vertice nell'ambito di talune produzioni manifatturiere tradizionali, come quelle esportate e conosciute nel mondo intero con il marchio del *made in Italy*.

Con la dilatazione della domanda, la globalizzazione di molte produzioni e la diffusione, anche in Italia, della grande distribuzione organizzata, gli artigiani e le imprese minori hanno finito per modificare le tradizionali attività, divenendo parte di una catena più ampia, spesso come sub-fornitori di pezzi – o, semplicemente, come esecutori di una o più fasi di produzione – in genere di facile realizzazione e da svolgere presso il loro domicilio.

In un contesto in via di radicale modificazione, l'imperativo che ha sin qui agito da fattore di spinta sul mondo artigiano e delle imprese minori è stato – ed è tuttora – quello di trovare soluzioni semplici a problemi complessi, se non definiti «impossibili»: un contraddizione in termini, che spesso nasconde la strategia rinunciataria dell'artigiano, quella del «vivere senza farsi conoscere». Questo approccio, se in talune circostanze si è dimostrato vincente, rischia di trasformarsi in un elemento negativo. Sul mercato, lo spontaneismo, che nella fase di avvio dell'impresa minore è fattore creativo ed insostituibile, può divenire fattore frenante e squilibrante, quando il mercato si allarga, le tecniche sofisticate di vendita si impongono e la concorrenza interna ed internazionale si fa più intensa ed agguerrita.

Nonostante questi aspetti, il settore artigiano detiene ancora nell'ambito delle attività produttive italiane un ruolo importante, suscettibile peraltro di accrescersi e di porsi come polo di rilancio, in particolare, nel Mezzogiorno. Il comparto artigiano contribuisce attualmente alla formazione del prodotto interno lordo italiano con l'11%, dando occupazione al 19,8% della forza lavoro. Il 94,8% delle imprese artigiane occupa meno di 10 addetti. Territorialmente, l'impresa artigiana è concentrata per lo più al Nord (per il 30% nel Nord-ovest e per il 24% nel Nord-est) ma ha una buona presenza nel Mezzogiorno (26%) e nel Centro (20%). Le regioni in cui l'artigianato è

più capillarmente diffuso sono l'Emilia Romagna (29,8%), le Marche (28,9%), la Lombardia e la Toscana (28,7%). Sono queste anche le regioni nelle quali si concentra gran parte dell'export.

L'autonomia imprenditoriale e la flessibilità gestionale, unitamente al numero esiguo di dipendenti ed alla creatività dell'artigiano, hanno consentito all'impresa minore una notevole dinamicità di azione.

Sulla crescita dell'occupazione nelle imprese minori appaiono, tuttavia, opportune alcune osservazioni. Il positivo sviluppo delle «reti» di imprese di beni e servizi, unitamente ai positivi risultati dell'*outsourcing*, hanno spinto un numero crescente di imprese ad esternalizzare alcune funzioni, dando così luogo alla nascita di nuove unità produttive. Contemporaneamente, l'occupazione è diminuita nelle imprese maggiori ed è cresciuta in quelle più piccole, anche a causa del travaso di addetti dalle imprese alla filiera della sub-fornitura che, attualmente, accoglie più di un terzo delle imprese artigiane.

D'altra parte, i fenomeni della delocalizzazione e della disintegrazione verticale dell'impresa, se sono iniziati all'estero con la globalizzazione dei mercati, si sono accentuati in Italia in seguito all'introduzione dell'Irap. Questa imposta, prendendo come base imponibile «l'attività» dell'impresa, rende di fatto conveniente cedere all'esterno tutte quelle attività che non rientrano strettamente nel *core business*.

3. *I vincoli finanziari allo sviluppo delle PMI: razionamento del credito e nuovi strumenti finanziari.*

Anche il rapporto tra le PMI e il mercato finanziario si è profondamente modificato nel corso del tempo. Problemi di carattere esterno – legati ai processi di globalizzazione e internazionalizzazione dei mercati – e di carattere interno – le tensioni derivanti dalla fragilità finanziaria del sistema globale e dalla debolezza nei processi di pianificazione e controllo – hanno costretto queste imprese a fronteggiare ostacoli dalla natura più varia, in presenza di un mercato finanziario che non sempre ha facilitato la loro soluzione.

La piccola impresa alla ricerca di capitale «fresco», interno ed esterno, può optare oggi tra diverse fonti di finanziamento. Può ricorrere a risorse proprie, al sistema finanziario e creditizio, oppure al capitale di rischio sottoscritto da un partner finanziario (società di *venture capital*, società di investimento o *merchant banks*). Tuttavia, per accedere a ciascuna di queste opzioni, l'impresa deve superare alcune difficoltà

oggettive che in alcuni casi possono essere insormontabili.

La prima ipotesi – il ricorso a fonti interne per il finanziamento dei nuovi progetti – consiste essenzialmente sul reinvestimento degli utili, negli aumenti di capitale e nei finanziamenti da parte dei soci. In particolari contesti (è il caso del Mezzogiorno), poi, la scelta di questa opzione non è sempre disponibile; le imprese capaci di generare utili tali da riequilibrare la struttura finanziaria sono, infatti, in numero limitato. Altrettanto irrilevanti appaiono gli apporti dei soci, se non nei casi in cui la necessità di ristrutturazione è determinante e appare come l'unica arma contro il coinvolgimento di terzi nel capitale di rischio, sempre molto temuto dai piccoli imprenditori.

Riguardo alla seconda opzione – il ricorso al sistema finanziario e creditizio – una consolidata ed abbondante letteratura teorica¹, sostenuta da numerose verifiche empiriche anche per il caso italiano, dimostra l'esistenza di una relazione positiva tra dimensione d'impresa e accesso alle fonti di finanziamento (banche, mercato finanziario e capitale di rischio). Sono, dunque, penalizzate le imprese di minore dimensione. Il rapporto tra PMI e sistema finanziario è pertanto ancora un rapporto non maturo, discriminante per le prime e, in generale, poco trasparente.

Il ricorso agli apporti di capitale da parte di terzi investitori è, invece, limitato soprattutto dalla scarsa diffusione di tali strumenti e dalla sostanziale immaturità finanziaria delle imprese potenziali destinatarie, pur in un contesto che va gradualmente modificandosi.

Le mutate condizioni interne dei mercati del credito e della finanza, infatti, stanno attivando una domanda autonoma di strumenti finanziari innovativi (capitale di rischio, fondi di garanzia, cambiali finanziarie) che funzionino da complementi e/o da alternative al credito bancario. Il piccolo imprenditore non dovrebbe più considerarli inaccessibili ed inapplicabili alla gestione finanziaria della propria attività. Ciò permetterebbe anche di indebolire la posizione quasi monopoli-

delle imprese. Si veda per tutti D. Jaffee-J.E. Stiglitz, *Credit rationing*, in *Handbook of monetary economics*, a cura di B.M. Friedman-F.H. Hall, North-Holland, Amsterdam 1990; B.C. Greenwald-J.E. Stiglitz, *Financial market imperfections and business cycles*, in «Quarterly Journal of Economics», 108, 1993, pp. 77-113; J.A. Weinberg, *Firm size, finance and investment*, in «Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly», Winter 1994, e, di recente, per il caso italiano, F. Cesarini, G. Ferri, M. Giardino (a cura di), *Credito e sviluppo. Banche locali cooperative e imprese minori*, il Mulino, Bologna 1997; Imbriani-Lopes, *Finanza, credito cit.*; R. Panizza, *Recenti trasformazioni del sistema bancario italiano e il rapporto con il sistema delle piccole imprese*, in «Studi e note di economia», 2, 2002, pp. 57-79.

² G. Morelli, *Mercato finanziario e piccole e medie imprese: un rapporto da rimeditare*,

stica delle banche, soprattutto locali, nella concessioni di finanziamenti alle piccole imprese.

Le imprese artigiane lamentano la scarsa professionalità delle banche nella valutazione del merito di credito, vale a dire la mancanza di un approccio più aderente alle loro necessità da parte sia del vertice della banca sia del personale tecnico che istruisce le pratiche di fido. Inoltre, l'esigenza delle banche di frazionare il rischio si traduce frequentemente in un'erogazione di credito, qualora accordato, nettamente inferiore alla richiesta dell'imprenditore.

Si manifesta così il fenomeno del razionamento dei fondi erogati, che assume diversa rilevanza a seconda della dimensione e del settore di attività. L'impresa, dopo che ha esaurito le fonti di finanziamento più convenienti, è costretta a rivolgersi inevitabilmente a quelle più costose, pur di non perdere la possibilità di realizzare l'investimento progettato².

La teoria sulla disponibilità del credito si è concentrata sui fenomeni di razionamento, ossia situazioni in cui al tasso di interesse corrente parte della domanda di credito non è soddisfatta. Due sono i casi evidenziati dalla teoria, il razionamento dinamico, dovuto principalmente al ritardo con cui il tasso di interesse sui prestiti si adegua al livello di equilibrio, e l'ipotesi più complessa di razionamento d'equilibrio, quando si suppone che la banca massimizzi il suo profitto fissando un tasso di interesse sui prestiti inferiore a quello che garantirebbe l'uguaglianza tra domanda e offerta di credito. Verrebbero così razionate le imprese marginali, per le quali il prodotto marginale del capitale eccede il tasso d'interesse di mercato. Le spiegazioni di questo fenomeno possono essere ricondotte a due grandi filoni di ricerca: rischio di insolvenza del prenditore di fondi e asimmetrie informative tra datore e prenditore di fondi³.

Nonostante gli ostacoli che incontrano per accedere ai prestiti bancari, le PMI ed anche le imprese artigiane sono solitamente caratterizzate da un elevato grado di indebitamento rispetto ai mezzi propri. In questo modo esse sopportano un minore costo medio ponderato del capitale, a fronte di maggiori possibilità di sviluppo e di flessibilità

in «Rivista economica del mezzogiorno», 2, 2000.

³ Per una rassegna completa sul razionamento del credito e le misure empiriche, dirette ed indirette, utilizzate per stimare l'entità di questo fenomeno con riferimento all'impresa minore ed alle banche locali si rimanda a P. Angelini, R. Di Salvo, G. Ferri, in Cesarini-Ferri-Giardino, *Banche locali* cit.

¹ U. Inzerillo-M. Messori, *Le privatizzazioni bancarie in Italia*, WP Centro Studi Confindustria, 25, 2000.

operativa e, in generale, un maggiore impegno del *management* all'efficienza strategica e di ristrutturazione ottimizzata alla redditività.

Quindi, questo elevato *leverage* consente loro di ottenere diversi vantaggi come ridurre il costo medio ponderato del capitale a causa del minor costo dell'indebitamento, rispetto al capitale versato dai soci, visto che gli interessi sono fiscalmente deducibili, al contrario dei dividendi azionari. Inoltre consente di beneficiare del differenziale tra tassi d'interesse, cogliendo le opportunità offerte dalla politica economica che, in fase di stabilizzazione, tende alla riduzione degli stessi. Il *leverage* influenza anche il tasso di crescita sostenibile: a parità di capitale, infatti, esso consente, a certe condizioni, maggiori opportunità di sviluppo per l'impresa, oltre la possibilità di intraprendere una politica finanziaria aggressiva che agevola le strategie di marketing e di ricerca e sviluppo. Non ultimo, invece, il debito è un potente stimolo al cambiamento; esso spinge i *manager* a ripensare all'intera strategia dell'impresa, a tagliare i «rami secchi», gli investimenti non remunerativi, diminuire le spese e a intraprendere processi di ristrutturazione interna.

Questi vantaggi non sono, tuttavia, esenti da costi. A parità di capitale, crescendo l'indebitamento, l'impresa si espone ad un effetto di volatilizzazione ciclica dei profitti, che comporta un aumento del rischio globale. Inoltre, uno scenario del genere porta ad un aumento dei costi dovuto a tensioni finanziarie, ivi compresi i costi di dissesto, e cioè la perdita di vendite e profitti connessa al fatto che, come ovvio, i clienti trattano malvolentieri con imprese in difficoltà. D'altro canto, le banche richiederanno tassi più elevati e i fornitori imporranno condizioni meno favorevoli. Un'impresa troppo indebitata perde in termini di flessibilità, cioè di capacità di reagire prontamente ai cambiamenti richiesti dalla tecnologia e dal mercato con nuovi investimenti. Per molti imprenditori, infatti, i costi impliciti dovuti all'eccessivo indebitamento (perdita di opportunità, politiche operative sub-ottimali, inaccessibilità ad ulteriore credito) si profilano ancora più minacciosi di una vera e propria situazione di dissesto.

4. *Finanziamenti tradizionali, strumenti innovativi e territorio: le banche locali e i confidi.*

4.1 *L'impresa artigiana e la banca locale: un rapporto mediato dal territorio.*

L'inveterata richiesta ad imprese solitamente sottocapitalizzate di garanzie reali, di valore multiplo rispetto all'importo del fido richie-

sto, nonché la ben diversa competenza delle banche di altri paesi industrializzati nella valutazione del progetto da finanziare, sono, secondo gli imprenditori artigiani, la conferma più evidente delle carenze professionali delle banche italiane.

In effetti, l'attuale rapporto banca-impresa minore appare quanto meno obsoleto alla luce dei criteri di efficienza, competitività e globalità sanciti dal Testo Unico della Legge bancaria e dall'adesione dell'Italia all'Unione Monetaria Europea. Né il processo di acquisizioni e accorpamenti che sta interessando il sistema bancario italiano, provocando la progressiva riduzione del numero delle banche locali e il contemporaneo aumento di quelle ad operatività nazionale, sembra avere sinora apportato benefici significativi alle imprese artigiane e minori¹.

Anzi, in una prospettiva di mancato recupero di professionalità da parte della banca, non è da sottovalutare il rischio di un possibile deterioramento del già difficile rapporto tra banca e impresa minore. La limitata conoscenza della realtà economica locale da parte della grande banca e l'eventuale adozione di parametri nazionali nella valutazione dell'affidabilità dell'impresa potrebbero fortemente penalizzare lo sviluppo locale. Nonostante le difficoltà di dialogo tra banca e impresa minore, è indubbio, infatti, che gli intermediari locali abbiano sin qui rappresentato l'interlocutore privilegiato per il mondo artigiano, in quanto detentori di conoscenze economiche, nonché di legami culturali e funzionali con il territorio, indispensabili ai fini della concessione di un fido.

Anche la teoria economica ha a lungo riflettuto su questi temi; in tale ambito, ad esempio, i risultati cui giunge la teoria dell'intermediazione nel c.d. *relationship banking* indicano che relazioni stabili e durature tra banca e impresa attenuano i problemi connessi alle asimmetrie informative e favoriscono una più efficiente allocazione del credito. La possibilità di acquisire informazioni sufficienti a quantificare il rischio cui la banca si espone sarebbe perciò strettamente connessa alla concessione di credito.

Nakamura (1994), tra gli altri, afferma che le piccole banche locali godono di un vantaggio informativo rispetto alle grandi banche. Il fatto di gestire direttamente i conti delle imprese locali e i risparmi dei depositanti genera un valore aggiunto legato al territorio e, per il banchiere locale, un prezioso *set* informativo sull'ambito di riferimento

¹ Nato nel 1947 (D.L.C.P.S. 15 dicembre 1947, n. 1418) con lo scopo di fornire credito alle imprese artigiane, pur in via solo indiretta a seguito dell'entrata in vigore della L. 25 luglio 1952, questo istituto svolge un'azione di intermediazione del credito dal sistema banca-

che, difficilmente, le grandi banche sarebbero in grado di ottenere allo stesso costo. Come conseguenza, le piccole banche godono di un vantaggio competitivo su quelle di scala maggiore per finanziare le imprese minori che operano in aree territorialmente concentrate.

Nel caso dei distretti industriali, in particolare, c'è da aspettarsi che il nesso tra le piccole banche locali operanti nelle aree distrettuali e le piccole imprese sia ancora più forte. Intuitivamente, il vantaggio di essere parte di un distretto e i benefici che derivano dalle esternalità positive possono aggiungersi ai vantaggi che le piccole banche locali ottengono dalle relazioni di lungo periodo con i clienti dell'area stessa.

Nell'ambito di relazioni stabili e durature, infatti, si manifestano due effetti positivi: da una parte, il tempo consente di accumulare informazioni e, quindi, una più puntuale conoscenza del prestatore; dall'altra, la possibilità di un utilizzo ripetuto dell'informazione sul medesimo prestatore permette di ammortizzare i costi di acquisizione sostenuti dalla banca (come, ad esempio, quelli di istruttoria), nonché la possibilità di utilizzare un *set* informativo comune ad una molteplicità di prestatori.

Inoltre, la stabilità del rapporto bancario e la volontà dell'intermediario di mantenere in vita una relazione per il cui avvio ha affrontato costi iniziali, non facilmente recuperabili, dovrebbe indurre la banca a svolgere un ruolo di *shock absorber*, nel senso sia di ammortizzare gli effetti delle tensioni monetarie – che, viceversa, condurrebbero alla concessione di minor credito o all'innalzamento dei tassi praticati all'impresa –, sia di favorire un approccio più lungimirante e non necessariamente rivolto al recupero immediato del credito precedentemente erogato.

Per queste ragioni, il fenomeno delle banche locali può ritenersi caratterizzato da un'elevata concentrazione di prestiti da parte delle stesse alle imprese distrettuali, così come da larghe quote del mercato creditizio detenute dalle banche locali nel distretto.

Tuttavia, la nascita di strette relazioni tra piccole banche locali e piccole imprese locali, specie nelle aree distrettuali, non può darsi per scontata. Vi possono essere forze contrastanti che limitano la concentrazione dei prestiti e il loro potere di mercato. Le banche possono non essere interessate a concentrare i propri impieghi nelle imprese locali distrettuali quando altri fattori sovrastano i benefici derivanti da relazioni di lungo periodo all'interno dello stesso distretto (Signorini, 2000).

Becattini (1989) ha affermato che le banche locali sono importanti membri della comunità distrettuale perché i loro *manager* hanno una conoscenza diretta dei propri clienti. La teoria economica conclude-

rebbe che le asimmetrie informative e i costi di agenzia sarebbero di conseguenza ridotti.

Dei Ottati (1992), poi, estende ulteriormente l'analisi dei meccanismi finanziari nei distretti industriali enfatizzando l'importanza del *subcontracting* e dei collegamenti creditizi che si sviluppano al loro interno. Essi sono considerati i pilastri delle particolari strutture finanziarie in queste aree per cui un'impresa che offre credito ad uno dei suoi *subcontractor* finisce con il generare una sorta di «società implicita». Le relazioni finanziarie e i contatti ripetuti tra le parti danno vita alle cosiddette «transazioni intrecciate» all'interno delle quali l'impresa che offre credito non avrà interesse a cambiare *partner*, anche se si profilano opportunità migliori, perché ciò può danneggiare la possibilità di veder ripagato il proprio credito. D'altra parte, neanche lo stesso *subcontractor* ha convenienza ad indebolire la *partnership* resa forte proprio dalla dipendenza finanziaria sottostante. Queste relazioni intrecciate costituiscono fonte di accumulazione di capitale fiduciario, su cui si basa l'intera architettura dei distretti industriali sin dalle prime intuizioni di Marshall.

D'altro canto, gli istituti di credito spesso accusano carenze strutturali da parte delle imprese artigiane, tali da costringerli ad atteggiamenti assai cauti di fronte alle richieste di finanziamento provenienti da questo comparto. In particolar modo, da parte degli intermediari viene ripetutamente lamentata un'informazione incompleta sulle capacità del prestatore e sul progetto da finanziare, la carenza di capacità imprenditoriali, la mancanza di un disegno strategico complessivo a sostegno della richiesta di finanziamento e, infine, un grado di rischio particolarmente elevato del comparto.

Queste posizioni non appaiono, invero, del tutto suffragate dalle ricerche compiute al riguardo. Relativamente alle scarse informazioni patrimoniali sull'affidato, viene, infatti, sottolineato come l'impresa artigiana o minore sia connotata, in genere, da un minor grado di frazionamento dei rapporti con le banche rispetto alle imprese di dimensioni immediatamente maggiori. Questa caratteristica, significativa di relazioni stabili e durature, è accompagnata solitamente da più elevati vantaggi informativi sul potenziale prestatore del finanziamento, circostanza questa che, invece, non si verificherebbe nel caso dell'impresa artigiana.

4.2 *Artigiancassa e Confidi artigiani.*

Il difficile rapporto banca-impresa minore trova, tuttavia, nell'ambito del credito agevolato, un fattore di notevole fluidificazione grazie

all'azione di operatori specificamente deputati quali Artigiancassa³.

Il venire meno di alcune architravi del vecchio ordinamento «amministrativo» del credito del 1936 – quali la specializzazione degli istituti di credito a medio e lungo termine e la natura di ente pubblico della banca, unitamente all'introduzione della possibilità per quest'ultima di operare nel settore del credito agevolato, purché tale attività rientri fra quelle ordinarie dell'intermediario creditizio – ha notevolmente esteso il raggio di azione delle banche.

Pur in presenza di un allargamento potenziale del contesto operativo di questi intermediari sul mercato finanziario, gli spazi disponibili per un loro inserimento sono stati riempiti solo in parte, e si vanno colmando con estrema lentezza. Di qui il ruolo importante che Artigiancassa può continuare ad assolvere a favore del mondo artigiano anche nei prossimi anni, anche in virtù della cinquantennale esperienza acquisita nel credito a questo comparto.

Il modello operativo progettato e attuato da questo Istituto consente in effetti un impiego più efficiente dei fondi stanziati dallo Stato e dalla Ue. La sua organizzazione rappresenta, inoltre, un valido esempio di come molti degli ostacoli che le imprese artigiane incontrano nel momento di accedere al credito bancario agevolato possano essere superati agevolmente.

In particolare, la semplicità delle procedure amministrative, la possibilità dell'impresa minore di rivolgersi a qualsivoglia sportello periferico dell'Istituto, l'opportunità di poter accedere con un'unica operazione alle agevolazioni regionali, nazionali e comunitarie, nonché l'applicazione di condizioni favorevoli, sono i capisaldi del rapporto con l'impresa minore. Essi consentono all'imprenditore artigiano un notevole risparmio di costi e tempo e garantiscono, altresì, l'attivazione a favore degli operatori del comparto di fondi che altrimenti resterebbero inutilizzati.

Efficace, nell'ambito dei rapporti delle imprese minori con il sistema bancario, è anche il ruolo svolto dai Confidi artigiani. La forma consortile di garanzie reali appare, infatti, uno strumento in via di progressiva affermazione presso le imprese artigiane.

I Consorzi di garanzia collettiva fidi (Confidi) si propongono di contrastare gli effetti negativi del razionamento del credito subito dal-

rio al comparto artigiano, anche se con l'entrata in vigore del Testo Unico bancario numerosi articoli che ne disciplinavano l'attività sono stati abrogati.

³ L'eccessiva polverizzazione dei Confidi è particolarmente diffusa sulla dorsale adriatica ed in particolare nelle Marche, in Abruzzo, Molise, Puglia e Basilicata.

⁴ In particolare, A. Pasetto-G. Raffa-A. Riti-G. Scanagatta, *Il ruolo dei consorzi fidi nel*

le piccole imprese. La primaria finalità di questi organismi, nati spontaneamente tra le associazioni di categoria imprenditoriali a livello territoriale, consiste nel predisporre garanzie collettive volte a facilitare l'accesso al credito bancario delle imprese associate che in genere coprono il 50% del prestito erogato. Tali garanzie sono offerte agli intermediari finanziari per coprire totalmente o parzialmente la potenziale insolvenza degli associati.

Altro elemento di interesse dei Confidi è la possibilità di conferire alle imprese partecipanti una capacità contrattuale adeguata nel processo di negoziazione del finanziamento. Dal punto di vista tecnico, i Confidi si servono della costituzione di un fondo consortile, detto fondo rischi, da parte delle imprese associate cui si aggiungono contributi da parte di enti ed associazioni e un fondo fidejussorio a copertura del finanziamento richiesto alla banca.

Grazie all'azione dei Confidi si è verificato il progressivo livellamento verso il basso del tasso di interesse praticato sui finanziamenti, soprattutto in periodi di congiuntura negativa, ed è stato possibile superare tali fasi senza profondi shock. Inoltre, il *gap* tra grande e piccola impresa, in relazione al potere contrattuale nel processo di erogazione del finanziamento, si è sensibilmente ridotto.

Il principale effetto di tale miglioramento consiste nella riduzione dell'ampiezza della forbice tra costo del capitale e tasso di redditività del capitale di impresa. Inoltre, le imprese minori aderenti ai Confidi hanno la possibilità di migliorare il rapporto di indebitamento, tradizionalmente sbilanciato verso i debiti a brevissimo termine. L'effetto di questo cambiamento nella struttura del capitale è rilevante per la strategia imprenditoriale, poiché permette a queste imprese di prevedere piani di investimento e di crescita su un arco temporale più lungo.

L'affidamento concesso dalla banca presuppone una duplice attività di analisi condotta in contraddittorio, dalla banca stessa e dall'organo mutualistico. In tal modo, si crea un virtuoso confronto in relazione all'opportunità di erogare il finanziamento. Questa duplice attività istruttoria riduce sensibilmente la rischiosità intrinseca all'operazione, dal momento che è interesse delle imprese partecipanti mantenere elevati gli *standard* di reputazione dei Confidi. Tale tentativo comporta, conseguentemente, un notevole sforzo nell'elaborazione dei criteri di gestione delle garanzie da parte delle imprese associate, mediante una continua opera di monitoraggio sulla loro capacità di rimborsare le eventuali insolvenze.

Un vantaggio per le imprese minori partecipanti ai Confidi è la predisposizione di «istruzioni-guida» per l'imprenditore nel processo

di negoziazione del finanziamento. L'effetto è un netto miglioramento delle competenze specifiche del piccolo imprenditore. Ciò rende possibile il superamento della diffidenza che, spesso, si instaura nei rapporti tra operatore finanziario e titolare dell'impresa.

L'esperienza degli ultimi anni dimostra, tuttavia, che sono le imprese più evolute quelle che sfruttano maggiormente tali vantaggiose opportunità. La causa di tale fenomeno è da ricercare nelle maggiori informazioni alle quali queste imprese hanno accesso rispetto ai loro *competitor* artigiani meno avanzati: in tal modo, però, il *gap* competitivo tra tali tipologie di imprese non è destinato a ridursi, come vorrebbe una corretta politica di sviluppo del territorio.

Nel 2001, la quota delle imprese iscritte all'Albo Artigiani partecipanti ai Confidi aderenti a Fedart è salita al 42%. L'ammontare dei finanziamenti in essere al 31/12/2001 garantiti dal sistema Confidi superava abbondantemente i 15.600 miliardi di lire. I finanziamenti concessi nel 2001 ammontavano a circa 8.272 miliardi, il 72% dei quali è stato garantito dai Confidi operanti al Nord (5.941 miliardi), il 18% da quelli del Centro (1.403 miliardi) e soltanto il 10% da quelli del Sud (838 mld). È però confortante la tendenza alla crescita dei Confidi operanti nell'area meridionale: sono infatti questi ad aver dato luogo al maggior incremento percentuale (+32%), rispetto ai dati dell'esercizio 2000; quelli del Nord e del Centro si sono fermati, rispettivamente al +13% e +19% (FedartFidi, 2001).

È importante sottolineare, infine, la positiva azione che Artigiancassa e Confidi svolgono sul piano socio-economico, innescando un circolo virtuoso nel quale al rilancio della piccola impresa artigiana fanno seguito incrementi dell'occupazione e della ricchezza dell'intero territorio. Gli 8.272 miliardi di lire di finanziamenti erogati all'artigianato nel 2001, infatti, hanno dato luogo a cospicui investimenti produttivi, con una creazione di 14.690 nuovi posti di lavoro, di cui il 41% nel Mezzogiorno (Unioncamere, 2002). Tenendo conto del contributo messo a disposizione dallo Stato, ogni nuovo posto di lavoro sarebbe, pertanto, costato alla collettività circa 12 milioni di lire, un importo assai meno elevato (di circa dieci volte) rispetto a quello necessario per la creazione di nuova occupazione nel settore industriale in genere, attraverso altri fondi di incentivazione.

La dinamica positiva dimostrata dagli operatori istituzionali in questi ultimi anni contrasta, però, con il minor apporto dato a questo sistema di mutua garanzia dalle imprese iscritte. Ciò costituisce un campanello d'allarme che sottolinea l'ancora limitata fiducia in questo meccanismo proprio da parte degli operatori potenzialmente più inte-

ressati al suo sviluppo. Il sistema dei Confidi presenta altri punti di debolezza, quali la limitata massa critica, che impediscono alle imprese aderenti di ottenere condizioni di finanziamento migliori³.

4.3 *Il ruolo prospettico di Artigiancassa e dei Confidi.*

In questo contesto, la funzione di Artigiancassa rimane fondamentale, anche in prospettiva. Sin dall'inizio della sua operatività, essa svolge un ruolo di reintegro, per conto dello Stato, dei finanziamenti erogati all'artigianato; un ruolo tuttora intenso, nonostante il potenziamento della potestà legislativa delle regioni, effettuato in ossequio alle normative comunitarie volte a favorire il decentramento della gestione degli aiuti all'economia.

Accanto al consolidamento della sua attività istituzionale, Artigiancassa può irrobustire notevolmente un altro filone di attività attinente la sua specializzazione. L'ottica sempre più capillare con cui saranno gestiti gli interventi – comunitari, nazionali e regionali – a favore dell'artigianato è una circostanza che esalta il ruolo dell'Istituto, inducendolo ad acquisire e potenziare, al proprio interno, tutti quegli strumenti di conoscenza atti a fornire una risposta modellata sulle esigenze finanziarie della singola impresa minore.

Artigiancassa può, in sostanza, assumere il ruolo di coordinamento e di guida al credito, sviluppando anche – in un'ottica migliorativa – servizi di consulenza collaterali alla sua principale funzione istituzionale; una sorta di osservatorio permanente e ragionato sulla dinamica legislativa comunitaria e nazionale e sulle modalità più idonee per usufruire delle agevolazioni. L'Istituto può, inoltre, continuare a mettere a disposizione del mondo artigiano la propria esperienza e professionalità, attivando e coordinando se del caso – e d'intesa con le associazioni di categoria – iniziative di formazione professionale riguardanti soprattutto i principali aspetti tecnici e formali di un progetto di finanziamento, o le modalità di redazione di un bilancio o di un prospetto contabile: tutte tematiche rispetto alle quali le banche hanno più volte lamentato l'inadeguata competenza delle imprese.

In definitiva, Artigiancassa è candidata a porsi come uno degli attori principali per il rilancio del comparto artigiano. L'Istituto, potendo avvalersi di una serie di fattori distintivi discendenti dalla posizione privilegiata acquisita nel corso degli anni, può altresì darsi nuovi indi-

mercato del credito: aspetti teorici ed evidenza empirica, Osservatorio sulle piccole e medie imprese, Mediocredito Centrale, Roma 1997.

³ In estrema sintesi, e per punti qualificanti, il testo predisposto dalla Commissione qua-

rizzi, ad esempio nella veste di interprete qualificato degli intendimenti comunitari.

Anche per i Confidi artigiani si prefigura, in prospettiva, il rafforzamento del loro ruolo di sostegno al mondo artigiano. La loro professionalità può essere messa a servizio delle imprese minori per l'ottenimento e la gestione dei finanziamenti accordati dalle banche in esecuzione delle convenzioni stipulate dalle stesse con Stato, Regioni e Province autonome. La banca, in qualità di intermediario finanziario, stipula infatti il contratto di finanziamento a tasso agevolato, ricevendo l'ammontare dell'agevolazione aumentato di un compenso o commissione da parte dell'ente erogatore. In questo ambito, è evidente il rilievo che assumono le garanzie reali prestate dal beneficiario ed anche l'eventuale consulenza e assistenza qualificata che i Confidi possono fornire al prenditore.

Come risulta da molte analisi empiriche svolte sull'argomento⁴, la funzione tradizionalmente riservata ai Confidi – la garanzia collettiva – si sta allargando notevolmente con l'offerta di servizi sempre più completi che riflettono, da un lato, la crescente sofisticazione della domanda da parte delle imprese e, dall'altro, la notevole evoluzione dei mercati finanziari. A livello quantitativo, si nota come solo il 25% dei Confidi sia finalizzato alla predisposizione di garanzie collettive per le imprese partecipanti; tra le opportunità offerte quelle più utilizzate sono l'attività di consulenza per l'individuazione delle politiche di facilitazione e l'accesso al credito agevolato erogato dalle istituzioni europee.

È da ricordare, inoltre, che il tema della garanzia mutualistica è oggetto di attenta analisi da parte del legislatore. Già nel corso della XIII legislatura, infatti, la Commissione Finanze della Camera aveva esaminato in sede referente alcune proposte di legge (AC 2195 e abbinata) volte ad introdurre una disciplina organica dei Confidi e di altri strumenti di ingegneria finanziaria⁵.

lificava espressamente l'attività tipica dei Confidi come attività di impresa e ne prefigurava un'estensione oggettiva e soggettiva rispetto a quanto previsto dalla normativa vigente. In materia patrimoniale, si fissava in 100 milioni di lire l'ammontare minimo del fondo consortile o del capitale sociale e in 500 milioni il patrimonio netto, ammettendo l'abbattimento del 50% di tali importi per i Confidi costituiti successivamente alla data in vigore del provvedimento che operassero nelle zone obiettivo di intervento dei Fondi Strutturali Ue.

⁴ Si veda il contenuto dei disegni di legge A.S. n. 193 (senatori Chiusoli ed altri), A.S. n. 1176 (senatori Pedrizzi ed altri) e A.S. n. 1207 (senatori Eufemi ed altri).

⁵ Un'articolata valutazione della proposta e dei potenziali effetti sull'attività dei Confidi può essere ricercata in G. Ferri, *Mare mosso, vento a prua: i Confidi devono virare*, Relazione annuale Federconfidi, Roma 2001. Per l'impatto di Basilea 2 sull'attività bancaria si ri-

Tra le modifiche alla disciplina vigente si segnalava l'esclusione delle società di mutua garanzia dal divieto di esercitare attività di carattere finanziario, per cui tali società sarebbero divenute a tutti gli effetti «intermediari finanziari». Veniva quindi introdotta la nuova fattispecie delle società di mutua garanzia, abilitate a rilasciare garanzie anche nei confronti di soggetti diversi da quelli indicati dall'articolo 1 del medesimo testo. La Banca d'Italia, inoltre, aveva il potere di autorizzare, sia pure per periodi limitati, le società di mutua garanzia ad operare a favore di soggetti diversi dalle imprese socie.

Il testo predisposto in Commissione Finanze, su cui venne richiesto il trasferimento in sede legislativa, non è, tuttavia, pervenuto all'approvazione della Camera dei deputati nel corso della passata legislatura. L'iter del provvedimento non è stato agevole; particolari riserve ha suscitato l'ipotesi, ripetutamente sollecitata dagli organismi rappresentativi dei Confidi, di una sostanziale assimilazione delle garanzie da essi stessi prestate a quelle concesse dagli istituti bancari.

L'impostazione della Banca d'Italia, avversa ad un tale schema, non è stata condivisa da quanti rilevavano che alcune novità contenute nelle analoghe discipline di altri paesi europei, sembravano indicare una maggiore apertura su questo versante. In particolare, il riferimento era alla disciplina spagnola in tema di *Sociedades de Garantia Reciproca* che ha riconosciuto a tali soggetti, società affini ai nostri Confidi, un coefficiente di ponderazione identico a quello bancario.

Nel corso della presente legislatura, le disposizioni contenute nel testo elaborato dal Comitato ristretto della Commissione Finanze della Camera sono state riprese al Senato della Repubblica⁶ e assunte come testo base e attualmente allo studio della Commissione stessa.

4.4. *Impatto di Basilea 2 sull'attività dei confidi e sul comparto del credito alle PMI.*

È stato ripetutamente sottolineato che l'introduzione di una legge quadro in materia di Confidi dovrebbe tenere conto delle evoluzioni in atto anche con riferimento alla revisione dei criteri di calcolo dei coefficienti di capitalizzazione minima delle banche. Infatti, come già da tempo avvertito dalle organizzazioni rappresentative dei Confidi, l'attività tipica di tali organismi, consistente nella prestazione di garanzie collettive alle PMI associate, potrebbe essere compromessa a seguito della recente proposta del Comitato di Basilea (c.d. Basilea 2) sul ri-

manda a F. Masera, *Rischio di credito e derivati creditizi per le istituzioni finanziarie*, «Quaderni di Mondo bancario», 11, Futura, Roma 2000.

conoscimento delle garanzie (individuali e reali) ai fini della gestione del rischio di credito. L'attuale versione degli Accordi di Basilea, infatti, non prevede la possibilità di applicare il moltiplicatore alle garanzie reali concesse, nell'ambito dei requisiti di ammissibilità delle garanzie stesse. In questo modo per i Confidi verrebbe meno la possibilità di continuare ad operare, poiché non potrebbero più sfruttare l'effetto leva prodotto dal meccanismo dei fondi di garanzia e si vanificherebbe, quindi, l'elemento caratteristico che ha generato queste strutture.

Per quanto riguarda il rapporto tra banche e PMI, va comunque segnalato che, rispetto alla prima versione pubblicata nel 1999, la nuova proposta ha attenuato l'impatto dei requisiti di capitale sui crediti verso le PMI, mentre altri benefici sono stati individuati per le imprese di piccolissime dimensioni incluse nel segmento *retail*.

In effetti, il 16 gennaio 2001 il Comitato di Basilea ha pubblicato una proposta di revisione dell'Accordo del 1988, prevedendo un ridisegno complessivo dell'attuale regolamentazione in materia di capitale di vigilanza delle banche⁷. Gli obiettivi che la riforma persegue sono: promuovere la stabilità dei sistemi finanziari e quindi ridurre la possibilità del verificarsi di crisi sistemiche; definire requisiti patrimoniali fondati su una misurazione più accurata e completa dei rischi; creare incentivi per migliorare la misurazione e la gestione dei rischi; mantenere condizioni di parità concorrenziale; consentire l'applicazione delle nuove regole ad una platea di intermediari più ampia di quella rappresentata dalle banche internazionali dei paesi appartenenti al Gruppo dei Dieci.

Le preoccupazioni emerse sugli effetti che le nuove regole potranno produrre sulle PMI riguardano innanzitutto il timore che il nuovo Accordo possa penalizzare il finanziamento delle PMI inducendo le banche a ridurre il credito ad esse destinato e ad aumentare, al contempo, i tassi di interesse richiesti. Questi effetti deriverebbero da un duplice ordine di circostanze: in primo luogo, il nuovo principio in base al quale i requisiti di capitale sono determinati in modo analitico (con riferimento alle singole posizioni di rischio), anziché in modo sintetico, così come è attualmente. Poiché il rischio, a parità di altri condizioni, è di norma inversamente correlato alla dimensione, il cre-

⁷ Seguendo la medesima procedura di estrazione, alle unità estratte è stato comunque aggiunto un campione di riserva, da utilizzare qualora nel corso della rilevazione fosse stato necessario sostituire qualche impresa del campione iniziale.

dito erogato alle PMI tenderà a impegnare percentuali più elevate del capitale della banca che potrebbe essere indotta a dirottare i suoi impegni a clienti meno rischiosi o quantomeno ad aumentare i tassi di interesse a fronte del maggior rischio evidenziato e del maggiore capitale richiesto. In secondo luogo la metodologia di determinazione dei *rating* interni, basata su procedure automatizzate (*scoring*) ritenute inadatte a cogliere le peculiarità delle PMI e quindi a valutarne adeguatamente il merito di credito.

Occorre soffermare l'attenzione sul primo aspetto. Innanzitutto, il tendenziale maggior rischio (e il correlato maggior costo di capitale) del credito erogato alle PMI potrebbe essere ampiamente coperto – per il comparto nel suo complesso – dal differenziale dei tassi di interesse attualmente applicati alle PMI rispetto alle grandi imprese. Inoltre, le ultime modifiche apportate alla proposta di nuovo Accordo hanno introdotto, sui requisiti di capitale dei crediti erogati alle PMI, uno «sconto» significativo, pari mediamente al 10% con possibilità di giungere fino al 20%. Il *rating*, comunque, pur costituendo un essenziale riferimento gestionale, non si trasferisce automaticamente alle condizioni applicate all'impresa che saranno determinate dalla trattativa tra le parti tenendo conto della situazione di mercato. Se, infine, il *rating* dovesse evidenziare situazione di *mis-pricing* sarebbe doveroso correggerle nell'interesse non solo della banca, ma dell'intera economia, trattandosi di un'evidente distorsione nella funzione riallocativa del risparmio che il sistema bancario deve svolgere in modo efficiente.

Per la seconda preoccupazione, invece, va innanzitutto chiarito che il *rating* non si esaurisce nello *scoring*, dato che questo costituisce soltanto una parte dell'insieme di analisi e valutazioni che conduce alla determinazione del primo. Nel complesso, questo procedimento assicura una migliore valutazione del rischio da cui potrà scaturire, entro certi limiti, una riallocazione del credito concesso e del suo costo nell'ambito delle PMI ma non una modifica complessiva di queste grandezze, dal momento che non si ha evidenza di una generale e sistematica sottovalutazione del rischio di credito del comparto rispetto ai differenziali di tasso di interesse attualmente applicati.

5. I risultati dell'indagine campionaria.

Le analisi sin qui svolte relative alle criticità finanziarie a cui sono soggette le imprese minori hanno trovato conferma nella verifica empirica effettuata su un campione di imprese appartenenti al setto-

re artigiano in tre realtà provinciali (Treviso, Teramo e Lecce) localizzate in tre regioni (Veneto, Abruzzo e Puglia) delle tre macro aree, Nord, Centro e Sud, caratterizzate da un'elevata comparabilità socio-economica e da un sostenuto grado di interscambio nelle attività di produzione.

Per il Nord, l'area di indagine individuata è stata la provincia di Treviso, in ragione della particolare dinamicità delle imprese artigiane, con presenza di diverse tipologie di sviluppo, a carattere distrettuale e non. In questa provincia, infatti, il peso delle imprese artigiane sul totale è del 27,5%, più elevato del valore medio nazionale. Di particolare rilievo, rispetto alla media nazionale, anche la quota di valore aggiunto attribuibile all'artigianato, pari al 19,6%, che posiziona Treviso al quarto posto nella graduatoria delle province italiane e al secondo posto nel Veneto, dopo Rovigo.

Per il Centro, è stata prescelta la provincia di Teramo, principalmente per ragioni di buona comparabilità economica rispetto allo sviluppo e alla dinamicità di Treviso. Nel 2000, Teramo ha contribuito alla costituzione del valore aggiunto provinciale nel settore artigiano con il 13,8%; inoltre, occupando il 30° posto nella graduatoria delle province italiane stilata in base alla quota di valore aggiunto artigiano sul totale, essa ha ottenuto il miglior risultato tra le province del Centro-sud.

Per il Sud, la provincia oggetto di indagine è stata Lecce, per l'eccellente grado di sviluppo di quest'area nel contesto del Mezzogiorno. La Puglia, d'altro canto, registra il più elevato numero di confidi sul territorio rispetto alle altre regioni italiane, a conferma dell'esigenza fortemente sentita dalle imprese minori di associazionismo per la prestazione di garanzie mutualistiche. Contrariamente alle altre province pugliesi, poi, l'artigianato a Lecce è notevolmente diffuso: la quota di imprese artigiane è pari al 26,1%, la seconda più elevata tra le province del Mezzogiorno. Da un esame del tessuto imprenditoriale, risulta che l'apporto dell'artigianato, pur rilevante e allineato alla media italiana (raggiunge il 10,8%), risulta fortemente concentrato nelle attività tradizionali a bassa redditività.

Dall'analisi puntuale della realtà del sistema artigiano in queste tre province è possibile ottenere indicazioni sul credito nel comparto artigiano a livello nazionale. Le imprese oggetto di rilevazione, inoltre, sono tutte attive e iscritte all'Albo delle Imprese Artigiane delle province oggetto di indagine nel terzo trimestre 2001 con le seguenti caratteristiche: imprese di produzione; imprese operanti nei settori metalmeccanico, abbigliamento e legno; imprese iscritte alla Cooperativa di garanzia da almeno tre anni in regime di contabilità non semplificata.

Ne è risultato un campione costituito da 500 imprese, tutte socie di Cooperative di Garanzia (o di Confidi) che, dal 1998 al 2000, hanno fatto ricorso al credito bancario o ad altre forme di finanziamento e/o garanzia.

L'indagine campionaria ha mirato, in primo luogo, a esaminare il comportamento delle imprese indagate in merito alla scelta delle fonti di copertura del fabbisogno finanziario.

Il 98% delle imprese del campione dichiara di utilizzare il servizio di garanzia offerto dalla Cooperativa. Come si può osservare nella Tab. 2 (p. 149), si manifesta, nel tempo, un *trend* di crescita dell'interesse delle imprese alla partecipazione a cooperative di garanzia. Oltre il 59% delle imprese considerate ha aderito nell'ultimo decennio, mentre l'adesione nel periodo 1981/90 è del 33%, contro l'8% del periodo antecedente al 1980.

Questi valori indicano un aumento della fiducia degli imprenditori artigiani nella capacità delle cooperative di garanzia di fornire una soluzione adeguata alle loro difficoltà finanziarie.

Nella provincia di Lecce il maggior numero di imprese aderenti alle cooperative di garanzia negli ultimi dieci anni può essere letto anche come l'effetto della minore anzianità delle strutture operanti nel territorio (ben 91 imprese e, quindi, la maggioranza delle imprese risulta essersi costituita tra il 1991 e il 2000), il che lascia sperare in un progressivo processo di crescita e diffusione dello strumento mutualistico all'interno di questa tipologia di imprese.

Il campione è stato analizzato anche facendo riferimento alla tipologia delle operazioni garantite destinate alle imprese, distinguendo tra credito a breve e a medio-lungo termine (Figg. 1 e 2, pp. 155-6).

Nel triennio considerato, su un totale di 104,693 miliardi di lire, sono state garantite alle imprese del campione operazioni a medio-lungo termine per 34,516 miliardi di lire ed operazioni a breve termine per 70,176 miliardi di lire.

In percentuale, la quota delle operazioni garantite a breve termine si commisura al 67% del totale, con una rilevante differenza a livello territoriale, dal momento che circa il 93% si riferisce ad operazioni effettuate da imprese operanti nella provincia di Treviso, mentre il restante 7% viene ripartito tra le altre due province, e precisamente il 2% a Teramo e il 5% a Lecce.

Per quanto riguarda, invece, le operazioni garantite a medio-lungo termine, il 31% dell'ammontare complessivo delle operazioni è da ascrivere alle imprese operanti a Lecce, contro il 55% a Treviso e il 14% a Teramo.

La provincia di Teramo si caratterizza per un ammontare complessivo di operazioni garantite pari, nel complesso, a 6,112 miliardi di lire, e cioè solo il 6% del totale delle operazioni garantite nei tre anni. In particolare, per le operazioni a breve termine, solo 9 imprese ammettono di usufruire del servizio di garanzia offerto dalla Cooperativa.

Sotto il profilo evolutivo, nel triennio considerato, si evidenzia nel complesso un incremento delle operazioni garantite nell'anno 2000 rispetto all'anno precedente, sia per la quota a breve termine (pari a circa il 25%), sia per quella a medio-lungo termine (pari ad oltre il 150%). Il rilevante aumento della quota a medio-lungo termine di operazioni garantite evidenzia il crescente ricorso all'utilizzo della garanzia per investimenti di tipo durevole, destinati a incidere significativamente sulle capacità di crescita e di consolidamento delle imprese.

A livello provinciale questo andamento si manifesta in maniera consistente nella provincia di Lecce (+656% nel 2000) e nella provincia di Teramo (+71%) mentre, nella provincia di Treviso, l'aumento rispetto all'anno precedente è pari a +38%. La lettura di questi dati, unitamente a quelli in valore assoluto, evidenzia:

- un'esplosione dell'utilizzo della garanzia per operazioni a medio lungo termine per quanto riguarda Lecce, dove si registra un aumento sia del numero di imprese (da 44 a 177), sia dell'ammontare medio dei finanziamenti garantiti (da una base di 27 milioni di lire a 50 milioni di lire circa);

- una sostanziale conferma del riconoscimento della validità dello strumento per Treviso. In questa provincia, a fronte di 62 imprese del campione che utilizzano il servizio della garanzia nel 1999, se ne registrano 76 nel 2000 con una variazione dell'ammontare medio di operazioni garantite da 70 a 79 milioni di lire;

- una tendenza all'aumento nel ricorso alla garanzia per le imprese teramane che passano da 33 a 51, rispetto ad un ammontare medio del finanziamento piuttosto stabile che va da 35 a 39 milioni di lire.

In riferimento alla quota di operazioni garantite a breve termine, si riscontra un incremento dell'ammontare totale, tra il 1999 e il 2000, per la provincia di Lecce (+173%) e, in misura più contenuta, di Treviso (+19%), rispetto ad una riduzione pari all'8,5% per le imprese operanti a Teramo.

In particolare si può osservare: per le imprese leccesi la stessa dinamica delle operazioni a breve termine rispetto a quelle a medio-lungo termine, seppure in maniera più contenuta. Anche in questo caso, infatti, si manifesta un incremento del numero di imprese che utilizza lo strumento della garanzia (da 37 a 59) e un aumento dell'ammontare

medio di operazioni garantite, da 23 a 40 milioni di lire. Per le imprese trevigiane, invece una crescita del numero di imprese rispetto al 1999 di 63 unità, a fronte di una sostanziale stabilità dell'ammontare medio per operazione garantita pari, in entrambi gli anni, a circa 67 milioni di lire. Per quanto riguarda, infine, Teramo, solo nove imprese sulle 100 costituenti il campione e attive in questa provincia beneficiano dell'utilizzo della garanzia per il biennio 1999-2000, con l'ammontare medio del finanziamento che si riduce, in questo arco temporale, da 52 a 48 milioni di lire.

Per quanto riguarda l'utilizzo di altri servizi finanziari, cresce nel triennio in esame il numero di imprese che si rivolge alla cooperativa, non solo per l'attività di garanzia ma, anche, per richiedere prestazioni di consulenza e assistenza nell'area creditizia e di nuove forme di finanziamento (*leasing* e *factoring*). Questa tendenza mostra che le cooperative di garanzia, oltre a proseguire nelle attività tradizionali, stanno riorientando la loro area di intervento, attraverso lo sviluppo di nuovi servizi che rispondono a una domanda più complessa e differenziata dei soci, orientandola e collegandola con le nuove opportunità offerte dai mercati finanziari.

Il *leasing* risulta la forma più utilizzata come alternativa al credito tradizionale, mentre si riduce il ricorso al *factoring*, sia per ammontare sia per numero di imprese richiedenti.

Treviso e Lecce si confermano le province con un più elevato grado di dinamismo nell'utilizzo del servizio offerto dalla cooperativa di garanzia alternativo al credito tradizionale: la prima con operazioni per 13,245 miliardi di lire, la cui richiesta si concentra nel 1998; la seconda, con operazioni per 3,043 miliardi di lire, la cui richiesta si concentra nel 2000.

Teramo presenta invece una sola impresa che effettua un investimento tramite *leasing*, per 50 milioni di lire circa, nel 1998.

Su un totale di 142 miliardi di lire di credito erogato alle imprese operanti nelle tre province, il 64% circa è transitato tramite banche locali. Questa circostanza evidenzia il forte legame che le imprese stringono con gli operatori bancari sul territorio. Nonostante le difficoltà di dialogo tra banca e impresa minore, è indubbio, infatti, che gli intermediari locali rappresentino l'interlocutore privilegiato con il mondo artigiano, in quanto detentori di conoscenze economiche, nonché di legami culturali e funzionali con il territorio di operatività dell'impresa da finanziare, indispensabili ai fini della concessione di un fido.

Ulteriore evidenza del legame microimpresa-banca locale-territorio è nella Fig. 3 (p. 157) che riporta l'ammontare di credito ordinario

erogato da banche nazionali e locali alle imprese del campione nel triennio considerato.

In media, nel triennio 1998-2000, la percentuale delle imprese del campione (calcolata come rapporto tra imprese finanziate/totale imprese per provincia costituenti il campione) che ha fatto ricorso al credito ordinario si attesta, per quanto riguarda Treviso, all'88% circa, al 26% per Teramo e al 30% circa per Lecce. Quest'ultimo dato, tuttavia, non è rappresentativo della realtà attuale in quanto, essendo una media, non mette in evidenza la crescita del numero di imprese finanziate riscontrata tra il 1999 al 2000, che passa da 18 a 126 unità.

Gli impieghi bancari destinati alle imprese del campione evidenziano caratteristiche diverse per quanto riguarda l'ammontare medio dell'esposizione, la tipologia dell'istituto di credito erogante e l'evoluzione nel triennio considerato.

Riguardo all'ammontare medio dei finanziamenti (riportato in Tab. 3, p. 149), le imprese della provincia di Treviso mostrano, nel triennio, una sostanziale stabilità oltre ad una bassa differenziazione tra credito erogato da banche locali e banche nazionali. In questo caso si tratta di una media con un significativo valore segnaletico, in quanto le singole componenti relative ai tre anni sono pressoché uguali.

La provincia di Teramo, invece, evidenzia un andamento alterno dell'ammontare medio dei finanziamenti, con una varianza elevata e in media pari al 35%. In particolare, si riduce l'ammontare medio del finanziamento da parte delle banche nazionali, ma contemporaneamente si registra una sostanziale crescita nelle erogazioni delle banche locali.

Diversa è la *performance* della provincia di Lecce, che nel triennio considerato fa registrare una diminuzione del valore medio del finanziamento, principalmente a causa della contrazione del credito erogato dalle banche locali, il cui finanziamento medio passa dai 117 milioni del 1998 ai 55 del 2000. Queste tendenze, tuttavia, si manifestano soprattutto per effetto del rilevante incremento del numero di imprese che fanno ricorso al credito ordinario nel 2000, rispetto al biennio precedente.

Resta da sottolineare un altro aspetto in merito al peso delle operazioni garantite sul credito ordinario. La percentuale di operazioni garantite sul credito nel triennio considerato risulta pari al 70% circa per quanto riguarda la provincia di Treviso, al 54% per quanto riguarda Teramo, mentre il rapporto operazioni garantite/credito ordinario nella provincia di Lecce è pari al 34%.

La maggior parte delle imprese del campione, pari a circa l'82%, non ha beneficiato delle agevolazioni di Artigiancassa. Le operazioni

agevolate ammontano in totale a 12,407 miliardi di lire nel triennio 1998-2000 così ripartite: 51% riferite alle imprese operanti in provincia di Treviso; 8% riferite alle imprese teramane; 41% per le imprese operanti a Lecce.

Il crescente ricorso al finanziamento agevolato di Artigiancassa è tanto più marcato tra il 1999 e il 2000, in particolare per la provincia di Lecce, dove si assiste, nel periodo considerato, ad un incremento delle attività che passano da 150 milioni a 4,552 miliardi di lire.

6. Conclusioni.

Sebbene l'allargamento dell'Ue influenzi solo in misura limitata i Balcani, sono molte le problematiche, ma anche le opportunità economiche, che questo nuovo scenario impone comunque al sistema Italia, prima fra tutte una ridefinizione del meccanismo di cooperazione/concorrenza con gli altri paesi. Il nodo finanziario che strutturalmente indebolisce la competitività di tale sistema, se rimosso o quantomeno attenuato, può porsi come elemento dinamico nuovo di questo scenario.

Trasformare i vantaggi potenziali in benefici reali non è facile e richiede un grande sforzo sia in termini di investimenti per accelerare i piani di infrastrutturazione delle reti di trasporto intermodale atti a scongiurare il rischio di una possibile emarginazione dell'Italia rispetto agli altri partner europei, sia in relazione alle sfide che il nostro sistema produttivo è chiamato ad affrontare rispetto alla necessità di un riposizionamento strategico, almeno parziale.

In particolare, per quest'ultimo aspetto, la strutturale prevalenza di imprese minori nel contesto italiano e la loro forte presenza sulla dorsale adriatica, nonché la generale tendenza al *down-sizing* delle unità produttive rende urgente l'individuazione di strumenti che siano in grado di favorire il consolidamento delle imprese stesse e di rimuovere i vincoli che rendono complesso il processo di sviluppo su nuovi mercati. L'esistenza di un tessuto industriale resistente e la crescita delle imprese rappresentano, infatti, le precondizioni di un sistema produttivo vitale che, in un continuo divenire, possa adattarsi e reagire in maniera efficace ai cambiamenti, anche profondi, nelle condizioni dell'ambiente esterno.

Senza dubbio, il vincolo finanziario rappresenta la principale difficoltà con cui le imprese di piccole dimensioni sono costrette a confrontarsi. Il rapporto tra PMI e mercato finanziario si è profondamente modificato nel corso del tempo. Le mutate condizioni interne dei

mercati del credito e della finanza, infatti, stanno attivando una domanda autonoma di strumenti finanziari innovativi come fonti di finanziamento alternative e/o complementari al tradizionale credito bancario.

Tuttavia, da quanto emerge da alcuni risultati e dall'indagine in precedenza presentata, nonostante le difficoltà che si frappongono per accedere ai prestiti bancari, le PMI italiane (di cui non costituiscono di certo un'eccezione quelle della dorsale adriatica) sono caratterizzate da un elevato livello di indebitamento rispetto ai mezzi propri, con una netta prevalenza di credito erogato dalle banche locali.

Nell'ambito del credito agevolato, poi, un fattore di notevole fluidificazione del rapporto banca-impresa si rinviene, per quanto riguarda le imprese artigiane, nell'azione di operatori specificatamente deputati quali Artigiancassa e i Confidi. In particolare questi ultimi, attraverso la forma consortile di garanzie reali, rappresentano uno strumento in via di progressiva affermazione presso le imprese artigiane. I Consorzi di garanzia collettiva fidi sono un valido strumento che si propone di contrastare gli effetti negativi del razionamento del credito subito da imprese di piccole dimensione con grandi potenzialità. Oltre a conferire alle imprese partecipanti una capacità contrattuale adeguata nel processo di negoziazione del finanziamento, essi agiscono anche in termini di miglioramento delle condizioni praticate dagli operatori finanziari, i cui effetti sono particolarmente significativi in periodi di congiuntura negativa. Ne consegue una riduzione dell'ampiezza della forbice esistente tra costo del capitale e tasso di redditività del capitale dell'impresa. L'azione positiva di Artigiancassa e Confidi innesca, quindi, un processo virtuoso che si avvia con il rilancio della piccola impresa e si traduce in incrementi dell'occupazione e della ricchezza per l'intero territorio.

La dinamica positiva dimostrata dagli operatori istituzionali si scontra, tuttavia, con un minore apporto a questo sistema di mutua garanzia concesso dalle imprese iscritte. Questa tendenza, se troverà conferma anche nei prossimi anni, è un campanello d'allarme che segnala una insufficiente fiducia da parte degli operatori che dovrebbero essere più interessati allo sviluppo del mezzanimo.

Un altro punto di debolezza è rappresentato, a tutt'oggi, dalla limitata massa critica dei confidi. Si tratta di un fattore che andrà assumendo una rilevanza sempre maggiore soprattutto in relazione alla proposta del Comitato di Basilea (cd. Basilea 2) sul riconoscimento delle garanzie individuali e reali ai fini di gestione del rischio di credito. Sebbene la proposta sia stata attenuata nelle sue recenti formula-

zioni, permangono le preoccupazioni che le nuove regole in materia di capitale di vigilanza delle banche possano penalizzare ulteriormente il finanziamento alle PMI inducendo gli istituti di credito a ridurre il credito ad esse destinato e, parallelamente, ad aumentare i tassi di interesse richiesti. Data la rilevanza dello strumento, si auspica che il tema della garanzia mutualistica, oggetto di attenta analisi da parte del legislatore, possa trovare una sua definizione nella presente legislatura con l'introduzione di una legge quadro che tenga conto dell'evoluzione in atto e non trasferisca sulle PMI un ulteriore aggravio in termini di soddisfacimento del fabbisogno finanziario.

A1. Le modalità di costruzione e le principali caratteristiche del campione.

Con riferimento ai tre settori individuati, la definizione del campione ha attribuito il 44% delle imprese cui sottoporre il questionario metodologico a Treviso, il 36% a Lecce e il 20% a Teramo. La diversa numerosità del campione nelle tre province è frutto anche, come più sopra evidenziato, dell'effettiva consistenza in queste aree del comparto artigiano ed è stata supportata dalle indicazioni fornite dalla Banca Dati Infocamere in relazione agli iscritti all'Albo delle Imprese Artigiane nelle diverse zone considerate. Essa rimane tuttavia il risultato di una procedura automatizzata ad estrazione casuale, in cui la variabile di stratificazione è rappresentata dal settore di attività economica di appartenenza (metalmeccanico, abbigliamento, legno).

La ricerca sul campo si è riferita alla gestione delle imprese del campione in relazione all'ultimo triennio di attività disponibile (1998/2000).

A conferma di quanto in precedenza sinteticamente illustrato sui criteri di scelta e stratificazione del campione, la Tab. 5 (p. 151) mostra la consistenza numerica dei tre settori (abbigliamento, legno e metalmeccanico) nelle singole province.

Come si evince dalla Tab. 6 (p. 153), dall'analisi comparata per provincia tra il numero di iscritti all'Albo delle Imprese Artigiane e di imprese aderenti alle Cooperative di Garanzia è risultato che le aziende iscritte a quest'ultime abbiano un notevole grado di rappresentatività dell'universo delle imprese artigiane dei tre settori e come, di conseguenza, sia possibile formare un campione significativo, considerando il sistema dei Confidi come punto di riferimento sulla base del quale stratificare il campione stesso.

Assumendo, quindi, come criterio di stratificazione il settore di appartenenza e, come base per il calcolo delle singole celle del disegno campionario, il peso sul totale di imprese aderenti alle Cooperative di Garanzia per ogni settore considerato, la composizione del campione di imprese cui è stato somministrato il questionario è risultata quella esposta nella Tab. 7 (p. 153), che sintetizza la suddivisione delle imprese per settore e per localizzazione geografica, evidenziando la consistenza numerica dei tre settori nelle singole province e l'incidenza percentuale di ogni settore sul totale di imprese dei tre settori presi in esame (sempre rispetto ad ogni provincia).

Il campione osservato riguarda imprese appartenenti per il 43% al settore metalmeccanico; questo valore medio riflette la predominanza che, a livello di singola provincia, assume il comparto in questione, confermando la tendenza nazionale. Per quanto riguarda, invece, l'abbigliamento, la composizione percentuale per province evidenzia una maggiore concentrazione delle aziende del campione a Teramo, mentre la propensione artigiana delle imprese della provincia di Lecce risulta maggiormente significativa, in termini numerici e percentuali, per quanto riguarda il settore «legno».

Si è proceduto, quindi, tramite una procedura automatizzata e applicando appunto la metodologia del campionamento casuale stratificato, all'estrazione casuale di nominativi di imprese attive nei settori produttivi considerati, sino a giungere al completamento del numero definito per ogni cella, proporzionale, come si è detto, alla consistenza numerica di imprese in tali settori tra gli aderenti alle Cooperative di Garanzia¹.

Nell'identificazione delle aziende che costituiscono il campione si è poi tenuto conto di ritrarre una realtà costituita non solo da imprese di recente costituzione, ma anche da imprese attive nel comparto da un ragionevole lasso di tempo. In tal modo, si è inteso testare il differente impatto che i canali di finanziamento tradizionali e non assumono nella prima fase di vita aziendale nonché in un momento successivo, quando, esaurite le difficoltà iniziali connesse all'inserimento sul mercato, le imprese devono sostenere il loro processo di crescita e consolidamento.

La ripartizione delle aziende per anzianità è riportata nella Tab. 8 (p. 154). Il 41% delle imprese del campione ha dunque dato avvio alle

attività nel decennio 1981/1990. Questo valore risente, però, della preponderanza delle imprese sorte in questo arco temporale nella provincia di Treviso che ha sperimentato uno sviluppo consistente e continuo del comparto artigiano, specie nel settore manifatturiero, negli ultimi due decenni (ben 109 su 220). Le aziende più «giovani» del campione, invece, sono quelle operanti nella provincia di Lecce dove circa la metà delle imprese indagate (91 su 180) nascono nell'ultimo decennio, tra il 1991 e il 2000, a riprova anche di un cambiamento della mentalità di molti operatori, non più restii come una volta ad assumersi il rischio d'impresa. Le stesse testimonianze raccolte sostengono questa chiave interpretativa.

Relativamente alla forma giuridica delle imprese, anche in questo campione, la scelta ha privilegiato essenzialmente le forme «tipiche» (ditta individuale e società di persone, solitamente familiari) della impresa artigiana. Anche se ancora poco diffusa, la società a responsabilità limitata individuale (appena lo 0,2% del campione in Tab. 9, p. 154), le recenti innovazioni legislative sanciscono nuove opportunità e nuovi principi per la costituzione di società di capitali, con prospettive finora inesplorate dal mondo artigiano.

Solo di recente, infatti, e precisamente con la L. 5 marzo 2001, n. 57 (il collegato ai mercati sulla Finanziaria 2000), è diventata realtà la possibilità per gli artigiani di costituire Srl pluripersonali. La finalità di questa norma, molto attesa dal comparto artigiano e che attua un'importante modifica alla L. 443/85, è di consentire (art.13) anche a questi operatori l'accesso al mercato di capitali, rafforzando la struttura finanziaria delle loro imprese. Essa sottolinea di fatto l'avvio di un nuovo corso per le piccole imprese. L'ammissione a costituire società a responsabilità limitata è soggetta, però, a condizioni e requisiti: deve essere prevista la partecipazione della maggioranza dei soci al processo produttivo, il possesso della maggioranza del capitale sociale deve essere controllato dai soci artigiani stessi che, infine, devono detenere la maggioranza negli organi deliberanti (assemblea e CdA). Requisiti questi necessari per accedere alla nuova forma societaria e per mantenere intatta la peculiarità dell'impresa artigiana che, altrimenti, si confonderebbe con la definizione e l'assetto della piccola impresa, una differenza più volte emersa e con forza sottolineata nel dibattito legislativo dagli industriali che hanno ribadito la necessità di mantenere distinte le realtà in cui il lavoro prevale sull'apporto di capitale.

La nuova norma permetterebbe ai soci delle Srl artigiane di mettere al «riparo» il proprio patrimonio e quello dei familiari, consolidando la struttura gestionale dell'impresa con l'apporto di nuovo capitale

partecipante che consente la crescita della piccola impresa.

Un ulteriore elemento di cui si è tenuto conto nella individuazione del campione è stata l'appartenenza delle imprese a un distretto produttivo. La scelta di includere imprese appartenenti a un distretto è motivata dall'interesse che suscita l'esperienza dei distretti italiani. Questi, cresciuti alla scala di una piccola economia esportatrice, mostrano infatti il vantaggio relativo di forme sociali di organizzazione della produzione in grado di coniugare la fiducia reciproca e la iniziativa individuale, i vantaggi dei beni relazionali e quelli della intraprendenza e della capacità organizzativa di sfidare il rischio con profitto. Delle imprese indagate solo quaranta, pari all'8% del totale, localizzate nella provincia di Treviso, hanno dichiarato di appartenere ad un distretto. Si tratta delle imprese operanti nel distretto di Montebelluna noto per le sue calzature sportive. Nelle altre due province oggetto d'indagine, pur essendo diffuso il fenomeno di realtà agglomerate di imprese di questo tipo, dai questionari non è emerso alcun rilievo quantitativo.

La distribuzione delle imprese indagate per classi di addetti indica, poi, il primo posto della classe 1/5 addetti con il 51% del totale dello strato, seguita dalla classe 0 addetti (si tratta di ditte individuali) con il 29% e da quella 6/10 addetti con il 12%. Solo l'8% delle imprese occupa più di 11 addetti.

La ripartizione per province indica che, più della metà delle imprese del campione, operanti a Teramo, sono ditte individuali, mentre per quanto riguarda Treviso e Lecce le imprese indagate occupano, in prevalenza, da 1 a 5 addetti (rispettivamente 53% e 57% del totale della provincia).

Quest'ultimo dato riflette in pieno la struttura produttiva leccese, composta da quasi 69.000 imprese, che mostra un'incidenza delle ditte individuali ampiamente al di sopra della media nazionale (76% contro il 59,6%), espressione di un sistema economico tradizionalmente incentrato sull'agricoltura e sulle attività artigianali e commerciali (Fig. 4, p. 158).

La classe di fatturato – fino a 500 milioni di lire – risulta essere quella predominante nell'intero campione, oltre il 70% delle imprese in media nel triennio considerato (Fig. 5, p. 159). Le uniche 4 aziende sul totale di 500, con un fatturato superiore ai 5 miliardi di lire, sono localizzate nella provincia di Treviso, dove la metà delle imprese genera un fatturato in linea con la predominanza del campione, subito seguita dal 27% di imprese con una classe di fatturato da 1 miliardo a 5 miliardi di lire. A Teramo, il 78% delle imprese indagate ha un volume

di vendita annuale fino a 500 milioni di lire, mentre le classi di fatturato – da 801 a 1000 milioni di lire e da 1001 a 5000 milioni di lire – si riferiscono rispettivamente al 10 e al 12% del totale delle imprese. Lecce, provincia rappresentativa del Sud d'Italia, mostra invece oltre il 90% in media delle imprese con un giro di affari fino a 500 milioni di lire e solo 6 aziende su 180 con un fatturato che supera 1 miliardo.

Tab. 1 - Le classi di imprese industriali.

Classi di imprese per numero di addetti	Numero di imprese					
	1981		1991		1996	
	(000)	%	(000)	%	(000)	%
1	229,6	38,8	175,1	31,7	192,2	34,9
2-9	269,8	45,7	280,1	50,7	264,6	48,0
10-49	77,3	13,1	85,0	15,4	83,0	15,1
50-249	12,2	2,1	10,5	1,9	10,0	1,8
oltre 250	2,0	0,3	1,6	0,3	1,4	0,2
Totale	590,9	100,0	552,3	100,0	551,2	100,0

Fonte: Istat, Censimento intermedio delle imprese dell'industria e dei servizi, 1996, Roma.

Tab. 2 - Anzianità di partecipazione alla Cooperativa di Garanzia.

Provincia	Prima 1980	%	1981/1990	%	1991/2000	%
Treviso	15	41	94	56	111	38
Teramo	13	35	42	25	45	15
Lecce	9	24	31	19	140	47
Totali	37		167		296	
Peso sul totale	8%	100%	33%	100%	59%	100%

Tab. 3 - Finanziamento medio per provincia e tipologia di istituto di credito (dati espressi in lire).

Provincia	1998	1999	2000
Treviso			
<i>Banche nazionali</i>	166,9	163,5	165,4
<i>Banche locali</i>	157,0	159,1	162,3
Media	160,7	160,7	163,4
Teramo			
<i>Banche nazionali</i>	94,0	94,0	71,4
<i>Banche locali</i>	108,6	157,0	148,3
Media	106,1	145,8	131,5
Lecce			
<i>Banche nazionali</i>	78,4	66,8	61,5
<i>Banche locali</i>	117,2	73,1	55,5
Media	90,5	70,5	58,3

Tab. 4 - Numerosità campionaria.

Provincia	n. aziende campione
Treviso	220
Teramo	100
Lecce	180
Totale	500

Tab. 5 - Iscritti all'Albo delle Imprese Artigiane (3° trimestre 2001): Incidenza dei tre settori per singola provincia.

Cod.	Descrizione	Treviso	%	Teramo	%	Lecce	%	Totali
	Abbigliamento							
DB17	Industrie tessili	523		75		561		1.159
DB18	Confez. articoli vestiario; prep. pellicce	791		322		527		1.640
DC19	Prep. e concia cuoio; fabbr. artic. viaggio	380		427		120		927
	Totale abbigliamento	1.694	23%	824	42%	1.208	26%	3.726
	Legno							
DD20	Ind. Legno, esclusi mobili; fabbr. in paglia	1.023		254		1.102		2.379
DN36	Fabbr. mobili; altre industrie manifatt.	1.207		174		493		1.874
	Totale legno	2.230	30%	428	22%	1.595	35%	4.253
	Metalmecanica							
DJ27	Produzione di metalli e loro leghe	32		7		7		46
DJ28	Fabbr. e lav. prod. metallo, escl. macchine	1.921		328		1.127		3.376
DK29	Fabbr. macchine ed appar. mecc., instal.	620		123		182		925
DL30	Fabbr. macchine per uff., elaboratori	20		9		16		45
DL31	Fabbr. di macch. e appar. elettr. n.c.a.	330		26		117		473

segue tab. 5

Cod.	Descrizione	Treviso	%	Teramo	%	Lecce	%	Totali
DL32	Fabbr. appar. Radiotel. e app. per comunic.	73		22		42		137
DL33	Fabbr. appar. medicali, precis., strum. ottici	409		179		283		871
DM34	Fabbr. autoveicoli, rimorchi e semirim.	36		3		2		41
DM35	Fabbr. di altri mezzi di trasporto	42		9		36		87
	Totale metalmeccanica	3.483	47%	706	36%	1.812	39%	6.001
	Totale tre settori	7.407	100%	1.958	100%	4.615	100%	13.980

Fonte: ns. elaborazioni su Banca Dati Infocamere.

Tab. 6 - Confronto tra le imprese iscritte all'Albo delle imprese artigiane e quelle iscritte alle Cooperative di garanzia.

	Abbigliamento	%	Legno	%	Metalmeccanico	%
Treviso						
Albo Imprese Artigiane	1.694	23%	2.230	30%	3.493	47%
Coop. di Garanzia	1.497	31%	1.182	24%	2.201	45%
Teramo						
Albo Imprese Artigiane	824	42%	428	22%	706	36%
Coop. di Garanzia	580	39%	267	18%	630	43%
Lecce						
Albo Imprese Artigiane	1.208	26%	1.595	35%	1.812	39%
Coop. di Garanzia	886	23%	1.428	37%	1.530	40%

Fonte: ns. elaborazioni.

Tab. 7 - Suddivisione per Settore di appartenenza e localizzazione geografica, valori assoluti e percentuali.

Provincia	Metalmeccanico	%	Abbigliamento	%	Legno	%	Totali
Treviso	99	45%	68	31%	53	24%	220
Teramo	43	43%	39	39%	18	18%	100
Lecce	72	40%	41	23%	67	37%	180
Totali	214		148		138		500
Percentuali	43%		30%		27%		100%

Tab. 8 - Suddivisione delle aziende del campione per localizzazione geografica e per anzianità .

Provincia	Prima del 1980	1981 / 1990	1991 / 2000
Treviso	34	109	77
Teramo	29	38	33
Lecce	32	57	91
Totali	95	204	201
Percentuali	19%	41%	40%

Tab. 9 - Forma giuridica delle imprese del campione.

Provincia	Ditta individuale	Società di persone	Società cooperativa	Srl individuale	Altro
Treviso	122	95	0	0	3
Teramo	61	38	0	0	1
Lecce	146	27	3	1	3
Totali	329	160	3	1	7
Percentuali	165,8%	32%	0,6%	0,2%	1,4%

Fig. 1 - Tipologia di operazioni garantite a medio-lungo termine secondo la percentuale delle imprese (campione globale).

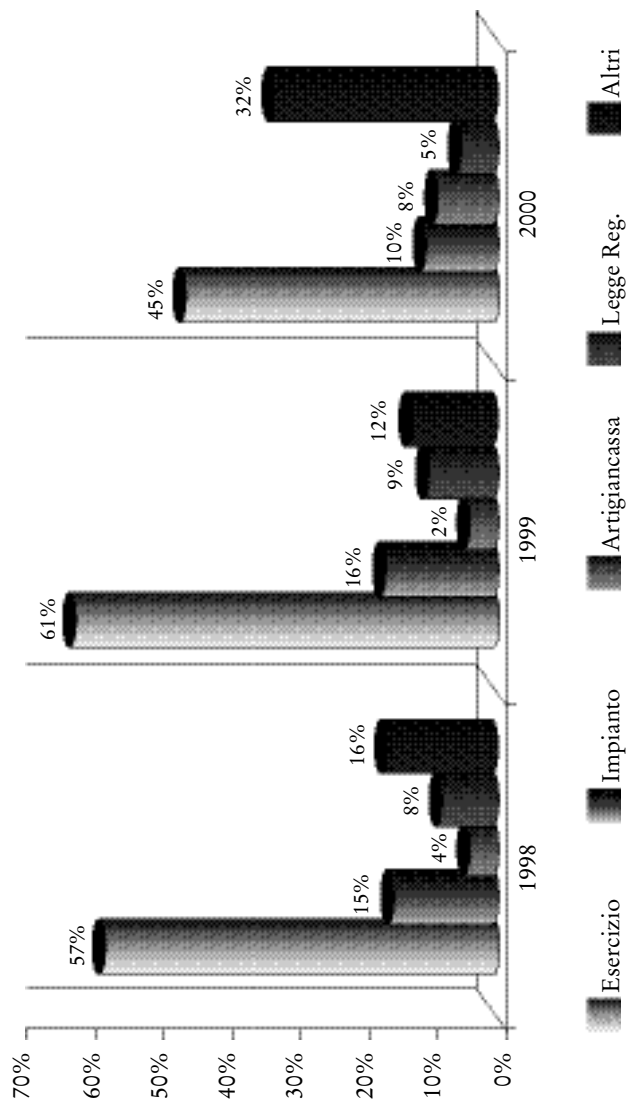


Fig. 2 - Tipologia di operazioni garantite a breve termine secondo la percentuale delle imprese (campione globale).

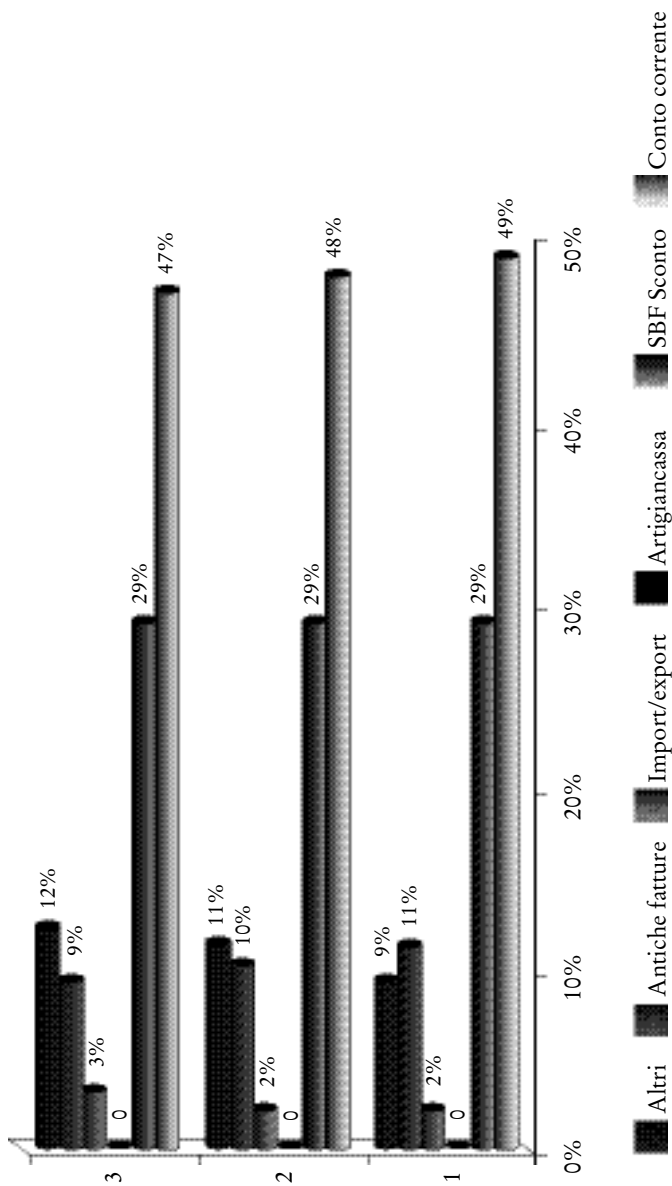


Fig. 3 - Credito ordinario erogato tramite banche naz. e locali nel triennio 1998/2000 in miliardi di lire.

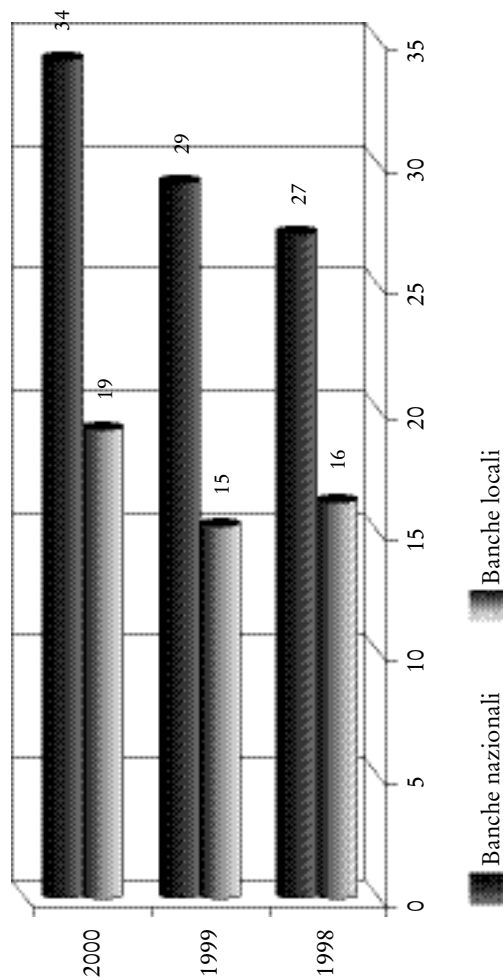


Fig. 4 - Ripartizione delle aziende in base al numero dei dipendenti per provincia.

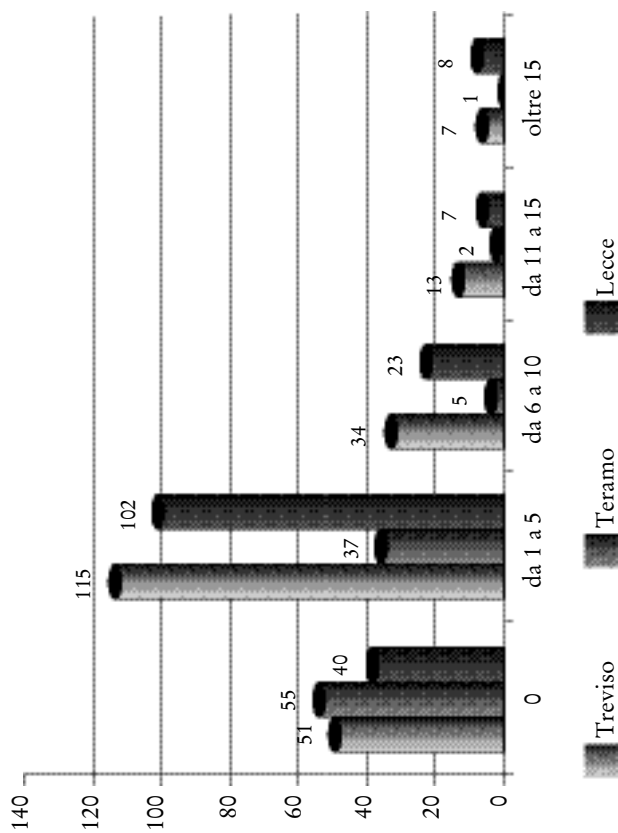


Fig. 5 - Numero di aziende del campione per classi di fatturato.

