

Camera di Commercio di Roma

**Osservatorio sul Credito  
della provincia di Roma 2007**

Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Roma

---

Il presente report è stato realizzato, con il coordinamento del Dott. Giuseppe Biscari, da un gruppo di ricerca costituito dalla Camera di Commercio di Roma e dall'Istituto G. Tagliacarne, con il contributo del Centro Studi e Ricerche dell'ABI e della Commissione Regionale ABI del Lazio.

Hanno collaborato:

Per Camera di Commercio di Roma:

Area Studi- Carla Messina, Francesco Grande, Maria Forte, Daniele Benedetti

Area Promozione e Sviluppo- Pierluigi Federici, Carla Camisasca, Maria Pompei

Per l'Istituto G. Tagliacarne:

Giuseppe Capuano, Corrado Martone, Stefania Vanacore, Roberta Cacciaglia

ISBN 978-88-89505-14-4

© 2008 Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Roma

Via de' Burrò 147 - 00186 Roma

[www.rm.camcom.it](http://www.rm.camcom.it)

I diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica, di riproduzione e di adattamento, totale o parziale con qualsiasi mezzo sono riservati esclusivamente alla CCIAA di Roma.

---

# INDICE

|   |           |
|---|-----------|
| <b>PREFAZIONE</b>   | <b>4</b>  |
| <b>PREMESSA</b>   | <b>6</b>  |
| <b>SEZIONE I - Caratteristiche strutturali delle imprese in provincia di Roma</b>                 | <b>8</b>  |
| 1.1. - Il tessuto di impresa della provincia  | 8         |
| 1.2. - Le performance del tessuto locale di impresa   | 11        |
| <b>SEZIONE II - Aspetti strutturali del Credito Bancario in provincia di Roma</b>                 | <b>15</b> |
| 2.1. - La struttura del sistema creditizio  | 15        |
| 2.2. - Le dinamiche della raccolta e dell'erogazione del credito                                  | 20        |
| 2.3. - La rischiosità creditizia del territorio   | 28        |
| <b>SEZIONE III - I rapporti banca-impresa nella provincia di Roma</b>                             | <b>37</b> |
| 3.1. - La situazione finanziaria delle aziende romane   | 37        |
| 3.2. - I rapporti con il sistema creditizio nella provincia di Roma                               | 42        |
| 3.3. - L'offerta e la domanda di credito nella provincia di Roma                                  | 45        |
| 3.4. - L'offerta e la domanda di servizi non creditizi nella provincia di Roma                    | 51        |
| 3.5. - I nodi salienti del rapporto banca impresa in provincia                                    | 57        |
| <b>SEZIONE IV - La preparazione a Basilea II nella provincia di Roma</b>                          | <b>59</b> |
| 4.1. - Da Basilea I a Basilea II: il rating per la valutazione del rischio di credito             | 59        |
| 4.2. - Le imprese della provincia di Roma e Basilea II  | 61        |
| 4.3. - Gli effetti di Basilea II nella provincia di Roma  | 64        |
| <b>SEZIONE V - Il capitale di rischio: strumenti e utilizzo</b>                                   | <b>71</b> |
| 5.1. - L'approccio al capitale di rischio: strumenti e procedure                                  | 71        |
| 5.2. - Difficoltà e criticità nella diffusione del finanziamento in capitale di rischio in Italia | 75        |
| 5.3. - L'utilizzo del capitale di rischio nella provincia di Roma                                 | 77        |
| <b>SEZIONE VI - Banche e imprese: punti di vista a confronto</b>                                  | <b>83</b> |
| 6.1. - I temi di riflessione  | 83        |
| 6.2. - Il punto di vista delle banche   | 84        |
| 6.3. - Il punto di vista delle associazioni di categoria  | 85        |
| <b>Appendice metodologica</b>   | <b>87</b> |
| <b>Bibliografia</b>   | <b>94</b> |

---

## Prefazione

Rendere competitivi i sistemi territoriali di imprese favorendo uno sviluppo complessivo ed equilibrato del territorio è l'obiettivo che guida l'operato delle Camere di Commercio. In funzione di quest'obiettivo, le Camere mettono a disposizione la propria rete, il proprio know-how e le proprie risorse sia nella realizzazione di interventi infrastrutturali volti a rendere il territorio più idoneo all'attività imprenditoriale, sia nella promozione e nella valorizzazione del tessuto produttivo locale.

Nella messa in atto di questo percorso, la sistematica ricerca di una proficua intesa con il sistema bancario, a sostegno delle nostre imprese, costituisce un tassello importante. In una visione strategica funzionale ad uno sviluppo integrato, quale è quella adottata dalle Camere di Commercio, le banche possono affermarsi come componente fondamentale dell'intero sistema di crescita territoriale. In quest'ottica è essenziale che gli istituti di credito guardino sempre più con logica imprenditoriale alle esigenze delle imprese e che le accompagnino nei processi di crescita, aggregazione e messa in rete. È altresì necessario che ne divengano i partner privilegiati, assicurando sia un supporto finanziario mirato in forme flessibili e continuative, sia un'attenta attività di consulenza e orientamento, in particolare nei processi di innovazione e internazionalizzazione.

L'impegno del sistema delle Camere di Commercio è, dunque, proprio quello di avvicinare il sistema bancario alle esigenze delle imprese - in particolare di quelle di dimensioni piccole e medie, le più penalizzate dai vincoli finanziari e le più esposte ai cambiamenti in atto nei mercati globalizzati.

Un impegno che la Camera di Commercio di Roma porta avanti con determinazione. L'istituzione economica della Capitale si è affermata come un soggetto chiave nelle dinamiche di sviluppo di una città che, in questi anni, si è contraddistinta per una crescita imprenditoriale nettamente superiore alla media nazionale. Alle importanti infrastrutture realizzate in sinergia con le altre istituzioni e con lo stesso sistema imprenditoriale - dalla Nuova Fiera di Roma al Centro Agroalimentare Roma, dal Sistema dei Tecnopoli all'Auditorium - si sono affiancati interventi rivolti direttamente alle imprese negli ambiti per loro di maggiore rilevanza.

Il credito è senz'altro uno di questi. La Camera di Roma svolge, infatti, azioni finalizzate a migliorare il rapporto tra il sistema imprenditoriale e il sistema bancario, e tali da sostenere la nascita di nuove imprese e supportare la crescita di quelle esistenti. In tale ambito rientrano i fondi costituiti per la garanzia dell'accesso al credito delle PMI e la concessione di contributi in conto abbattimento tassi sui finanziamenti richiesti dalle imprese per determinati investimenti. Inoltre la Camera, anche in considerazione delle novità introdotte da Basilea 2, è impegnata per favorire la crescita e il consolidamento dei Consorzi di garanzia fidi.

---

In questo panorama ben si inserisce la costituzione dell'Osservatorio sul Credito della provincia di Roma, realizzato da un gruppo di lavoro che ha riunito le competenze di Camera di Commercio di Roma e Istituto Guglielmo Tagliacarne, e che si è avvalso del contributo del Centro Studi e Ricerche dell'ABI e della Commissione Regionale ABI del Lazio. L'Osservatorio sul Credito, realizzato a seguito di un'indagine conoscitiva presso le imprese, i Consorzi di garanzia fidi e il sistema bancario, consentirà alla Camera di fondare le proprie strategie e politiche in tema di credito su un accurato monitoraggio del grado di efficienza del sistema creditizio romano adattandole, dunque, perfettamente alle reali necessità delle piccole e medie imprese del territorio.

L'iniziativa, peraltro, arricchisce ulteriormente la rete di osservatori camerali già esistenti - come l'osservatorio sulla finanza di progetto e l'osservatorio dell'economia civile - che supportano l'attività progettuale della Camera di Roma assicurando, al contempo, alla sua variegata utenza un costante ed aggiornato flusso di informazioni economiche.

Le evidenze e le conoscenze prodotte dalla ricerca daranno un utile contributo per indirizzare l'azione di tutti gli attori - imprese, istituzioni, banche - coinvolti nel processo di sviluppo del sistema economico capitolino.

*Andrea Mondello*  
*Presidente Camera di Commercio di Roma*

---

## PREMESSA

L'Italia, come l'Europa, si caratterizza per una struttura produttiva fondata sul modello della piccola e media impresa che, considerata per lungo tempo dagli economisti semplicemente una forma di "transizione" verso il modello aziendale tipico della grande impresa o, addirittura, una "disfunzione" (nanismo) della dimensione ideale, si è ormai vista riconosciuta la valenza autonoma di motore della crescita e dell'innovazione.

In Italia lo scarso sviluppo del mercato dei capitali e il basso livello di patrimonializzazione delle imprese, se paragonato a quello delle imprese europee, pone il rapporto banca-impresa in una posizione di centralità ai fini dello sviluppo economico. Infatti, nonostante i recenti miglioramenti, in Italia la relativa arretratezza - per dimensione e struttura - dei sistemi finanziario e borsistico, fa sì che per le PMI italiane le banche siano la controparte più rilevante nelle operazioni di finanziamento.

D'altra parte, è proprio la fragilità finanziaria strutturale delle PMI italiane a porle in una situazione di svantaggio visto che, frenando lo sviluppo, ne riduce la capacità di generare autofinanziamento impedendo loro di cogliere con tempestività le opportunità offerte dal mercato e, soprattutto, di creare le condizioni per una pianificazione di più lungo respiro.

Da ultimo, le trasformazioni che hanno investito il sistema bancario italiano dagli inizi degli anni '90 e l'entrata in vigore dell'Accordo di Basilea II (volto a garantire maggiore solidità al sistema creditizio e finanziario), hanno ulteriormente accresciuto la necessità di porre l'attenzione sulle opportunità e sui rischi del mutato contesto finanziario.

La provincia di Roma in tal senso rappresenterà il tipico "banco di prova" di evidenze positive e criticità, considerata la preponderanza di piccole e piccolissime imprese nel proprio sistema economico.

Nel 2006, la struttura produttiva (quasi 410.000 imprese registrate negli archivi della Camera di Commercio), nonostante una progressiva tendenza al consolidamento organizzativo-gestionale del tessuto economico provinciale resa evidente dalla maggiore incidenza delle società di capitale rispetto alla media nazionale (38,2% contro 19,3%), continua infatti a fondarsi su realtà imprenditoriali riconducibili alle piccole imprese: imprese individuali (40,5%, misura peraltro notevolmente inferiore al livello medio italiano pari al 57,1%) società di persone (16,7%) e altre forme (4,5%).

Quanto alla ricchezza prodotta dal territorio, le stime sul PIL per abitante effettuate dall'Istituto Guglielmo Tagliacarne segnalano per il 2005 un valore provinciale maggiore del 28% rispetto alla media nazionale, dato questo che colloca la provincia di Roma (dopo il 6° posto raggiunto nel 2004) all'ottava posizione nella graduatoria nazionale. La distribuzione settoriale del PIL sottolinea il livello di terziarizzazione raggiunto dall'economia locale segnalando come l'86% del prodotto lordo sia imputabile ai servizi, mentre solo l'11% sia riconducibile alle attività manifatturiere (in Italia i servizi assorbono il 71% ed il manifatturiero il 21%). Nel complesso, l'incidenza del PIL provinciale sul totale nazionale ha raggiunto, nel 2005, l'8,4% e il trend che negli ultimi anni ne ha contraddistinto la crescita (maggiore rispetto alla media nazionale), ha portato a definire l'economia romana, dal punto di vista strettamente congiunturale, come "pro-ciclica", nel senso di una sua caratterizzazione come uno dei motori dello sviluppo economico del Paese.

In tale contesto si inserisce l'iniziativa dell'*Osservatorio sul Credito della provincia di Roma* il cui scopo è, appunto, quello di individuare le potenzialità di crescita dell'economia reale nella provincia di Roma, e le relative debolezze, attraverso l'analisi delle relazioni finanziarie. L'obiettivo finale è quello di comprendere caratteristiche/peculiarità della domanda di prodotti e servizi finanziari avanzata dal tessuto produttivo della provincia di Roma, valutando da un lato la propensione delle imprese a sfruttare le opportunità offerte da un sistema bancario in evoluzione e dall'altro l'abilità di quest'ultimo a soddisfare i bisogni espressi dalle imprese.

Il primo passo compiuto in questa direzione di studio, che rappresenta il nucleo centrale del presente report, è l'osservazione del funzionamento del sistema finanziario romano che prende le mosse dalle risultanze di un'indagine sul campo che coinvolge imprese, banche e consorzi di garanzia fidi operanti nella provincia di Roma (cfr. Appendice Metodologica). Parallelamente si è proceduto ad un'analisi strutturale (seconda Sezione del report) che si incentra sull'esame delle caratteristiche strutturali e delle tendenze evolutive del sistema bancario della provincia, in un arco temporale che va dal 2001 al 2006, ponendone in evidenza gli andamenti caratteristici, anche in relazione ai trend riscontrati a livello nazionale.

Le sezioni successive del report delineano, quindi, sia una breve descrizione della situazione finanziaria delle imprese sia un quadro della relazionalità tra banche e imprese in termini di richiesta e soddisfacimento di servizi bancari. Al riguardo, si segnala come dall'indagine emerge che solo la metà delle aziende romane mostra una profonda maturità finanziaria, attraverso la conoscenza del proprio passivo. L'ostacolo principale scaturisce da una gestione aziendale ancora troppo semplificata, se non quasi "rudimentale", frutto della grande presenza di micro imprese organizzate in forma di ditta individuale. Nonostante ciò, si intravedono segnali di evoluzione della relazionalità con le banche, non più caratterizzata solamente da rapporti di credito ma anche da relazioni più complesse, dove la banca conserva la sua centralità nella classe più vasta degli intermediari: la domanda di servizi assicurativi e di gestione patrimoniale, finanziaria e di tesoreria concerne sistematicamente oltre il 35% delle imprese.

Inoltre, i fattori che intervengono a determinare il complesso rapporto tra banca e impresa sono molteplici. Va detto al riguardo che, in linea con quanto accaduto nel resto dell'Italia, nell'ultimo triennio le imprese romane hanno vissuto la fine di una fase critica e l'inizio di una ripresa; ne è conseguito un atteggiamento prudente, sia da parte degli imprenditori sia da parte del sistema finanziario, nei confronti dell'investimento, specialmente quello in processi di innovazione.

Da ultimo si è dato spazio a due temi importanti quali l'entrata in vigore dell'Accordo di Basilea II (quarta Sezione) e l'approccio al capitale di rischio (quinta Sezione), in quanto componenti rilevanti la prima dell'operatività del sistema bancario negli anni a venire e la seconda delle scelte finanziarie del tessuto di impresa.

Va a tal proposito osservato come l'analisi dell'approccio al capitale di rischio da parte delle imprese ben completi l'analisi sulle dinamiche creditizie svolta nelle precedenti sezioni in quanto tale strumento finanziario rappresenta un canale alternativo al tradizionale capitale di debito. Risulta, poi, importante valutare potenzialità e utilizzo effettivo del capitale di rischio in quanto in Italia tale forma di finanziamento non ha lo stesso grado di diffusione di altri Paesi ad economia avanzata.

# SEZIONE I - Caratteristiche strutturali delle imprese in provincia di Roma

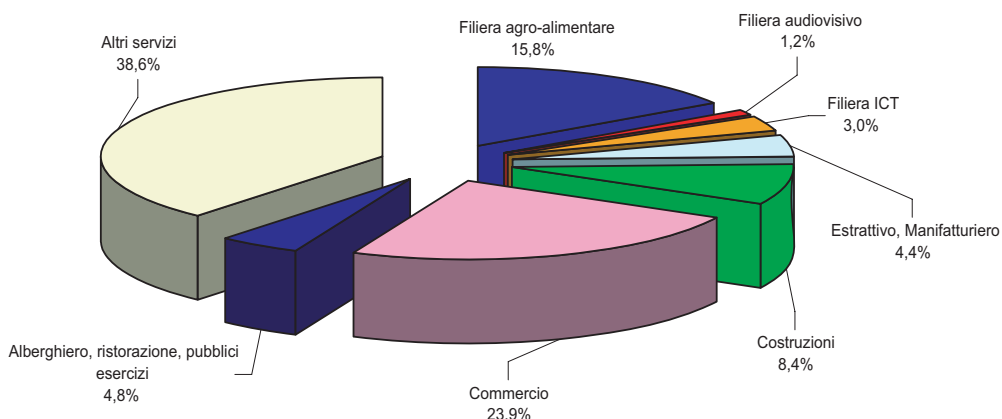
## 1.1. Il tessuto di impresa della provincia

L'analisi del tessuto imprenditoriale della provincia di Roma viene svolta considerando un campione rappresentativo di imprese operanti nella provincia di Roma, stratificato in base al settore prevalente di attività economica e alla veste giuridica assunta<sup>1</sup>.

Sotto il primo aspetto si segnala che si sono individuati (in collaborazione con la C.C.I.A.A. di Roma) 8 Macro-settori - dei quali tra parentesi si riporta l'incidenza nell'universo imprenditoriale provinciale:

- la filiera agro-alimentare (15,8%);
- la filiera dell'audiovisivo, che include la produzione delle apparecchiature per il cinema, la produzione di film e delle attività connesse, l'attività di produzione radiofonica e di trasmissione televisiva locale, con la sola esclusione dell'attività distributiva attraverso le sale cinematografiche (1,2%);
- la filiera dell'ICT, che include l'attività informatica e servizi connessi, R&S, le telecomunicazioni comprensive della gestione dei servizi e la produzione delle apparecchiature elettroniche (3%);
- il settore estrattivo e manifatturiero (4,4%);
- il settore delle costruzioni (8,4%);
- il settore del commercio (23,9%);
- il settore alberghiero, della ristorazione e dei pubblici esercizi (4,8%);
- gli altri servizi (38,6%).

Graf 1.1 - Distribuzione delle imprese per macro-settore nella provincia di Roma (valori %)



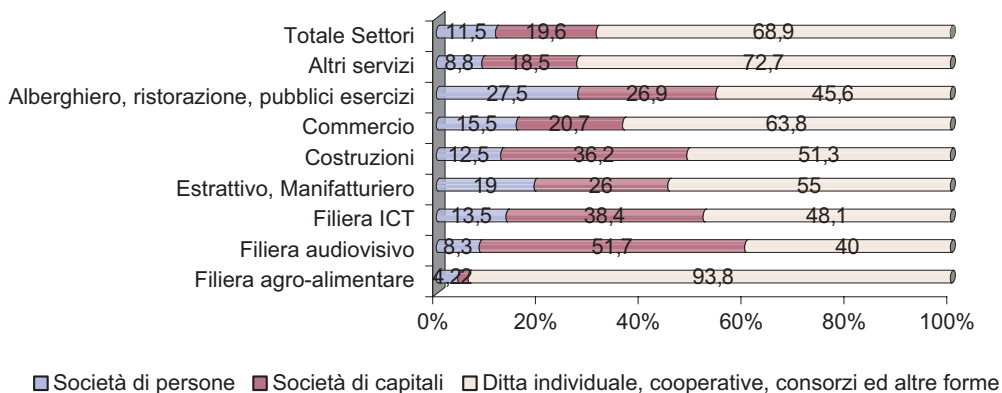
Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

<sup>1</sup> Per i dettagli sulla costruzione e composizione del campione di imprese si veda l'Appendice Metodologica.



In base alla veste giuridica, le imprese si ripartiscono in società di persone (11,5%), società di capitali (19,6%) e forme non societarie, quali ad esempio ditte individuali, cooperative, consorzi (68,9%). La forma societaria è diffusa in quasi tutti i settori, ad eccezione di quello agro-alimentare, dove supera appena la soglia del 6%. È, invece, prevalente nei settori della frontiera tecnologica, ossia quello dell'audiovisivo e dell'ICT, dove più alta è la quota di società con autonomia patrimoniale, rispettivamente pari al 51,6% e al 38,4%.

Graf. 1.2 - Distribuzione della forma giuridica delle aziende nella provincia di Roma attraverso i settori (valori %)



Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Quasi il 55% delle imprese è stato costituito dopo il 1991 e i settori con più imprese di recente costituzione sono quelli dell'audiovisivo e dell'ICT. In prevalenza si tratta di imprese nate "ex novo" (68,2% dei casi), soprattutto nella filiera dell'ICT (83,3%) e dell'audiovisivo (73,3%); infatti, solo il 30% del totale nasce come diversificazione di un'impresa già esistente ed operante nel medesimo settore. Completamente assente nel territorio qualsiasi forma di cooperazione tra il mondo imprenditoriale e quello pubblico della ricerca e dell'università: nessuna impresa considerata, neanche nel settore ICT, nasce come spin-off del mondo della ricerca.

La caratteristica chiave del tessuto imprenditoriale locale è, comunque, la parcellizzazione in una pletera di micro e piccole imprese (sia in termini di addetti che di fatturato registrato): oltre il 97% delle imprese ha meno di 50 addetti e, in media, ogni azienda occupa 12,7 addetti - i settori con la più alta (seppure esigua) percentuale di imprese con più di 50 addetti sono quelli della filiera ICT e dell'audiovisivo.

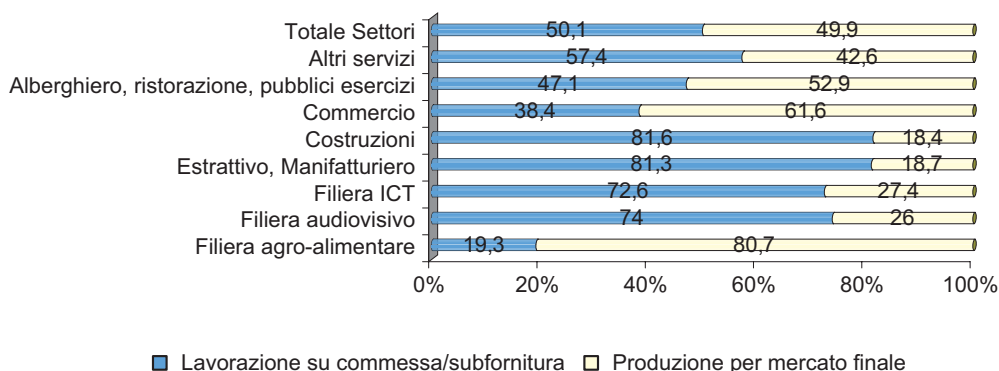
Dall'analisi delle classi di fatturato si rafforza ulteriormente l'idea di un'accentuata frammentazione del tessuto imprenditoriale, dato che il 71% delle imprese dichiara un fatturato al di sotto dei 300 mila euro. Non si rilevano degli scostamenti sostanziali tra i settori e i pochi che si registrano dipendono dal processo produttivo peculiare di ciascuna attività settoriale; infatti, nella filiera agro-alimentare il 94% delle imprese è sotto la soglia dei 300 mila euro, trattandosi di un'attività che tipicamente si presenta molto parcellizzata lungo la filiera di produzione e i cui prezzi unitari di vendita sono relativamente contenuti. Al contrario il settore delle costruzioni (14,7%), ma anche quelli più avanzati dell'ICT (10,4%) e del-

l'audiovisivo (6,6%), presentano la quota più alta di imprese con un fatturato superiore a 1 milione di euro, poiché sono settori la cui filiera di produzione può avvantaggiarsi di economie di scala prodotte dalla concentrazione e i cui beni finali tendenzialmente hanno prezzi unitari di vendita elevati.

Alla frammentazione sul territorio si accompagna anche una vocazione prevalentemente locale dello "spirito imprenditoriale" romano, dato che più del 95% delle imprese ha un'unica sede e il restante 5% possiede altre unità locali prevalentemente nella provincia di Roma (2,1%), nelle altre province laziali (1,9%), nel resto d'Italia (1,6%) e solo lo 0,04% all'estero. La scarsa apertura all'estero è confermata, inoltre, dal fatto che il 92,2% del fatturato totale è relativo al mercato domestico e, tranne qualche caso isolato nel comparto edile, la quota delle vendite all'estero non è mai dominante. Il settore più aperto sui mercati internazionali è unicamente quello dell'audiovisivo che fattura quasi il 20% delle vendite all'estero, seguito a debita distanza dal manifatturiero (7%).

Infine, per ottenere un quadro completo del tessuto imprenditoriale romano non resta che analizzare la tipologia di vendita che caratterizza maggiormente le imprese. Si osservi, a tal proposito, che mentre l'attività aziendale del territorio si divide in media in parti uguali tra lavorazioni su commessa e quella per il mercato, esistono delle interessanti differenziazioni per settori. Mentre la natura dell'attività spiega in buona parte l'evidenza empirica che la produzione per il mercato è predominante per il settore agro-alimentare, commercio e alberghiero, ristorazione e pubblici esercizi, il dato che più del 70% delle imprese appartenenti ai settori industriali producono per conto terzi deve destare attenzione. Una produzione industriale, sia tradizionale sia innovativa, maggiormente su commessa, nel contesto sopra descritto non rivela solamente la classica condizione di imprese subfornitrici per aziende più grandi tendenzialmente non appartenenti al territorio provinciale, tipica di una compagine imprenditoriale così frammentata. La condizione delle imprese romane appare più fragile se si considera che le imprese committenti sono prevalentemente italiane, tranne una quota estera forse più significativa per le imprese dell'audiovisivo.

Graf.1.3 - Tipologia di vendita che caratterizza prevalentemente le aziende nella provincia di Roma (valori %)



Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

## 1.2. - Le performance del tessuto locale di impresa

Prima di passare ad analizzare i rapporti tra banche e imprese occorre fornire una generale visione dello "stato di salute" dell'economia romana; a tal fine, si presentano sinteticamente alcuni indicatori di performance realizzati dalle imprese che compongono il campione intervistato relativamente all'occupazione, fatturato, utile netto ed equilibrio finanziario.

L'occupazione è rimasta sostanzialmente invariata per l'82,5% delle imprese (rectius, si sono registrate delle variazioni entro il 5% che sono attribuibili più a fattori frizionali che congiunturali o strutturali). È possibile, inoltre, leggere un segnale positivo, poiché il saldo netto, tra le imprese che hanno registrato una variazione positiva - superiore al 5% - e quelle che hanno registrato una variazione negativa, è di segno positivo. Nonostante, in media si rilevi una tendenza positiva, lo scenario tra i settori è abbastanza variegato. Agli estremi si trovano da un lato comparti industriali dove il saldo netto è negativo, quello della filiera agro-alimentare (-4%), dell'audiovisivo (-3,6%) e delle costruzioni (-1,1%), e dall'altro dove è strettamente positivo, quello alberghiero, della ristorazione e dei pubblici esercizi (4,1%) e dell'ICT (4,6%).

Anche in termini di fatturato, il 75% delle imprese dichiara una situazione stazionaria, ma per le restanti domina un saldo negativo. Il settore agro-alimentare si conferma nuovamente quello più debole con un saldo netto negativo pari al 17,3%, insieme a quello del commercio (-17,2%). L'unico settore che dichiara un saldo netto positivo significativo è quello delle costruzioni (+2,9%), avvantaggiato dagli effetti positivi del sostenuto rialzo dei prezzi delle abitazioni che ha interessato l'economia, non solo provinciale, nell'ultimo lustro.

Nonostante il fatturato abbia registrato per molte aziende una diminuzione, le imprese sono riuscite a sostenere l'impatto scaricandolo sul rendimento netto d'esercizio, che non è stato costantemente positivo per il 72,1% delle imprese del campione. Il settore agro-alimentare è quello che dichiara la maggiore volatilità dell'utile netto (93,8%), mentre il settore dell'ICT, caratterizzato anche da un aumento dell'occupazione e da una flessione solo lieve del fatturato, è quello dove il 47,6% delle imprese ha un utile netto costantemente positivo.

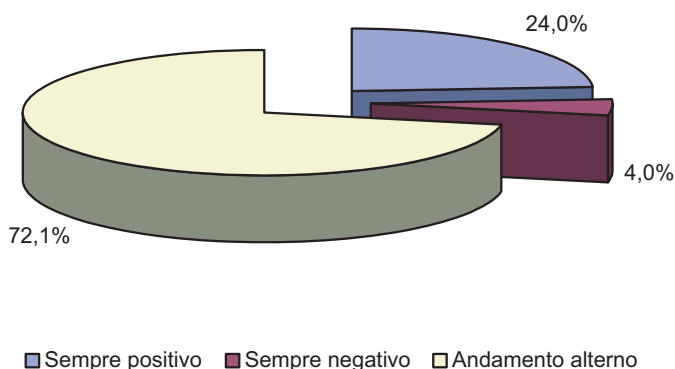
Tab. 1.1 - Andamento dell'occupazione negli ultimi cinque anni e del fatturato negli ultimi tre anni delle aziende nella provincia di Roma (valori %)

|                     | <b>Aumentato<br/>(&gt;+5%)</b> | <b>Diminuito<br/>(&lt;-5%)</b> | <b>Invariato<br/>(-5%,+5%)</b> |
|---------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
|                     |                                | <b>Occupazione</b>             |                                |
| Società di persone  | 10,2                           | 6,9                            | 82,9                           |
| Società di capitali | 17,1                           | 13,7                           | 69,2                           |
| Altre forme         | 8,5                            | 5,2                            | 86,3                           |
| Totale Settori      | 10,4                           | 7,1                            | 82,6                           |
|                     |                                | <b>Fatturato</b>               |                                |
| Società di persone  | 15,3                           | 23,1                           | 61,7                           |
| Società di capitali | 20,1                           | 15,4                           | 64,5                           |
| Altre forme         | 6,2                            | 14,7                           | 79,1                           |
| Totale Settori      | 9,9                            | 15,8                           | 74,2                           |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Le società di capitali sono quelle che hanno colto maggiormente i primi segnali di ripresa; infatti, non solo è l'unica forma societaria ad avere i saldi netti positivi di crescita del fatturato, ma anche quella che registra un marcato saldo positivo negli utili (+25,7%) trasversale a tutti i settori d'attività. **Le performance migliori hanno interessato le imprese medie e grandi - quanto meno in termini occupazionali - più organizzate e anche più aperte all'estero.**

Graf.1.4 - Andamento dell'utile netto negli ultimi tre anni del totale settori nella provincia di Roma (valori %)



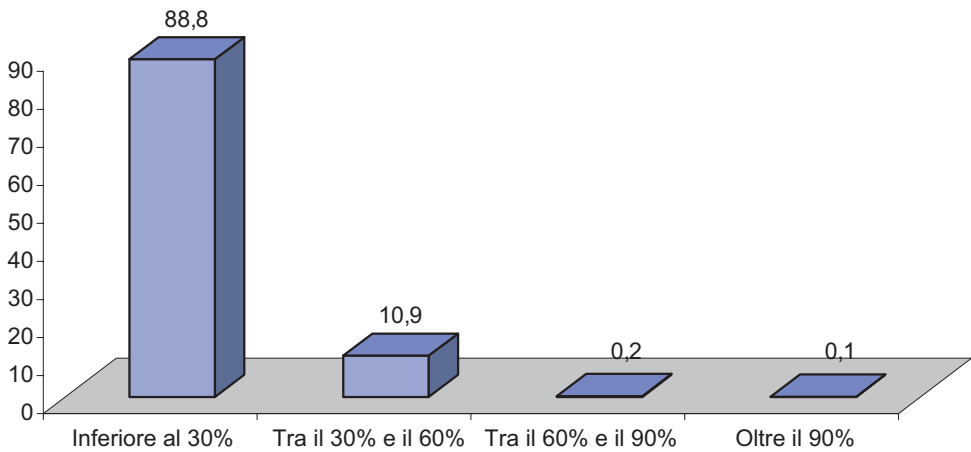
Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Quasi l'80% delle imprese ha preservato l'equilibrio finanziario, mantenendo il tasso di indebitamento sul passivo entro il 30%. Il settore agro-alimentare (91,3%) è tra quelli meno indebitati nonostante abbia registrato le performance più negative nel breve periodo, insieme al settore dell'ICT (93,7%) e quello dell'audiovisivo (90,6%), che invece hanno realizzato i migliori indicatori di performance. In realtà, anticipando alcuni risultati, i settori di frontiera hanno sostenuto la loro crescita negli ultimi anni soprattutto grazie ai fondi propri, alimentati anche dalle ottime performance. Al contrario, il settore agro-alimentare, meno aperto al capitale di debito, ha adottato una politica di contenimento per superare le difficoltà economiche incontrate. Diversamente dall'agro-alimentare, il 14,3% delle aziende del settore del commercio, che pure ha vissuto una brusca riduzione del fatturato e una forte volatilità nel rendimento, segnala un tasso di indebitamento tra il 30% e il 60% del suo passivo. Infine, è il settore delle costruzioni ad avere la quota più alta di imprese (19%) con un tasso d'indebitamento superiore al 30%, ma questo dato è facilmente riconducibile alla natura stessa dell'attività edile che richiede ingenti capitali iniziali.

Indagando sulle cause dei suddetti indicatori di performance, si scopre che il 61,7% delle imprese li considera per lo più influenzati da fattori di natura macroeconomica. Il 38,7% delle imprese valuta, infatti, l'eccessiva pressione fiscale come il principale ostacolo alla loro competitività. I settori più colpiti sono, ovviamente, quelli più aperti all'estero, cioè la filiera ICT (49,6%) e quella audiovisiva (45,7%). Il settore del commercio, della filiera agro-alimentare e quello alberghiero, della ristorazione e dei pubblici esercizi, invece, si sentono maggiormente esposti alle fluttuazioni congiunturali. È interessante osservare che il 17,3% delle imprese non rintraccia alcun ostacolo alla propria competitività e, in particolar modo, il settore agro-

alimentare (26,5%) che si ricorda essere il settore con le performance meno positive. Tra gli altri fattori si segnalano la competizione sleale (9,4%) e l'eccessiva burocrazia (4,9%). Non meraviglia che sia il settore dell'audiovisivo a lamentarsi maggiormente della competizione sleale, dato che è particolarmente esposto al fenomeno della pirateria.

Graf. 1.5 - Rapporto percentuale medio tra debiti (commerciali e finanziari) sul patrimonio delle aziende nella provincia di Roma negli ultimi tre anni (valori %)



Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

I fattori di natura finanziaria, intesi come difficoltà sia a correlare gli incassi e i pagamenti sia a reperire le risorse finanziarie, colpiscono profondamente appena il 3,7% delle imprese. I settori che sono più sensibili alle variabili finanziarie, principalmente al reperimento delle risorse finanziarie, sono quelli dell'audiovisivo (8,7%) e dell'agro-alimentare (8,4%). La spiegazione non va ricercata né nella situazione finanziaria, né nell'andamento del fatturato, bensì negli utili netti registrati, poiché il settore agro-alimentare presenta la maggiore variabilità e il settore dell'audiovisivo ha la quota maggiore di imprese con un risultato netto negativo.

Dopo la congiuntura negativa e la competizione sleale, i fattori finanziari sono il secondo principale ostacolo alla competizione. Le imprese che maggiormente si lamentano della poca sincronicità tra incassi e pagamenti appartengono al settore alberghiero, della ristorazione e dei pubblici esercizi, dell'audiovisivo e dell'ICT. **Si desidera sottolineare, infine, che la maggioranza delle imprese, indipendentemente dal settore di appartenenza e dalla veste giuridica, lamenta problemi di liquidità piuttosto che problemi di affidamento.**

Tab. 1.2 - Il primo fattore che ostacola la competitività dell'azienda (valori %)

|   | Fattori<br>macroeconomici | Fattori<br>finanziari | Altri<br>Fattori | Nessun<br>Ostacolo |
|---|---------------------------|-----------------------|------------------|--------------------|
| Filiera agro-alimentare                         | 59,9                      | 8,4                   | 5,2              | 26,5               |
| Filiera audiovisivo                             | 51,3                      | 8,7                   | 21,4             | 18,6               |
| Filiera ICT                                     | 71,4                      | 3,1                   | 15               | 10,5               |
| Estrattivo, Manifatturiero                      | 66,1                      | 5,2                   | 18,5             | 10,2               |
| Costruzioni                                     | 63,7                      | 3,6                   | 20,6             | 12,1               |
| Commercio                                       | 74,4                      | 2,0                   | 14,4             | 9,2                |
| Alberghiero, ristorazione,<br>pubblici esercizi | 60,7                      | 3,3                   | 22,7             | 13,3               |
| Altri servizi                                   | 53,2                      | 2,7                   | 22,7             | 21,4               |
| Totale settori                                  | 61,7                      | 3,7                   | 17,3             | 17,3               |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

**In sintesi, negli ultimi tre anni la maggior parte delle imprese, tranne quelle del settore costruzioni (che hanno goduto degli effetti positivi dell'elevata crescita dei prezzi delle abitazioni), hanno attraversato un periodo in cui si sono preparate ad essere più competitive negli anni futuri, anche se ciò ha comportato una riduzione del fatturato e una scarsa costanza nei rendimenti netti d'esercizio. Lo dimostra non tanto il tendenziale aumento dell'occupazione, in parte spiegato dai mutamenti strutturali del mercato del lavoro che hanno interessato tutta l'Italia, quanto piuttosto la flessibilità dimostrata nello scaricare la congiuntura non favorevole sul fatturato, senza squilibrare la composizione finanziaria del proprio passivo, ma addirittura accumulando, in alcuni settori nevralgici come la filiera dell'ICT, utili netti positivi con cui autofinanziarsi.**

Non dovrà stupire se nel corso dell'indagine si risconterà una bassa propensione all'indebitamento, anzi in questa fase congiunturale può essere la riprova, fra l'altro, di una solidità finanziaria. Ovviamente occorrerà fare un distinguo per settori, laddove questo comportamento può essere dettato dalla congiuntura da quei settori dove prevale un'imprenditorialità caratterizzata da una bassa propensione a ricorrere al capitale di terzi e che, pertanto, spreca occasioni di crescita perchè ancora troppo legata all'autofinanziamento.

## SEZIONE II - Aspetti strutturali del Credito Bancario in provincia di Roma

### 2.1. - La struttura del sistema creditizio

Negli ultimi 15 anni il settore bancario italiano - in sintonia con quanto accaduto in Europa - è stato oggetto di un notevole processo di concentrazione che si è concretizzato in oltre 400 operazioni (tra fusioni, incorporazioni e trasferimenti di controllo) che hanno condotto ad una netta diminuzione (circa 27%) del numero di banche operanti, fino ad arrivare ai 793 istituti di credito censiti nel 2006. Nel contempo, si è assistito ad una notevole crescita del numero degli sportelli (+45% dal 1991, oltre 32.000 nel 2006) - solo apparentemente "contraddittoria" rispetto al processo di concentrazione - che ha condotto ad una distribuzione capillare sul territorio, volta, da un lato, a penetrare "nuovi mercati", dall'altro, nel caso di acquisizioni e fusioni, a conservare e rafforzare il patrimonio di rapporti duraturi, fiduciari e basati sulla conoscenza del contesto locale, condivisi da banche e imprese. Così come a livello nazionale, anche la struttura bancaria della provincia di Roma è stata interessata da importanti processi di modificazione e ristrutturazione.

In relazione allo specifico periodo di riferimento dell'indagine, nel 2006 gli istituti di credito operanti in provincia sono passati da 49 a 46 (-6,1% rispetto al 2001).

La variazione percentuale è maggiore di quella riscontrata a livello nazionale (-4,5%) ma la tendenza si inverte a livello di "bancarizzazione" del territorio. Infatti, con 1.946 sportelli, in provincia si verifica, nel periodo di riferimento, un aumento del 13,9% che sopravanza l'omologo dato nazionale di 3,4 punti percentuali. In dettaglio, il numero di sportelli nella provincia di Roma è passato da circa 1.700 del 2001 a quasi 2.000 del 2006.

Tab. 2.1 - Aziende bancarie e sportelli (valori assoluti)

|               | 2001       | Banche<br>2006 | Var %       | 2001          | Sportelli<br>2006 | Var %       |
|---------------|------------|----------------|-------------|---------------|-------------------|-------------|
| <b>Roma</b>   | <b>49</b>  | <b>46</b>      | <b>-6,1</b> | <b>1.709</b>  | <b>1.946</b>      | <b>13,9</b> |
| Rieti         | 2          | 2              | 0,0         | 79            | 83                | 5,1         |
| Viterbo       | 7          | 7              | 0,0         | 182           | 196               | 7,7         |
| Frosinone     | 6          | 6              | 0,0         | 164           | 185               | 12,8        |
| Latina        | 6          | 6              | 0,0         | 152           | 174               | 14,5        |
| <b>Lazio</b>  | <b>70</b>  | <b>67</b>      | <b>-4,3</b> | <b>2.286</b>  | <b>2.584</b>      | <b>13,0</b> |
| <b>Italia</b> | <b>830</b> | <b>793</b>     | <b>-4,5</b> | <b>29.270</b> | <b>32.333</b>     | <b>10,5</b> |

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

Se si vuole ottenere una misura incisiva dell'adeguatezza della rete bancaria in termini di sportelli operativi rispetto alla domanda di servizi finanziari espressa dal tessuto socioeconomico provinciale, è utile esaminarne la diffusione rispetto ai possibili bacini di utenza, ossia in relazione alla dimensione sia della popolazione residente che dell'universo imprenditoriale.

Nonostante il trend di crescita superiore a quello nazionale, la dislocazione degli sportelli in provin-

cia appare meno capillare che in Italia. Infatti, il numero di sportelli ogni 10.000 abitanti fa rilevare a Roma un valore di 4,8 contro 5,5 in Italia.

Valori non troppo dissimili nella discrepanza tra i due livelli locali si riscontrano anche considerando la presenza di sportelli ogni 1.000 imprese registrate: il valore provinciale è 4,7 contro 5,3 a livello nazionale.

Tab. 2.2 - Sportelli ogni 10.000 abitanti e ogni 1.000 imprese (valori assoluti)

|               | Sportelli per 10.000 abitanti |            | Sportelli per 1.000 imprese |            |
|---------------|-------------------------------|------------|-----------------------------|------------|
|               | 2001                          | 2006       | 2001 <sup>(1)</sup>         | 2006       |
| <b>Roma</b>   | <b>4,6</b>                    | <b>4,8</b> | <b>4,7</b>                  | <b>4,7</b> |
| Rieti         | 5,4                           | 5,4        | 5,6                         | 5,5        |
| Viterbo       | 6,3                           | 6,4        | 4,7                         | 4,9        |
| Frosinone     | 3,4                           | 3,8        | 3,9                         | 4,0        |
| Latina        | 3,1                           | 3,3        | 2,9                         | 3,1        |
| <b>Lazio</b>  | <b>4,5</b>                    | <b>4,7</b> | <b>4,5</b>                  | <b>4,6</b> |
| <b>Italia</b> | <b>5,1</b>                    | <b>5,5</b> | <b>5,1</b>                  | <b>5,3</b> |

(1) Il totale imprese registrate utilizzato è stato ricostruito per l'anno 2001 da parte dell'Unione Italiana delle Camere di Commercio, tenuto conto degli interventi migliorativi della qualità dei dati presenti nel Registro Imprese.

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia, Istat e Registro Imprese

Un'ulteriore misurazione dell'adeguatezza della rete bancaria può essere derivata dall'analisi di taluni indicatori riferiti ad altri canali di vendita - quali gli ATM ed i POS - che negli ultimi anni hanno sperimentato una crescita sostenuta.

A tal proposito si rileva come, tra il 2001 ed il 2006, nella provincia di Roma, sia gli ATM che i POS, con riferimento ad abitanti ed imprese, facciano rilevare valori sempre superiori alla media nazionale con la differenza più marcata rilevata in corrispondenza dei POS per 1.000 imprese, passati da 305 a quasi 430 a fronte del dato italiano passato da 152 a 219.

Tab. 2.3 - ATM per ogni 10.000 abitanti e ogni 1.000 imprese (valori assoluti)

|               | ATM per 10.000 abitanti |            | ATM per 1.000 imprese |             |
|---------------|-------------------------|------------|-----------------------|-------------|
|               | 2001                    | 2006       | 2001                  | 2006        |
| <b>Roma</b>   | <b>5,7</b>              | <b>6,4</b> | <b>9,9</b>            | <b>10,4</b> |
| Rieti         | 4,1                     | 7,2        | 4,9                   | 8,6         |
| Viterbo       | 6,6                     | 6,9        | 5,4                   | 5,9         |
| Frosinone     | 4,0                     | 4,3        | 5,4                   | 5,5         |
| Latina        | 3,7                     | 4,1        | 4,2                   | 4,6         |
| <b>Lazio</b>  | <b>5,3</b>              | <b>6,0</b> | <b>8,1</b>            | <b>8,7</b>  |
| <b>Italia</b> | <b>6,0</b>              | <b>6,8</b> | <b>7,0</b>            | <b>7,8</b>  |

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia



Tab. 2.4 - POS per ogni 10.000 abitanti e ogni 1.000 imprese (valori assoluti)

|               | POS per 10.000 abitanti |              | POS per 1.000 imprese |              |
|---------------|-------------------------|--------------|-----------------------|--------------|
|               | 2001                    | 2006         | 2001                  | 2006         |
| <b>Roma</b>   | <b>174,6</b>            | <b>264,8</b> | <b>305,0</b>          | <b>428,6</b> |
| Rieti         | 96,0                    | 163,4        | 114,5                 | 195,6        |
| Viterbo       | 111,8                   | 187,7        | 92,6                  | 160,7        |
| Frosinone     | 85,4                    | 146,6        | 115,1                 | 186,4        |
| Latina        | 105,0                   | 179,0        | 117,9                 | 200,6        |
| <b>Lazio</b>  | <b>153,7</b>            | <b>238,0</b> | <b>231,9</b>          | <b>340,9</b> |
| <b>Italia</b> | <b>131,3</b>            | <b>192,9</b> | <b>152,7</b>          | <b>219,4</b> |

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

La tipizzazione della dotazione bancaria provinciale può essere illustrata sia rispetto alla natura amministrativa degli istituti di credito attivi sia rispetto alla loro dimensione.

In riferimento alla natura amministrativa, mentre in Italia circa il 55% degli istituti di credito è rappresentato da Banche di Credito Cooperativo e circa il 31% da Banche Spa, nella provincia di Roma la situazione delle incidenze appare invertita. Infatti, la tipologia prevalente fa capo alle Banche Spa - 52% nel 2006 - per una variazione positiva del 26,3% (a fronte di una riduzione dello 0,4% registrata a livello nazionale), seguite, in ordine di incidenza, proprio dalle BCC (24%) che, peraltro, nel periodo considerato presentano l'unica variazione negativa rispetto a tutte le altre tipologie: -38,9% contro l'omologo valore nazionale pari a -8%.

La struttura peculiare della provincia di Roma, trova spiegazione in diversi fattori, quali, fra gli altri, l'opportunità per tutte le banche, specie quelle medio grandi, di avere strutture nella Capitale per l'intrattenimento dei rapporti con la Pubblica Amministrazione e con gli Organi di Governo come pure l'intenso processo di ristrutturazione del settore bancario che - con particolare intensità nella provincia di Roma - ha visto numerose banche concentrarsi in gruppi di maggiori dimensioni.

Tab. 2.5 - Aziende bancarie per gruppo istituzionale e sede amministrativa (valori assoluti)

|                          | Roma      |           |             | Lazio     |           |             | Italia     |            |             |
|--------------------------|-----------|-----------|-------------|-----------|-----------|-------------|------------|------------|-------------|
|                          | 2001      | 2006      | Var%        | 2001      | 2006      | Var%        | 2001       | 2006       | Var%        |
| Banche SpA               | 19        | 24        | 26,3        | 24        | 28        | 16,7        | 246        | 245        | -0,4        |
| Banche Popolari Coop.    | 2         | 2         | 0,0         | 6         | 6         | 0,0         | 44         | 38         | -13,6       |
| Banche di Credito Coop.  | 18        | 11        | -38,9       | 30        | 24        | -20,0       | 474        | 436        | -8,0        |
| Filiali di Banche estere | 6         | 9         | 50,0        | 6         | 9         | 50,0        | 60         | 74         | 23,3        |
| Istituti centrali        | 4         | -         | -           | 4         | -         | -           | 6          | -          | -           |
| <b>Totale</b>            | <b>49</b> | <b>46</b> | <b>-6,1</b> | <b>70</b> | <b>67</b> | <b>-4,3</b> | <b>830</b> | <b>793</b> | <b>-4,5</b> |

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

Può essere interessante notare che l'aumento delle banche estere a Roma - anche se su valori relativamente "contenuti" (3 unità) - rappresenta il 21% del corrispondente incremento riscontrato in Italia (14 unità).

Facendo riferimento alla distribuzione degli sportelli per tipologia di banca, a Roma, nel periodo 2001-2006, il tasso di crescita riferito alle banche estere risulta pari al +33%, ma particolarmente significativo appare l'incremento del numero delle dipendenze bancarie delle BCC: +32%, dato questo superiore all'omologo valore nazionale (+23%).

Riguardo le Banche Popolari, si rileva in provincia di Roma una situazione in controtendenza rispetto all'Italia: la presenza di aziende resta stazionaria contro una diminuzione del 13,6% a livello nazionale mentre si registra una notevole contrazione degli sportelli (-28%) che supera di oltre 5 punti percentuali la diminuzione media italiana.

Tab. 2.6 - Sportelli per gruppo istituzionale (valori assoluti)

|                          | Roma         |              |             | Lazio        |              |             | Italia        |               |             |
|--------------------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|-------------|---------------|---------------|-------------|
|                          | 2001         | 2006         | Var%        | 2001         | 2006         | Var%        | 2001          | 2006          | Var%        |
| Banche SpA               | 1.338        | 1.614        | 20,6        | 1.767        | 2.084        | 17,9        | 21.051        | 24.618        | 16,9        |
| Banche Popolari Coop.    | 253          | 181          | -28,5       | 338          | 271          | -19,8       | 5.036         | 3.839         | -23,8       |
| Banche di Credito Coop.  | 96           | 127          | 32,3        | 159          | 205          | 28,9        | 3.044         | 3.752         | 23,3        |
| Filiali di Banche estere | 18           | 24           | 33,3        | 18           | 24           | 33,3        | 109           | 128           | 17,4        |
| Istituti centrali        | 4            | -            | -           | 4            | -            | -           | 30            | -             | -           |
| <b>Totale</b>            | <b>1.709</b> | <b>1.946</b> | <b>13,9</b> | <b>2.286</b> | <b>2.584</b> | <b>13,0</b> | <b>29.270</b> | <b>32.337</b> | <b>10,5</b> |

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

L'esame della dotazione bancaria a livello dimensionale e l'operatività della stessa (soprattutto in fase di impiego delle risorse finanziarie, come si vedrà meglio in seguito), consente di valutare la rispondenza del sistema bancario alle esigenze del territorio sia in termini di solidità, assicurata principalmente dagli istituti maggiori, che di flessibilità e tempestività rispetto alle necessità diversificate delle imprese piccole o piccolissime, verso le quali le banche definite "piccole e minori" sembrano in molti casi conservare ancora un relativo vantaggio rispetto agli istituti di più grandi dimensioni.

Infatti, le piccole banche (spesso sovrapponibili alla tipologia delle BCC) essendo fortemente radicate sul territorio, sono interlocutori privilegiati per le piccole imprese in quanto entrambe espressione dello stesso tessuto imprenditoriale locale, fatto che, oltre a rafforzare i canali informativi fondamentali nelle fasi di *screening* della clientela, crea le condizioni per un più semplice *monitoring* dei rapporti posti in essere.

Questa categoria di intermediari infatti, avendo forti legami con il contesto socio-economico locale, è in grado di utilizzare al meglio tutte le informazioni qualitative (*soft information*) riguardanti le imprese presenti pervenendo, per tale via, ad una accurata valutazione del merito di credito come pure ad un maggiore potere di controllo del rischio di credito, anche attraverso l'attivazione di "sanzioni sociali" nei confronti dei debitori, praticabili solo all'interno di una comunità "locale" che concretizza più facilmente la trasmissione delle informazioni.

La complessità della struttura organizzativa delle banche maggiori, invece, lascia generalmente minore autonomia alle articolazioni territoriali, nonostante esse siano il vero punto di contatto tra la banca e l'impresa. Lo sforzo perseguito da alcuni grandi gruppi bancari negli ultimi anni è stato, quindi, quello di "osservare" più in dettaglio le peculiarità dei singoli contesti territoriali e di adat-

tare l'offerta finanziaria alla struttura socio-imprenditoriale presente. Il processo è avviato ma è chiaro che ancora oggi le banche minori nel rapporto con le imprese si avvantaggiano delle minori "asimmetrie informative" rispetto a queste ultime (in virtù della "condivisione" del sistema locale), risultando "protette" in qualche modo dalla maggiore concorrenza dell'attuale sistema bancario e, per di più, godono di una sorta di "nicchia di mercato" rappresentata dai servizi bancari tradizionali, come i contratti di deposito e di prestito.

Tutto questo non esclude, peraltro, la possibilità della creazione di complementarità tra le due categorie di banche, di cui possono beneficiare sia il settore bancario che quello imprenditoriale.

È evidente, infatti, che le banche maggiori e più strutturate sono in grado di "pensare" ed offrire con più facilità strumenti diversificati per il soddisfacimento delle esigenze, finanziarie e non, delle piccole e medie imprese, con particolare riguardo per quelle impegnate in processi di crescita, internazionalizzazione ed innovazione.

Alcune banche preferiscono considerare le particolari esigenze di queste tipologie di operatori economici a livello di diretta relazione commerciale con l'impresa, facendo leva su notevoli "capacità di adattamento" della propria offerta di tipo più generale; in altri casi, invece, si rileva l'esistenza di prodotti specifici per le PMI in fase di espansione o impegnate in significativi progetti di internazionalizzazione/innovazione.

In generale, la rete commerciale sul territorio rappresenta una leva cruciale per cogliere e soddisfare le concrete esigenze delle imprese.

Al riguardo, strategico appare il collegamento tra la rete e le unità di *corporate* impegnate nella progettazione dei prodotti, al fine di sviluppare un rapporto diretto e collaborativo con le piccole e medie imprese, in particolare, in termini di:

- personalizzazione dei prodotti/servizi;
- accompagnamento del processo di crescita;
- esplorazione, entrata e consolidamento nei mercati esteri;
- realizzazione di progetti di business fortemente innovativi.

Posto quanto sopra e con riferimento alla situazione della provincia di Roma, si evidenzia innanzitutto che, quanto alla suddivisione degli sportelli secondo la dimensione degli istituti<sup>2</sup>, a differenza che in Italia dove, nel 2006, la maggiore incidenza è detenuta dagli sportelli delle banche piccole e minori (37%), a Roma sono le banche maggiori ad incidere per più del 50% (31% in Italia).

---

<sup>2</sup> L'attuale classificazione in gruppi dimensionali adottata dalla Banca d'Italia si basa su una media centrata a 5 termini dei valori trimestrali del totale dei fondi intermediati dagli istituti creditizi.

Di seguito si riportano i criteri di attribuzione ai gruppi:

- **banche maggiori:** fondi intermediati medi superiori a 45 miliardi di euro;
- **banche grandi:** fondi intermediati medi compresi tra 20 e 45 miliardi di euro;
- **banche medie:** fondi intermediati medi compresi tra 7 e 20 miliardi di euro;
- **banche piccole:** fondi intermediati medi compresi tra 1 e 7 miliardi di euro;
- **banche minori:** fondi intermediati medi inferiori a 1 miliardo di euro.

Tab. 2.7 - Sportelli delle banche per gruppi dimensionali (valori assoluti)

|               | Banche maggiori |               |             | Banche grandi e medie |               |              | Banche piccole e minori |               |             | Totale Banche |               |             |
|---------------|-----------------|---------------|-------------|-----------------------|---------------|--------------|-------------------------|---------------|-------------|---------------|---------------|-------------|
|               | 2001            | 2006          | Var %       | 2001                  | 2006          | Var %        | 2001                    | 2006          | Var %       | 2001          | 2006          | Var %       |
| <b>Roma</b>   | <b>872</b>      | <b>990</b>    | <b>13,5</b> | <b>469</b>            | <b>444</b>    | <b>-5,3</b>  | <b>368</b>              | <b>512</b>    | <b>39,1</b> | <b>1.709</b>  | <b>1.946</b>  | <b>13,9</b> |
| Rieti         | 26              | 26            | 0,0         | 3                     | 3             | 0,0          | 50                      | 54            | 8,0         | 79            | 83            | 5,1         |
| Viterbo       | 50              | 54            | 8,0         | 39                    | 38            | -2,6         | 93                      | 104           | 11,8        | 182           | 196           | 7,7         |
| Frosinone     | 90              | 88            | -2,2        | 18                    | 21            | 16,7         | 56                      | 76            | 35,7        | 164           | 185           | 12,8        |
| Latina        | 84              | 90            | 7,1         | 18                    | 20            | 11,1         | 50                      | 64            | 28,0        | 152           | 174           | 14,5        |
| <b>Lazio</b>  | <b>1.122</b>    | <b>1.248</b>  | <b>11,2</b> | <b>547</b>            | <b>526</b>    | <b>-3,8</b>  | <b>617</b>              | <b>810</b>    | <b>31,3</b> | <b>2.286</b>  | <b>2.584</b>  | <b>13,0</b> |
| <b>Italia</b> | <b>7.275</b>    | <b>10.039</b> | <b>38,0</b> | <b>11.806</b>         | <b>10.337</b> | <b>-12,4</b> | <b>10.189</b>           | <b>11.957</b> | <b>17,4</b> | <b>29.270</b> | <b>32.333</b> | <b>10,5</b> |

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

Va segnalata però la performance delle Banche piccole e minori che, pur incidendo nel 2006 per il 26,3% (512 sportelli) sul numero totale di sportelli, nel periodo di riferimento fanno registrare in provincia la più elevata variazione positiva, superiore, tra l'altro, di circa 22 punti percentuali rispetto all'omologo dato nazionale (+17%).

Tale circostanza, come si vedrà in seguito, concretizza la "conquista" di nuove quote di mercato, vista la crescita degli impieghi delle banche piccole e minori nettamente superiore a quella media fatta registrare dal complesso degli operatori bancari della provincia che, connotata dalla prevalenza delle grandi banche, in passato aveva concesso minori spazi di crescita agli istituti più piccoli.

Tab. 2.8 - Incidenza sportelli delle banche per gruppi dimensionali (valori %)

|               | Banche maggiori |             | Banche grandi e medie |             | Banche piccole e minori |             | Totale Banche |              |
|---------------|-----------------|-------------|-----------------------|-------------|-------------------------|-------------|---------------|--------------|
|               | 2001            | 2006        | 2001                  | 2006        | 2001                    | 2006        | 2001          | 2006         |
| <b>Roma</b>   | <b>51,0</b>     | <b>50,9</b> | <b>27,4</b>           | <b>22,8</b> | <b>21,5</b>             | <b>26,3</b> | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b> |
| Rieti         | 32,9            | 31,3        | 3,8                   | 3,6         | 63,3                    | 65,1        | 100,0         | 100,0        |
| Viterbo       | 27,5            | 27,6        | 21,4                  | 19,4        | 51,1                    | 53,1        | 100,0         | 100,0        |
| Frosinone     | 54,9            | 47,6        | 11,0                  | 11,4        | 34,1                    | 41,1        | 100,0         | 100,0        |
| Latina        | 55,3            | 51,7        | 11,8                  | 11,5        | 32,9                    | 36,8        | 100,0         | 100,0        |
| <b>Lazio</b>  | <b>49,1</b>     | <b>48,3</b> | <b>23,9</b>           | <b>20,4</b> | <b>27,0</b>             | <b>31,3</b> | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b> |
| <b>Italia</b> | <b>24,9</b>     | <b>31,0</b> | <b>40,3</b>           | <b>32,0</b> | <b>34,8</b>             | <b>37,0</b> | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b> |

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

## 2.2. - Le dinamiche della raccolta e dell'erogazione del credito

L'operatività del sistema bancario e la sua rispondenza alle esigenze espresse dal contesto economico e sociale, possono essere esplorate mediante l'esame delle dinamiche temporali delle attività di raccolta e di impiego delle banche.

I depositi bancari, pur essendo solo una delle possibili alternative delle scelte di risparmio di un dato contesto (insieme alla raccolta indiretta delle banche, all'attività delle SIFIM o alla raccolta po-

stale), possono essere comunque considerati una buona *proxy* del livello di raccolta.

La consistenza dei depositi, espressione della fiducia che gli operatori economici ripongono nel mercato del credito, è influenzata da diversi fattori: di carattere micro, quali il reddito o la propensione al risparmio degli operatori economici, e macro, quali la politica monetaria.

L'analisi degli impieghi (finanziamenti erogati dalle banche a soggetti non bancari) costituisce, invece, un elemento importante da considerare in merito alle scelte di portafoglio nonché alla valutazione della rischiosità di uno specifico contesto operativo effettuate da parte degli istituti di credito.

Tab. 2.9 - Depositi totali (valori in milioni di euro)

|               | Depositi       |                |             | Quota % <sup>(1)</sup> |              |
|---------------|----------------|----------------|-------------|------------------------|--------------|
|               | 2001           | 2006           | Var %       | 2001                   | 2006         |
| <b>Roma</b>   | <b>61.000</b>  | <b>89.878</b>  | <b>47,3</b> | <b>88,4</b>            | <b>89,2</b>  |
| Rieti         | 854            | 1.095          | 28,2        | 1,2                    | 1,1          |
| Viterbo       | 1.849          | 2.419          | 30,8        | 2,7                    | 2,4          |
| Frosinone     | 2.441          | 3.106          | 27,2        | 3,5                    | 3,1          |
| Latina        | 2.896          | 4.224          | 45,9        | 4,2                    | 4,2          |
| <b>Lazio</b>  | <b>69.041</b>  | <b>100.722</b> | <b>45,9</b> | <b>12,5</b>            | <b>13,8</b>  |
| <b>Italia</b> | <b>550.341</b> | <b>727.641</b> | <b>32,2</b> | <b>100,0</b>           | <b>100,0</b> |

(1) Le quote provinciali sono calcolate rispetto al totale regionale

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

Tab. 2.10 - Impieghi totali (valori in milioni di euro)

|               | Impieghi       |                  |             | Quota % <sup>(1)</sup> |              |
|---------------|----------------|------------------|-------------|------------------------|--------------|
|               | 2001           | 2006             | Var %       | 2001                   | 2006         |
| <b>Roma</b>   | <b>126.481</b> | <b>152.029</b>   | <b>20,2</b> | <b>92,2</b>            | <b>90,6</b>  |
| Rieti         | 883            | 1.312            | 48,6        | 0,6                    | 0,8          |
| Viterbo       | 2.475          | 3.514            | 42,0        | 1,8                    | 2,1          |
| Frosinone     | 3.175          | 4.924            | 55,1        | 2,3                    | 2,9          |
| Latina        | 4.226          | 5.960            | 41,0        | 3,1                    | 3,6          |
| <b>Lazio</b>  | <b>137.240</b> | <b>167.740</b>   | <b>22,2</b> | <b>14,1</b>            | <b>12,2</b>  |
| <b>Italia</b> | <b>970.931</b> | <b>1.369.308</b> | <b>41,0</b> | <b>100,0</b>           | <b>100,0</b> |

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

In dettaglio, i depositi riferiti alla provincia di Roma sono aumentati da 61 miliardi nel 2001 a quasi 90 miliardi nel 2006, facendo rilevare un tasso di crescita di quasi il 50%, valore notevolmente superiore a quello registrato nella media nazionale (+32,2%). La provincia di Roma, detiene, peraltro, una quota di depositi di circa il 90% se rapportata al totale del Lazio. Rilevante appare, altresì, l'incidenza degli impieghi della provincia di Roma sul totale dei finanziamenti della regione: oltre il 90%. In particolare, gli impieghi bancari della provincia, sono passati da 126,5 miliardi nel 2001 ad oltre 152 miliardi del 2006, con un incremento del 20%, a fronte del dato medio nazionale pari a +41%.

Mettendo in relazione le grandezze di depositi ed impieghi con il numero di sportelli presenti su un determinato territorio, si ottengono degli indicatori sintetici in grado di evidenziare se sia realizzato o meno un equilibrio tra la fase di raccolta e quella di impiego delle risorse finanziarie.

Nel 2006, la provincia di Roma risulta al primo posto della graduatoria nazionale dei depositi per sportello e al secondo posto di quella degli impieghi per sportello, con un valore medio di depositi e impieghi pari rispettivamente a 46,2 e a 78,1 milioni di euro - valori che praticamente “doppiano” i valori medi rilevati in Italia, pari a 23 milioni per i depositi e a 42,3 milioni per gli impieghi.

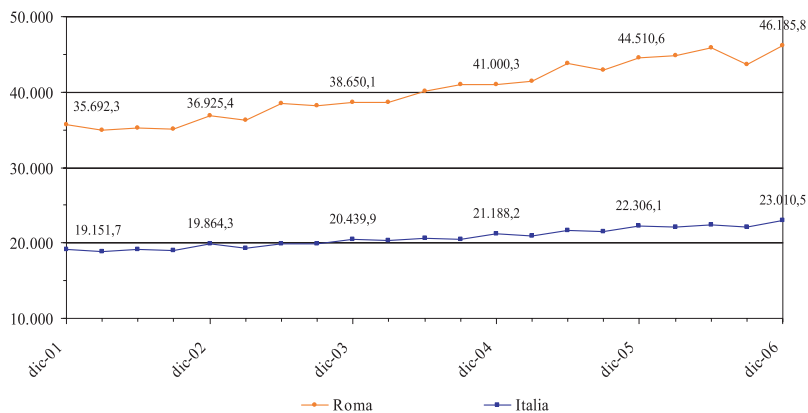
Tab. 2.11 - Depositi e impieghi<sup>(1)</sup> medi per sportello (valori in migliaia di euro)

|               | Depositi per sportello |                 |             | Impieghi per sportello |                 |             |
|---------------|------------------------|-----------------|-------------|------------------------|-----------------|-------------|
|               | 2001                   | 2006            | Var %       | 2001                   | 2006            | Var %       |
| <b>Roma</b>   | <b>35.692,3</b>        | <b>46.185,8</b> | <b>29,4</b> | <b>74.008,8</b>        | <b>78.123,8</b> | <b>5,6</b>  |
| Rieti         | 10.810,8               | 13.194,0        | 22,0        | 11.177,4               | 15.804,9        | 41,4        |
| Viterbo       | 10.161,6               | 12.342,1        | 21,5        | 13.599,4               | 17.930,4        | 31,8        |
| Frosinone     | 14.886,9               | 16.788,9        | 12,8        | 19.357,7               | 26.618,0        | 37,5        |
| Latina        | 19.052,8               | 24.278,5        | 27,4        | 27.802,5               | 34.253,6        | 23,2        |
| <b>Lazio</b>  | <b>30.200,8</b>        | <b>38.979,1</b> | <b>29,1</b> | <b>60.034,9</b>        | <b>64.914,7</b> | <b>8,1</b>  |
| <b>Italia</b> | <b>19.151,7</b>        | <b>23.010,5</b> | <b>20,1</b> | <b>33.171,5</b>        | <b>42.344,9</b> | <b>27,7</b> |

(1) Distribuzione per localizzazione della clientela

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

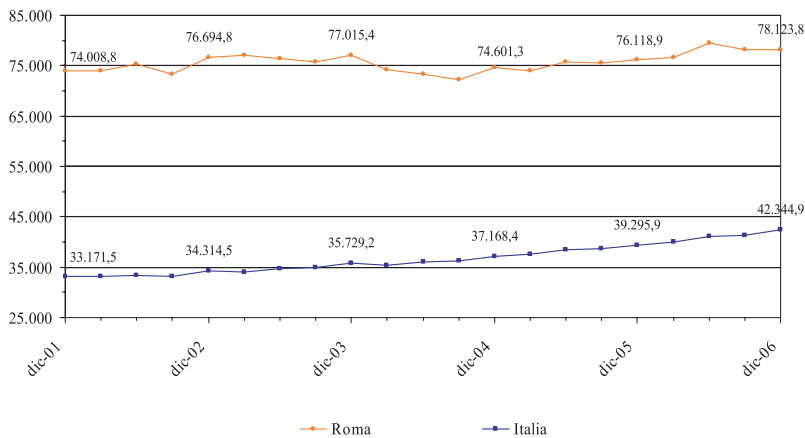
Graf. 2.1 - Depositi medi per sportello (valori in migliaia di euro)



Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

Guardando all'evoluzione degli indicatori nel periodo considerato, mentre si rileva un aumento dei depositi medi per sportello in provincia pari al 29,3% - contro l'aumento del 20,1% riscontrato a livello nazionale - si nota, d'altro canto, una dinamica di crescita degli impieghi medi per sportello inferiore a quella media nazionale: +5,6% a Roma, +27,7% in Italia.

Graf. 2.2 - Impieghi medi per sportello (valori in migliaia di euro)



Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

In questo senso è possibile affermare che il “delta” registrato tra livello medio dei depositi e degli impieghi per sportello tende nella Capitale a diminuire nel tempo, verificandosi una situazione di maggior equilibrio tra fase di raccolta e di impiego delle risorse finanziarie veicolate dalla rete bancaria. In relazione all’evoluzione degli impieghi secondo la dimensione degli istituti, è possibile apprezzare, poi, che la maggiore variazione positiva fa capo, come accennato in precedenza, alle banche piccole e minori: +73,5%, aumento superiore a quello dell’omologo dato nazionale pari a +67,5%. La tendenza si inverte nettamente in relazione alle altre tipologie di istituti visto che gli impieghi delle Banche maggiori - che rappresentano il 40% del totale degli impieghi della provincia - sono cresciuti a Roma solo dello 0,4% (+41% in Italia), mentre, una situazione di crescita più “equilibrata” rispetto all’Italia si riscontra con riferimento agli impieghi delle Banche grandi e medie, aumentati del 18,7% contro il 22,7% a livello nazionale

Tab. 2.12 - Impieghi <sup>(1)</sup> per dimensione delle banche (valori in miliardi di euro)

|               | Banche maggiori |              |             | Banche grandi e medie |              |             | Banche piccole e minori |              |             | Totale Banche |                |             |
|---------------|-----------------|--------------|-------------|-----------------------|--------------|-------------|-------------------------|--------------|-------------|---------------|----------------|-------------|
|               | 2001            | 2006         | Var %       | 2001                  | 2006         | Var %       | 2001                    | 2006         | Var %       | 2001          | 2006           | Var %       |
| <b>Roma</b>   | <b>56,3</b>     | <b>56,5</b>  | <b>0,4</b>  | <b>47,9</b>           | <b>56,8</b>  | <b>18,7</b> | <b>22,3</b>             | <b>38,7</b>  | <b>73,5</b> | <b>126,5</b>  | <b>152,0</b>   | <b>20,2</b> |
| Rieti         | 0,3             | 0,4          | 25,4        | 0,1                   | 0,2          | 128,6       | 0,5                     | 0,7          | 51,6        | 0,9           | 1,3            | 48,6        |
| Viterbo       | 0,9             | 1,0          | 19,7        | 0,4                   | 0,6          | 51,2        | 1,2                     | 1,9          | 54,5        | 2,5           | 3,5            | 42,0        |
| Frosinone     | 1,7             | 2,4          | 37,5        | 0,6                   | 0,9          | 58,6        | 0,9                     | 1,6          | 88,7        | 3,2           | 4,9            | 55,1        |
| Latina        | 2,4             | 2,8          | 15,3        | 0,8                   | 1,0          | 30,3        | 1,0                     | 2,2          | 108,3       | 4,2           | 6,0            | 41,0        |
| <b>Lazio</b>  | <b>61,6</b>     | <b>63,1</b>  | <b>2,4</b>  | <b>49,7</b>           | <b>59,5</b>  | <b>19,7</b> | <b>25,9</b>             | <b>45,1</b>  | <b>74,1</b> | <b>137,2</b>  | <b>167,7</b>   | <b>22,2</b> |
| <b>Italia</b> | <b>323,0</b>    | <b>455,5</b> | <b>41,0</b> | <b>382,5</b>          | <b>469,4</b> | <b>22,7</b> | <b>265,4</b>            | <b>444,4</b> | <b>67,5</b> | <b>970,9</b>  | <b>1.369,3</b> | <b>41,0</b> |

(1) Distribuzione per localizzazione della clientela

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

Osservazioni interessanti si possono evincere dall’esame degli impieghi con riferimento alla tipologia di operatori residenti.

In particolare, gli impieghi delle imprese non finanziarie e delle famiglie produttrici in provincia di Roma sono passati da 58,5 miliardi di euro nel 2001 a 74,2 nel 2006, segnando un tasso di crescita di circa il 27% (un valore che si raffronta con un +28% registrato nel Lazio e un +40% registrato nella media nazionale). Tale aggregato presenta, inoltre, un'incidenza sul totale (48,8%) che, seppure in aumento, è inferiore di 10 punti percentuali a quella italiana (58,9%), valore questo che può essere influenzato dalla forte presenza della Pubblica Amministrazione (P.P.A.A.) nella provincia di Roma.

Tab. 2.13 - Impieghi <sup>(1)</sup> per tipologia di operatori residenti (valori in miliardi di euro)

|                                    | Roma         |              |             | Lazio        |              |             | Italia       |                |             |
|------------------------------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|-------------|--------------|----------------|-------------|
|                                    | 2001         | 2006         | Var%        | 2001         | 2006         | Var%        | 2001         | 2006           | Var%        |
| P.A.                               | 31,4         | 27,5         | -12,3       | 31,9         | 27,8         | -12,9       | 56,3         | 55,7           | -1,1        |
| Imprese finanziarie e assicurative | 17,6         | 15,4         | -12,6       | 17,7         | 15,5         | -12,9       | 142,6        | 162,3          | 13,8        |
| Totale imprese non finanziarie     | 56,4         | 70,7         | 25,4        | 61,5         | 78,0         | 26,9        | 514,5        | 720,5          | 40,0        |
| Famiglie consumatrici ed ISL       | 18,8         | 35,0         | 85,7        | 22,4         | 41,2         | 83,9        | 194,2        | 345,0          | 77,6        |
| Famiglie produttrici               | 2,1          | 3,5          | 66,2        | 3,5          | 5,3          | 50,6        | 61,5         | 85,6           | 39,3        |
| <b>Totale <sup>(2)</sup></b>       | <b>126,3</b> | <b>152,0</b> | <b>20,4</b> | <b>137,0</b> | <b>167,7</b> | <b>22,4</b> | <b>969,1</b> | <b>1.369,1</b> | <b>41,3</b> |

(1) Distribuzione per localizzazione della clientela - (2) Esclusi gli operatori non classificati

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

L'analisi della "scomposizione" della variazione provinciale, pur evidenziando che la componente degli impieghi verso le famiglie produttrici romane rappresenta una quota del totale molto più ridotta rispetto alla media italiana, consente di sottolineare come a Roma risulti, invece, molto più accentuata rispetto all'Italia la crescita di impieghi verso tali soggetti, identificati nelle società semplici e nelle imprese individuali che occupano fino a 5 dipendenti operanti nel settore non finanziario nonché nelle unità produttrici di servizi ausiliari dell'intermediazione finanziaria. Detto aumento (pari a +66,2% in provincia, contro l'omologo dato nazionale pari a +39,3%) è indice di una tendenza verificata ormai da qualche anno che testimonia sia un clima di positività e dinamicità dei piccoli operatori economici sia la crescente attenzione rivolta loro da parte delle imprese bancarie.

Tab. 2.14 - Quote percentuali degli impieghi per tipologia di operatori residenti

|                                    | Roma         |              | Lazio        |              | Italia       |              |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                                    | 2001         | 2006         | 2001         | 2006         | 2001         | 2006         |
| P.A.                               | 24,9         | 18,1         | 23,3         | 16,6         | 5,8          | 4,1          |
| Imprese finanziarie e assicurative | 13,9         | 10,1         | 12,9         | 9,2          | 14,7         | 11,9         |
| Totale imprese non finanziarie     | 44,6         | 46,5         | 44,9         | 46,5         | 53,1         | 52,6         |
| Famiglie consumatrici ed ISL       | 14,9         | 23,0         | 16,3         | 24,6         | 20,0         | 25,2         |
| Famiglie produttrici               | 1,7          | 2,3          | 2,6          | 3,1          | 6,4          | 6,2          |
| <b>Totale <sup>(1)</sup></b>       | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

(1) Esclusi gli operatori non classificati

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia



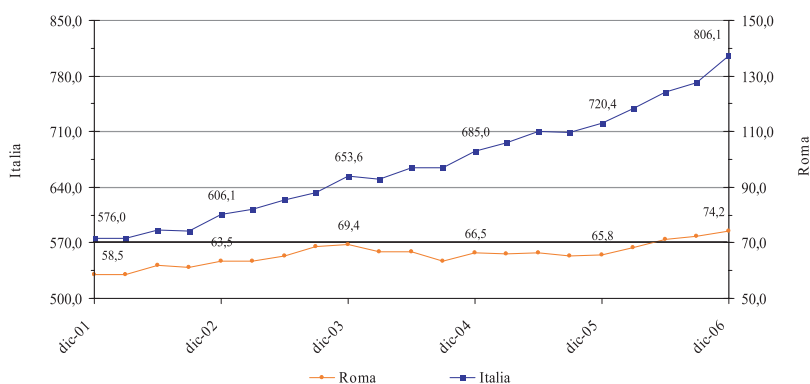
Tab. 2.15 - Impieghi (1) alle imprese (valori in miliardi di euro)

|               | Impieghi imprese |              |             | Impieghi imprese<br>Totale impieghi (%) |             |
|---------------|------------------|--------------|-------------|---|-------------|
|               | 2001             | 2006         | Var %       | 2001                                    | 2006        |
| <b>Roma</b>   | <b>58,5</b>      | <b>74,2</b>  | <b>26,8</b> | <b>46,2</b>                             | <b>48,8</b> |
| Rieti         | 0,4              | 0,6          | 39,1        | 45,3                                    | 42,4        |
| Viterbo       | 1,5              | 1,9          | 26,2        | 60,6                                    | 53,9        |
| Frosinone     | 2,1              | 3,2          | 55,5        | 64,7                                    | 64,8        |
| Latina        | 2,5              | 3,5          | 35,7        | 60,2                                    | 57,9        |
| <b>Lazio</b>  | <b>65,0</b>      | <b>83,3</b>  | <b>28,1</b> | <b>47,4</b>                             | <b>49,6</b> |
| <b>Italia</b> | <b>576,0</b>     | <b>806,1</b> | <b>40,0</b> | <b>59,3</b>                             | <b>58,9</b> |

(1) Distribuzione per localizzazione della clientela.

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

Graf. 2.3 - Impieghi delle imprese (valori in miliardi di euro)



Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

L'esame dell'evoluzione degli impieghi bancari medi per impresa consente di valutare l'importanza del ricorso allo strumento del credito bancario per le esigenze aziendali.

Rispetto al totale delle imprese registrate (409.957 a Roma, 6.125.514 in Italia), nel 2006 si rileva a Roma un importo medio sensibilmente superiore a quello nazionale (180.944,16 euro a Roma contro 131.604,41 in Italia).

L'evoluzione dell'indicatore nel periodo di riferimento è contraddistinta, però, da una dinamica inferiore a quella italiana: rispettivamente, +13,1% contro +31,6% della media nazionale che potrebbe rispecchiare una maggiore redistribuzione del credito tra più imprese nella provincia come risultato di una politica di diversificazione delle fonti di finanziamento delle imprese romane, azione questa che testimonierebbe un'accresciuta maturità finanziaria del tessuto imprenditoriale locale, peraltro evidenziato dalle testimonianze delle banche che hanno partecipato all'indagine field.

Tab. 2.16 - Impieghi <sup>(1)</sup> medi per impresa registrata (valori in euro)

|               | 2001 (2)          | 2002              | 2003              | 2004              | 2005              | 2006              | Var %<br>2006/2001 |
|---------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| <b>Roma</b>   | <b>159.966,51</b> | <b>168.553,70</b> | <b>178.953,06</b> | <b>168.430,28</b> | <b>164.953,42</b> | <b>180.944,16</b> | <b>13,11</b>       |
| Rieti         | 28.344,95         | 30.027,32         | 30.353,52         | 32.312,22         | 34.443,86         | 37.020,83         | 30,61              |
| Viterbo       | 38.812,45         | 40.276,57         | 42.460,56         | 44.926,49         | 43.408,00         | 47.825,20         | 23,22              |
| Frosinone     | 49.356,09         | 57.121,23         | 59.603,32         | 60.714,36         | 61.447,95         | 69.820,51         | 41,46              |
| Latina        | 48.585,49         | 49.448,24         | 51.114,37         | 51.122,93         | 58.297,33         | 60.789,70         | 25,12              |
| <b>Lazio</b>  | <b>126.839,06</b> | <b>134.344,82</b> | <b>142.653,67</b> | <b>135.565,41</b> | <b>133.622,69</b> | <b>146.843,34</b> | <b>15,77</b>       |
| <b>Italia</b> | <b>100.033,00</b> | <b>103.952,83</b> | <b>110.685,44</b> | <b>114.206,52</b> | <b>118.619,72</b> | <b>131.604,41</b> | <b>31,56</b>       |

(1) Distribuzione per localizzazione della clientela

(2) Il totale imprese registrate utilizzato è stato ricostruito per l'anno 2001 da parte dell'Unione Italiana delle Camere di Commercio, tenuto conto degli interventi migliorativi della qualità dei dati presenti nel Registro Imprese

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia e Registro Imprese

Considerata la crescita sostenuta e superiore alla media nazionale fatta rilevare dalla base imprenditoriale provinciale negli ultimi anni, la minore vivacità dell'evoluzione degli impieghi potrebbe rispecchiare, oltre che le scelte del sistema bancario, anche l'“irrobustimento” del sistema imprenditoriale provinciale.

In tal caso, sulla dinamica in questione peserebbe la maggiore capacità delle imprese provinciali di far fronte ad un'ampia quota di investimenti attraverso l'autofinanziamento e gli apporti di capitale proprio. Ad avvalorare tale ipotesi, dall'indagine field emerge una minore propensione delle imprese romane a ricorrere a capitale di debito rispetto al capitale proprio.

La scelta degli imprenditori di fare meno ricorso al capitale bancario è suffragata altresì dalla riduzione negli anni fatta registrare in provincia di Roma dal rapporto tra finanziamenti utilizzati ed accordati.

A tal proposito, infatti, l'evoluzione dei finanziamenti per cassa, costituiti dagli impieghi bancari al netto delle sofferenze, con specifico riferimento a quelli a breve termine (fino a 18 mesi, necessari generalmente per la gestione corrente), consente di rilevare nel periodo considerato:

- la riduzione del rapporto utilizzato/accordato che, a Roma, passa dal 63% nel 2001 al 44% nel 2006, evidenziando una dinamica notevolmente più sostenuta che in Italia dove lo stesso rapporto si riduce dal 57% al 50%. Occorre tener presente che tanto più basso è il rapporto, tanto maggiore può essere considerata la quantità di credito messa a disposizione dal sistema bancario per le esigenze aziendali;
- la riduzione del 17,8% dei volumi di credito a breve termine effettivamente utilizzati in provincia, nel periodo di riferimento. Tale circostanza non trova riscontro a livello nazionale, rispetto al quale si rileva invece un aumento del 3,8% dell'utilizzato;
- l'incidenza del finanziamento a breve sul totale, inferiore a Roma di circa 11 punti percentuali rispetto all'Italia (28% contro 39,3%). Del resto, la contrazione di tale incidenza riscontrata nel periodo di riferimento rispetto ad entrambi i livelli di analisi (a Roma, in diminuzione di 13,4 punti; in Italia, in diminuzione di 16), è un chiaro segnale dell'allungamento dell'orizzonte temporale del debito.

Tab. 2.17 - Finanziamenti per cassa <sup>(1)</sup> a breve termine (valori in miliardi di euro)

|               | Finanziamenti per cassa a breve termine |              |             | Incidenza sul totale (%) |             |
|---------------|---|--------------|-------------|--------------------------|-------------|
|               | 2001                                    | 2006         | Var %       | 2001                     | 2006        |
| <b>Roma</b>   | <b>69,2</b>                             | <b>82,0</b>  | <b>18,4</b> | <b>49,7</b>              | <b>41,8</b> |
| Rieti         | 0,2                                     | 0,4          | 41,0        | 52,8                     | 37,0        |
| Viterbo       | 1,0                                     | 1,4          | 34,8        | 61,3                     | 48,8        |
| Frosinone     | 0,9                                     | 2,2          | 16,3        | 70,5                     | 54,3        |
| Latina        | 2,2                                     | 2,4          | 8,6         | 66,5                     | 46,7        |
| <b>Lazio</b>  | <b>74,6</b>                             | <b>88,3</b>  | <b>18,4</b> | <b>50,6</b>              | <b>42,2</b> |
| <b>Italia</b> | <b>744,3</b>                            | <b>889,0</b> | <b>19,4</b> | <b>66,1</b>              | <b>53,4</b> |

(1) Accordato operativo

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

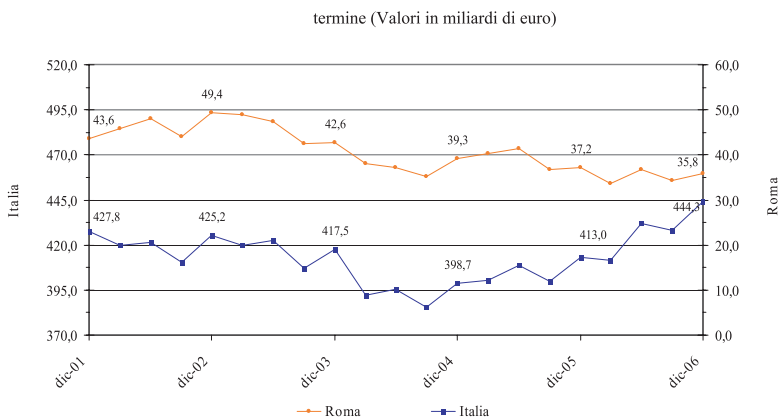
Tab. 2.18 - Finanziamenti per cassa <sup>(1)</sup> a breve termine (valori in miliardi di euro)

|               | Finanziamenti per cassa a breve termine |              |              | Incidenza sul totale (%) |             |
|---------------|---|--------------|--------------|--------------------------|-------------|
|               | 2001                                    | 2006         | Var %        | 2001                     | 2006        |
| <b>Roma</b>   | <b>43,6</b>                             | <b>35,8</b>  | <b>-17,8</b> | <b>41,4</b>              | <b>28,0</b> |
| Rieti         | 0,2                                     | 0,2          | 4,3          | 46,3                     | 23,7        |
| Viterbo       | 0,7                                     | 0,7          | 12,3         | 52,2                     | 34,3        |
| Frosinone     | 1,1                                     | 1,3          | 13,5         | 60,1                     | 42,1        |
| Latina        | 1,2                                     | 1,2          | -0,5         | 52,9                     | 31,5        |
| <b>Lazio</b>  | <b>46,7</b>                             | <b>39,2</b>  | <b>-16,1</b> | <b>42,1</b>              | <b>28,5</b> |
| <b>Italia</b> | <b>427,8</b>                            | <b>444,3</b> | <b>3,8</b>   | <b>55,3</b>              | <b>39,3</b> |

(1) Utilizzato

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

Graf. 2.4 - Finanziamenti per cassa a breve termine (valori in miliardi di euro)



Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

In estrema sintesi, negli ultimi anni nella provincia di Roma si rileva un progressivo riallineamento dei livelli di raccolta ed impiego delle risorse mediamente gestite dal singolo sportello bancario. Per quanto concerne poi la fase di erogazione del credito si nota da un lato come cresca progressivamente la quota di mercato appannaggio delle banche piccole e minori e dall'altro come maggior attenzione sia posta verso gli operatori più piccoli, visto che si allarga la quota di credito detenuta da clienti retail (circostanza confermata, come vedremo più avanti, dall'indagine alle banche).

### 2.3. - La rischiosità creditizia del territorio

Nell'esame dell'attività di finanziamento delle banche non può essere trascurata un'analisi su base locale della qualità dei finanziamenti, in quanto in grado di riflettere la "rischiosità" creditizia del territorio. In quest'ottica un primo aggregato da prendere in considerazione è quello relativo alle sofferenze bancarie che, come noto, rappresentano il valore dei rapporti di credito intrattenuti dalle banche nei confronti di soggetti in stato di insolvenza o in situazioni equiparabili, al lordo delle svalutazioni operate per attività ritenute non più recuperabili.

Le sofferenze, quindi, rappresentano senz'altro una variabile importante per le banche determinandone comportamenti più o meno prudenziali, a seconda del loro "peso". Un elevato livello di sofferenze può innescare, di fatto, un circolo vizioso di "distorsioni" ed inefficienze allocative che possono, in alcuni contesti territoriali o in taluni settori produttivi caratterizzati da diffuse situazioni di crisi economica, produrre effetti di razionamento del credito o di innalzamento medio dei tassi attivi. È evidente, comunque, alla luce di Basilea II, come a livello micro gli operatori economici "virtuosi" difficilmente possono essere "investiti" da tale fenomeno.

Inoltre, sull'evoluzione delle sofferenze bancarie hanno inciso negli ultimi anni diversi fattori che hanno condotto ad un generale ridimensionamento dell'indice di rischiosità rappresentato dal rapporto sofferenze/impieghi, un elevato livello del quale, in una provincia, conduce solitamente ad un costo del danaro relativamente più elevato.

Tra questi fattori possono essere citati:

l'adozione di criteri più accurati di classificazione e di monitoraggio dei prestiti, favoriti dagli interventi di riorganizzazione dell'area crediti conseguenti alle operazioni di aggregazione tra banche; le operazioni di titolarizzazione dei crediti dubbi seguita all'entrata in vigore della normativa sulla cartolarizzazione, ossia di quella tecnica finanziaria che consiste nella cessione di credito o di altre attività finanziarie non negoziabili capaci di generare flussi di cassa pluriennali e nella loro conversione in titoli negoziabili sui mercati.

Nella provincia di Roma, il rapporto sofferenze/impieghi (4,6% nel 2006) resta superiore a quello italiano (3,4%) sebbene risulti in diminuzione nel corso del periodo considerato (4,9% nel 2001). Se ne può dedurre, quindi, una maggiore rischiosità nello svolgimento dell'attività bancaria e una maggiore permanenza della voce sofferenza nel portafoglio delle banche.

Il valore del rapporto considerato risente, ovviamente, dell'effetto congiunto dell'andamento dei due aggregati confrontati: le sofferenze a Roma crescono molto più che in Italia (rispettivamente +12,3% contro +2,8%), mentre il trend inverso interessa il denominatore, considerata la dinamica degli impieghi nazionali che, praticamente, "doppia" il valore provinciale (+41% in Italia, +20,2% a Roma).

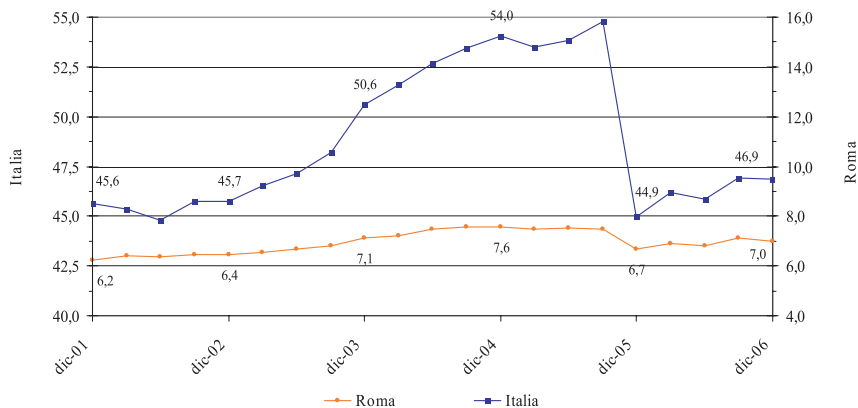
Tab. 2.19 - Sofferenze<sup>(1)</sup> bancarie (valori in miliardi di euro)

|               | Sofferenze  |             |             | Sofferenze / Impieghi (%) |            |
|---------------|-------------|-------------|-------------|---------------------------|------------|
|               | 2001        | 2006        | Var %       | 2001                      | 2006       |
| <b>Roma</b>   | <b>6,2</b>  | <b>7,0</b>  | <b>12,3</b> | <b>4,9</b>                | <b>4,6</b> |
| Rieti         | 0,1         | 0,1         | 3,7         | 9,2                       | 6,4        |
| Viterbo       | 0,4         | 0,3         | -26,9       | 15,2                      | 7,8        |
| Frosinone     | 0,7         | 0,9         | 24,5        | 22,9                      | 18,4       |
| Latina        | 0,7         | 0,7         | 6,9         | 16,5                      | 12,5       |
| <b>Lazio</b>  | <b>8,1</b>  | <b>9,0</b>  | <b>11,0</b> | <b>5,9</b>                | <b>5,4</b> |
| <b>Italia</b> | <b>45,6</b> | <b>46,9</b> | <b>2,8</b>  | <b>4,7</b>                | <b>3,4</b> |

(1) Distribuzione per localizzazione della clientela

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

Graf. 2.5 - Sofferenze (valori in miliardi di euro)



Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

L'analisi delle sofferenze può essere approfondita con riferimento al livello di concentrazione delle stesse rispetto al numero degli affidati, ossia i soggetti (persone fisiche e persone giuridiche) a nome dei quali siano pervenute una o più segnalazioni alla Centrale dei rischi, a fronte della concessione di crediti per cassa o di firma.

Infatti, le indicazioni relative al grado di diffusione/concentrazione di situazioni di insolvenza tra i diversi affidati consentono di apprezzare l'effettiva "dimensione" del rischio legato al credito, al netto delle situazioni di maggiore gravità.

In tal senso, le politiche di finanziamento delle banche variano in considerazione del fatto che una situazione caratterizzata da un livello elevato delle sofferenze che fanno capo a pochi soggetti in stato di insolvenza spingerebbe nel senso del miglioramento nella "selezione" dei clienti e, quindi, degli impieghi, così da non penalizzare eccessivamente i soggetti "virtuosi" con costi troppo onerosi o con una quantità di credito inadeguata.

Diversamente, una situazione contraddistinta da "rischio diffuso" e ripartito tra diversi clienti, può

essere determinata da condizioni di debolezza strutturale che richiedono interventi di più ampio respiro, volti a risanare l'intero sistema del credito del contesto di riferimento.

Nel periodo considerato, a Roma cresce considerevolmente il numero degli affidati: 61.143 nel 2006 (+29,1%, contro +10,4% in Italia).

Nonostante si sia determinata in provincia una diminuzione del 13% dell'insolvenza media, il valore per ogni affidato resta notevolmente superiore alla media nazionale (114.224 a Roma, 77.667,4 in Italia).

**Tab. 2.20 - Sofferenze<sup>(1)</sup> bancarie. Importo pro capite per affidato (valori assoluti)**

|        | Sofferenze (mld. di euro) |      |       | Sofferenze / Affidati (euro) |            |
|--------|---------------------------|------|-------|------------------------------|------------|
|        | 2001                      | 2006 | Var % | 2001                         | 2006       |
| Roma   | 6,2                       | 7,0  | 12,3  | 131.338,94                   | 114.224,03 |
| Lazio  | 8,1                       | 9,0  | 11,0  | 128.121,59                   | 110.013,83 |
| Italia | 45,6                      | 46,9 | 2,8   | 83.463,86                    | 77.667,44  |

(1) Distribuzione per localizzazione della clientela

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

In relazione alla concentrazione delle sofferenze rispetto agli affidati, nel 2006 a Roma in capo al primo 0,5% di questi si concentra il 48,4% delle sofferenze - valore in crescita rispetto al 2001 (47,8%) - mentre la corrispondente quota nazionale è pari al 35,9% nel 2006 (in aumento rispetto al 33,6% del 2001). Tale fenomeno è riconducibile al fatto che nella provincia di Roma risulta maggiore anche la quota dei finanziamenti verso i maggiori affidati: nel 2006 la concentrazione dei finanziamenti per cassa in capo al primo 0,5% degli affidati risulta pari al 66,2% a Roma, un valore che si raffronta a circa il 48% della media nazionale.

Va comunque segnalato che la dinamica della flessione della quota in esame - riscontrata in entrambi gli ambiti territoriali - in provincia risulta praticamente doppia rispetto al livello nazionale: -12,5% contro -6,5%.

Inoltre, nella provincia di Roma e sempre nel periodo considerato, è fortemente aumentato il numero di affidati (+143,5% vs. +102,5% nella media nazionale) mentre, specularmente è diminuito l'importo medio utilizzato per affidato (-50,2% vs. -27,8% nella media nazionale).

**Tab. 2.21 - Quota delle sofferenze di pertinenza dei maggiori affidati (valori percentuali)**

|            | Roma |      | Lazio |      | Italia |      |
|------------|------|------|-------|------|--------|------|
|            | 2001 | 2006 | 2001  | 2006 | 2001   | 2006 |
| primo 0,5% | 47,8 | 48,4 | 46,9  | 47,2 | 33,6   | 35,9 |
| primo 1%   | 56,7 | 56,4 | 55,5  | 55,2 | 41,1   | 43,9 |
| primo 5%   | 74,5 | 74,9 | 73,8  | 73,8 | 62,2   | 63,4 |
| primo 10%  | 82,0 | 82,6 | 81,5  | 81,7 | 73,1   | 75,8 |

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

Tab. 2.22 - Finanziamenti per cassa. Numero affidati e importo medio utilizzato (valori assoluti in euro)

|        | 2001      | Numero affidati<br>2006 | Var % | Importo medio utilizzato per affidato |            |       |
|--------|-----------|-------------------------|-------|---------------------------------------|------------|-------|
|        |           |                         |       | 2001                                  | 2006       | Var % |
| Roma   | 78.262    | 190.586                 | 143,5 | 1.347.077,76                          | 671.025,15 | -50,2 |
| Lazio  | 95.769    | 229.168                 | 139,3 | 1.160.469,46                          | 600.079,42 | -48,3 |
| Italia | 1.223.043 | 2.476.295               | 102,5 | 632.474,08                            | 456.482,77 | -27,8 |

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

Tab. 2.23 - Quota dei finanziamenti per cassa dei maggiori affidati (valori %)

|            | Roma |      | Lazio |      | Italia |      |
|------------|------|------|-------|------|--------|------|
|            | 2001 | 2006 | 2001  | 2006 | 2001   | 2006 |
| primo 0,5% | 78,6 | 66,2 | 76,3  | 63,5 | 54,1   | 47,6 |
| primo 1%   | 82,5 | 70,7 | 80,1  | 68,1 | 59,9   | 53,8 |
| primo 5%   | 89,7 | 79,9 | 88,0  | 77,9 | 74,6   | 69,4 |
| primo 10%  | 92,2 | 83,2 | 90,9  | 81,7 | 81,2   | 75,9 |

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

Infine, focalizzando l'analisi sull'"utilizzato" dei finanziamenti per cassa rispetto ai principali 20 affidati, è possibile rilevare che, nel 2006, in provincia in capo a questi si concentra il 30,5% dei finanziamenti per cassa, a fronte di un valore nazionale nettamente inferiore (7,5%).

Nel periodo di riferimento va rilevata però una diminuzione del valore assoluto degli importi di pertinenza di tale aggregato molto più significativa a Roma (-27,7%) che in Italia (8,7%).

Anche la corrispondente incidenza sul totale risulta diminuita nella provincia di Roma molto più che in Italia.

La flessione di circa 21 punti di incidenza in provincia contro 4,5 in Italia conferma, quindi, l'esistenza di una tendenza alla diversificazione del portafoglio rischi che, negli anni, interessa proporzionalmente di più la realtà romana, presumibilmente in considerazione dei maggiori "margini di manovra" determinati dall'alto livello di concentrazione di partenza.

Tale tendenza, a livello generale, riflette diversi ordini di fattori, tra i quali:

- una maggiore redistribuzione dei finanziamenti fra le imprese;
- il progressivo adeguamento delle banche ai limiti posti dalla normativa comunitaria sui grandi fidi che ha comportato dal 2001, con la piena entrata a regime anche per il sistema bancario italiano, una tendenziale riduzione del limite individuale accordabile.

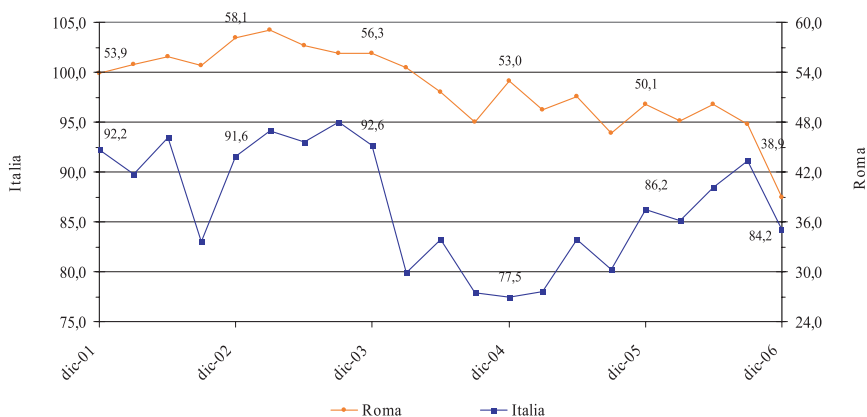
Tab. 2.24 - Finanziamenti per cassa (1) ai principali 20 affidati (valori in miliardi di euro)

|               | Finanziamenti per cassa |             |              | Incidenza sul totale (%) |             |
|---------------|-------------------------|-------------|--------------|--------------------------|-------------|
|               | 2001                    | 2006        | Var %        | 2001                     | 2006        |
| <b>Roma</b>   | <b>53,9</b>             | <b>38,9</b> | <b>-27,7</b> | <b>51,1</b>              | <b>30,5</b> |
| Rieti         | 0,1                     | 0,2         | 24,8         | 34,4                     | 21,1        |
| Viterbo       | 0,2                     | 0,2         | -10,0        | 18,4                     | 9,7         |
| Frosinone     | 0,5                     | 0,6         | 24,6         | 26,8                     | 20,6        |
| Latina        | 0,4                     | 0,5         | 18,3         | 19,5                     | 13,8        |
| <b>Lazio</b>  | <b>55,2</b>             | <b>40,4</b> | <b>-26,7</b> | <b>49,6</b>              | <b>29,4</b> |
| <b>Italia</b> | <b>92,2</b>             | <b>84,2</b> | <b>-8,7</b>  | <b>11,9</b>              | <b>7,5</b>  |

(1) Utilizzato

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

Graf. 2.6 - Finanziamenti per cassa ai principali 20 affidati (valori in miliardi di euro)



Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

L'aggregato dei finanziamenti per cassa consente di definire anche una misura alternativa della rischiosità creditizia di un territorio: il tasso di decadimento dei finanziamenti per cassa.

Quest'ultimo, ponendo in relazione l'ammontare dei flussi di credito entrati in sofferenza in un dato periodo rispetto agli impieghi complessivamente censiti alla fine del periodo immediatamente precedente, consente di analizzare il grado di accrescimento delle nuove sofferenze ed il loro impatto sul complesso degli impieghi.

In tal modo si supera la criticità descrittiva del rapporto sofferenze/impieghi che pone a confronto grandezze di stock, non consentendo di apprezzare la dinamica dei relativi flussi né di eliminare la distorsione originata dall'accumulo nel tempo dei crediti in sofferenza.

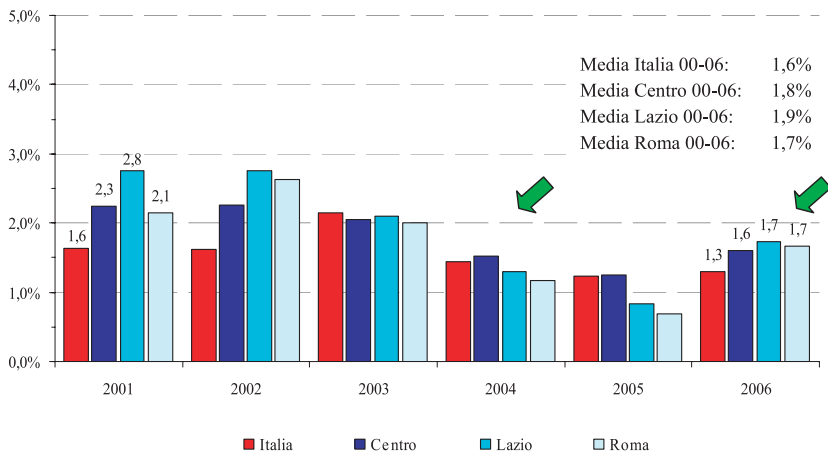
In questa sede viene considerato il tasso di decadimento relativo alle imprese non finanziarie e alle famiglie produttrici, calcolato come flusso annuo di sofferenze rettificato sugli impieghi vivi di inizio anno.



Dal grafico è possibile rilevare come la rischiosità della clientela - sebbene moderatamente superiore a Roma rispetto alla media nazionale - risulti in marcata attenuazione nel periodo di riferimento: in dettaglio, nella provincia di Roma il tasso di decadimento è sceso dal 2,1% del 2001 all'1,7% del 2006 (dall'1,6% all'1,3% nella media nazionale).

Tale fenomeno è da attribuire, fra l'altro, alla maggiore attenzione che negli ultimi anni le banche hanno riservato alla valutazione del merito creditizio, mediante l'utilizzo di tecniche di *risk management* più sofisticate, rappresentando la normativa di Basilea II un impulso rilevante in tale direzione.

Graf. 2.7 - Tasso di decadimento imprese e famiglie <sup>(1)</sup> consumatrici (valori %)



(1) Flusso annuo Sofferenze rettificata / impieghi vivi inizio anno

Fonte: Elaborazione Centro Studi e Ricerche ABI su dati Banca d'Italia

In definitiva il contesto romano resta più rischioso rispetto al quadro medio dell'Italia. Tale situazione, inoltre, può avere dei risvolti non trascurabili su eventuali delta dei tassi d'interesse medi presenti nella provincia romana rispetto ad altri contesti territoriali.

Numerosi sono, infatti, i fattori che concorrono alla determinazione dei tassi d'interesse a livello territoriale e si possono distinguere in fattori creditizi e non creditizi<sup>3</sup>. Tra i primi vanno annoverati, tra gli altri, il livello delle sofferenze (o di altri indicatori di qualità del credito), la struttura degli impieghi per classe dimensionale, etc.

Le ragioni che determinano il differenziale "locale" nel costo dei prestiti possono essere ricondotte essenzialmente a questi principali ordini di fattori:

- la rischiosità dei prestiti, intendendo riferirsi con questo termine, in senso lato, al rischio dell'attività d'impresa e, in senso più specifico, alla rischiosità del territorio definita, come visto sopra, dal rapporto sofferenze/impieghi. In genere, un maggior valore di tale rapporto determina tassi attivi maggiori;
- la tipologia dimensionale delle imprese e la struttura settoriale del tessuto-socio produttivo locale.

<sup>3</sup> A tal proposito, si veda Capuano G., Fattori creditizi e non creditizi nella formazione dei tassi di interesse, Working Paper 34/03 dell'Istituto G. Tagliacarne, Roma, 2003.

È evidente, infatti, che laddove prevale una forte componente di micro imprese, di imprese non innovative, di servizi tradizionali, generalmente si ha, da una parte, un livello del rischio creditizio più alto e, dall'altra, una minore possibilità di sfruttare le economie di scala nell'offerta di credito. A tal riguardo va sottolineato come la realtà romana è caratterizzata, come detto, da una maggiore componente di piccola e micro imprenditoria rispetto ad altri contesti territoriali.

- il livello medio dei costi sostenuti dalle aziende di credito: maggiori costi operativi dell'attività bancaria tendono a determinare tassi (e quindi margini di intermediazione) comparativamente più elevati.
- l'efficienza delle istituzioni, in particolare la lunghezza delle procedure di recupero crediti, può influenzare il livello dei tassi d'interesse.

Posto quanto sopra, si fa presente che da alcuni anni l'Istituto Tagliacarne fornisce una stima provinciale del tasso di interesse mediamente applicato alla clientela bancaria sui prestiti a breve termine (per una disamina completa della procedura di stima cfr. Appendice Metodologica) quale variabile proxy del costo del denaro, al fine di evidenziare eventuali differenziali territoriali.

Esaminando, quindi, le ultime elaborazioni relative all'anno 2006, si può notare come Roma presenti un tasso di interesse pari al 6,39% che la colloca al 36° posto della graduatoria nazionale, con un valore inferiore a quello medio italiano (6,43%) ma distante da molte realtà del Centro-Nord.

Tab. 2.25 - Graduatoria delle prime ed ultime 10 province per tasso di interesse a breve termine (Anno 2006)

| Pos.      | Province      | Tasso interesse a breve termine (%) | Pos. | Province        | Tasso di interesse a breve termine (%) |
|-----------|---------------|-------------------------------------|------|-----------------|--|
| 1         | Trento        | 5,46                                | 52   | Frosinone       | 6,81                                   |
| 2         | Firenze       | 5,53                                | 54   | Viterbo         | 6,82                                   |
| 3         | Bolzano       | 5,59                                | 94   | Caltanissetta   | 8,16                                   |
| 4         | Bologna       | 5,61                                | 95   | Lecce           | 8,17                                   |
| 5         | Milano        | 5,85                                | 96   | Taranto         | 8,28                                   |
| 6         | Modena        | 6,13                                | 97   | Brindisi        | 8,36                                   |
| 7         | Brescia       | 6,14                                | 98   | Enna            | 8,46                                   |
| 8         | Reggio Emilia | 6,15                                | 99   | Reggio Calabria | 8,97                                   |
| 9         | Ancona        | 6,16                                | 100  | Crotone         | 9,00                                   |
| 10        | Rimini        | 6,20                                | 101  | Catanzaro       | 9,10                                   |
| <b>36</b> | <b>Roma</b>   | <b>6,39</b>                         | 102  | Vibo Valentia   | 9,12                                   |
| <b>39</b> | <b>Rieti</b>  | <b>6,57</b>                         | 103  | Cosenza         | 9,32                                   |
| <b>41</b> | <b>Latina</b> | <b>6,63</b>                         |      | <b>Italia</b>   | <b>6,43</b>                            |

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

In relazione a quanto detto circa la formazione dei tassi provinciali, è interessante sottolineare, con riferimento a Roma, quelle che possono essere definite come "anomalie" della situazione creditizia provinciale.

Infatti - solo per restare in ambito regionale - si può notare come il tasso di Roma non si differenzi in grande misura da quelli di Latina (6,63%) o di Frosinone (6,81%) che, in effetti, presentano nel 2006 un valore del rapporto sofferenze /impieghi notevolmente superiore a quello romano: rispettivamente, 12,5% e 18,4% contro 4,6%.

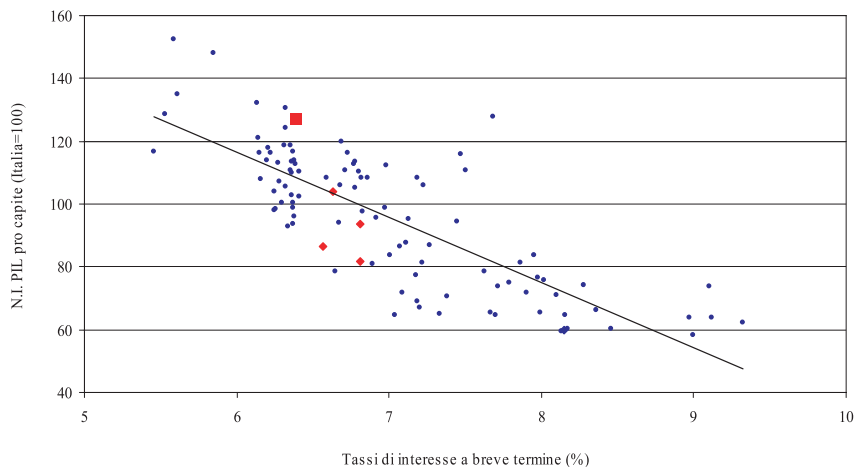
A tale proposito, si può quindi dire che a Roma il valore del rapporto tra sofferenze e impieghi (che, peraltro, si discosta da quello medio italiano per 1,2 punti percentuali in più), non determina i benefici che ci si aspetterebbe di riscontrare in termini di costo dei finanziamenti, pesando molto gli aspetti extra-credizi sulla formazione del tasso provinciale.

Del resto, l'“eccentricità” della posizione di Roma risulta evidente anche dall'esame del grafico che pone in relazione il tasso di interesse a breve con il PIL pro capite, inteso come misura del livello di ricchezza prodotta.

La relazione tra le due variabili è “giustificata” dal fatto che il PIL pro capite può essere considerato un indicatore indiretto del livello di “liquidità disponibile” di un territorio, fondamentale per innescare o meno il circolo virtuoso che conduce allo sviluppo economico.

Inoltre, dalle analisi realizzate su dati provinciali, emerge una chiara relazione tra livello del PIL pro capite, tassi di interesse e sofferenze: più bassi sono i tassi di interesse, maggiore è il livello di sviluppo, minori sono le sofferenze.

**Graf. 2.8 - Rapporto tra Pil procapite e Tassi di interesse a breve (valori %)**



Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

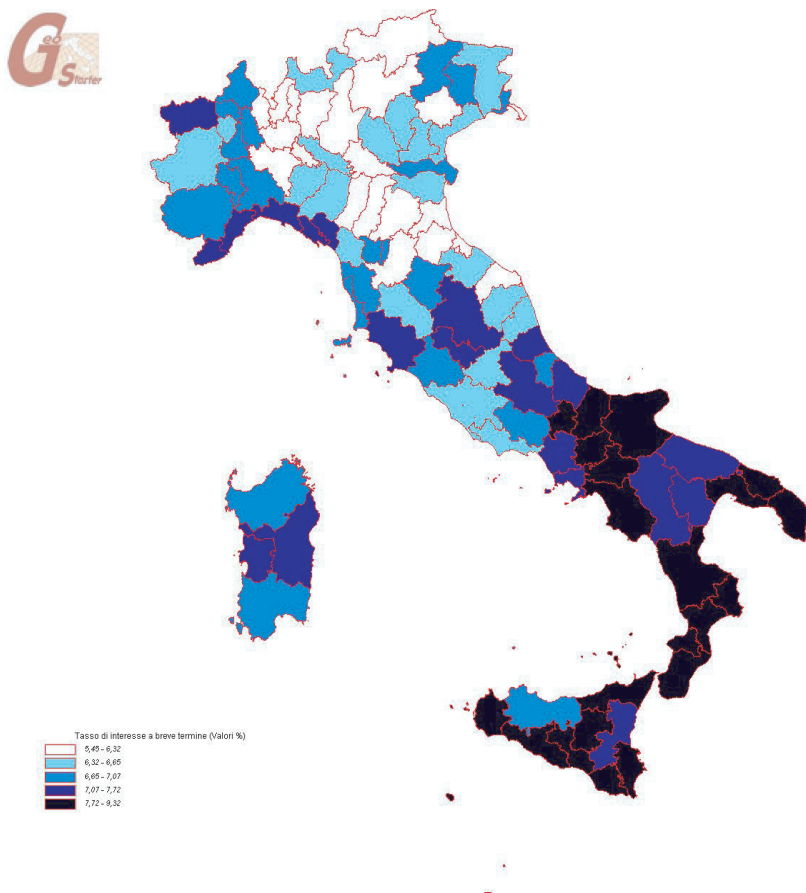
In generale, le province italiane in cui il livello del PIL pro capite è più elevato fanno rilevare una percentuale di sofferenze sul totale dei crediti erogati più bassa, con un costo del danaro che, conseguentemente, risulta inferiore al dato medio nazionale.

Posto che ben tre delle province laziali - tra le quali Frosinone e Latina, appunto - si collocano nella parte inferiore della retta di regressione (cioè nell'area in cui sono associati basso PIL pro capite ed elevati tassi di interesse), Roma, che fa registrare un livello di ricchezza superiore alla media nazionale (8° posto nella graduatoria italiana nel 2005, ultima elaborazione dell'Istituto Tagliacarne

disponibile al momento della realizzazione del presente Osservatorio), presenta un costo del denaro che (sebbene inferiore a quello medio) la pone, come già sottolineato, al 36° posto nella graduatoria nazionale elaborata per tassi di interesse crescenti (cfr. Fig.1).

Il dato relativo a Roma appare ancora più esplicativo dell'“anomalia” rilevata se confrontato con quello relativo a province come Milano, Bologna o Firenze (cfr. Fig.1) che, essendo rispettivamente al 2°, 3° e 6° posto nella graduatoria del PIL pro capite (2005, Elaborazioni Istituto Tagliacarne), fanno rilevare valori del tasso di interesse assolutamente “congruenti” con le posizioni ricoperte. Infatti, nell'ordine, Firenze è al 2° posto nella graduatoria crescente dei tassi, seguita da Bologna (4° posto) e Milano (5° posto).

Fig. 1 - Distribuzione provinciale per tasso di interesse a breve termine (Anno 2006)



Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia

# SEZIONE III - I rapporti banca-impresa nella provincia di Roma

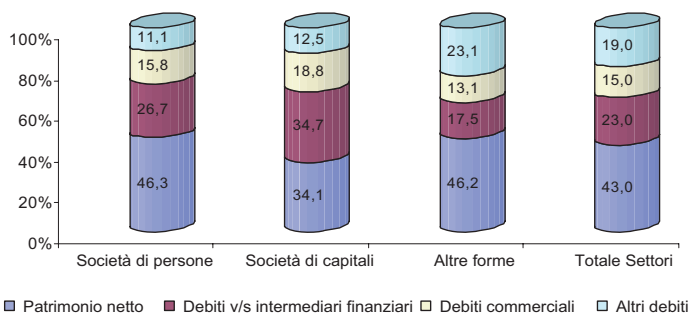
## 3.1. - La situazione finanziaria delle aziende romane

Le imprese<sup>4</sup> romane ricorrono al sistema finanziario per sopperire a una variegata classe di bisogni, che si risolvono sia nella tradizionale domanda di fondi a varie scadenze, sia nella domanda di servizi di supporto alla gestione e alla crescita aziendale. Per comprendere appieno come si articola il rapporto tra imprese e intermediari bancari è necessario, innanzi tutto, comprendere quali sono i bisogni che emergono sul territorio considerato e qual è il grado di maturità delle imprese nella valutazione della propria situazione finanziaria. Solo alla luce di queste informazioni si potrà valutare il grado di coerenza, non solo tra i bisogni avvertiti e le domande avanzate, ma soprattutto tra la domanda potenziale e l'offerta degli intermediari bancari.

La conoscenza della composizione del passivo patrimoniale della propria azienda è il primo passo per comprendere il grado di maturità finanziaria del mondo imprenditoriale. Invero, solo un'azienda che ha una conoscenza costante e profonda del proprio passivo è in grado di praticare una sorveglianza efficiente ed efficace della propria situazione finanziaria, assicurandosi così una gestione equilibrata del passivo. Nella direzione opposta, l'impresa che ha una minore percezione del proprio passivo ha maggiori probabilità di avere una condizione finanziaria squilibrata, poiché possiede limitate capacità di monitoraggio e non tempestive modalità di intervento.

La veste giuridica influenza direttamente l'equilibrio finanziario poiché l'ordinamento giuridico vincola gli amministratori ad un più o meno capillare monitoraggio della gestione finanziaria. Le società di capitali sono quelle maggiormente in grado di ripartire il loro passivo (43%). Inoltre, la totalità delle imprese capaci di suddividere le voci del proprio passivo (31,7%) presenta una composizione piuttosto equilibrata, come si evince dal grafico 3.1.

Graf. 3.1 - Composizione del passivo 2006 delle aziende nella provincia di Roma, classificato per forma giuridica (valori %)



Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

<sup>4</sup> Si noti che, nella presente come nelle successive sezioni, solo la classificazione dei valori in base ai settori e alla veste giuridica è riferita all'universo delle imprese della provincia di Roma secondo la costruzione del campione (cfr. Appendice Metodologica), mentre i riferimenti alla dimensione aziendale - in termini di addetti e fatturato - sono solamente di risultanza campionaria, utilizzati unicamente al fine di rendere più agevole l'analisi al lettore.

Il tessuto imprenditoriale, che ha segnalato la composizione del proprio passivo, è sufficientemente capitalizzato: il 43% del passivo complessivo è, infatti, rappresentato dal capitale sociale. Per la restante parte dominano i debiti commerciali e di altro tipo (33,9%) e i debiti verso le banche (23%), che si ripartiscono più o meno in parti uguali tra debiti di breve e di lungo periodo. Le società di capitali sono anche quelle che utilizzano maggiormente il capitale di terzi e, malgrado questo sia principalmente di breve periodo e ripartito in parti uguali tra intermediari finanziari e debiti commerciali, il 16,3% di esse lo utilizza anche per investimenti di medio termine.

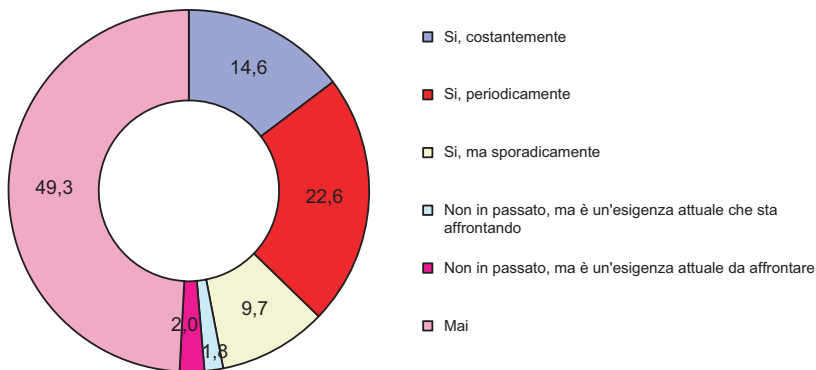
La maggiore propensione al capitale di debito è in buona parte legata al rapporto tra costi e benefici della forma giuridica. Dato che la veste di società di capitali implica maggiori oneri amministrativi e contabili, è prescelta solo se il costo aggiuntivo può essere sfruttato come un elemento di forza, come è possibile che accada presso gli intermediari finanziari. Le imprese, che anticipano di aver bisogno di ingenti capitali da investire nel lungo periodo e/o di avere un elevato volume di fatturato e un conseguente importante fabbisogno di liquidità non gestibile solo dilazionando i pagamenti, prediligeranno *ex ante* questa forma giuridica che risulta essere *ex post* la più esposta al credito sia di breve sia di lungo termine.

Anche dall'analisi settoriale emerge che i settori più esposti al debito verso gli intermediari finanziari sono quelli caratterizzati dalla maggiore presenza di società: le costruzioni e il manifatturiero sia nel breve sia nel medio termine, il commercio, l'audiovisivo e l'ICT nel breve periodo. In particolare, le imprese dell'audiovisivo e dell'ICT sono sufficientemente capitalizzate e questo, come si vedrà in seguito, è un aspetto importante della loro gestione finanziaria. Da un lato, infatti, essendo settori sulla frontiera tecnologica, hanno bisogno di ingenti investimenti; dall'altro, essendo costituiti in maggioranza da imprese giovani, possono incontrare maggiori difficoltà ad ottenere fiducia presso gli intermediari finanziari. Il settore agro-alimentare è, invece, quello più sottocapitalizzato, ma anche quello con la minore esposizione finanziaria presso gli intermediari finanziari, poiché mostra una marcata presenza di debiti (56,2%) né commerciali né verso le banche concentrati soprattutto tra le imprese con un fatturato superiore ad un milione di euro, lasciando intuire l'esistenza di forme di finanziamento specifiche a questa categoria.

**Tendenzialmente le imprese della provincia di Roma preferiscono usare il capitale proprio per gli investimenti produttivi, ma essendo sufficientemente capitalizzate in una fase congiunturale di preparazione alla crescita, come quella degli ultimi anni, preferiscono non aumentare ulteriormente il proprio patrimonio.**

Quasi la metà delle imprese (49,3%) si considera soddisfatta delle proprie risorse patrimoniali, sia riguardo alla situazione passata sia a quella attuale. Quelle che maggiormente necessitano di aumentare le risorse patrimoniali appartengono, in particolare, al settore dell'audiovisivo (60,1%) seguito dall'ICT (49,6%), ossia quelli più capitalizzati ma anche strutturalmente con più investimenti in costi fissi. I settori del commercio e dell'alberghiero, della ristorazione e dei pubblici esercizi sono, invece, quelli che esprimono la domanda di risorse patrimoniali aggiuntive per far fronte ai disagi congiunturali.

Graf.3.2 - Necessità delle aziende della provincia di Roma di aumentare il proprio fabbisogno patrimoniale (valori %)



Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Del quasi 51% che ha bisogno di risorse patrimoniali aggiuntive, poco più della metà vi fa fronte immettendo risorse proprie a vario titolo; mentre il settore del commercio ne fa un basso utilizzo, i settori dell'agro-alimentare dell'audiovisivo e dell'ICT sono i settori più legati all'autofinanziamento. Si tratta di due tipologie di impresa diametralmente opposte. Da un lato, ci sono quelle della filiera agro-alimentare più longeve, non organizzate in forma societaria, tendenzialmente sottocapitalizzate e con la più bassa domanda di fondi bancari, che pertanto aumentano i mezzi propri per ammodernare la propria impresa. Dall'altro, ci sono imprese tendenzialmente di giovane costituzione e in crescita, con una quota preponderante di società di capitali, che continuano ad aumentare il loro capitale per incrementare gli investimenti innovativi ed ottenere fiducia presso gli intermediari finanziari.

Il finanziamento presso gli intermediari bancari è utilizzato dal 56,8% delle imprese che hanno bisogno di fondi aggiuntivi. Le imprese a farne meno ricorso sono quelle appartenenti al settore agro-alimentare (28,2%), mentre più alta è la domanda del settore dell'audiovisivo, del commercio, delle costruzioni e dell'ICT.

Inoltre, si desidera sottolineare che, nel campione, le imprese più grandi in termini di fatturato ricorrono maggiormente agli intermediari finanziari. Rispetto alla dimensione occupazionale, al contrario, sono le imprese medio-piccole ad esprimere più frequentemente la domanda di credito presso gli intermediari finanziari, mentre tra le medio-grandi predomina un ricorso occasionale.

Solo il 12,5% delle imprese ha fatto o fa ricorso agli intermediari finanziari non bancari, e la domanda proviene in prevalenza dal commercio e dall'ICT. L'8,9% migliora il grado di patrimonializzazione della propria impresa utilizzando fondi pubblici nazionali, locali o europei. I settori che vi ricorrono maggiormente sono quelli dell'ICT, del commercio e del manifatturiero. Ricorre agli investitori privati e istituzionali solo il 5,5% delle imprese che vogliono incrementare i fondi di lungo termine. Le principali utilizzatrici sono le società di persona (7,1%), seguono le forme non societarie (5,6%) e, per ultime, le società di capitali (4,4%).

In sintesi, il settore dell'ICT è quello che ha maggior bisogno di risorse patrimoniali aggiuntive e vi fa fronte sperimentando anche forme non classiche di finanziamento, mentre il settore agro-ali-

mentare mostra una tendenza generalizzata a non incrementare le proprie risorse patrimoniali e a farlo principalmente con mezzi propri. **Trasversalmente ai settori di appartenenza, invece, le società di capitali riescono facilmente ad aumentare le proprie risorse, sia autofinanziandosi, sia ricorrendo agli intermediari finanziari, per cui non hanno bisogno di sperimentare forme alternative, come aiuti pubblici. A questi ultimi fanno ricorso sistematicamente le forme non societarie, in particolare micro e piccole imprese.**

Tab.3.1 - Canali e strumenti di reperimento di risorse finanziarie/patrimoniali utilizzati dalle aziende nella provincia di Roma (valori % di utilizzo)\*

|   | Soci,<br>Azionisti<br>auto<br>finanziamento | Intermediari<br>finanziari<br>bancari | Intermediari<br>finanziari<br>non bancari | Fondi<br>pubblici<br>nazionali,<br>locali, UE | Investitori<br>privati,<br>capitale<br>di rischio | Altri<br>canali |
|---|---|---------------------------------------|---|---|---|-----------------|
| Filiera agro-alimentare   | 60,5  | 28,2                                  | 1,1                                       | 0,3   | 0,3   | 0,3             |
| Filiera audiovisivo   | 60,1  | 66,2                                  | 1,5                                       | 7,9   | 5,1   | 6,1             |
| Filiera ICT   | 59,8  | 54,5                                  | 16,0                                      | 15,6  | 10,1  | 15,1            |
| Estrattivo, Manifatturiero  | 56,9  | 41,3                                  | 5,8                                       | 9,5   | 4,9   | 6,1             |
| Costruzioni   | 55,8  | 55,4                                  | 13,2                                      | 1,1   | 1,1   | 1,1             |
| Commercio   | 39,5  | 61,0                                  | 22,5                                      | 9,0   | 9,9   | 9,0             |
| Alberghiero, ristorazione,<br>pubblici esercizi   | 61,0  | 40,8                                  | 5,1                                       | 6,0   | 2,3   | 8,4             |
| Altri servizi   | 49,8  | 65,0                                  | 12,7                                      | 12,0  | 6,0   | 8,8             |
| Totale Settori  | 50,9  | 56,8                                  | 12,5                                      | 8,9   | 5,5   | 7,2             |
| * Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100 |   |                                       |   |   |   |                 |

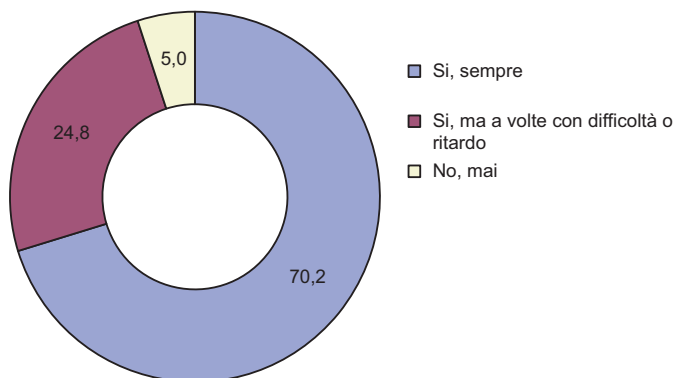
Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Il 70,2% delle imprese è in grado di far fronte al proprio fabbisogno di liquidità senza difficoltà. Il 5% che non vi riesce mai è costituito principalmente da imprese piccole, sia in termini di fatturato, sia in termini di addetti/occupati. I settori che meglio riescono a gestire il loro fabbisogno finanziario sono l'agro-alimentare (82%) e l'ICT (77,5%), mentre quelli che presentano maggiori difficoltà rispetto alla media sono quelli del commercio (40,7%), dell'alberghiero, della ristorazione e dei pubblici servizi (35,9%) e della filiera dell'audiovisivo (34,9%).

Il fabbisogno di liquidità di cassa scaturisce principalmente dall'irregolarità delle entrate, dovuta principalmente al ritardo nei pagamenti (42,7%) delle imprese committenti, per il settore dell'ICT e delle costruzioni, dei clienti finali, per l'agro-alimentare, e alla loro imprevedibilità (36,6%), soprattutto per il settore dell'audiovisivo e del commercio. Anche il verificarsi di difficoltà non previste durante la produzione influenza l'illiquidità delle imprese (16,8%), soprattutto quelle agro-alimentari, dell'ICT, dell'alberghiero, della ristorazione e dei pubblici esercizi e dell'audiovisivo, la cui esposizione all'imprevedibilità dipende dal processo produttivo che le contraddistingue.



Graf.3.3 - Necessità delle aziende della provincia di Roma di sopperire al fabbisogno di liquidità (valori %)



Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Infine, una quota rilevante (25,5%) delle imprese segnala che il fabbisogno di liquidità scaturisce da perdite effettive, riconducibili principalmente alla riduzione del fatturato e in misura più trascurabile da errori di valutazione delle spese.

Tab.3.2 - Le cause delle difficoltà legate al fabbisogno finanziario (valori % di utilizzo)\*

|  | Entrate irregolari o imprevedibili | Entrate sicure ma in ritardo | Fatturato insufficiente | Errori di valutazione delle spese | Altre difficoltà non prevedibili |
|--|------------------------------------|------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| Filiera agro-alimentare                      | 23,9                               | 49,3                         | 25,4                    | 0,6                               | 24,8                             |
| Filiera audiovisivo                          | 40,8                               | 34,8                         | 40,1                    | 0,0                               | 19,0                             |
| Filiera ICT                                  | 32,4                               | 47,4                         | 11,5                    | 5,1                               | 20,9                             |
| Estrattivo, Manifatturiero                   | 39,9                               | 27,2                         | 32,6                    | 3,1                               | 12,7                             |
| Costruzioni                                  | 32,8                               | 64,7                         | 10,3                    | 4,8                               | 4,8                              |
| Commercio                                    | 38,5                               | 41,0                         | 33,8                    | 0,8                               | 12,6                             |
| Alberghiero, ristorazione, pubblici esercizi | 15,1                               | 18,6                         | 51,4                    | 12,6                              | 19,9                             |
| Altri servizi                                | 42,3                               | 43,6                         | 10,8                    | 0,9                               | 21,2                             |
| Totale settori                               | 36,6                               | 42,7                         | 23,5                    | 2,0                               | 16,8                             |

\* Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

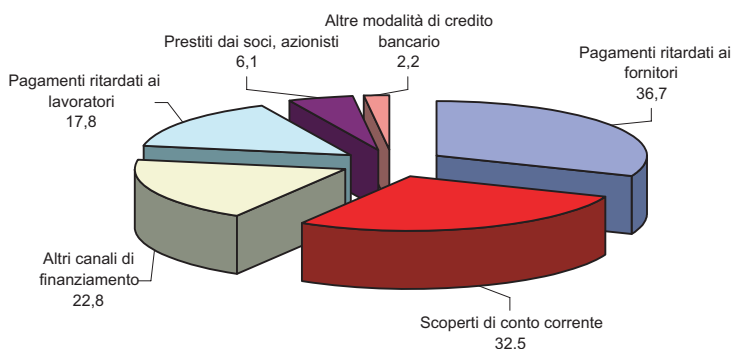
Per far fronte alle difficoltà legate al fabbisogno di capitale circolante, i canali più utilizzati sono il prestito tra le imprese, ritardando i pagamenti ai fornitori, e il prestito bancario, con scoperti di conto corrente. Il ritardo dei pagamenti è una prassi abbastanza diffusa tra le imprese con rapporti consolidati, dato che il fabbisogno finanziario è a sua volta dovuto a ritardi (e/o irregolarità) non previsti negli incassi, percepiti però come sicuri.

Si osserva, al riguardo, che i settori che scaricano maggiormente sui fornitori i loro problemi di liquidità sono quelli del commercio (68,9%), dell'audiovisivo (57,8%) e dell'ICT (66,8%), ossia quelli

che hanno anche maggiori debiti di breve termine presso gli intermediari finanziari, mostrando quanto sia critica la gestione della liquidità in questi settori. Nel settore delle costruzioni, a causa del volume di affari che lo contraddistingue, è, invece, meno radicata la prassi del ritardo nei pagamenti, infatti il 52,4% preferisce indebitarsi verso gli intermediari finanziari.

Interessante può essere osservare che all'interno del campione le imprese con il più basso numero di addetti, ma anche con il più basso livello di fatturato, preferiscono il credito tra imprenditori a quello bancario, mentre le imprese che ricorrono maggiormente allo scoperto di conto corrente sono quelle medio-piccole in termini di addetti (19-50), le stesse che ricorrono spesso agli intermediari finanziari per incrementare le risorse patrimoniali.

Graf.3.4 - Modalità e strumenti utilizzati dalle aziende nella provincia di Roma per sopperire al fabbisogno di liquidità (valori %)\*



\* Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100

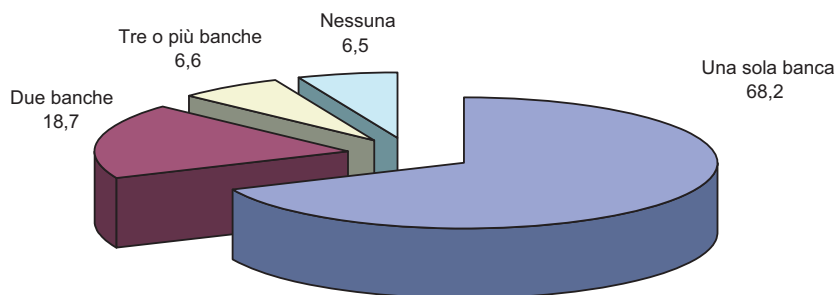
Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

**In sintesi, si osserva che il fabbisogno di liquidità è raramente coperto da fondi propri, come prestiti di soci e azionisti, e tendenzialmente le imprese utilizzano una strategia di diversificazione nel reperimento dei fondi. Per esempio circa un terzo delle imprese fa ricorso allo scoperto di conto corrente.** Al fine di meglio comprendere la situazione finanziaria delle imprese sopra presentata, nel paragrafo successivo si analizzerà più nel dettaglio la natura del rapporto tra imprese e banche nella provincia di Roma.

### 3.2. - I rapporti con il sistema creditizio nella provincia di Roma

Circa il 94% delle imprese si appoggia ad una o più banche per le diverse operazioni che possono essere legate alla loro attività, di queste oltre il 68% ha un rapporto esclusivo. Il settore delle costruzioni è quello più esposto al multi-affidamento, infatti il 22,4% delle imprese del settore ha rapporti con più di una banca. La spiegazione è rintracciabile nella dimensione del fatturato: infatti, sono le imprese con i più alti livelli di fatturato a intrattenere rapporti con più banche contemporaneamente. Lungo la dimensione occupazionale, il comportamento delle imprese segue un andamento a campana; infatti, le micro imprese (da 1 a 9 addetti) e le medio-grandi (da 50 addetti) imprese hanno una relazione esclusiva, mentre le imprese medio-piccole adottano il multi-affidamento.

Graf. 3.5 - Numero di banche a cui si affidano le aziende nella provincia di Roma (valori %)



Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Dal lato delle banche, invece, emerge dall'indagine sul campo<sup>5</sup> che la maggior parte della clientela - in termini di numero d'impresе - è costituita dalle micro e piccole imprese, che rappresentano il 72,5% del totale, seguite dalle medie imprese (18,6%) e dalle grandi imprese (8,9%). Inoltre, la maggior parte delle imprese clienti assume la veste di società di capitali.

Tendenzialmente non esiste una determinata tipologia di banca con cui le imprese si relazionano: infatti, solo il 40% delle aziende ha scelto la sua banca di riferimento per una qualche caratteristica valutata *ex ante*. Il panorama delle caratteristiche di scelta è abbastanza variegato: importanza e visibilità sul territorio della banca, condizioni particolari concesse, rapporti personali significativi, etc. Più che all'importanza sul territorio si bada, tuttavia, alla visibilità: caratteristica presa in considerazione soprattutto da settori tradizionali, come quello agro-alimentare, estrattivo e manifatturiero e del commercio. Al contrario, per i settori di frontiera, come quello dell'audiovisivo, è più importante l'autorità che la banca detiene sul territorio, probabilmente in quanto si tende a sfruttare l'importanza della propria banca per rafforzare la fiducia non ancora consolidata sul mercato, data la recente costituzione delle imprese di questi settori ed il maggior rischio incorporato dai loro investimenti.

Anche l'accesso a condizioni contrattuali non standard è un elemento importante per la scelta dell'istituto bancario in particolare per quelle imprese che richiedono un rapporto intenso e continuativo: infatti, predomina nelle preferenze delle società di capitali (34,8% dei casi), mentre è meno rilevante per le società di persone (10,1%).

Nella stessa direzione vanno le conclusioni che si possono trarre osservando la dimensione occupazionale, le imprese micro e piccole scelgono principalmente in ragione dei rapporti personali significativi intrattenuti con alcuni operatori bancari, mentre per le imprese medio-grandi la scelta cade principalmente su quelle banche che permettono di ottenere condizioni contrattuali particolari in forza della loro dimensione.

<sup>5</sup> Per i dettagli sulla composizione del campione di banche si veda l'Appendice Metodologica.

Tab.3.3 - Motivi di scelta della banca di riferimento delle aziende nella provincia di Roma (valori %)\*

|   | Importanza<br>sul territorio | Visibilità<br>sul territorio | Rapporti<br>personali | Condizioni<br>particolari | Altre<br>motivazioni |
|---|------------------------------|------------------------------|-----------------------|---------------------------|----------------------|
| Filiera agro-alimentare                         | 22,2                         | 32,9                         | 32,2                  | 22,6                      | 42,8                 |
| Filiera audiovisivo                             | 32,6                         | 11,9                         | 26,3                  | 24,1                      | 26,0                 |
| Filiera ICT                                     | 20,4                         | 19,4                         | 15,5                  | 27,9                      | 32,4                 |
| Estrattivo, Manifatturiero                      | 36,2                         | 39,6                         | 33,6                  | 23,9                      | 15,7                 |
| Costruzioni                                     | 41,4                         | 25,7                         | 15,4                  | 19,4                      | 18,6                 |
| Commercio                                       | 16,2                         | 39,3                         | 24,1                  | 26,8                      | 16,5                 |
| Alberghiero, ristorazione,<br>pubblici esercizi | 52,7                         | 36,3                         | 17,7                  | 13,0                      | 18,4                 |
| Altri servizi                                   | 24,6                         | 19,4                         | 21,6                  | 38,2                      | 23,3                 |
| Totale Settori                                  | 25,9                         | 28,5                         | 23,5                  | 28,5                      | 24,4                 |

\* Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

**La valutazione del rapporto bancario intrattenuto è giudicata positivamente: infatti, il 94% delle imprese considera questo soddisfacente. Si osservi, poi, che le imprese più soddisfatte sono quelle di medio-piccola e grande dimensione in termini di occupati, mentre comparativamente le meno soddisfatte sono le micro imprese.**

Il giudizio positivo è rafforzato dal fatto che più del 62% delle imprese ritiene che non esistano margini di miglioramento per nessun aspetto del rapporto bancario. Per il restante 38% l'esigenza più sentita è quella di una maggiore vicinanza del mondo bancario alle problematiche aziendali (21,2% dei casi) - richiesta avanzata soprattutto dalle società di capitali e dai settori dell'audiovisivo e dell'ICT. Di conseguenza, si manifesta il bisogno di una partecipazione più attiva da parte dell'istituto fiduciario nel consigliare e indirizzare il cliente verso forme di credito agevolato (9,8% dei casi). Al terzo posto, le imprese chiedono una maggiore efficienza e capacità di supporto nella gestione della tesoreria e degli incassi e pagamenti (8,2%), un'esigenza particolarmente caldeggiata dal settore dell'ICT. Seguono la richiesta di una maggiore assistenza per la richiesta di finanziamenti pubblici (5,5%) e di servizi finanziari specifici alle esigenze aziendali (5,3%). Quest'ultimo aspetto, in particolare, non presenta delle ragguardevoli differenze tra settori, ad eccezione del settore commercio (13,7%), che avendo subito maggiormente la congiuntura negativa, ha lamentato un inatteso fabbisogno finanziario e, di conseguenza, ha avanzato la domanda di strumenti più rispondenti ad esigenze specifiche. Fanalini di coda e pressoché inesistenti sono, invece, i bisogni di una maggiore assistenza per operazioni di finanza straordinaria, che è stata espressa da solo l'1% delle imprese e, principalmente, dai settori delle costruzioni, dell'ICT e dell'audiovisivo, e l'assistenza per attività di *fund raising* e *capital raising* (0,35%), avanzata ancora una volta dalle costruzioni e dall'ICT.

Rispetto alla dimensione aziendale per addetti, si osserva come le medio-piccole e grandi imprese domandino quasi unicamente professionalità bancarie più specializzate e l'adozione di servizi finanziari *ad hoc* al fine di meglio soddisfare le esigenze peculiari del cliente impresa.

Tab. 3.4 - Aspetti del rapporto bancario che possono essere migliorati secondo le imprese nella provincia di Roma (valori %)\*

|   | Filiera agro alimentare | Filiera audiovisivo | Filiera ICT | Estrattivo Manifatturiero | Costruzioni | Commercio | Alberghiero ristorazione pubblici esercizi | Altri servizi | Totale Settori |
|---|-------------------------|---------------------|-------------|---------------------------|-------------|-----------|--|---------------|----------------|
| Professionalità più orientate all'Impresa                       | 16,4                    | 25,3                | 22,1        | 23,5                      | 22,4        | 22,9      | 30,6                                       | 20,0          | 21,2           |
| Servizi finanziari ad hoc                                       | 5,6                     | 5,7                 | 4,7         | 2,6                       | 5,1         | 10,1      | 6,6  | 2,6           | 5,3            |
| Più efficienza e supporto per la gestione di tesoreria          | 0,4                     | 8,1                 | 12,3        | 6,9                       | 4,7         | 13,7      | 9,6  | 7,9           | 8,2            |
| Maggiore consulenza al credito agevolato                        | 5,3                     | 11,4                | 5,5         | 9,9                       | 12,2        | 17,3      | 14,1                                       | 5,9           | 9,8            |
| Maggiore assistenza per finanziamenti pubblici nazionali/locali | 5,1                     | 2,7                 | 4,9         | 1,7                       | 6,3         | 9,4       | 1,8  | 4,2           | 5,5            |
| Maggiore assistenza per operazioni di finanza straordinaria     | 0,0                     | 2,7                 | 3,2         | 0,5                       | 5,2         | 0,4       | 2,3  | 0,4           | 1,0            |
| Maggiore assistenza per fund e capital raising                  | 0,0                     | 0,0                 | 0,8         | 0,0                       | 1,4         | 0,0       | 0,5  | 0,4           | 0,3            |
| Altri aspetti   | 0,3                     | 3,7                 | 3,5         | 6,2                       | 0,0         | 1,8       | 4,4  | 4,7           | 3,0            |
| Nessun aspetto  | 78,2                    | 56,9                | 65,9        | 63,6                      | 63,0        | 48,5      | 47,7                                       | 67,0          | 62,4           |

\* Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

**In sintesi, le imprese chiedono al sistema bancario una maggiore attenzione alle esigenze specifiche delle varie realtà imprenditoriali, soprattutto nel fare da volano alle irregolarità dei flussi di cassa. Qualora se ne presenti l'opportunità, le imprese desiderano che la banca sia dalla loro parte nell'individuare le migliori opportunità per accedere al credito, ai finanziamenti agevolati e/o ai fondi pubblici. Se la propria impresa attraversa una fase di crisi strutturale, allora, hanno bisogno che l'istituto di riferimento sia in grado di adottare strumenti meno standard e più flessibili per soddisfare le esigenze straordinarie.**

### 3.3. - L'offerta e la domanda di credito nella provincia di Roma

A questo punto occorre distinguere la domanda di finanziamento nelle sue varie forme. Del 94% delle imprese che intrattengono un rapporto con almeno una banca, circa il 20% ha negli ultimi tre anni domandato uno o più finanziamenti e quasi tutte hanno fatto richiesta ad una sola banca, da cui hanno nella quasi totalità dei casi<sup>6</sup> anche ottenuto il finanziamento richiesto. La domanda maggiore è stata originata dall'audiovisivo, dalle costruzioni e dal manifatturiero.

Così come per la composizione della clientela, dall'indagine presso le banche emerge che anche riguardo alla dimensione dell'ammontare affidato, la maggioranza dei clienti affidatari sono micro e piccole imprese, addirittura in questo caso il loro peso sull'attivo bancario (86,6%) è più rilevante della mera composizione numerica del bacino clienti.

<sup>6</sup> Solo lo 0,1% delle imprese ha visto rifiutata la propria domanda di finanziamento.

L'evidenza empirica che emerge, sia dall'indagine presso le imprese sia da quella presso le banche, è che l'impresa con più di 50 addetti esprime una bassa domanda di credito presso il sistema bancario e, difatti, per quest'ultimo ha la minore incidenza sul suo totale impieghi.

**Negli ultimi tre anni, secondo le banche, la quota di credito affidata alle imprese di micro e piccola dimensione cresce; coerentemente dal campione delle imprese, si evince che la più alta domanda di fondi è stata espressa, negli ultimi tre anni, da imprese con un numero di addetti compreso tra 20 e 49.**

Dal lato delle banche si evince poi, considerando il numero delle richieste di finanziamento complessivamente ricevute negli ultimi tre anni, che il credito è stato concesso tendenzialmente tra il 50% e il 90% dei casi in cui il richiedente fosse un nuovo cliente dalla quasi totalità delle banche, mentre la stessa quota di banche ha concesso finanziamenti ad oltre il 90% delle imprese già clienti. Per quanto riguarda le richieste di fido avanzate tramite i consorzi di garanzia fidi<sup>7</sup>, nel corso del 2006, la maggioranza dei consorzi dichiara che nel 50% dei casi la domanda è stata soddisfatta *in toto*; inoltre, tre consorzi dichiarano una percentuale tra il 75% e il 90% e ben due una percentuale superiore al 90%.

Infine, nei pochi casi di mancata concessione del finanziamento sia le banche sia i consorzi di garanzia fidi, ravvisano nell'andamento reddituale dell'azienda la prima discriminante nell'erogazione. Seguono le garanzie non ritenute sufficienti e un piano finanziario non adeguato.

Per quanto riguarda la qualità del rapporto creditizio tra banca e impresa, si osserva, altresì, che il livello delle sofferenze sugli impieghi è all'incirca simile sia per le micro e piccole imprese sia per quelle grandi. Se tuttavia, a giudizio delle banche, le imprese di media dimensione presentano un tasso di sofferenze che negli ultimi è rimasto o costante o è migliorato, per le micro e piccole imprese i giudizi sono difformi: solo il 25% delle banche, infatti, dichiara un rapporto sofferenze/impieghi stabile, mentre la quota di istituti di credito che ha registrato un miglioramento è simile a quella di chi ha osservato un peggioramento. **Se ne deduce che, mentre negli ultimi anni le imprese di media dimensione hanno migliorato la loro capacità di tener fede agli impegni presi presso il sistema bancario, le piccole imprese nella loro totalità non evidenziano un unico trend nell'andamento delle loro sofferenze, manifestando minori capacità diffuse di gestire la congiuntura e soffrendo, di conseguenza, una maggiore fragilità finanziaria.**

Tornando al tema dell'accesso ai finanziamenti bancari, va poi precisato che i consorzi di garanzia fidi hanno, comunque, ricoperto finora un ruolo marginale nel mercato del credito nella provincia di Roma; solo il 9,8% delle imprese che hanno domandato un finanziamento si è avvalso di un consorzio di garanzia fidi. Si è trattato in prevalenza di aziende organizzate in forme non societarie. I settori che ne hanno espresso la maggiore richiesta sono quelli dell'audiovisivo e dell'ICT.

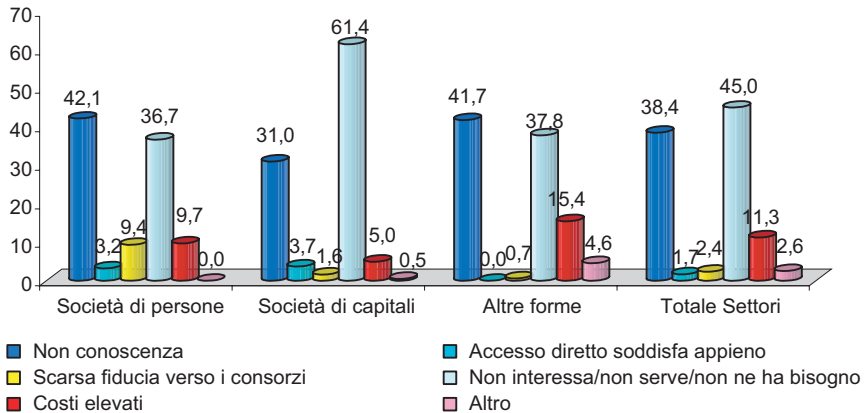
Le imprese più informate sull'operatività dei consorzi di garanzia fidi sono le società di capitali; il 69% di quelle che non li hanno utilizzati ne conoscevano l'esistenza e il 61,4% non li ha considerati utili. L'11,3% delle imprese non li ha utilizzati, invece, a causa del costo considerato elevato. L'onerosità dello strumento è percepito particolarmente dalle imprese agro-alimentari (76,9%) che, invece, proprio perché generalmente piccole, sottocapitalizzate e organizzate in forme non societarie, potrebbero trarre maggiori vantaggi dalla loro funzione di garanzia.

---

<sup>7</sup> Per i dettagli sulla composizione del campione dei confidi si veda l'Appendice Metodologica.

Dall'indagine condotta tra i consorzi di garanzia fidi è emerso che, nel corso del 2006, il 16,3% degli associati ha fatto istanza di credito garantito, una percentuale sostanzialmente allineata a quella dei tre anni precedenti. Nonostante la stabilità riscontrata dalla maggior parte dei consorzi, si iniziano comunque a cogliere segnali di maggiore diffusione dello strumento. Infatti, i consorzi che hanno registrato un aumento sono, anche se di poco, superiori a quelli che dichiarano una riduzione nella domanda di credito garantito da parte dei propri soci negli ultimi tre anni.

Graf.3.6 - Motivi per cui le aziende nella provincia di Roma non si sono avvalse di un consorzio garanzia fidi (valori %)\*



\* Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

L'80% delle imprese ha chiesto un finanziamento per un motivo ben definito e chiaro e, come mostra la tabella 3.4, la causa prevalente è il fabbisogno di liquidità, che interessa in modo particolare il settore agro-alimentare. Segue la necessità di ristrutturare o rinnovare le strutture esistenti e acquistare immobili, segnalata prevalentemente dal settore alberghiero, della ristorazione e dei pubblici esercizi. Nel settore dell'ICT la domanda di credito nasce soprattutto per sopperire ad esigenze di liquidità, ma anche per avviare processi innovativi. Il settore audiovisivo si distingue per una domanda indirizzata più di altre al lungo periodo, poiché il 25% delle imprese ha domandato credito per realizzare innovazioni di processo e il 9,5 % per innovazioni di prodotto. La formazione del personale è la motivazione che incide di meno (1,2%) ed è circoscritta al settore alberghiero, della ristorazione, dei pubblici esercizi e delle costruzioni. La domanda di credito di breve periodo per il finanziamento del capitale circolante, come l'acquisto di materie prime e finanziamento delle scorte, è anch'essa poco rilevante (5,5%), ma sentita soprattutto dal settore del commercio (15,1%) e delle costruzioni (12%). Tendenzialmente, infatti, gli altri settori vi sopperiscono ritardando i pagamenti ai fornitori.

Si osservi che le imprese con più di 50 addetti hanno fatto ricorso al credito bancario unicamente per ristrutturare e rinnovare gli impianti, mentre il fabbisogno di cassa interessa marcatamente le imprese di medio-piccola dimensione occupazionale e, allo stesso tempo, con un fatturato superiore a un milione di euro.

Le imprese che hanno chiesto un finanziamento per più di un motivo sono solo il 19,2% e tra queste emergono quelle del settore costruzioni (43,9%). La causa predominante è sempre il fabbisogno di liquidità (7,6% dei casi). Il 3,9% delle aziende, infine, ha anche avuto un terzo motivo, tra cui riemerge la necessità di innovare (13,6% dei casi).

Tab. 3.5 - Motivo principale per cui le aziende nella provincia di Roma hanno fatto ricorso (o sarebbero intenzionate) al credito bancario negli ultimi tre anni (valori %)

|                                     | Filiera agro alimentare | Filiera audiovisivo | Filiera ICT | Estrattivo Manifatturiero | Costruzioni | Commercio | Alberghiero ristorazione pubblici esercizi | Altri servizi | Totale Settori |
|-------------------------------------|-------------------------|---------------------|-------------|---------------------------|-------------|-----------|--|---------------|----------------|
| Innovazione processi                | 10,4                    | 25,1                | 11,8        | 15,0                      | 9,1         | 13,0      | 18,2                                       | 8,8           | 10,9           |
| Innovazione prodotto                | 0,0                     | 9,5                 | 5,4         | 2,1                       | 7,0         | 0,0       | 0,0  | 0,0           | 1,2            |
| Formazione del personale            | 0,0                     | 0,0                 | 0,0         | 0,0                       | 2,0         | 0,0       | 3,0  | 1,7           | 1,2            |
| Ristrutturazione/ rinnovo strutture | 13,6                    | 10,1                | 16,1        | 29,8                      | 22,2        | 28,5      | 44,6                                       | 18,0          | 22,2           |
| Scorte/acquisti materie prime       | 0,0                     | 6,3                 | 0,0         | 2,1                       | 12,0        | 15,1      | 0,0  | 1,0           | 5,5            |
| Liquidità (fabbisogno di cassa)     | 74,1                    | 36,3                | 50,6        | 35,6                      | 45,6        | 32,0      | 21,9                                       | 38,1          | 38,8           |
| Acquisto immobili                   | 0,0                     | 9,5                 | 16,1        | 15,5                      | 2,0         | 11,4      | 12,3                                       | 13,7          | 11,1           |
| Altri motivi                        | 1,9                     | 3,2                 | 0,0         | 0,0                       | 0,0         | 0,0       | 0,0  | 18,8          | 9,1            |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Così come prevale un solo motivo nel chiedere un finanziamento, così negli ultimi tre anni la maggior parte delle imprese ha chiesto un solo strumento finanziario. Tra le tipologie di finanziamento richiesto predominano il leasing finanziario<sup>8</sup>, l'apertura di credito in conto corrente e il mutuo, senza sostanziali differenze tra i settori.

Per il 73,2% delle aziende del settore dell'audiovisivo, il leasing finanziario è l'unica tipologia richiesta, seguita a breve distanza dallo scoperto bancario e dal mutuo. Questo settore ha usufruito dei crediti agevolati che sono maggiormente di medio-lungo termine, a differenza del settore agro-alimentare che ha chiesto unicamente crediti agevolati di breve periodo. Il settore dell'ICT ha domandato prevalentemente strumenti per soddisfare il fabbisogno di liquidità, seguito dal leasing finanziario.

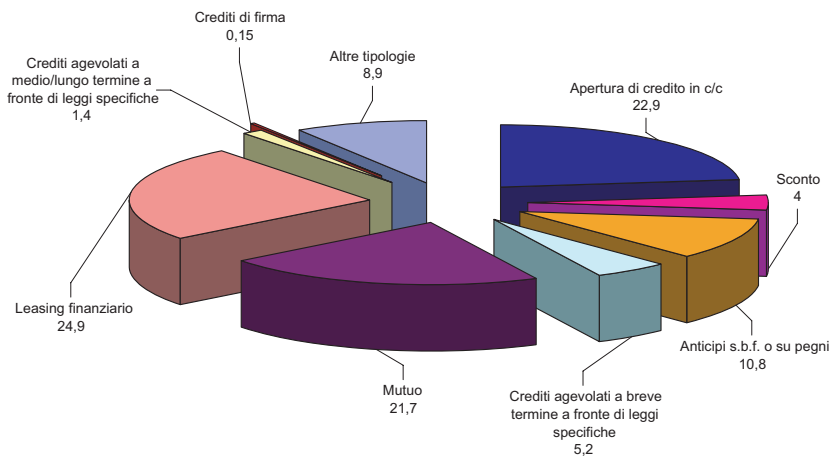
Per gli altri settori non si evidenziano grandi differenze, in particolare si può notare che quello del commercio e dell'alberghiero, della ristorazione e dei pubblici esercizi, avendo fatto domanda di finanziamento per lo più per l'acquisto di immobili, hanno principalmente richiesto il mutuo, seguito dall'apertura di credito in conto corrente per il fabbisogno di liquidità. Il manifatturiero ha prediletto il leasing finanziario, seguito in ordine dall'apertura di c/c, anticipi s.b.f. e dallo sconto bancario.

<sup>8</sup> Dalla legge 183/76 "le operazioni di *leasing*...sono le operazioni di locazione di beni mobili e immobili, acquistati e fatti costruire dal locatore su scelta e indicazioni del conduttore, che se ne assume tutti i rischi, e con la facoltà di quest'ultimo di divenire proprietario dei beni locati al termine della locazione, dietro pagamento di un prezzo stabilito". In sintesi, con il *leasing finanziario* il locatario/impresa si propone in via prioritaria di finanziare la disponibilità di un bene, sia mobile sia immobile, strumentale all'esercizio della propria attività. Si caratterizza per le seguenti connotazioni: 1) il bene è strumentale all'attività del locatario; 2) la durata contrattuale si estende nel medio-lungo termine, potendo anche coincidere con la vita economica del bene; 3) al termine del contratto il locatario può riscattare il bene pagando una somma inferiore sia al suo valore di mercato sia al valore d'uso che gli attribuisce; 4) la mera titolarità giuridica del bene resta in capo al locatore, ma tutti gli oneri e i rischi sono sopportati dal locatario; 5) l'operazione ha struttura trilaterale, coinvolgendo: il fornitore, il locatore e il locatario.



Il settore delle costruzioni è, invece, quello che ha maggiormente diversificato la domanda di finanziamento tra più strumenti, infatti quasi il 40% delle imprese ha domandato contemporaneamente anche un secondo tipo e il 7% un terzo. La forma che predomina è ancora quella del leasing finanziario, mentre la domanda di credito per soddisfare il bisogno di liquidità predilige gli anticipi s.b.f. e lo sconto allo scoperto bancario.

Graf.3.7 - Tipologia principale di finanziamento richiesto (o che si intende richiedere) dalle aziende nella provincia di Roma negli ultimi tre anni (valori %)



Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

**In sintesi, è confermata la coerenza tra scopo e forma di finanziamento. Infatti, mentre predomina il fabbisogno di liquidità (38,7% dei casi), il 36,7% della domanda di credito si divide principalmente tra apertura di credito in conto corrente, anticipi s.b.f., sconto bancario, a cui va potenzialmente aggiunta anche una quota delle altre tipologie di credito (8,9%).**

**I mutui (21,7%) non sono stati riservati solo all'acquisto di immobili (11,1%), ma probabilmente anche per la ristrutturazione e il rinnovo delle strutture, insieme all'utilizzo del leasing finanziario, che resta la forma di finanziamento più usata per gli investimenti di medio termine.** Inoltre, i settori che hanno usufruito dei crediti agevolati sono anche quelli che hanno per lo più espresso il bisogno di finanziare le attività innovative. Il settore dell'audiovisivo e dell'ICT (insieme al manifatturiero e alle costruzioni) prediligono, maggiormente rispetto agli altri settori, anche l'attività d'innovazione di prodotto insieme a quello di processo, infatti questi settori hanno espresso una domanda di crediti agevolati sia di breve termine sia di medio e lungo termine.

Si osservi, infine, il disinteresse per strumenti finanziari più complessi quali il factoring<sup>9</sup>, ma anche

<sup>9</sup> Il *factoring* è una tecnica finanziaria basata sulla cessione, ad un intermediario, dei crediti commerciali vantati da un'impresa. Esso consiste in un rapporto di carattere continuativo in base al quale un'impresa effettua la cessione di una parte significativa dei propri crediti commerciali ad un operatore specializzato, la *società di factoring* (factor), la quale finanzia l'impresa, attraverso il pagamento dei crediti stessi prima della relativa scadenza. Il *factoring* è al contempo un servizio gestionale poiché con la cessione dei crediti l'impresa soddisfa, delegandole all'esterno, le esigenze di gestione connesse ai crediti e i debiti di fornitura. Tra i servizi gestionali che possono essere oggetto di un contratto di *factoring* ci sono: la raccolta di informazioni sui debitori, la gestione del portafoglio crediti, la contabilizzazione, la riscossione e il recupero. È possibile anche includere un servizio assicurativo che garantisce contro l'insolvenza del debitore, in questo caso si definisce *pro-soluto* per distinguerlo dal *pro-solvendo* quando la garanzia assicurativa non è contemplata.

di strumenti di supporto all'attività transfrontaliera, data l'esigua quota di fatturato all'estero che connota le imprese del campione in esame.

È importante sottolineare relativamente ai finanziamenti assistiti dai confidi un cambiamento di tendenza; infatti, malgrado i crediti di breve termine detengono ancora una quota rilevante dei finanziamenti richiesti, la tipologia prevalente è quella di medio-lungo termine e si registra una riduzione negli ultimi tre anni dell'incidenza del finanziamento a breve termine. Inoltre, le tipologie di finanziamento più richieste tramite i consorzi di garanzia fidi sono il mutuo (45,5% dei confidi), seguito a breve distanza dai crediti agevolati a medio-lungo termine a fronte di leggi specifiche (36,4%). Non mancano, ovviamente, le richieste di finanziamento di breve termine come le aperture di credito in conto corrente, lo sconto bancario e gli anticipi s.b.f. A proposito delle tipologie di finanziamento richieste tramite i consorzi di garanzia fidi, si desiderano sottolineare due aspetti. Innanzi tutto, malgrado si sia osservato che il leasing è la forma di credito di lungo periodo più richiesta dalle imprese insieme al mutuo, la sua domanda tramite i confidi è nulla, a riprova di un'incompatibilità tecnica tra lo strumento finanziario e la tipologia richiesta. D'altro canto, i consorzi sono utilizzati per accedere a forme più complesse, seppure marginali, di credito, come il factoring, e per supportare attività aziendali di più ampio respiro, come la richiesta di crediti per sostenere l'attività fatturata all'estero.

In generale, le condizioni di finanziamento hanno soddisfatto le esigenze dell'85,2% delle imprese che hanno ottenuto un finanziamento bancario, tanto più che il 49,2% delle stesse ritiene che non è necessaria alcuna azione migliorativa alle condizioni del contratto di fido ottenuto.

In linea con quanto sopra riscontrato, il grado di soddisfazione incrementa con il crescere della dimensione aziendale in termine di addetti. Si ricordi, a tal proposito, che le imprese con il più alto numero di occupati scelgono la propria banca in base alla capacità di quest'ultima di offrire condizioni contrattuali non standard, ossia che tenga conto della loro dimensione relativa. Pertanto, è abbastanza intuitivo che esse siano anche le più soddisfatte dal rapporto creditizio. La categoria di imprese più critica, che come detto rappresenta una parte esigua del campione, è quella delle società di capitali, che sono d'altronde le imprese più sbilanciate nei debiti verso gli intermediari finanziari. Le principali lamentele riguardano i termini classici del contratto di finanziamento: il suo costo (46,2% dei casi), la sua durata (9,7%) e i tempi di istruttoria (14%).

Su elevati livelli di soddisfazione, ma con valori inferiori alla media, si posizionano il settore dell'agro-alimentare (83,4%) e quello delle costruzioni (79,5%), che evidenziano margini di miglioramento nell'onerosità del costo del credito. Le imprese dell'ICT domandano oltre alla riduzione dei costi (34,5%), anche una maggiore trasparenza nel processo di valutazione dell'impresa e flessibilità nella durata del finanziamento. Anche per il settore dell'audiovisivo la riduzione dei costi (48,1%) è la principale richiesta ma, in qualità di settore giovane e innovativo come l'ICT, è anche preoccupato dalla fase di istruttoria della concessione del fido e, in particolare, dalla sua durata (7,5%) e dalla poca flessibilità mostrata nella richiesta delle garanzie (6,3%). Si osservi che, malgrado solo l'1,6% delle imprese lamenta un razionamento del credito, i settori più sensibili a questo aspetto sono proprio quelli meno tradizionali, quello dell'audiovisivo (6,3%) e dell'ICT (5,4%), che insieme al manifatturiero sono anche quelli principalmente penalizzati dalla richiesta di garanzie.

Tab.3.6 - Aspetti che possono essere migliorati nel contratto di finanziamento (valori %)\*

|  | Società di persone | Società di capitali | Altre forme | Totale Imprese |
|--|--------------------|---------------------|-------------|----------------|
| Adeguatezza credito concesso rispetto alla richiesta | 1,7                | 4,5                 | 0           | 1,6            |
| Flessibilità della durata del finanziamento          | 4,3                | 9,7                 | 5,5         | 6,6            |
| Richiesta di garanzie                                | 11,4               | 0,8                 | 0           | 2,0            |
| Costi applicati                                      | 34,9               | 46,2                | 31,1        | 36,2           |
| Durata dell'istruttoria                              | 0,1                | 14,0                | 10,7        | 10,1           |
| Chiarezza nella durata del contratto                 | 0                  | 3,9                 | 0           | 1,2            |
| Trasparenza nella valutazione della banca            | 4,5                | 4,6                 | 3,0         | 3,7            |
| Altri aspetti  | 0                  | 6,0                 | 6,7         | 5,5            |
| Nessun aspetto                                       | 52,1               | 37,9                | 54,5        | 49,2           |

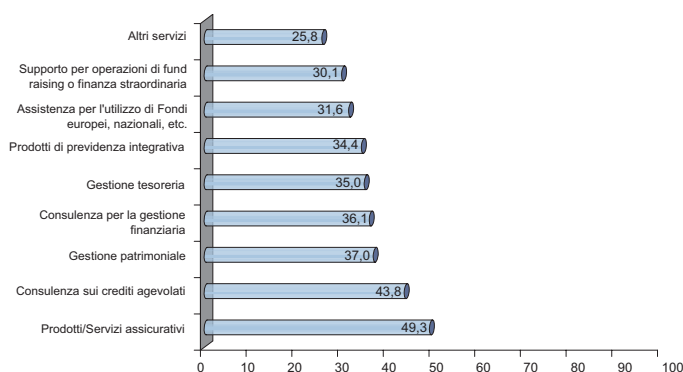
\* Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

### 3.4. - L'offerta e la domanda di servizi non creditizi nella provincia di Roma

Negli ultimi tre anni una quota compresa tra il 25% e il 50% del tessuto di impresa romano ha mostrato interesse verso i servizi bancari di più ampio respiro. Non solo la loro domanda è cresciuta negli ultimi tre anni, ma anche la loro incidenza sul totale delle attività bancarie è incrementata per la maggioranza delle banche intervistate, che indicano un tendenziale spostamento dei servizi bancari dal mero credito verso una più complessa finanza anche nella provincia di Roma.

Graf. 3.8 - Prodotti/servizi richiesti alla banca (o banche) con cui si relazionano le aziende della provincia di Roma (valori %)\*



\* Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Dall'indagine emerge che tra i servizi bancari non creditizi i più richiesti appartengono all'ampia categoria dei prodotti assicurativi; segue, in ordine di importanza, la consulenza per l'utilizzo dei cre-

diti agevolati, infatti il 43% delle imprese ne ha fatto richiesta. I servizi di gestione patrimoniale, finanziaria e tesoreria raggiungono anch'essi un discreto interesse, con una domanda espressa dal 35% delle imprese. Fanalino di coda sono i servizi di supporto alle operazioni di finanza straordinaria. Per comprendere la domanda dei servizi si presenterà brevemente la sua composizione per ogni singolo prodotto e il relativo grado di soddisfazione registrato.

• Prodotti e servizi assicurativi

Come già anticipato i servizi assicurativi sono quelli maggiormente venduti dalle banche, ma al contempo riscuotono anche un notevole successo presso le imprese utilizzatrici che si ritengono almeno sostanzialmente soddisfatte.

**Tab. 3.7 - Grado di rispondenza dei prodotti e servizi assicurativi alle esigenze delle aziende nella provincia di Roma (valori %)**

|                             | Filiera agro alimentare | Filiera audiovisivo | Filiera ICT  | Estrattivo Manifatturiero | Costruzioni  | Commercio    | Alberghiero ristorazione pubblici esercizi | Altri servizi | Totale Settori |
|-----------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|---------------------------|--------------|--------------|--|---------------|----------------|
| Perfettamente               | 10,9                    | 8,7                 | 15,0         | 12,8                      | 16,8         | 21,9         | 10,3                                       | 18,7          | 17,3           |
| Sostanzialmente             | 11,3                    | 13,3                | 9,9          | 9,9                       | 9,5          | 21,3         | 19,2                                       | 13,3          | 14,7           |
| Solo in parte               | 5,6                     | 14,4                | 14,5         | 15,2                      | 18,6         | 15,5         | 12,1                                       | 6,3           | 10,6           |
| Per nulla                   | 5,4                     | 6,1                 | 8,4          | 14,5                      | 9,4          | 7,9          | 10,0                                       | 4,5           | 6,7            |
| <i>Totale Utilizzatrici</i> | <i>33,2</i>             | <i>42,5</i>         | <i>47,8</i>  | <i>52,4</i>               | <i>54,2</i>  | <i>66,6</i>  | <i>51,6</i>                                | <i>42,8</i>   | <i>49,3</i>    |
| <i>Non Utilizzatrici</i>    | <i>66,8</i>             | <i>57,5</i>         | <i>52,2</i>  | <i>47,6</i>               | <i>45,8</i>  | <i>33,4</i>  | <i>48,4</i>                                | <i>57,2</i>   | <i>50,7</i>    |
| <b>Totale</b>               | <b>100,0</b>            | <b>100,0</b>        | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>              | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>                               | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b>   |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Il settore del commercio ha espresso la maggiore domanda di servizi assicurativi ed è anche il settore più soddisfatto. La domanda consistente di questo settore è giustificabile alla luce della natura dell'attività sottostante, particolarmente esposta ai danni procurati da terzi. Segue il settore delle costruzioni, che esprime un'elevata domanda di prodotti assicurativi, potenzialmente legata ai danni procurabili a terzi durante l'espletamento dell'attività edile. Il settore che presenta livelli di soddisfazione comparativamente più bassi è quello estrattivo e manifatturiero: infatti, malgrado più della metà delle imprese del settore fanno uso di servizi assicurativi, quasi il 30% delle stesse non li ha trovati adeguati alle proprie esigenze. Mentre nel settore del commercio e delle costruzioni l'acquisto di prodotti e servizi assicurativi scaturisce principalmente da un bisogno dell'imprenditore, nel settore estrattivo e manifatturiero esso è per lo più indotto dalle banche che finanziano l'acquisto e l'ammodernamento di impianti e strutture. Trasversalmente ai settori, le società di persone sono le principali richiedenti (62,2%), ma sono anche le meno soddisfatte (26,6%).

• Consulenza sui crediti agevolati

I servizi di consulenza per ottenere crediti agevolati sono stati richiesti dal 43,8% delle imprese, e il giudizio sulla loro efficacia divide sostanzialmente le imprese, malgrado una leggera predominanza di giudizi negativi. I settori più insoddisfatti sono quello alberghiero, della ristorazione e dei pubblici esercizi e l'agro-alimentare, mentre le società di persone hanno domandato in maggior misura tale servizio (52,2% dei casi) ma sono anche le più insoddisfatte (30,8%), mentre tra le società di capitali prevale il giudizio positivo.

Tab. 3.8 - Grado di rispondenza della consulenza sui crediti agevolati alle esigenze delle aziende nella provincia di Roma (valori %)

|                             | Filiera agro alimentare | Filiera audiovisivo | Filiera ICT  | Estrattivo Manifatturiero | Costruzioni  | Commercio    | Alberghiero ristorazione pubblici esercizi | Altri servizi | Totale Settori |
|-----------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|---------------------------|--------------|--------------|--|---------------|----------------|
| Perfettamente               | 5,8                     | 5,8                 | 8,8          | 7,0                       | 5,3          | 6,8          | 3,5  | 5,1           | 5,8            |
| Sostanzialmente             | 10,9                    | 13,8                | 18,3         | 8,6                       | 21,4         | 22,0         | 13,1                                       | 15,5          | 16,6           |
| Solo in parte               | 6,0                     | 8,2                 | 13,4         | 19,0                      | 13,3         | 19,8         | 11,2                                       | 11,5          | 13,3           |
| Per nulla                   | 17,0                    | 11,3                | 10,6         | 12,2                      | 8,3          | 6,8          | 16,7                                       | 4,1           | 8,1            |
| <i>Totale Utilizzatrici</i> | <i>39,6</i>             | <i>39,2</i>         | <i>51,1</i>  | <i>46,7</i>               | <i>48,3</i>  | <i>55,4</i>  | <i>44,5</i>                                | <i>36,2</i>   | <i>43,8</i>    |
| <i>Non Utilizzatrici</i>    | <i>60,4</i>             | <i>60,8</i>         | <i>48,9</i>  | <i>53,3</i>               | <i>51,7</i>  | <i>44,6</i>  | <i>55,5</i>                                | <i>63,8</i>   | <i>56,2</i>    |
| <b>Totale</b>               | <b>100,0</b>            | <b>100,0</b>        | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>              | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>                               | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b>   |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

• Gestione patrimoniale

Il 37% delle imprese ha richiesto servizi di gestione patrimoniale con buona soddisfazione (24,3%). La maggiore domanda è originata dal settore del commercio, seguito da quello delle costruzioni e dalla filiera dell'ICT. Le imprese più soddisfatte appartengono al settore dell'ICT; infatti, il 32,5% di queste si dichiara almeno sostanzialmente soddisfatto. Il giudizio resta positivo indipendentemente anche dalla veste giuridica, anche se le più soddisfatte sono le società di capitali (26%), mentre le principali utenti sono le società di persone (43,6%).

Tab. 3.9 - Grado di rispondenza della gestione patrimoniale alle esigenze delle aziende nella provincia di Roma (valori %)

|                             | Filiera agro alimentare | Filiera audiovisivo | Filiera ICT  | Estrattivo Manifatturiero | Costruzioni  | Commercio    | Alberghiero ristorazione pubblici esercizi | Altri servizi | Totale Settori |
|-----------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|---------------------------|--------------|--------------|--|---------------|----------------|
| Perfettamente               | 6,0                     | 9,2                 | 20,1         | 14,0                      | 17,0         | 12,2         | 11,5                                       | 8,7           | 10,7           |
| Sostanzialmente             | 5,6                     | 9,1                 | 12,5         | 8,4                       | 18,7         | 20,9         | 7,2  | 12,2          | 13,6           |
| Solo in parte               | 15,6                    | 11,6                | 1,1          | 2,7                       | 5,6          | 11,9         | 8,7  | 0,7           | 6,5            |
| Per nulla                   | 5,3                     | 5,8                 | 4,3          | 11,8                      | 6,7          | 7,9          | 9,5  | 4,7           | 6,3            |
| <i>Totale Utilizzatrici</i> | <i>32,5</i>             | <i>35,7</i>         | <i>38,0</i>  | <i>36,8</i>               | <i>48,0</i>  | <i>53,0</i>  | <i>36,9</i>                                | <i>26,3</i>   | <i>37,0</i>    |
| <i>Non Utilizzatrici</i>    | <i>67,5</i>             | <i>64,3</i>         | <i>62,0</i>  | <i>63,2</i>               | <i>52,0</i>  | <i>47,0</i>  | <i>63,1</i>                                | <i>73,7</i>   | <i>63,0</i>    |
| <b>Totale</b>               | <b>100,0</b>            | <b>100,0</b>        | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>              | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>                               | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b>   |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

• Consulenza per la gestione finanziaria

Il 36,1% delle imprese utilizza consulenze per la gestione finanziaria, ed il giudizio relativo è sostanzialmente positivo. I settori del commercio e delle costruzioni esprimono la maggiore domanda con un giudizio tendenzialmente positivo. Anche la filiera dell'ICT ha un tasso di partecipazione superiore alla media e giudica positivamente la prestazione ricevuta. Il settore agro-alimentare,

nonostante abbia espresso la più bassa domanda, esprime un giudizio nettamente positivo. I settori più critici, invece, sono quelli alberghiero, ristorazione e pubblici esercizi e manifatturiero. Le società di persone, anche in questo caso, si mostrano le maggiori utilizzatrici (44,5% dei casi) e sono anche le più critiche, infatti solo il 2,6% delle imprese è soddisfatto perfettamente, mentre quelle in parte o per nulla soddisfatte sono il 23,8%.

Tab. 3.10 - Grado di rispondenza della consulenza per la gestione finanziaria alle esigenze delle aziende nella provincia di Roma (valori %)

|                             | Filiera agro alimentare | Filiera audiovisivo | Filiera ICT  | Estrattivo Manifatturiero | Costruzioni  | Commercio    | Alberghiero ristorazione pubblici esercizi | Altri servizi | Totale Settori |
|-----------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|---------------------------|--------------|--------------|--|---------------|----------------|
| Perfettamente               | 10,4                    | 4,2                 | 9,1          | 4,1                       | 3,9          | 8,0          | 3,5  | 3,0           | 5,6            |
| Sostanzialmente             | 5,8                     | 16,0                | 13,7         | 10,8                      | 23,9         | 20,9         | 11,0                                       | 14,7          | 15,5           |
| Solo in parte               | 5,8                     | 7,3                 | 10,7         | 10,1                      | 9,1          | 14,7         | 12,9                                       | 6,5           | 9,2            |
| Per nulla                   | 5,3                     | 8,3                 | 6,3          | 10,4                      | 9,1          | 8,7          | 10,8                                       | 2,4           | 5,8            |
| <i>Totale Utilizzatrici</i> | <i>27,3</i>             | <i>35,7</i>         | <i>39,8</i>  | <i>35,4</i>               | <i>46,0</i>  | <i>52,3</i>  | <i>38,1</i>                                | <i>26,5</i>   | <i>36,1</i>    |
| <i>Non Utilizzatrici</i>    | <i>72,7</i>             | <i>64,3</i>         | <i>60,2</i>  | <i>64,6</i>               | <i>54,0</i>  | <i>47,7</i>  | <i>61,9</i>                                | <i>73,5</i>   | <i>63,9</i>    |
| <b>Totale</b>               | <b>100,0</b>            | <b>100,0</b>        | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>              | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>                               | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b>   |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

• Gestione di tesoreria

Il 35% utilizza servizi di gestione di tesoreria e, come per i servizi di gestione patrimoniale e finanziaria, le imprese sono almeno sostanzialmente soddisfatte del servizio ottenuto (22,8% dei casi). I settori del commercio e delle costruzioni sono quelli che hanno espresso la maggiore domanda, seguiti da quello dell'ICT e dall'alberghiero, della ristorazione e dei pubblici esercizi e dell'audiovisivo. Il giudizio è sostanzialmente positivo per tutti i settori, in particolare quello della filiera dell'ICT, dove appena il 7,2% delle imprese è solo parzialmente o niente affatto soddisfatto del servizio ricevuto.

Tab. 3.11 - Grado di rispondenza della gestione di tesoreria alle esigenze delle aziende nella provincia di Roma (valori %)

|                             | Filiera agro alimentare | Filiera audiovisivo | Filiera ICT  | Estrattivo Manifatturiero | Costruzioni  | Commercio    | Alberghiero ristorazione pubblici esercizi | Altri servizi | Totale Settori |
|-----------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|---------------------------|--------------|--------------|--|---------------|----------------|
| Perfettamente               | 6,0                     | 11,3                | 16,0         | 12,4                      | 21,7         | 13,3         | 12,8                                       | 7,8           | 10,9           |
| Sostanzialmente             | 15,9                    | 6,7                 | 14,7         | 5,7                       | 12,7         | 16,2         | 10,4                                       | 8,4           | 11,9           |
| Solo in parte               | 5,1                     | 11,9                | 3,7          | 5,4                       | 6,0          | 14,1         | 8,7  | 0,7           | 5,9            |
| Per nulla                   | 5,4                     | 5,2                 | 3,5          | 10,6                      | 7,5          | 9,4          | 3,4  | 4,9           | 6,4            |
| <i>Totale Utilizzatrici</i> | <i>32,3</i>             | <i>35,1</i>         | <i>38,0</i>  | <i>34,0</i>               | <i>48,0</i>  | <i>53,0</i>  | <i>35,3</i>                                | <i>21,9</i>   | <i>35,0</i>    |
| <i>Non Utilizzatrici</i>    | <i>67,7</i>             | <i>64,9</i>         | <i>62,0</i>  | <i>66,0</i>               | <i>52,0</i>  | <i>47,0</i>  | <i>64,7</i>                                | <i>78,1</i>   | <i>65,0</i>    |
| <b>Totale</b>               | <b>100,0</b>            | <b>100,0</b>        | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>              | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>                               | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b>   |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

• *Prodotti di previdenza integrativa*

I prodotti di previdenza integrativa sono utilizzati dal 34,4% delle imprese, ma in questo caso i prodotti offerti sono in grado di soddisfare le esigenze delle aziende richiedenti solo in parte. Ancora una volta il settore che esprime la più alta domanda è quello del commercio, mentre il fanalino di coda è quello agro-alimentare. Mentre nel settore del commercio i giudizi positivi e quelli negativi si equivalgono, in quello agro-alimentare prevale un giudizio sostanzialmente positivo. Il giudizio appare invece in prevalenza negativo per le imprese dell'ICT, per il manifatturiero e per l'audiovisivo.

Tab. 3.12 - Grado di rispondenza dei prodotti di previdenza integrativa alle esigenze delle aziende nella provincia di Roma (valori %)

|                             | Filiera agro alimentare | Filiera audiovisivo | Filiera ICT  | Estrattivo Manifatturiero | Costruzioni  | Commercio    | Alberghiero ristorazione pubblici esercizi | Altri servizi | Totale Settori |
|-----------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|---------------------------|--------------|--------------|--|---------------|----------------|
| Perfettamente               | 5,6                     | 1,8                 | 1,9          | 4,2                       | 9,9          | 8,6          | 5,8  | 7,2           | 7,1            |
| Sostanzialmente             | 10,2                    | 11,9                | 8,9          | 8,2                       | 8,3          | 15,9         | 8,8  | 8,5           | 10,6           |
| Solo in parte               | 5,6                     | 12,1                | 10,7         | 11,2                      | 17,6         | 15,8         | 11,6                                       | 7,1           | 10,5           |
| Per nulla                   | 5,4                     | 3,3                 | 11,9         | 11,7                      | 8,8          | 8,6          | 8,5  | 3,0           | 6,2            |
| <i>Totale Utilizzatrici</i> | <i>26,8</i>             | <i>29,1</i>         | <i>33,4</i>  | <i>35,4</i>               | <i>44,6</i>  | <i>49,0</i>  | <i>34,7</i>                                | <i>25,8</i>   | <i>34,4</i>    |
| <i>Non Utilizzatrici</i>    | <i>73,2</i>             | <i>70,9</i>         | <i>66,6</i>  | <i>64,6</i>               | <i>55,4</i>  | <i>51,0</i>  | <i>65,3</i>                                | <i>74,2</i>   | <i>65,6</i>    |
| <b>Totale</b>               | <b>100,0</b>            | <b>100,0</b>        | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>              | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>                               | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b>   |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

• *Assistenza per l'utilizzo di Fondi europei, nazionali, etc.*

L'assistenza per l'utilizzo di fondi pubblici (europei, nazionali o regionali) è stata richiesta dal 31,6% delle imprese. La valutazione generale del servizio non è però positiva: solo il 2,1% si ritiene completamente soddisfatto, mentre il 6,1% non lo è per nulla. I settori che più hanno fatto richiesta sono sempre quelli del commercio e delle costruzioni, seguiti ancora una volta dalla filiera dell'ICT. I settori più critici sono quello alberghiero, della ristorazione e dei pubblici esercizi e quello manifatturiero, poiché solo lo 0,7% delle imprese si ritiene soddisfatto completamente dal servizio.

Tab. 3.13 - Grado di rispondenza dell'assistenza per l'utilizzo di Fondi europei, nazionali, etc. alle esigenze delle aziende nella provincia di Roma (valori %)

|                             | Filiera agro alimentare | Filiera audiovisivo | Filiera ICT  | Estrattivo Manifatturiero | Costruzioni  | Commercio    | Alberghiero ristorazione pubblici esercizi | Altri servizi | Totale Settori |
|-----------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|---------------------------|--------------|--------------|--|---------------|----------------|
| Perfettamente               | 5,1                     | 2,4                 | 2,8          | 0,7                       | 3,9          | 2,9          | 0,7  | 0,4           | 2,1            |
| Sostanzialmente             | 10,7                    | 13,3                | 12,8         | 7,6                       | 19,7         | 16,6         | 9,3  | 7,2           | 11,4           |
| Solo in parte               | 5,8                     | 10,9                | 14,5         | 15,6                      | 17,4         | 18,3         | 9,1  | 8,8           | 12,0           |
| Per nulla                   | 10,4                    | 4,0                 | 6,6          | 7,9                       | 2,5          | 6,5          | 13,6                                       | 4,0           | 6,1            |
| <i>Totale Utilizzatrici</i> | <i>32,1</i>             | <i>30,6</i>         | <i>36,7</i>  | <i>31,7</i>               | <i>43,6</i>  | <i>44,3</i>  | <i>32,7</i>                                | <i>20,5</i>   | <i>31,6</i>    |
| <i>Non Utilizzatrici</i>    | <i>67,9</i>             | <i>69,4</i>         | <i>63,3</i>  | <i>68,3</i>               | <i>56,4</i>  | <i>55,7</i>  | <i>67,3</i>                                | <i>79,5</i>   | <i>68,4</i>    |
| <b>Totale</b>               | <b>100,0</b>            | <b>100,0</b>        | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>              | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>                               | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b>   |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

• Supporto per operazioni di fund raising o finanza straordinaria

Il 30% delle imprese ha usufruito di servizi attinenti la finanza straordinaria prestati dalla propria banca, ma prevale un giudizio negativo dato che meno della metà si ritiene almeno sostanzialmente soddisfatta. I settori più attivi sono quello del commercio, delle costruzioni e dell'ICT; quest'ultimo mostra, però, la quota più alta di imprese meno soddisfatte del servizio ricevuto.

Tab. 3.14 - Grado di rispondenza del supporto per operazioni di finanza straordinaria alle esigenze delle aziende nella provincia di Roma (valori %)

|                             | Filiera agro alimentare | Filiera audiovisivo | Filiera ICT  | Estrattivo Manifatturiero | Costruzioni  | Commercio    | Alberghiero ristorazione pubblici esercizi | Altri servizi | Totale Settori |
|-----------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|---------------------------|--------------|--------------|--|---------------|----------------|
| Perfettamente               | 5,6                     | 1,8                 | 1,9          | 3,4                       | 9,3          | 7,6          | 5,8  | 2,6           | 5,0            |
| Sostanzialmente             | 5,1                     | 10,4                | 7,0          | 2,7                       | 9,7          | 13,3         | 9,5  | 6,8           | 8,4            |
| Solo in parte               | 10,7                    | 7,8                 | 11,5         | 10,4                      | 14,6         | 16,2         | 7,4  | 7,5           | 10,9           |
| Per nulla                   | 5,4                     | 4,0                 | 10,3         | 12,0                      | 8,0          | 7,5          | 11,5                                       | 2,6           | 5,8            |
| <i>Totale Utilizzatrici</i> | <i>26,8</i>             | <i>23,9</i>         | <i>30,7</i>  | <i>28,5</i>               | <i>41,6</i>  | <i>44,7</i>  | <i>34,2</i>                                | <i>19,4</i>   | <i>30,1</i>    |
| <i>Non Utilizzatrici</i>    | <i>73,2</i>             | <i>76,1</i>         | <i>69,3</i>  | <i>71,5</i>               | <i>58,4</i>  | <i>55,3</i>  | <i>65,8</i>                                | <i>80,6</i>   | <i>69,9</i>    |
| <b>Totale</b>               | <b>100,0</b>            | <b>100,0</b>        | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>              | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>                               | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b>   |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Le maggiori richiedenti, inoltre, sono le società di persone (40,5% dei casi), mentre le società di capitali sono il fanalino di coda con il 23,8%. Situazioni di minor soddisfazione si ritrovano nelle società di persone dove solo il 10% delle imprese è completamente soddisfatto, mentre la quota di imprese parzialmente o per niente soddisfatte è pari al 67% delle richiedenti.

• Altri servizi

Il 25,8% delle imprese ha usufruito anche di altri servizi. Sotto la media si trovano la filiera dell'ICT, dell'agro-alimentare e dell'audiovisivo. Il settore più soddisfatto è quello del commercio con il 20,6% delle imprese almeno sostanzialmente soddisfatte, mentre il settore più critico è quello manifatturiero (l'11,5% delle imprese non è per niente soddisfatto).

Tab. 3.15 - Grado di rispondenza del supporto per operazioni di finanza straordinaria alle esigenze delle aziende nella provincia di Roma (valori %)

|                             | Filiera agro alimentare | Filiera audiovisivo | Filiera ICT  | Estrattivo Manifatturiero | Costruzioni  | Commercio    | Alberghiero ristorazione pubblici esercizi | Altri servizi | Totale Settori |
|-----------------------------|-------------------------|---------------------|--------------|---------------------------|--------------|--------------|--|---------------|----------------|
| Perfettamente               | 5,6                     | 1,8                 | 1,9          | 3,4                       | 9,3          | 7,6          | 5,8  | 2,6           | 5,0            |
| Sostanzialmente             | 5,1                     | 10,4                | 7,0          | 2,7                       | 9,7          | 13,3         | 9,5  | 6,8           | 8,4            |
| Solo in parte               | 10,7                    | 7,8                 | 11,5         | 10,4                      | 14,6         | 16,2         | 7,4  | 7,5           | 10,9           |
| Per nulla                   | 5,4                     | 4,0                 | 10,3         | 12,0                      | 8,0          | 7,5          | 11,5                                       | 2,6           | 5,8            |
| <i>Totale Utilizzatrici</i> | <i>26,8</i>             | <i>23,9</i>         | <i>30,7</i>  | <i>28,5</i>               | <i>41,6</i>  | <i>44,7</i>  | <i>34,2</i>                                | <i>19,4</i>   | <i>30,1</i>    |
| <i>Non Utilizzatrici</i>    | <i>73,2</i>             | <i>76,1</i>         | <i>69,3</i>  | <i>71,5</i>               | <i>58,4</i>  | <i>55,3</i>  | <i>65,8</i>                                | <i>80,6</i>   | <i>69,9</i>    |
| <b>Totale</b>               | <b>100,0</b>            | <b>100,0</b>        | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>              | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>                               | <b>100,0</b>  | <b>100,0</b>   |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007



### 3.5. - I nodi salienti del rapporto banca impresa in provincia

Alla luce di quanto finora analizzato emergono delle “regolarità” ben definite che caratterizzano il sistema finanziario nella provincia di Roma:

- **Il primo fatto stilizzato è un allargamento del rapporto creditizio verso nuovi servizi di gestione dei rischi puri e specifici e nella gestione patrimoniale, finanziaria e di tesoreria.** Infatti, mentre la domanda di credito interessa negli ultimi tre anni in media il 20% delle imprese, la domanda di servizi assicurativi e di gestione patrimoniale, finanziaria e di tesoreria supera sistematicamente il 35%. Tale evidenza empirica non significa che le imprese hanno ridotto il ricorso al credito quanto piuttosto che le imprese tendono ad instaurare un rapporto più maturo e diversificato con le banche che coinvolge anche la domanda di servizi bancari. Se questo schema è vero per le imprese di medio grandi dimensioni, non è ancora applicabile alle piccole/micro imprese che tendono ancora a far un ampio ricorso all'autofinanziamento piuttosto che al credito bancario, situazione particolarmente vera per le imprese, concentrate in alcuni settori specifici, come ad esempio quello della filiera agro-alimentare, e sulle imprese di recente costituzione, concentrate nell'audiovisivo e nell'ICT.
- **Il secondo fatto stilizzato è che la domanda di credito proviene principalmente dalle forme societarie, con una maggiore frequenza dalle società di capitali, mentre le meno interessate sono le forme non societarie, che prediligono una gestione finanziaria di stampo familiare basata sull'autofinanziamento.** Si desidera sottolineare, a tal proposito, che la veste di società di capitali non implica la presenza di grandi imprese, anzi la maggioranza di fondi erogati è destinato ad un bacino d'impreses che si sta spostando dalle micro imprese verso le medio-piccole imprese.
- **Il terzo fatto stilizzato è che la domanda di servizi non creditizi è espressa principalmente dalle società di persone, che sistematicamente lamentano una minore rispondenza dei servizi richiesti alle esigenze dell'azienda. Le società di capitali esprimono la domanda più bassa rispetto alle altre vesti giuridiche, ma mostrano anche il maggior grado di soddisfazione.** In teoria si attende che le società di capitali, per complessità e volume di affari, abbiano un maggior bisogno di servizi di supporto alla gestione rispetto alle società di persone e alle forme non societarie. Nella realtà questi bisogni non si traducono, però, in domanda per la banca. Il motivo principale è che, data l'eccessiva importanza, qualitativa e quantitativa, di questi bisogni, le società di capitali vi provvedono autonomamente, internalizzandoli e sfruttando le economie di scala e di scopo che si vengono a realizzare. Le società di persone, invece, sono a metà strada tra l'organizzazione più complessa delle società di capitali e quella più semplificata delle ditte individuali, tale per cui la complessità degli affari inizia a richiedere una gestione patrimoniale, finanziaria e di tesoreria più articolata, mentre il volume e la varietà non hanno ancora raggiunto quella soglia ottimale che rende più efficiente se non più efficace una loro internalizzazione. Si comprende facilmente che la società di persone è anche la tipologia d'azienda più esposta a vedere deluse le proprie aspettative. Non avendo sviluppato al suo interno ancora le competenze per far fronte alle più complesse esigenze della gestione patrimoniale, finanziaria e di tesoreria, esprime dei bisogni che sono più difficili da cogliere e da soddisfare con dei prodotti standardizzati. Al con-

trario, la società di capitali, avendo già delle competenze sviluppate internamente, sono in grado di esprimere una domanda più puntuale delle proprie esigenze, che sono destinate ad essere facilmente accolte senza dover ricorrere a prodotti su misura. Difatti, mentre la maggioranza delle società di capitali richiede più professionalità da parte della propria banca, le società di persone domandano una maggiore efficienza e capacità nel supportare la gestione patrimoniale, finanziaria e di tesoreria dell'impresa.

- **Il quarto fatto stilizzato riguarda una maggior domanda di prodotti di consulenza superiore alla media per taluni settori.** Essi sono quelli del commercio e delle costruzioni, seguito quasi sempre da quello dell'ICT, mentre tendenzialmente la domanda più bassa è espressa dall'agro-alimentare e dall'audiovisivo. Le cause sottostanti questa regolarità sono duplici e vanno entrambe nella stessa direzione. Da un lato operano le economie di scopo, che si traducono generalmente in riduzioni delle commissioni applicate qualora si utilizzano più prodotti offerti dalla stessa banca, e le esternalità positive in termini di fiducia e di consolidamento del rapporto banca-cliente. Come si è già avuto modo di sottolineare nell'analisi per servizi non creditizi, la natura dell'attività commerciale ed edile impone una maggiore predisposizione all'acquisto dei servizi assicurativi, da ciò scaturisce per queste imprese una maggiore propensione ad approcciare la vasta gamma di servizi non creditizi offerti. Dall'altro, opera l'influenza della veste giuridica, poiché il settore agro-alimentare e quello dell'audiovisivo sono anche i settori con la minor percentuale di società di persone. Nella filiera agro-alimentare, infatti, predomina la forma non societaria, tale per cui si può pensare che la maggior parte delle aziende, soprattutto le ditte individuali, abbiano una struttura patrimoniale e finanziaria ancora abbastanza semplice da poter essere gestita direttamente all'interno dell'azienda. Nel settore dell'audiovisivo, invece, predominano le società di capitali, quasi il 52%, che invece internalizzano le diverse gestioni.

# SEZIONE IV - La preparazione a Basilea II nella provincia di Roma

## 4.1. - Da Basilea I a Basilea II: il rating per la valutazione del rischio di credito

Il Comitato di Basilea, organismo creato nel 1974 dai Governatori delle Banche Centrali appartenenti al Gruppo dei 10, operante in seno alla Banca dei Regolamenti Internazionali (con sede, appunto, a Basilea) nasce con lo scopo di armonizzare i diversi sistemi creditizi, formulando linee guida tali da rendere sempre più efficace la regolamentazione di vigilanza bancaria ed estendere la stessa a tutte le istituzioni bancarie del maggior numero possibile di Paesi. Il primo segno dell'azione di tale Comitato lo si è avuto nel 1988 con la stesura dell'*Accordo di Basilea sul Capitale* o *Basel Capital Accord*, ovvero un sistema di misurazione dell'adeguatezza patrimoniale degli istituti bancari. Basilea I prevedeva il rispetto della congruità tra patrimonio bancario e rischio incorporato nelle attività della banca stessa. Il suo limite principale risiedeva nella rigidità con cui si applicava tale principio, poiché la quantificazione del rischio era legata a dei coefficienti esogeni definiti per le diverse attività, mentre la quantità massima di rischio assumibile era prefissata all'8% del patrimonio di vigilanza bancario. Il Nuovo Accordo sui requisiti patrimoniali delle banche pubblicato nel 2001 dal Comitato di Basilea (Accordo noto come Basilea II) si propone come obiettivo quello di rendere la dotazione patrimoniale di ciascuna banca proporzionata e ponderata al rischio *effettivamente* sostenuto nell'attività di finanziamento, inducendo la banca ad un'analisi non solo quantitativa ma soprattutto qualitativa della propria esposizione creditizia.

A tal fine sono state dettate tre distinte regole di comportamento che le banche sono obbligate a seguire, meglio conosciute come **i tre pilastri di Basilea II**:

- **Primo Pilastro: Requisiti Patrimoniali minimi** - è la regola quantitativa di adeguamento del capitale di vigilanza alla rischiosità incorporata nell'attivo bancario e resta fissata all'8%. Cambiano tuttavia le regole per la determinazione del rischio e lo stesso viene, infine, distinto nelle sue tre principali componenti:
  - a. *Rischio di credito*: rischio di perdite derivanti dall'insolvenza della controparte;
  - b. *Rischio di mercato*: rischio di perdite derivanti da variazioni delle attività bancarie contrarie ai movimenti dei prezzi di mercato;
  - c. *Rischio operativo*: rischio delle banche di incorrere in perdite derivanti da propri errori o da inadeguatezza, dei processi o dell'organizzazione interna, legata sia alle persone che ai sistemi, oppure derivante da eventi esterni straordinari.
- **Secondo Pilastro: Controllo prudenziale dell'adeguatezza patrimoniale** - estende la vigilanza degli istituti bancari oltre i rischi considerati all'interno dei requisiti minimi e pone maggiore attenzione alle dinamiche congiunturali nella valutazione del rischio. Per fare ciò le banche si devono dotare di idonei metodi di valutazione dell'adeguatezza patrimoniale.
- **Terzo Pilastro: Rafforzamento della disciplina esercitata dal mercato sui comportamenti degli intermediari** - estende il controllo sull'attività bancaria oltre gli organi di vigilanza, prevedendo delle precise regole sulla trasparenza delle comunicazioni degli istituti bancari verso il pubblico soprattutto in merito ai livelli patrimoniali, alla loro esposizione al rischio e ai rischi della gestione.

In base a quanto stabilito da Basilea II, quindi, l'attività di valutazione del rischio di credito assume un'importanza strategica per gli istituti bancari. A tal proposito, il Nuovo Accordo prevede l'introduzione della metodologia del *rating*: a diverse categorie di rating corrisponde un diverso rischio e, quindi, un differente livello di capitale di garanzia da allocare.

Per valutare i rischi di insolvenza dell'impresa cliente e classificare la stessa in una determinata categoria di "affidabilità", le banche sono libere di esternalizzare l'attività a riconosciute agenzie di rating (*Standardised Approach*) oppure provvedervi all'interno (*Internal Rating Based Approach*).

Ai fini della formulazione del rating, l'analisi deve tenere conto di tre principali categorie di informazione:

- **Quantitative:** di carattere economico-finanziario sull'azienda quali investimenti, liquidità, produttività, redditività, capitale circolante, desumibili nei bilanci e negli altri documenti contabili delle imprese;
- **Qualitative:** sull'azienda quali l'esistenza di un processo di controllo di gestione, la pianificazione pluriennale dell'operatività, la struttura dell'organizzazione aziendale, la posizione competitiva, etc. molto importanti sono anche i risultati ottenuti dall'azienda rispetto alle previsioni e all'andamento del settore di appartenenza;
- **Andamentali:** ovvero il complesso dei rapporti che il cliente ha avuto in precedenza con le banche. In questo caso la valutazione si baserà su due fonti di informazione: 1) dati desumibili dalla Centrale dei Rischi 2) rapporti precedenti con le banche di riferimento.

Tra le informazioni di tipo quantitativo, un elemento essenziale di valutazione rimane l'analisi di bilancio al fine di valutare la capacità dell'azienda di svilupparsi e produrre risorse adeguate, nonché reddito sufficiente per la copertura del debito e la remunerazione del capitale di rischio.

In aggiunta, poiché i dati finanziari non esauriscono tutte le fonti di informazione utilizzate nel modello di rating, l'analisi dell'azienda deve necessariamente tenere conto di numerosi elementi qualitativi, tra cui:

- Ricerca e definizione degli obiettivi che l'azienda si pone nell'operare sul proprio mercato di riferimento (politica di prodotto e di produzione, ricerca e sviluppo, etc.);
- Andamento dell'economia in generale e, in particolare, del settore economico di riferimento;
- Posizionamento competitivo dell'azienda e delle sue capacità di performance;
- Capacità professionale dei soci/azionisti/management e della presenza di un'organizzazione aziendale ben strutturata.

L'analisi qualitativa si basa, da un lato, su elementi "oggettivi" acquisiti sia da fonti esterne che attraverso il confronto col cliente, dall'altro, su valutazioni "soggettive" del gestore derivanti dall'esperienza e dall'approfondita conoscenza dell'azienda.

In merito agli aspetti andamentali, si osserva che i fatti economici e finanziari che caratterizzano l'attività aziendale si manifestano non solo nei bilanci e nella componente qualitativa, ma anche nel rapporto con la banca e con l'intero sistema bancario. Le informazioni prese a base per la valutazione riguardano il rapporto sia con la banca (regolarità degli utilizzi, dei pagamenti, etc.) che con il sistema bancario (coerenza del numero di banche affidanti con le dimensioni aziendali, corretto rapporto tra utilizzi e fidi accordati, etc.).

In conclusione, dall'introduzione di Basilea II le imprese dovranno adeguarsi a nuovi criteri di valutazione, che forzeranno i comportamenti aziendali al fine di migliorare il loro livello di rischiosità, ottenendo in cambio delle condizioni e dei costi di finanziamento più coerenti al rischio effettivo dell'attività aziendale. Per le imprese più sane e attente alla gestione finanziaria, l'introduzione di Basilea II rappresenta sicuramente un vantaggio, poiché obbligherà la banca a premiarle. Diversamente le imprese con più alti profili di rischio potranno trovare delle difficoltà a finanziarsi unicamente presso gli istituti di credito; questo le obbligherà a migliorare la propria posizione finanziaria sfruttando strumenti alternativi al credito bancario, forniti da finanziatori che si contraddistinguono per una maggiore propensione al rischio.

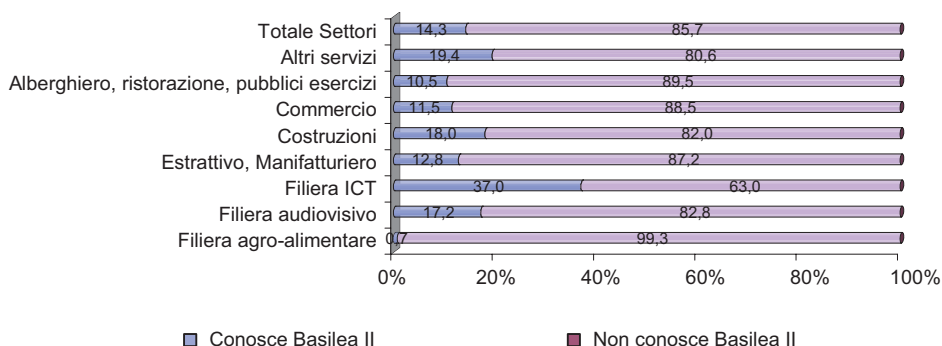
Infine, occorre sottolineare il contributo positivo che Basilea II può dare al decollo dei consorzi di garanzia fidi. Infatti, da un lato limita le potenzialità della fideiussione, finora lo strumento più utilizzato dalle PMI a garanzia dei finanziamenti concessi dagli istituti bancari, poiché nella valutazione del merito di credito il fideiussore non può con le proprie garanzie personali modificare il punteggio di rating dell'impresa. Dall'altro, invece, potenzia i vantaggi della partecipazione al consorzio fidi, poiché se questo possiede un rating - interno o esterno - più elevato dell'impresa assistita, consente automaticamente all'impresa di migliorare il proprio rating.

## 4.2. - Le imprese della provincia di Roma e Basilea II

L'entrata in vigore dell'Accordo di Basilea II sta per modificare profondamente la qualità e l'intensità del rapporto banca-impresa sul territorio italiano e nella provincia di Roma.

Al fine di cogliere, quindi, le possibili criticità legate all'introduzione del nuovo Accordo e agli squilibri che potrebbero verificarsi nell'offerta creditizia nella provincia di Roma nella fase di transizione verso il nuovo sistema di regolamentazione del credito, si ritiene utile indagare sul grado di preparazione delle imprese ad affrontare questo cambiamento strutturale del mercato del credito.

Graf. 4.1 - Conoscenza di Basilea II da parte delle imprese nella provincia di Roma (valori %)

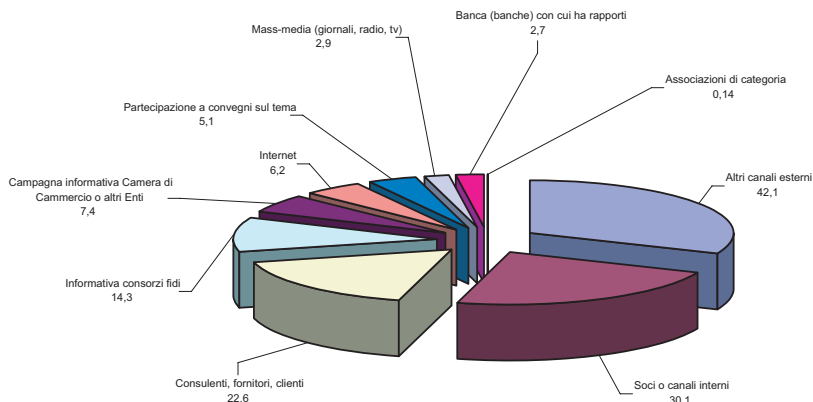


Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Nonostante tutte le banche intervistate abbiano effettuato o partecipato ad iniziative per diffondere la conoscenza di Basilea II presso le imprese, solo il 14,3% delle aziende dichiara di conoscere i

contenuti di Basilea II e le relative conseguenze per l'offerta di credito. Le società di capitali sono le più informate sull'argomento (anche se sono solo il 22%), seguite dalle società di persone (19,4%). Le imprese meno informate appartengono alla filiera agro-alimentare, all'alberghiero, ristorazione e pubblici esercizi e al commercio. Non sorprende che il settore più informato sia quello dell'ICT, data l'attenzione dimostrata verso la gestione finanziaria dalle aziende di questo settore. Delude, invece, il settore dell'audiovisivo che resta sostanzialmente poco informato.

**Graf. 4.2 - Modalità tramite le quali le imprese nella provincia di Roma sono venute a conoscenza di Basilea II (valori %)\***



\* Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Le poche imprese nella provincia di Roma informate su Basilea II segnalano che l'informazione è stata veicolata principalmente attraverso canali "non ufficiali". Predominano, infatti, i canali esterni vari, la rete dei consulenti, fornitori e clienti, e i canali interni, quali soci, dipendenti e simili. I canali ufficiali, rappresentati da banche, associazioni di categoria ed enti pubblici hanno fatto, a giudizio degli intervistati, principalmente un'informazione mirata per categorie.

Se si osserva il settore ICT, quello più informato, si scopre che il canale che più ha operato è stato, tuttavia, quello delle banche, che ha raggiunto il 31% delle imprese informate. A tal proposito, si ricorda che le imprese di questo settore sono quelle che più frequentemente si relazionano con il mondo bancario. Il settore delle costruzioni, invece, è quello che ha principalmente usufruito dei convegni sul tema, mentre l'informativa dei consorzi fidi ha raggiunto solo l'audiovisivo e l'ICT, d'altronde i settori con la più alta quota di associati.

La percezione delle imprese è comunque che non ci sia stata un'adeguata campagna di informazione su Basilea II e che quella svolta sia stata diffusa in modo non omogeneo. Una percezione condivisa anche dai consorzi di garanzia fidi, secondo i quali non solo le imprese sono scarsamente informate, ma non è stata attivata alcuna azione informativa da parte degli enti pubblici e privati.

Alla luce dei vincoli imposti da Basilea II, il 54,8% delle imprese informate ritiene di non dover intraprendere alcuna azione specifica volta a migliorare sia il rating interno sia la propria solidità patrimoniale. Le imprese meno preoccupate sono quelle di maggiori dimensioni in termini di occupazione, che sono anche le più capitalizzate rispetto alla media.

I settori meno preoccupati delle conseguenze di Basilea II sono quelli dell'ICT (75,5% dei casi), del manifatturiero (74,9%) e delle costruzioni (72,4%). Al contrario, il 73,8% delle imprese del settore commercio avvertono l'esigenza di doversi adeguare. Si ricordi, a tal proposito, che il settore commercio ha risentito maggiormente della congiuntura e presenta la situazione finanziaria meno equilibrata. Si desidera sottolineare che solo la metà delle imprese dell'audiovisivo non esprime preoccupazione.

**Tab. 4.1 - Azioni intraprese dalle imprese nella provincia di Roma al fine di superare i vincoli per l'accesso al credito imposti da Basilea II (valori %)\***

|  | Società di persone | Società di capitali | Altre forme | Totale imprese |
|--|--------------------|---------------------|-------------|----------------|
| Migliorare trasparenza dei bilanci aziendali                           | 26,2               | 10,4                | 17,9        | 16,9           |
| Predisporre adeguato piano finanziario                                 | 13,4               | 1,2                 | 19,3        | 13,0           |
| Aumentare livello di patrimonializzazione dell'azienda                 | 6,6                | 8,8                 | 14,4        | 11,5           |
| Disporre di adeguata certificazione contabile                          | 9,7                | 5,2                 | 1,0         | 3,6            |
| Farsi affiancare e supportare da strutture di garanzia collettiva fidi | 10,0               | 4,9                 | 0,0         | 3,0            |
| Porre in essere altre specifiche azioni                                | 0,0                | 1,9                 | 0,2         | 0,7            |
| Non ritiene necessaria nessuna azione                                  | 40,8               | 74,7                | 47,9        | 54,8           |

\* Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Tra le azioni da mettere in atto per fronteggiare i nuovi vincoli di Basilea II quelle più caldegiate sono indirizzate a migliorare la trasparenza dei bilanci, predisporre un adeguato piano finanziario e aumentare il livello di patrimonializzazione dell'azienda. Le società di persone sono le più preoccupate dalla mancata trasparenza dei bilanci, insieme al settore del commercio (35,4%) e dell'audiovisivo (29,6%). Talune aziende ritengono necessario disporre di un'adeguata certificazione contabile e/o farsi affiancare e supportare da strutture di garanzia collettiva per fidi.

A seguito dell'introduzione dei vincoli di Basilea II, secondo le banche della provincia di Roma le principali criticità che le imprese potranno incontrare sono legate al basso livello di patrimonializzazione delle imprese stesse. Seguono, in ordine di rilevanza, la scarsa diversificazione dell'orizzonte temporale del debito, una mancata cultura finanziaria e una scarsa trasparenza dei bilanci. Per le banche nella provincia di Roma, ai fini del rating, l'inesistenza di un'adeguata certificazione contabile ha, invece, una bassa rilevanza.

Anche secondo la quasi totalità dei consorzi di garanzia fidi, l'azione principale che i propri soci dovrebbero intraprendere per migliorare il loro rating è innanzi tutto incrementare il loro livello patrimoniale. Seguono il miglioramento della trasparenza dei bilanci aziendali, la diversificazione dell'orizzonte temporale e il supporto di strutture di garanzia collettiva dei fidi.

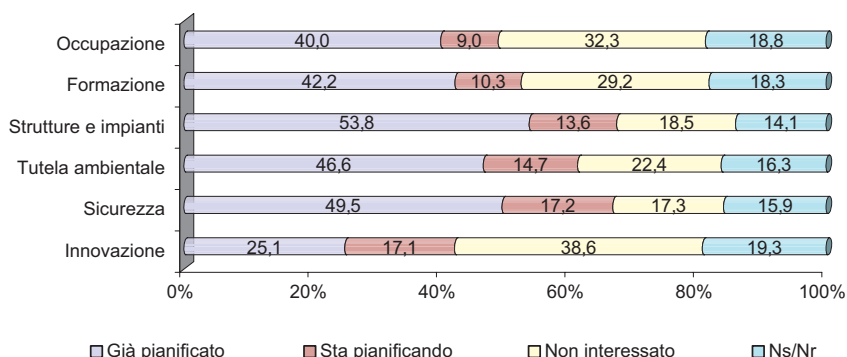
Si sottolinea poi che le aziende di piccola dimensione sono le più preoccupate in assoluto dall'introduzione di Basilea II a causa del loro basso grado di patrimonializzazione. Al contrario, le imprese più strutturate (tra i venti e i quarantanove addetti) sono orientate a migliorare ulteriormente i propri strumenti contabili, predisponendo adeguati piani finanziari.

### 4.3. - Gli effetti di Basilea II nella provincia di Roma

Uno dei principali cambiamenti introdotti da Basilea II, scaturite dalle nuove procedure di valutazione del merito di credito, si sostanzia in un'accresciuta attenzione non solo sulle caratteristiche del soggetto richiedente ma anche sul progetto di investimento (ristrutturazione, innovazione, espansione) da realizzare e per il quale si chiede, appunto, il finanziamento.

A tal proposito, è stato chiesto agli imprenditori di dare una misura delle priorità di investimento su sei tematiche diverse: l'innovazione, la sicurezza, la tutela dell'ambiente, le strutture e gli impianti, la formazione e l'occupazione.

Graf.4.3 - Interesse delle imprese nella provincia di Roma a realizzare investimenti (valori %)



Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Gli investimenti che dominano l'interesse delle aziende romane sono quelli incrementativi e/o migliorativi delle strutture e degli impianti (67,4% delle aziende ha pianificato o sta pianificando). Questa attività di investimento è trasversale a tutte le tipologie d'impresa e ai settori di appartenenza con l'eccezione di quelli posti "sulla frontiera tecnologica", ossia l'audiovisivo (33% dei casi) e l'ICT (34%).

Un'altra tipologia di investimento importante è la sicurezza: infatti, il 66,8% delle imprese ha pianificato o sta pianificando di investire sia al fine di aumentare la qualità del lavoro per ridurre gli incidenti, sia di migliorare la tutela della privacy. Le società sono quelle più attente al fattore "sicurezza", poiché stanno implementando degli investimenti il 73,5% delle società di persone e il 76,3% di quelle di capitali. Come è facile aspettarsi, il settore che sta investendo di più è quello delle costruzioni (76,7%).

Il terzo fattore in ordine di importanza è la tutela ambientale, che riscuote interesse presso il 61,3% delle imprese, ed in particolare tra le società. Anche in questo caso l'interesse tra i settori varia in base all'attività produttiva. In tema di tutela ambientale, il settore più sensibile è quello alberghiero, della ristorazione e dei pubblici esercizi, con il 75,8% delle imprese che stanno almeno pianificando l'investimento. I settori dell'estrattivo e del manifatturiero, dell'ICT e delle costruzioni sono invece i meno coinvolti, infatti in media solo il 28% delle loro imprese ha intenzione di investire in tale direzione. Seguono gli investimenti in formazione (52,5%) e quelli volti ad aumentare l'occupazione (48,9%).



Tab. 4.2 - Quote di aziende nella provincia di Roma che hanno pianificato o stanno pianificando i loro investimenti (valori %)

|  | Innovazione, ICT | Sicurezza ambientale | Tutela impianti | Struttura | Formazione | Occupazione |
|--|------------------|----------------------|-----------------|-----------|------------|-------------|
| Adeguatezza credito concesso rispetto alla richiesta | 1,7              | 4,5                  | 0               | 1,6       |            |             |
| Filiera agro-alimentare                              | 19,7             | 40,7                 | 40,5            | 52,9      | 32,1       | 32,1        |
| Filiera audiovisivo                                  | 59,2             | 61,4                 | 53,2            | 58,7      | 50,6       | 46,9        |
| Filiera ICT  | 66,9             | 68,2                 | 59,2            | 54,8      | 42,0       | 36,4        |
| Estrattivo, Manifatturiero                           | 43,0             | 65,4                 | 61,3            | 62,2      | 45,0       | 44,6        |
| Costruzioni  | 46,8             | 76,7                 | 63,5            | 62,1      | 55,5       | 49,1        |
| Commercio  | 41,5             | 67,2                 | 64,5            | 65,5      | 47,3       | 47,0        |
| Alberghiero, ristorazione, pubblici esercizi         | 46,1             | 64,6                 | 75,8            | 80,1      | 62,6       | 56,9        |
| Altri servizi  | 47,6             | 75,5                 | 66,0            | 76,0      | 63,9       | 57,5        |
| Totale Settori                                       | 42,1             | 66,8                 | 61,3            | 67,4      | 52,5       | 48,9        |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Gli investimenti in innovazione e in ITC sono quelli che ricevono minore attenzione da parte delle imprese romane; solo il 25% delle imprese ha, infatti, già pianificato gli investimenti in questa direzione e il 17,1% li sta ancora pianificando. Le imprese più propense all'innovazione sono quelle organizzate in forme societarie e, ovviamente, quelle appartenenti alla filiera dell'ICT (66,9%) e dell'audiovisivo (59,2%). Trasversalmente ai settori, la percentuale di investimenti in ICT (già pianificati o in fase di pianificazione) è collegata positivamente alla dimensione delle imprese, ossia al crescere del numero degli addetti aumenta la percentuale di imprese interessate a questa tipologia di investimento. Coerentemente, le imprese con un fatturato inferiore a 300 mila euro sono quelle che meno hanno pianificato investimenti innovativi e, anche, quelle meno interessate a farlo.

**In sintesi, la scelta dell'area d'investimento dipende sostanzialmente dal settore di appartenenza e, in ultima analisi, dall'attività produttiva che lo contraddistingue.** Ad esempio, il settore alberghiero, della ristorazione e dei pubblici esercizi è più reattivo strutturalmente agli investimenti che attengono al personale e alla tutela ambientale. Il settore delle costruzioni predilige quelli che interessano la sicurezza. I settori sulla frontiera tecnologica investono di più in attività innovative e meno nelle strutture e impianti esistenti, essendo anche popolati da imprese giovani.

**Esiste, inoltre, una quota persistente di imprese che non predispongono sistematicamente alcun piano d'investimento.** A livello settoriale, si nota l'esistenza di settori sistematicamente più indecisi degli altri. Oltre il caso particolare della filiera agro-alimentare, dove un terzo delle imprese del settore non ha alcun piano di investimento, il settore del commercio presenta i più elevati tassi di indecisione. Si ricordi che la congiuntura negativa ha un effetto deterrente sulla pianificazione degli investimenti e il settore del commercio è quello che ne ha maggiormente risentito. Inoltre, all'interno di ciascun settore non esistono differenze significative per le diverse aree di investimento, mostrando come un'impresa tendenzialmente o ha un programma abbastanza chiaro sulla totalità dei propri investimenti futuri o non lo ha affatto.

Interessante è notare che le società sono le più attente alla programmazione sistematica degli investimenti e, in particolar modo, le società di capitali. Le forme non societarie sono quelle che, inve-

ce, regolarmente hanno la quota maggiore di indecisi, a causa principalmente di una gestione aziendale piuttosto semplificata e condotta senza pianificazione.

All'interno di qualsiasi azienda, la pianificazione degli investimenti dovrebbe realizzarsi a partire da un più generale monitoraggio e pianificazione delle linee evolutive del business aziendale e, conseguentemente, dalla programmazione e dal controllo delle attività che scaturiscono da ogni singola funzione aziendale. Per risalire, quindi, all'origine della pianificazione degli investimenti presentata poc'anzi, è necessario indagare su quali siano le priorità delle aziende nella provincia di Roma in merito alle funzioni aziendali e su quali esse ritengono necessario puntare per contribuire attivamente al successo dell'attività d'impresa. Al fine di comprendere se le strategie aziendali potranno trovare un sostegno finanziario dal sistema bancario, soprattutto alla luce dei vincoli posti da Basilea II, può essere interessante confrontare il grado di importanza attribuito dalle imprese ai principali fattori della vita aziendale con quello attribuito agli stessi dal sistema bancario allo scopo di migliorare il rating aziendale.

Nel tentativo di capire se gli imprenditori si stanno muovendo su percorsi organizzativi e gestionali tali da influire in positivo sulla propria categoria di rischio nel caso fossero sottoposti a procedura di rating, si sono considerate le principali funzioni aziendali e i livelli di importanza attribuiti rispettivamente dalle imprese e dalle banche.

Tab. 4.3 - Giudizio delle aziende e delle banche nella provincia di Roma in merito ai principali fattori della vita aziendale (valori %)\*

|                       | <b>Controllo qualità dei prodotti/servizi erogati</b> | <b>Customer satisfaction</b> | <b>Reputazione aziendale</b>        | <b>Livello qualificazione del personale</b> | <b>Condivisione delle scelte aziendali</b> |
|-----------------------|---|------------------------------|-------------------------------------|---|--|
| Non importante        | 1,5<br>0,0  | 9,3<br>0,0                   | 4,3<br>0,0                          | 5,3<br>0,0                                  | 9,3<br>0,0                                 |
| Poco importante       | 8,2<br>0,0  | 24,3<br>25,0                 | 6,3<br>0,0                          | 11,4<br>37,5                                | 15,3<br>12,5                               |
| Abbastanza importante | 46,0<br>75,0  | 26,8<br>50,0                 | 48,5<br>50,0                        | 47,4<br>62,5                                | 48,7<br>37,5                               |
| Indispensabile        | 44,3<br>25,0  | 39,6<br>25,0                 | 40,9<br>50,0                        | 35,9<br>0,0                                 | 26,8<br>37,5                               |
|                       | <b>Controllo equilibrio finanziario</b>               | <b>Controllo costi</b>       | <b>Piani di sviluppo strategico</b> | <b>Ricerche di mercato</b>                  | <b>Controllo concorrenza</b>               |
| Non importante        | 7,1<br>0,0  | 5,3<br>0,0                   | 14<br>0,0                           | 15<br>0,0                                   | 7,5<br>0,0                                 |
| Poco importante       | 11,3<br>0,0   | 9,1<br>12,5                  | 23,3<br>12,5                        | 23,5<br>25,0                                | 21,5<br>12,5                               |
| Abbastanza importante | 43,1<br>0,0   | 46,4<br>37,5                 | 42,5<br>50,0                        | 39,5<br>50,0                                | 36,6<br>62,5                               |
| Indispensabile        | 38,5<br>100,0   | 39,2<br>50,0                 | 20,2<br>37,5                        | 22,2<br>0,0                                 | 34,4<br>12,5                               |

\*I dati in rosso sono le risposte delle banche intervistate nella provincia di Roma, mentre quelli in nero le risposte delle aziende. Il totale delle banche in alcuni casi non è pari a 100, in quanto alcuni soggetti non hanno fornito alcuna risposta.

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Si consideri dapprima la capacità dell'azienda di relazionarsi sia con la clientela che con i suoi dipendenti. Dal grado di importanza attribuito agli aspetti relazionali emerge che le aziende nella provincia di Roma prediligono le relazioni con soggetti esterni all'azienda rispetto alla comunicazione interna. Infatti, il controllo di qualità e la reputazione aziendale sono considerati almeno abbastanza importanti rispettivamente dal 90,3% e dall'89,4% delle imprese, seguiti dal

la qualificazione del personale (83,3%). Nelle relazioni esterne solo la *customer satisfaction* è quella a cui si presta meno attenzione, poiché solo per il 66,4% delle imprese è almeno abbastanza importante, cedendo il passo alla condivisione delle scelte aziendali (75,5%). La gestione dei rapporti all'interno dell'azienda diventa più critica quando si assumono vesti giuridiche e organizzative più complesse, che si accompagnano generalmente ad una più grande dimensione in termini di addetti.

Dalla tabella 4.3, si evince che la valutazione delle imprese sugli aspetti relazionali è abbastanza in linea con il grado di importanza assegnato dal sistema bancario agli stessi nell'influenzare positivamente il giudizio di merito creditizio.

**Confrontando gli aspetti relazionali con quelli organizzativi e gestionali emerge però come gli aspetti relazionali con i soggetti esterni all'azienda dominino su quelli organizzativi in netto contrasto con il grado di importanza espresso dalle banche intervistate.**

Anche se in una posizione nettamente subordinata rispetto agli aspetti relazionali, tra gli aspetti organizzativi e gestionali, le imprese prestano maggiore attenzione al controllo dei costi e dell'equilibrio finanziario, considerati almeno abbastanza importanti rispettivamente dall'85,6% e dall'81,6% delle imprese, contro i rispettivi 87,5% e 100% espressi dalle banche. Seguono le azioni volte a preservare la posizione sul mercato, cioè il monitoraggio della concorrenza (71%) e le ricerche di mercato (61,7%), a cui le banche, all'opposto, prestano minore attenzione nelle valutazioni di rating. Infine, il predisporre piani di sviluppo strategico è considerato il fattore gestionale meno importante per le imprese, mentre le banche lo elevano all'incirca alla stessa stregua del controllo dei costi. Tra gli aspetti gestionali il più importante per le imprese è il *controllo dei costi*, che per le banche occupa il secondo posto dopo l'equilibrio finanziario. L'importanza del controllo dei costi è avvertita in modo trasversale da tutti i tipi di impresa, anche se più marcatamente dalle forme societarie. Coerentemente con quanto osservato a proposito del controllo dei costi, anche per il *controllo dell'equilibrio finanziario* si registra una maggiore attenzione da parte delle società, in particolare di quelle di capitali. Il quadro non cambia neanche osservando i settori. Quelli più attenti all'equilibrio finanziario sono quello delle costruzioni (90,8%) e del commercio (91,1%), che insieme a quello dell'audiovisivo (78,7%) hanno la quota più alta di imprese che lo considerano più indispensabile che importante.

Al terzo posto in ordine di importanza le imprese pongono il *monitoraggio della concorrenza*. Per il 22,2% delle imprese le *ricerche di mercato* sono un fattore indispensabile nell'organizzazione aziendale.

Infine, contro l'87,5% delle banche solo il 62,7% delle imprese considera almeno abbastanza importante predisporre un *piano di sviluppo strategico* e, in sintonia con l'evidenza empirica a

proposito della pianificazione degli investimenti, le imprese che lo considerano indispensabile nell'organizzazione aziendale sono in particolare le società di capitali. Poiché in un'ottica globale d'impresa la pianificazione strategica è un tassello fondamentale, che permette di far collimare le esigenze budgetarie con le strategie di crescita e di sviluppo dell'azienda, solo se le si dedica una concreta attenzione si può assicurare una crescita equilibrata all'azienda. Pertanto, è abbastanza ovvio che il sistema bancario riservi alla pianificazione strategica un'attenzione particolare, immediatamente dopo gli aspetti gestionali di natura finanziaria. Le imprese romane, invece, sembrano essere consapevoli di questa relazione solo in parte. Infatti, da un lato l'evidenza empirica mostra che i settori che prediligono la pianificazione strategica sono gli stessi che considerano più importante l'equilibrio finanziario, cioè quello delle costruzioni (77,9%) e del commercio (71,6%). D'altro canto, si ha l'impressione che in questo caso gli imprenditori confondano la semplice pianificazione finanziaria (che si risolve meramente nel budget) con quella strategica, se si considera che questi settori hanno, soprattutto il settore del commercio, le più alte percentuali di indecisi nella pianificazione degli investimenti e tra le più basse percentuali di imprese ad avere pianificato investimenti innovativi. Più coerente ed equilibrato appare, invece, il profilo delle imprese dell'ICT e dell'audiovisivo. Infine, anche se in negativo, il settore agro-alimentare si conferma coerente ad una sua logica peculiare; nella filiera agro-alimentare un terzo delle imprese è sistematicamente indeciso sui propri piani di investimento e si registra pure la più bassa quota di investimenti destinati ad innovare. Si riscontra, difatti, che un terzo delle imprese considera la predisposizione di piani di sviluppo strategico non importanti, e il 38,1% poco importanti.

Può essere utile a questo punto comprendere come le criticità sopra esposte si tradurranno concretamente nelle azioni dei soggetti coinvolti, ossia banche, imprese e consorzi di garanzia fidi.

Come approssimazione di quello che potrà accadere nella struttura del mercato del credito romano con l'entrata in vigore a pieno regime della nuova regolamentazione, si possono considerare i mutamenti registrati nel biennio 2005/2006, quando l'87,5% delle banche intervistate ha anticipatamente adottato metodologie di rating interne che recepiscono i vincoli di Basilea II.

Come mostra la tabella 4.4, l'effetto positivo registrato con maggiore frequenza dalla totalità delle banche è un netto miglioramento nella valutazione del merito creditizio. L'adozione di tecniche meno soggettive nella valutazione del rating non è stata un'azione sterile. Da un lato, ha prodotto un dialogo più fitto tra banche e imprese, a vantaggio della trasparenza della situazione finanziaria dell'impresa. Dall'altro, l'esatta valutazione della rischiosità di ogni singolo progetto finanziato consentendo la personalizzazione delle condizioni contrattuali, laddove le ha rese meno onerose, ha prodotto una maggiore quantità di credito erogato.

Sembrirebbe però che l'effetto positivo che si registra tra le clienti dirette delle banche, non ha interessato anche le imprese che si sono avvalse di un consorzio di garanzia fidi. La quasi totalità, infatti, dei consorzi fidi interrogati ha lamentato una riduzione della quantità di credito erogato a seguito dell'applicazione delle procedure di rating imposte da Basilea II. Ne consegue che quando le imprese sono sottoposte ad un rating puntuale, come accadrà sistematicamente con Basilea II, la loro capacità di prendere a prestito presso il sistema bancario potrà essere ridimensionata.

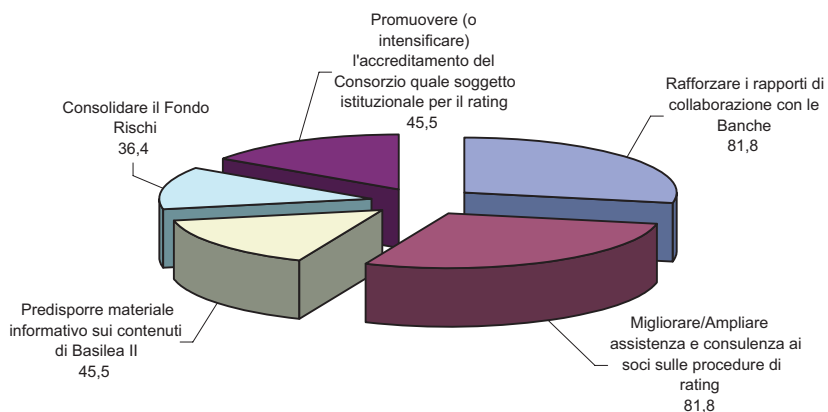
Tab. 4.4 - Gli effetti ritenuti più rilevanti (in positivo o negativo) dall'introduzione dei criteri di Basilea II effettuata anticipatamente dalle banche nella provincia di Roma

|  | Società di persone | Società di capitali | Altre forme | Totale imprese |
|--|--------------------|---------------------|-------------|----------------|
| Aumento del tasso applicato                                    | 0,0                | 71,4                | 14,3        | 14,3           |
| Riduzione del tasso applicato                                  | 14,3               | 42,9                | 28,6        | 14,3           |
| Richieste di garanzie patrimoniali più consistenti             | 14,3               | 57,1                | 28,6        | 0,0            |
| Minori garanzie patrimoniali richieste                         | 0,0                | 14,3                | 71,4        | 14,3           |
| Maggiore quantità di credito erogato                           | 28,6               | 42,9                | 28,6        | 0,0            |
| Minore quantità di credito erogato                             | 0,0                | 42,9                | 42,9        | 14,3           |
| Maggiori costi di finanziamento                                | 0,0                | 28,6                | 57,1        | 14,3           |
| Minori costi di finanziamento                                  | 0,0                | 14,3                | 57,1        | 28,6           |
| Migliore trasparenza della situazione finanziaria dell'impresa | 28,6               | 28,6                | 14,3        | 28,6           |
| Migliore valutazione del merito creditizio                     | 100,0              | 0,0                 | 0,0         | 0,0            |

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Date le caratteristiche strutturali e finanziarie della compagine aziendale ampiamente descritte nella precedente e presente sezione, ne deriva che l'introduzione della nuova regolamentazione del rischio di credito potrà penalizzare - in termini di minor credito concesso, più alti costi e maggiori garanzie - le imprese con il più basso livello di patrimonializzazione e con la minore attenzione all'equilibrio finanziario. Ne consegue che le imprese romane in ritardo nell'adeguamento alle più restrittive esigenze delle nuove metodologie di rating, devono porre in essere delle azioni migliorative della propria situazione finanziaria.

Graf. 4.4 - Azioni che i consorzi di garanzia fidi nella provincia di Roma intendono prendere (o hanno già preso) al fine di aiutare le imprese associate sulle problematiche legate all'entrata in vigore di Basilea II (valori %)\*



\* Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Nel concludere l'analisi sugli effetti di Basilea II nella provincia di Roma, si osserva che la maggior parte dei consorzi di garanzia fidi intende supportare ulteriormente le imprese associate rafforzando i rapporti di collaborazione con le banche e ampliando l'assistenza e la consulenza ai soci sulle procedure di rating.

Al riguardo si ricorda che Basilea II permette alle imprese associate di migliorare la valutazione del proprio merito creditizio se il consorzio di garanzia fidi possiede un rating più elevato, ma solo cinque consorzi degli undici intervistati intende promuovere o intensificare l'accreditamento del consorzio stesso quale soggetto istituzionale per il rating, azione che invece permetterebbe di sfruttare maggiormente il ruolo assegnato ai consorzi fidi da Basilea II. Infine, solo quattro consorzi hanno consolidato o consolideranno nell'imminente futuro il proprio fondo rischi, un'azione che positivamente impatterebbe sulla valutazione del loro rating e, indirettamente, anche su quello delle imprese associate.

# SEZIONE V - Il capitale di rischio: strumenti e utilizzo

## 5.1. - L'approccio al capitale di rischio: strumenti e procedure

Dopo anni in cui le PMI sono state considerate semplicemente come una fase di transizione verso la grande impresa, persino le istituzioni comunitarie<sup>10</sup> hanno loro riconosciuto una caratterizzazione autonoma, sulla base di peculiarità quantitative e qualitative, malgrado a volte le loro specificità rappresentino il principale ostacolo alla crescita e all'innovazione. Le singolarità di ogni PMI, infatti, rendono problematico il rapporto con i finanziatori, alla cui criticità contribuiscono il maggior grado di opacità informativa, la coincidenza tra proprietà e gestione, che implica rischi di commistione e conflitti di interesse, e l'assenza di organi di controllo esterni capaci di mitigare il verificarsi di comportamenti opportunistici.

Tipicamente le PMI hanno una struttura finanziaria caratterizzata da ridotti mezzi propri e da un forte indebitamento verso terzi, banche e fornitori. Se questo fenomeno ha interessato le PMI in generale, in Italia è stato particolarmente accentuato sia da precise scelte di *governance*, sia da arbitraggi di convenienza influenzati dalla normativa fiscale e tributaria, che ha sempre favorito l'indebitamento piuttosto che la capitalizzazione delle imprese. Da un lato, l'indebitamento verso terzi ha consentito di mantenere chiuso e stabile l'assetto proprietario, pur condividendo il rischio di impresa con finanziatori esterni. Dall'altro, l'indebitamento bancario ha fatto da volano al fabbisogno finanziario, essendo uno strumento facilmente attivabile senza richiedere procedure particolarmente elaborate.

Di conseguenza, nonostante la sottocapitalizzazione, l'intervento significativo di mezzi finanziari forniti dal sistema bancario ha ugualmente permesso il radicamento nel tessuto economico di imprese di piccola e media dimensione. Con l'entrata in vigore di Basilea II, però, il fenomeno della sottocapitalizzazione delle aziende è diventato un elemento più critico rispetto agli anni passati, in quanto la scarsità di capitale proprio è attualmente uno degli elementi maggiormente penalizzanti nell'attribuzione di un buon giudizio che consenta l'accesso al credito con condizioni di *pricing* convenienti. Poiché la ricapitalizzazione dell'impresa con risorse apportate direttamente dalla compagine proprietaria può essere effettivamente limitata dalla possibilità e dalla capacità della proprietà di porla in essere, le alternative possibili sono di aprirsi agli investitori istituzionali in capitale di rischio, al mercato di borsa o ricorrere a strumenti di *semi-equity*.

Con il termine **investimento istituzionale nel capitale di rischio** si intende l'apporto di risorse finanziarie da parte di operatori specializzati, sottoforma di partecipazione al capitale azionario o sottoscrizione di titoli obbligazionari convertibili in azioni, per un arco temporale medio-lungo. L'obiettivo dell'investitore istituzionale è quello di realizzare, nel medio termine, un importante guadagno di capi-

---

<sup>10</sup> Nell'Agenda di Lisbona 2000 l'Unione Europea si fissa come obiettivo per il 2010 di "...diventare l'economia basata sulla conoscenza più competitiva e dinamica del mondo, in grado di realizzare una crescita economica sostenibile con nuovi e migliori posti di lavoro e una maggiore coesione sociali". Le azioni dispiegate per raggiungere l'obiettivo passano attraverso la predisposizione di un piano d'azione dei servizi finanziari e un piano d'azione sul capitale di rischio. Quest'ultimo, in particolare, prevede politiche di aiuti per il capitale di rischio, includendo anche partnership tra pubblico e privato, volte soprattutto a sostenere ed incentivare l'innovazione e la crescita delle piccole e medie imprese.

tale (*capital gain*) attraverso la cessione della partecipazione acquisita. Per guadagno di capitale si intende l'incremento di valore della partecipazione maturato dal momento dell'assunzione della partecipazione a quello della cessione e monetizzazione della stessa. In generale, il buon esito dell'intervento è determinato dalla capacità dell'investitore di contribuire a creare valore all'interno dell'impresa, contribuendo di conseguenza alla crescita globale dell'area imprenditoriale interessata. L'attività di investimento istituzionale in capitale di rischio è identificata come attività di *private equity* e si suddivide in due macroaree: l'azienda partecipata è sana dal punto di vista operativo e con il *private equity* si prefigge di raggiungere una struttura finanziaria più equilibrata e di migliorare il suo rating (**investimenti in bonis**); ovvero l'azienda partecipata è in crisi e usa il *private equity* per stabilire una sana gestione operativa attraverso il recupero della forza competitiva (**investimenti a seguito di situazioni patologiche**).

A sua volta l'investimento *in bonis* si suddivide, in funzione della tipologia di operatore che la pone in essere, tra *venture capital* e quello propriamente detto del *private equity*. La differenza risiede nel fatto che con il *venture capital* si fa generalmente riferimento agli investimenti effettuati da società di piccole e piccolissime dimensioni e a investimenti ad elevato contenuto innovativo e tecnologico, mentre con il termine *private equity* non si fanno distinzioni dimensionali o qualitative dell'azienda target. È da aggiungere che nella terminologia corrente, il *venture capital* si riferisce al finanziamento dell'avvio di nuove imprese, mentre il *private equity* comprende operazioni di investimento realizzate in fasi di ciclo di vita aziendale successive a quella iniziale. Anche l'orizzonte temporale medio dell'investimento provvede a marcare la distinzione, infatti esso è generalmente tra i tre e i cinque anni per i *venture capitalist* e i cinque e sette anni per gli operatori di *private equity*.

Il finanziamento in capitale di rischio può essere idealmente suddiviso in tre fasi. Nella prima fase, quella della programmazione, viene vagliata la possibilità di concedere il finanziamento in capitale di rischio e si scelgono le modalità più inerenti alle esigenze dell'impresa richiedente. Nella fase centrale si realizza l'investimento finanziato, mentre la fase finale è dedicata al disinvestimento della partecipazione da parte dell'investitore istituzionale.

### ■ **Programmazione di un finanziamento in capitale di rischio.**

L'attivazione di un finanziamento in capitale di rischio è subordinato alla stesura del **business plan**, che è la base della domanda di finanziamento ed è anche il primo contatto con l'investitore. Il *business plan* deve pertanto essere capace di:

- descrivere la visione strategica e l'obiettivo imprenditoriale unificante;
- identificare la missione aziendale, cioè i singoli obiettivi da raggiungere per realizzare la visione strategica e i mezzi da utilizzare;
- descrivere la situazione attuale, offrendo anche una sintesi dei dati economici e finanziari storici, relativi agli ultimi tre anni, e prospettici, mediante l'utilizzo di rendiconti finanziari, conti economici, stati patrimoniali e indici di analisi finanziaria.

La realizzazione del *business plan* è una fase delicata perché, sulla base delle informazioni in esso contenute, l'investitore deciderà se finanziare o meno il progetto. I potenziali finanziatori giudicheranno il progetto e la storia pregressa dell'impresa con criteri diversi rispetto a quelli utilizzati dalla direzione aziendale. L'enfasi, infatti, sarà sulla capacità del progetto di creare valore per l'investito-



re e di facilitare la successiva fuoriuscita dall'azienda, fattori che dipendono a loro volta da molteplici variabili.

Il successo dell'investimento, e di conseguenza della richiesta di finanziamento, è innanzi tutto legato alla credibilità dell'idea, del progetto o dell'imprenditore, che a sua volta dipende dalle possibilità concrete di implementare e realizzare il prodotto o servizio oggetto del progetto, dall'interesse da parte del mercato per il nuovo prodotto e dall'esistenza di un vantaggio competitivo dell'idea innovativa che possa in qualche modo garantire la remuneratività del progetto.

Un altro aspetto fondamentale è la redditività prospettica del progetto, che può essere messa in dubbio se i costi iniziali sono considerati sin dal principio troppo elevati, se risulta molto difficile la precisa quantificazione delle risorse finanziarie future necessarie al completamento del progetto stesso oppure, malgrado il progetto si presenti potenzialmente remunerativo, esistono remote probabilità di concretizzare il guadagno poiché ci sono poche possibilità future di disinvestimento (*way out*).

Anche la tempistica associata all'investimento è un fattore rilevante per l'investitore istituzionale; essa è intesa sia come stadio di sviluppo iniziale del progetto, sia come possibilità di un vantaggio temporale specifico (*time to market*) rispetto al mercato.

In ultimo, ma non per importanza, l'investitore istituzionale è molto attento al management team con cui dovrà collaborare, non solo il management esistente dovrà dimostrare dinamismo ed esperienza (*track record*), ma dovrà esprimere già dai primi contatti chiarezza, lealtà e trasparenza nei rapporti e la convinzione che i rapporti tra famiglie e impresa siano improntati alla professionalità. Qualora il *business plan* sia in grado di soddisfare le suddette esigenze dell'investitore istituzionale, ha inizio la fase di valutazione dell'opportunità di investimento da parte dell'investitore istituzionale, durante la quale si svolge la **due diligence**, ossia quell'insieme di attività, svolte dall'investitore, necessarie per giungere ad una valutazione finale, analizzare lo stato attuale dell'azienda e le sue potenzialità future. L'attività di *due diligence* riveste un ruolo cruciale nella fase che precede la stipula del contratto, poiché gli investitori istituzionali solitamente investono capitali di terzi solo quando l'attività di *due diligence* è applicabile efficacemente in modo da garantire la tutela del capitale investito.

### ■ **Realizzazione dell'investimento**

Le forme tecniche di intervento dell'investitore istituzionale nella fase di realizzazione dell'investimento si sostanziano nella fornitura di capitale a vario titolo, a seconda delle esigenze di controllo e di redditività che si vogliono soddisfare. L'acquisizione di quote azionarie di nuova emissione o vendute dai soci preesistenti rappresenta la modalità tecnica di investimento più frequente. In alternativa, si utilizzano forme di finanziamento intermedie tra il debito e l'equity che contemplano vari mix degli stessi. Esse sono:

- **Equity:** definito anche capitale di rischio, rappresenta il capitale proprio dell'azienda, versato, generalmente, attraverso la sottoscrizione di titoli azionari. La sua remunerazione dipende dalla redditività e dal successo dell'iniziativa, sia in termini di utile prodotto e distribuito sotto forma di dividendi sia in termini di valore delle azioni.

- **Prestito obbligazionario convertibile:** il capitale è raccolto attraverso l'emissione di obbligazioni, che saranno convertibili in azioni entro lassi di tempo e in base ad un rapporto di cambio prefissati. Questo strumento consente al sottoscrittore la facoltà di restare creditore della società emittente e di ricevere i proventi attraverso il pagamento degli interessi, assumendo, solo se si desidera sfruttare l'opportunità, lo status di azionista attraverso l'esercizio della conversione delle obbligazioni in azioni.
- **Finanziamento mezzanino:** si tratta di un insieme di strumenti finanziari che presentano caratteristiche tecniche differenti, generalmente riconducibili a forme articolate di debito e obbligazioni, il cui rendimento è in parte fisso e predeterminato (tasso d'interesse) e in parte legato all'apprezzamento del valore della società alla quale è destinato.
- **Debito subordinato:** si tratta di un finanziamento a titolo di capitale di debito di lungo e medio termine. Il suo rimborso è privilegiato rispetto al capitale proprio, ma postergato rispetto alle altre forme di debito.

Gli strumenti di *semi-equity* (finanziamento mezzanino e debito subordinato) sono quelli prevalentemente utilizzati negli Stati Uniti a favore delle imprese di media e piccola dimensione, grazie alla loro elevata flessibilità che consente di adattare la struttura del prestito alle specifiche esigenze dell'impresa finanziata. In Europa, invece, ad eccezione del Regno Unito, si sono sviluppati con ritardo e incontrano una diffusione meno ampia rispetto al mercato americano.

Durante la vita del finanziamento, l'investitore istituzionale effettua un monitoraggio costante sull'andamento aziendale, sia attraverso l'analisi degli indicatori economici e reddituali, sia attraverso le partecipazioni alle riunioni del Consiglio degli Amministratori. Si osservi che il ruolo dell'investitore non è quello di sostituirsi all'imprenditore, infatti raramente pretende di partecipare alle scelte operative del management, bensì, nell'intento di salvaguardare la redditività del proprio investimento, l'investitore è parte attiva nell'ambito delle scelte strategiche e nella verifica dell'andamento. Nella pratica, in funzione della tipologia dell'investitore, dell'operazione e dei problemi interni all'azienda, l'investitore può assumere un atteggiamento più o meno incisivo nella conduzione aziendale, partecipando in misura maggiore (*hands on*) o minore (*hands off*) alla vita aziendale. Nell'approccio *hands on*, l'investitore istituzionale ha spesso diritto di veto nelle decisioni più importanti sull'attività aziendale, ma principalmente impone all'azienda la certificazione dei bilanci, richiede l'adozione di sistema di budgeting e di reporting moderni, e propone meccanismi di incentivo dei dirigenti chiave. Nell'approccio *hands off*, invece, l'investitore partecipa più attivamente alla vita aziendale solo nel caso in cui l'andamento dell'azienda e del progetto diventano critici.

### ■ **Disinvestimento**

Il rapporto tra l'impresa e l'investitore istituzionale termina con il disinvestimento. L'investitore istituzionale nel capitale di rischio è un socio temporaneo dell'imprenditore, interessato a monetizzare il proprio investimento e a realizzare un guadagno di capitale attraverso la vendita della partecipazione, una volta raggiunti gli obiettivi prefissati. Il disinvestimento consiste nella cessione, totale o

parziale, della partecipazione detenuta dall'investitore, che talvolta può anche decidere di conservare una minima quota nell'impresa in via più duratura.

Il momento dell'uscita dell'investitore dal capitale di rischio dell'impresa non è quasi mai predeterminato, ma è funzione dello sviluppo dell'impresa, nonostante nella fase iniziale di approvazione del progetto, gli investitori cerchino di prevedere gli eventuali canali di uscita e tempi di realizzo, al fine di poter meglio pianificare la fase finale dell'operazione. Nei casi di successo, si disinveste quando l'azienda ha raggiunto il livello di sviluppo prefigurato ed il valore della società è conseguentemente aumentato. Nel caso in cui il progetto fallisca, l'investitore disinveste non appena matura la convinzione che non sarà più possibile risolvere la situazione di crisi venutasi a creare. In tal caso, specialmente nel finanziamento dello start up, può accadere che non si verifichi un vero e proprio disinvestimento, bensì il semplice azzeramento del valore della partecipazione. In entrambi i casi, i tempi e le modalità, sono definiti con l'accordo di tutti i soci.

## 5.2. - Difficoltà e criticità nella diffusione del finanziamento in capitale di rischio in Italia

Rispetto al finanziamento di tipo tradizionale ottenibile presso un intermediario bancario, quello in capitale di rischio presenta dei vantaggi che interessano i servizi finanziari e non. Nell'indebitamento presso le banche, la capacità di ripagare il debito, sottoforma di quote di capitale e di interessi, è garantita dal patrimonio aziendale e, generalmente, anche dai beni personali dell'imprenditore. Qualora il prestito diventi inesigibile, la banca può chiedere che l'azienda venga messa in liquidazione, rivalendosi sull'attivo aziendale e le garanzie prestate. Inoltre, la banca, in qualità di fornitore di capitale di debito, non è direttamente interessata al processo di creazione di valore dell'impresa, ma soltanto alla sua solvibilità finanziaria.

Nel caso del finanziamento in capitale di rischio, l'investitore non chiede garanzie, ma si accolla una parte del rischio d'impresa come gli altri soci e, condividendo l'incremento di valore della partecipazione, è interessato allo sviluppo dell'impresa.

D'altronde, il debito bancario richiede per l'attivazione minori competenze contabili e gestionali, che possono implicare dei costi notevoli se invece devono essere acquisite ex novo, ma soprattutto evita l'ingerenza di terzi estranei alla famiglia/azienda nella gestione strategica e nella compagine sociale.

Tab. 5.1 - Differenze tra l'investimento in capitale di rischio e quello in capitale di debito a confronto

| CAPITALE DI RISCHIO  | CAPITALE DI DEBITO  |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Finanziamento a medio-lungo termine.</li><li>• Non prevede scadenze di rimborso e il disinvestimento avviene di norma con la cessione delle quote azionarie al mercato o a terzi senza gravare sull'azienda.</li><li>• È una fonte flessibile di capitale utile per finanziare processi di crescita, innovazione, ristrutturazione.</li><li>• La remunerazione del capitale dipende dalla crescita di valore dell'impresa e dal suo successo.</li><li>• L'investitore in capitale di rischio rappresenta un partner che in certi casi può fornire consulenza strategica e finanziaria.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Finanziamento a breve, medio e lungo termine.</li><li>• Prevede precise scadenze di rimborso a prescindere dall'andamento dell'impresa.</li><li>• È una fonte rigida di finanziamento la cui possibilità di accesso è legata alla presenza di garanzie e alla generazione di cash flow.</li><li>• Il debito prevede il pagamento regolare di interessi a prescindere dall'andamento dell'azienda ed è garantito dal mantenimento del valore degli attivi.</li><li>• L'assistenza fornita è di tipo accessorio al finanziamento.</li></ul> |

Nel mondo anglosassone il finanziamento in capitale di rischio è un'attività sviluppata da tempo. In Italia un'operatività professionale e sistematica, tale da potersi configurare come settore autonomo all'interno del sistema finanziario, è iniziata soltanto nella seconda metà degli anni ottanta. Nonostante ciò l'Italia è, sia per numero di operatori, sia per numero ed ammontare di capitale investito, al di sotto della Francia, della Germania e della Spagna.

Contro lo sviluppo del *private equity* e del *venture capital* operano una serie di barriere determinate sia dalle caratteristiche interne alla struttura delle PMI, sia dalle peculiarità del sistema Italia.

Uno dei principali limiti strutturali alla diffusione del *private equity* in Italia è la forma giuridica prevalentemente assunta dalle imprese di piccole dimensioni, che è rappresentata soprattutto dalla ditta individuale e dalla società di persone. Si tratta, per l'appunto, di una strutturazione giuridica tipica dell'impresa familiare in cui poche persone, collegate da vincoli di parentela o da solide alleanze, detengono una quota di capitale di rischio sufficiente ad assicurare il controllo dell'impresa, condizionandone il consolidamento patrimoniale e lo sviluppo. Si osserva, tuttavia, una tendenza, seppure ancora lenta, ad abbandonare le forme giuridiche legate alle persone a favore delle società di capitali, poiché rispondono meglio alle esigenze di limitazione della responsabilità, pur richiedendo un modesto apporto di capitale sociale, che può restare vincolato nelle mani della famiglia, senza comportare un'apertura all'ingresso di soci terzi. Lo scarso interesse mostrato dalle PMI all'apertura della compagine sociale a terzi, non si manifesta come un elemento deterrente ad incontrare investitori istituzionali, quanto piuttosto nell'introdurre estranei nella fase di disinvestimento della partecipazione, qualora il valore dell'impresa sia cresciuto talmente da non permettere ai soci originali di riacquistare la quota societaria dall'investitore istituzionale.

Un'altra caratteristica delle piccole imprese che ostacola l'approccio a questa forma di finanziamento è la rudimentale gestione finanziaria e di tesoreria, soprattutto di tipo previsionale, che produce frequenti e repentine tensioni di liquidità, più velocemente risolvibili facendo ricorso al credito bancario di breve termine piuttosto che alla ricapitalizzazione.

Ai fattori di natura interna si aggiungono quelli esterni legati alla struttura in cui le imprese e i potenziali investitori operano. Innanzi tutto, l'Italia è tra i paesi europei quello che annovera ancora un mercato dei capitali poco sviluppato ed efficiente, sia nel versante dei mercati regolamentati sia per il *private equity* e il *venture capital*. Il mercato borsistico influenza, infatti, la diffusione degli investimenti in capitale di rischio su due fronti, da un lato, attraverso il suo grado di sviluppo (che si misura in termini di numerosità di quotazioni in Borsa) e, dall'altro, attraverso la tipologia d'investimento prevalentemente scelta dagli operatori. Un mercato borsistico poco sviluppato riduce le modalità di disinvestimento veloci e profittevoli, rendendo la trattativa privata la più frequente via d'uscita praticabile. Quest'ultima, come si è già detto, porta con sé maggiori incertezze nella fase di programmazione dell'investimento, sia sul versante della domanda - che potrebbe ritrovarsi con soci ingombranti nella compagine sociale - sia su quello dell'offerta di capitale - che potrebbe trovarsi a dover scegliere tra la velocità di smobilizzo della partecipazione e il tasso di remunerazione dell'operazione. La predominanza di operatori generalisti, d'altronde, implica una maggiore propensione ad attivare investimenti sulla base di progetti di espansione già maturati all'interno dell'impresa, seppure a livello embrionale. Inoltre, essendo il mercato dei capitali italiano dominato da operatori ten-

denzialmente poco inclini al rischio e generalisti, esso non è in grado di promuovere e sostenere le imprese più innovative e in start up.

Anche il quadro normativo italiano non ha favorito la diffusione del *private equity*. Da un lato, è in parte responsabile del basso sviluppo dei mercati azionari rispetto a quelli di debito, poiché ha tradizionalmente favorito l'indebitamento piuttosto che la ricapitalizzazione delle imprese. Solo negli ultimi anni, infatti, ha cercato di colmare il gap ispirandosi al principio della neutralità rispetto alle fonti di finanziamento. Dall'altro, fino all'entrata in vigore della riforma del diritto societario (compiuta nel d.lgs 17.01.2003 nn. 5 e 6), ha rallentato l'offerta di finanziamenti in capitale di rischio non favorendo l'adozione di modalità partecipative per i *venture capitalist* che assicurassero un corretto rapporto tra proprietario e manager, riducendo i rischi di *moral hazard* da parte del gruppo di controllo. Non ultimo, la sua struttura spesso farragিনosa è di ostacolo all'operatività di investitori esteri desiderosi di entrare nel mercato italiano.

Infine, occorre sottolineare che in Italia come nei paesi dove i mercati dei capitali non hanno raggiunto ancora la piena maturità, il prodotto interno lordo (PIL) è il principale driver per lo sviluppo del finanziamento in capitale di rischio, in particolare per le attività di *venture capital*. Sotto il profilo della domanda, i progetti di avvio di nuove attività imprenditoriali, così come lo sviluppo di quelle esistenti, finanziate da investitori istituzionali sono maggiori nelle fasi di espansione dei cicli economici, dove gli imprenditori sono più propensi a sviluppare il proprio business o ad intraprenderne di nuovi particolarmente rischiosi. Ovviamente anche le operazioni di **buy out**, generalmente, si intensificano nelle fasi di crescita sostenuta.

Si osservi, a tal proposito, che il finanziamento in capitale di rischio risulta essere poco adatto all'investimento in nuove imprese con basso contenuto innovativo, poiché queste non sono né abbastanza mature né particolarmente innovative da generare cospicue plusvalenze, dunque il suo utilizzo al di fuori delle fasi di forte crescita resta limitato. Nella stessa direzione si può facilmente comprendere come nei territori, dove la vocazione imprenditoriale è tendenzialmente *low profile*, ossia poco propensa ad investire in attività innovative e rischiose e non bisognosa di operazioni di crescita esterna, il *private equity* incontra difficoltà a diffondersi per mancanza di interesse e di vantaggi da ambo i lati del mercato.

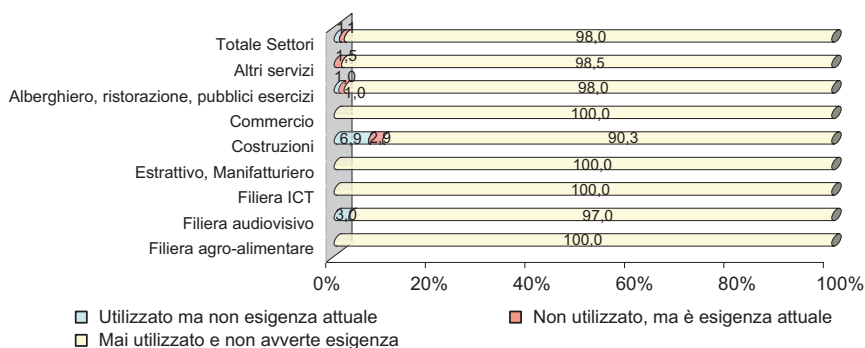
La comprensione dei fattori di criticità alla diffusione del *private equity* in Italia sarà un'utile guida per comprendere la scarsa penetrazione dello strumento nella provincia di Roma, alla luce della struttura del tessuto imprenditoriale romano descritto nelle sezioni precedenti.

### **5.3. - L'utilizzo del capitale di rischio nella provincia di Roma**

Per l'analisi dell'utilizzo del capitale di rischio nella provincia di Roma si considereranno solamente le forme societarie, poiché ritenute più propense rispetto alle altre forme giuridiche ad utilizzare tale tipologia di finanziamento.

Nella provincia di Roma solo l'1% delle società ha utilizzato nel passato un finanziamento in capitale di rischio, ma per ora non ha intenzione di ripetere l'esperienza; mentre l'1% dell'insieme societario ha intenzione di ricorrervi poiché ne avverte il bisogno.

Graf. 5.1 - Necessità delle aziende nella provincia di Roma di reperire risorse finanziarie aggiuntive per mezzo di capitale di rischio (valori %)



Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

Nonostante l'esiguità delle imprese che hanno utilizzato il *private equity*, si possono rintracciare alcune regolarità sul profilo delle imprese che vi ricorrono. Le società di capitali sono le più intraprendenti verso questa forma di finanziamento ed, anche a livello settoriale, i più intraprendenti sono i settori delle costruzioni e della filiera dell'audiovisivo, seguiti dall'alberghiero, ristorazione e pubblici esercizi. Tra le cause che spingono il 98% delle società a non utilizzare questa forma di finanziamento predomina nettamente una vera e propria assenza di domanda potenziale, dovuta ad una situazione finanziaria aziendale che non necessita di questa forma di finanziamento e in parte, allo scarso interesse verso il *private equity*. Questa caratteristica connota in eguale misura sia le società di capitali sia quelle di persona. Una quota di società di capitali avverte il bisogno di finanziarsi con capitale di rischio che è represso a causa di una scarsa fiducia nei confronti dei potenziali partner finanziari. Le società di persone, rispetto a quelle di capitali, invece sono più consapevoli dei problemi all'accesso al finanziamento, in termini di capacità e di costi, nel predisporre un adeguato *business plan*. Meno rilevanti sono le difficoltà che le imprese anticipano sul lato dell'offerta di fondi. Sia le società di capitali sia quelle di persona lamentano una difficoltà nell'incontrare effettivamente un'offerta di fondi adeguata alle proprie esigenze, mentre meno marcata è la difficoltà ad incontrare soggetti disposti ad investire.

Tab. 5.2 - Motivi principali che inducono le aziende nella provincia di Roma a non finanziarsi tramite capitale di rischio (valori %)\*

|   | Società di persone | Società di capitali | Totale società |
|---|--------------------|---------------------|----------------|
| Situazione finanziaria aziendale non necessita di tale forma di finanziamento | 74,0               | 73,4                | 73,6           |
| Scarso interesse verso tale forma di finanziamento                            | 21,9               | 24,1                | 23,3           |
| Scarsa fiducia verso investitori istituzionali/partner finanziari             | 2,4                | 4,1                 | 3,4            |
| Difficoltà a reperire adeguati capitali di rischio                            | 2,2                | 2,2                 | 2,2            |
| Difficoltà ad individuare/reperire adeguati investitori/partner finanziari    | 0,0                | 2,3                 | 1,5            |
| Difficoltà a predisporre adeguato business plan                               | 1,7                | 0,0                 | 0,6            |

\* Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

In sintesi, si evidenziano due caratteristiche importanti del mercato del *private equity* nella provincia di Roma. Innanzi tutto, le imprese romane non sono ancora mature, sia strutturalmente sia per intraprendenza, per l'utilizzo di questa nuova forma di finanziamento e ciò non deve sorprendere se si tiene conto della scarsa frequenza con cui ricorrono anche alle forme di finanziamento tradizionali. Il secondo dato, seppure di minore entità per poter essere considerato una regolarità, è che le imprese non ravvisano nel finanziamento in capitale di rischio dei vantaggi aggiuntivi rispetto al finanziamento bancario. Infatti, la principale preoccupazione non è di non trovare offerenti, bensì che i fondi siano in qualche maniera anche qui razionati e i costi impliciti, in termini di competenze, comunque elevati.

A livello settoriale, l'inesistenza del bisogno di capitale di rischio è equamente diffusa. Si osservi che le società della filiera dell'ICT non hanno mai utilizzato finanziamenti in capitale di rischio, poiché per l'84% delle imprese del settore la situazione finanziaria non necessita di questa forma di finanziamento. L'inesistenza di una domanda potenziale delle imprese dell'ICT stride con la natura innovativa dell'attività sottostante, poiché è il terreno più fertile per realizzare consistenti *capital gain* e, soprattutto, perché è il settore dove gli imprenditori maggiormente possono avvantaggiarsi del *venture capital* per finanziare progetti innovativi e rischiosi. Invece, il settore dell'ICT nella provincia di Roma, pur essendo abbastanza proteso all'investimento innovativo, anche di prodotto, presenta una maggioranza di aziende sufficientemente capitalizzate, propense a sostenersi con l'auto-finanziamento. Ne deriva che il tasso di innovazione nell'economia romana è legato strettamente alla disponibilità di fondi propri dei vari imprenditori locali.

Si osservi, infine, che la scarsa fiducia nei confronti dei partner finanziari che potrebbe sembrare *a priori* un importante deterrente all'utilizzo del *private equity*, non è invece considerato un ostacolo rilevante da nessun settore, ad eccezione di quello delle costruzioni dove limita il 12,1% delle società. Per quanto riguarda le società che hanno utilizzato o vogliono ricorrere al *private equity*, si osserva che le società di capitali hanno fatto uso della vasta gamma dei partner finanziari, anche se nessuna impresa si è avvalsa contemporaneamente di strumenti diversi. Al primo posto in termini di utilizzo si trovano i fondi chiusi italiani. Seguono gli operatori di emanazione pubblica o bancaria e per finire le finanziarie di emanazione privata o industriale. Nessuna società si è avvalsa dell'ausilio dei *business angels*, a dimostrazione di come questa figura di investitore stenti a decollare in Italia.

Tendenzialmente le imprese nella provincia di Roma che sentono l'esigenza di finanziarsi con capitale di rischio lo fanno al fine di supportare lo sviluppo e l'ampliamento della propria azienda. Solo al secondo posto c'è l'esigenza di sostenere l'avvio di uno *start up*, seguito dalla necessità di crescita interna o esterna. In linea con quanto accade in Italia, lo strumento del *private equity* è utilizzato maggiormente per finanziare il cambiamento strutturale dell'azienda e meno frequentemente nella fase iniziale, pertanto non stupisce che non si sia verificato alcun caso di *seed financing*.

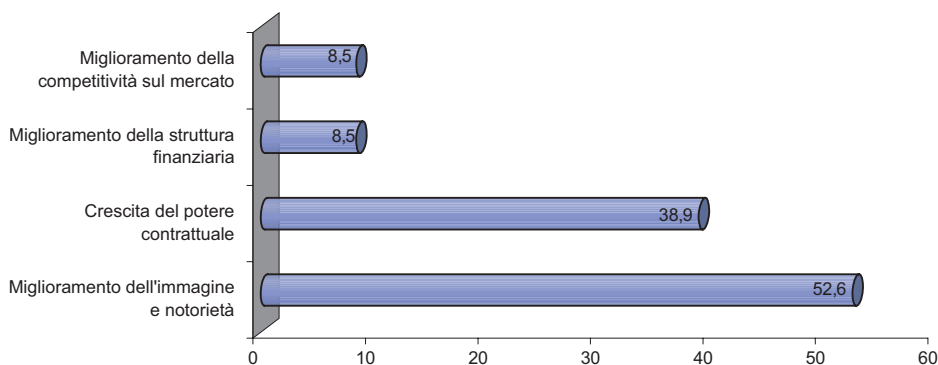
**L'inesistenza di *seed financing*, l'assenza di imprese nate dalla collaborazione con istituti di ricerca pubblici e università e lo scarso utilizzo di *venture capital* mettono in luce un processo di produzione delle innovazioni di tipo occasionale piuttosto che sistematico, poco programmato e legato alla concomitante disponibilità di un'idea innovativa e di fondi propri sufficienti a realizzarla.**

Segue, infine, il problema dell'insufficiente capitalizzazione dell'azienda al fine di incontrare capitali di terzi. Come si è già notato nel mercato nel credito, anche nel mercato del capitale di rischio opera una barriera all'entrata, questa volta rappresentata dal capitale aziendale e non dal patrimonio personale dell'imprenditore. Quindi, come nel mercato del credito, anche qui il razionamento non avviene sulla quantità erogata ma sulla tipologia d'impresa - quello che la teoria definisce razionamento del secondo tipo - ammesse al finanziamento. A riprova si osserva, infatti, che nessuna impresa lamenta alcuna difficoltà nel reperire l'adeguata quantità di capitali.

Per comprendere se il finanziamento con capitale di rischio può essere uno strumento valido per lo sviluppo delle aziende nella provincia di Roma da potenziare negli anni a venire, occorre osservare la sua capacità di soddisfare le aspettative delle aziende richiedenti. A tal fine, può essere interessante mettere a confronto le aspettative delle imprese che stanno attivando le procedure di finanziamento con i vantaggi riscontrati dalle aziende che hanno già concluso il finanziamento.

Per comprenderne le aspettative, occorre individuare quali sono le imprese che stanno implementando un finanziamento in capitale di rischio e in quale fase della vita aziendale si trovano. Le imprese in questione appartengono al settore delle costruzioni, dell'alberghiero, ristorazione e pubblici servizi e degli altri servizi. La maggior parte di queste pensa di migliorare la propria immagine (52,6% dei casi).

**Graf. 5.2 - Effetti positivi più rilevanti attesi dalle aziende nella provincia di Roma a seguito dell'intervento di uno o più investitori istituzionali/utilizzo strumenti finanziari (valori %)\***



\* Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

La maggior parte delle imprese che nel passato hanno fatto ricorso ad investitori istituzionali hanno riscontrato, invece, soprattutto vantaggi nell'ambito dell'organizzazione e della gestione aziendale. Unicamente per le società di persone è stata migliorata la solidità patrimoniale dell'azienda, immettendo capitali freschi e riducendo così i tassi di indebitamento, mentre le società di capitali hanno beneficiato di un miglioramento qualitativo del management aziendale.

Non sono mancati i vantaggi non finanziari indiretti scaturiti dalle procedure di implementazione del finanziamento e di rendicontazione nel corso della sua durata. Infatti, le aziende hanno ottenuto un perfezionamento dell'efficienza organizzativa in senso lato e un indottrinamento al-

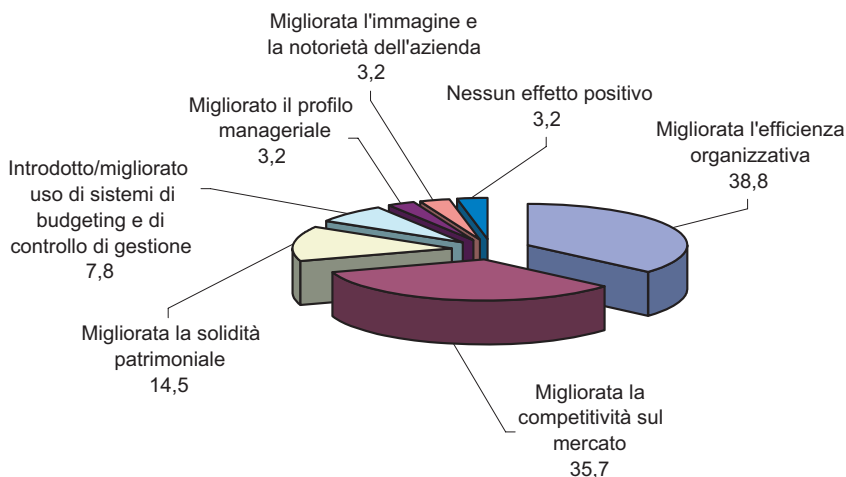


le procedure gestionali, introducendo e migliorando l'utilizzo di strumenti contabili come il budget e il reporting.

Confrontando le attese delle società che stanno implementando il finanziamento e i vantaggi ottenuti da quelle che l'hanno già concluso, si nota una discrepanza tra aspettative e risultati. **Mentre le intenzioni sono unicamente di rafforzare la posizione aziendale sul mercato di riferimento, predomina tra i risultati conseguiti l'acquisizione di *know how* nella sfera organizzativa e gestionale, la cui importanza è sottovalutata nella fase di progettazione del finanziamento.**

Questo risultato non deve sorprendere, dato che le aziende romane tendono a sottovalutare gli aspetti gestionali e organizzativi a favore delle relazioni esterne. Soprattutto alla luce dell'introduzione dei nuovi vincoli di Basilea II, affiancare al credito bancario il *private equity* assicura alle imprese romane non solo la disponibilità di fondi esterni per attivare progetti innovativi e rischiosi, ma addirittura la produzione di esternalità positive, in termini appunto di una migliore efficienza ed efficacia organizzativa e contabile attualmente poco diffuse, da poter sfruttare per il miglioramento del rating.

Graf. 5.3 - Effetti positivi più rilevanti che le aziende nella provincia di Roma hanno riscontrato a seguito dell'intervento/utilizzo di uno o più investitori istituzionali/strumenti finanziari (valori %)\*



\* Trattandosi di domanda a risposta multipla il totale delle risposte può essere diverso da 100

Fonte: Osservatorio sul Credito nella provincia di Roma, 2007

I punti critici che questa indagine riscontra nell'approccio al *private equity* nella provincia di Roma sono sostanzialmente due:

- Si riscontra una domanda quasi inesistente di capitale di rischio verso soggetti estranei alla compagine aziendale in un territorio dove più del 51% delle imprese dichiara di avere bisogno di aumentare il proprio fabbisogno patrimoniale e dove la metà vi fa fronte principalmente con mezzi propri, ma soprattutto dove banche e consorzi di garanzia fidi sottolineano all'unisono la sottocapitalizzazione aziendale.

- Le imprese che hanno utilizzato capitale di rischio non hanno saputo, voluto o potuto sfruttare le potenzialità fino in fondo. Infatti, nessuna impresa ne ha approfittato per ristrutturare il quadro patrimoniale, al fine di far emancipare la propria azienda da una gestione a carattere familiare. Inoltre, dall'aver come socio un investitore istituzionale, per nessuna impresa è scaturito alcun vantaggio contrattuale nel mercato di riferimento segno che la diffusione del *private equity* è in parte ostacolato, anche presso le imprese che ne ravvisano le potenzialità, dal tessuto imprenditoriale in cui operano che, al contrario, non è in grado di riconoscere il suo valore.

**L'esiguità del numero di aziende che hanno finora utilizzato lo strumento e i risultati ottenuti sicuramente gettano un'ombra su un capitalismo, che nella sua forma più evoluta, stenta a decollare, poiché non ancora emancipato dai legami familiari.**

# SEZIONE VI - Banche e imprese: punti di vista a confronto

## 6.1. - I temi di riflessione

Alla luce delle analisi compiute sulle tre indagini sul campo (cfr. Appendice Metodologica) è sembrato opportuno organizzare due incontri (Focus Group) presso la Camera di Commercio di Roma il primo con gli istituti bancari e l'altro con le associazioni di categoria ai fini di un confronto sulle risultanze delle indagini stesse.

**Le piste tematiche proposte alle banche sono state le seguenti:**

- 1) Dall'indagine emerge che, negli ultimi anni, è aumentata la quota di credito erogata a favore delle imprese più piccole. È una linea strategica adottata a priori dalle banche o una risposta al mercato?
- 2) Stando alle risultanze dell'indagine, tra gli strumenti finanziari più "richiesti" c'è il mutuo bancario (come confermato anche dalle imprese). Qual è la destinazione prevalente di tali finanziamenti?
- 3) Dall'indagine emerge una tendenza - pur di intensità ancora moderata - delle imprese a diversificare il rapporto con la banca, facendo ricorso non solo ai prodotti del corporate banking, ma anche ai servizi di corporate finance. Che valutazione date a tale circostanza?
- 4) Dai dati Bankitalia, laddove si consideri l'evoluzione della qualità del credito negli ultimi anni, si rileva - per la provincia di Roma - una diminuzione del tasso di decadimento (dal 2,1% del 2001 all'1,7% del 2006 che si raffronta ad una flessione dall'1,6% all'1,3% del totale nazionale). Quale spiegazione è possibile formulare?
- 5) Nonostante le banche abbiano partecipato a campagne di informazione nella provincia, dall'indagine presso le imprese emerge che i risultati ottenuti non sono confortanti: le imprese sembrano conoscere poco Basilea II anche se quelle a conoscenza di Basilea II non si mostrano preoccupate sui contenuti/implicazioni della stessa. Qual è la vostra opinione in merito?

**Alle associazioni sono state, invece, poste le seguenti riflessioni:**

- 1) Secondo Voi il credito concesso dalle banche nella provincia di Roma ha favorito il sostegno dei processi di crescita, innovazione e internazionalizzazione delle PMI della provincia? Dall'indagine sulle imprese emerge un - seppur contenuto - maggior ricorso da parte delle PMI ai servizi bancari non finanziari, sapreste dire quali?
- 2) Stando alle risultanze dell'indagine, tra gli strumenti finanziari più "richiesti" c'è il mutuo bancario (come confermato anche dalle banche). Siete in grado di indicare la destinazione prevalente dei finanziamenti ricevuti?

- 3) Dall'indagine emerge una modesta quota di imprese che ricorre ai confidi per l'accesso al credito bancario. Secondo voi perché?
- 4) Dall'indagine emerge che le imprese a conoscenza di Basilea II e le banche non si mostrano preoccupate dei contenuti/implicazioni della stessa. Diversa appare la percezione dei Confidi. Qual è la vostra opinione in merito?
- 5) Il capitale di rischio è quasi totalmente trascurato dalle imprese della provincia. A cosa è riconducibile tale circostanza?

### 6.2. - Il punto di vista delle banche

Vengono riportate di seguito le considerazioni che gli istituti di credito hanno espresso durante il Focus Group relativamente ai cinque quesiti prima proposti:

- Sul primo punto le banche osservano che negli anni è cresciuta l'attenzione verso la clientela retail e la concorrenza nel segmento dello small-business. Di fatto, quindi, la rivalutazione della piccola impresa **è una strategia aziendale** seguita dalla maggior parte degli istituti bancari (grandi e piccoli). Di conseguenza, è cresciuta la quota di credito a favore delle imprese più piccole rispetto all'universo della clientela imprese. Non solo credito, comunque, ma anche specifici servizi sono stati progettati e realizzati tenendo conto delle caratteristiche strutturali di questo segmento di clientela.
- Sul tema della richiesta di mutui bancari, le banche osservano che una rilevante influenza ha avuto l'indirizzo dato dalle banche stesse alle imprese clienti di rimodulare le posizioni debitorie in una logica di medio-lungo termine in vista di Basilea II. Solo in parte i mutui sono serviti per investimenti e tale componente è fortemente correlata sia al settore (vedi mutui fondiari) sia alle caratteristiche dimensionali (fatturato e addetti) delle aziende richiedenti.
- Sulla richiesta di servizi, le banche osservano come ci sia stata da parte della clientela imprese una crescita effettiva negli anni, ma la stessa, tuttavia, va commisurata alla classe dimensionale dell'azienda. Si è visto cioè nelle imprese più strutturate una crescente consapevolezza della banca come partner di riferimento sia per operazioni di finanza aziendale sia come supporto in una attività di monitoring di potenziali clienti e partner commerciali all'estero. Le imprese più piccole non sono state, comunque, inattive: oltre ai tradizionali servizi assicurativi, infatti, cresce la richiesta di servizi mirati per agevolare i pagamenti e che consentono una rapida gestione di cash management (home banking, servizi di card revolving, etc.).
- Sul tema delle sofferenze bancarie, la diminuzione registrata negli ultimi anni è dovuta sicuramente ad una più accurata valutazione del merito creditizio da parte delle banche, "impo-

sta” dall'imminente entrata in vigore di Basilea II. Questo aspetto - condizionato dal cambiamento del quadro normativo di riferimento - si sposa, comunque, con una maggiore solidità finanziaria e su una più spiccata consapevolezza di taluni settori e tipologie di impresa dell'importanza di monitorare la propria situazione finanziaria.

- Sul tema di Basilea II, gli istituti creditizi concordano che la scarsa conoscenza delle imprese sul tema e sulle implicazioni non desta preoccupazione. Le imprese sane non potranno, infatti, che avere vantaggi sia in termini di credito accordato che di costi; viceversa, le imprese sottocapitalizzate e quelle con situazioni aziendali critiche (consapevoli o meno di Basilea II) avranno un rating peggiore e, quindi, un maggior costo da sopportare. I confidi, inoltre, potranno essere uno strumento valido di supporto alle aziende solo se supereranno la loro attuale dimensione patrimoniale inadeguata ai fini di Basilea II e disporranno di un rating migliore del socio richiedente il finanziamento.

### **6.3. - Il punto di vista delle associazioni di categoria**

Quanto è emerso nel corso del Focus Group con le associazioni di categoria riguardo ai cinque quesiti sopra riportati può essere sintetizzato come segue:

- Le percezioni delle associazioni sul tema del sostegno alla crescita e allo sviluppo da parte del sistema bancario sono diverse in quanto espressione di settori che (come visto nelle sezioni precedenti) hanno approcci e relazioni molto diverse con il sistema bancario. Su un elemento comune però convergono le opinioni: solo considerando la clientela imprese per classe dimensionale (fatturato e addetti) è possibile verificare diversi gradi di relazionalità banca-impresa. È stato, infatti, sottolineato - a conferma di quanto emerso dalle analisi condotte sul campo - come il mondo della micro impresa (espressione caratteristica di settori come il piccolo commercio o l'artigianato) abbia un rapporto poco “interconnesso” con il sistema bancario. Ciò anche in considerazione del fatto che la gestione amministrativo-contabile molto semplificata della quasi totalità degli operatori “più piccoli” non genera una domanda e, di conseguenza, un’offerta da parte della banca di servizi finanziari più sofisticati o addirittura di servizi consulenziali non strettamente legati all’attività di finanziamento.
- Sul tema dei mutui la discussione ha segnalato che il maggior ricorso negli anni a questo tipo di strumento finanziario è legato a due ordini di fattori. Da un lato si rimarca come da parte delle banche vi sia stata una promozione di questa forma di finanziamento più sostenuta rispetto ad altri strumenti finanziari. Dall’altro si sottolinea come le imprese clienti abbiano espresso una oggettiva preferenza per i mutui rispetto ad altre forme di finanziamento sia per la oggettiva “versatilità” del mutuo quale strumento atto a soddisfare sia esigenze di finanziamento/ristrutturazione finanziaria che di investimento sia per la “semplicità” stessa dell’operazione che risulta, inoltre, conveniente anche sul piano dei costi visti i tassi applicati più bassi rispetto al passato.

- La spiegazione del modesto ricorso ai confidi per l'accesso al credito va, invece, ricercata in una pluralità di fattori che competono a vari soggetti. In primis va sottolineato che nel Lazio (e nella provincia di Roma) l'associazionismo è storicamente più debole e frammentato che in altri contesti territoriali (quali, ad esempio, Piemonte, Emilia Romagna, Toscana); di conseguenza le imprese non ravvisano nelle strutture di garanzia fidi - espressione delle associazioni di categoria - dei soggetti che possano supportare fattivamente le proprie difficoltà di accesso al credito. Anche le Istituzioni locali hanno creduto poco nello strumento dei confidi e le politiche avviate negli anni sono state spesso contraddittorie. Da ultimo gli istituti di credito, vista la scarsa patrimonializzazione delle strutture consortili, sono rimasti estranei ad una logica di partenariato e non hanno intrapreso nel Lazio (come accaduto, invece, in altre regioni) un percorso di "messa in comune" di competenze, strumenti e strategie di gestione dei fidi.
- I rappresentanti dei confidi hanno espresso un atteggiamento critico su Basilea II - che si discosta nettamente dalla posizione delle banche - in quanto il Nuovo Accordo rappresenterebbe per i confidi uno "spartiacque": il mutato contesto normativo, infatti, obbliga le strutture di garanzia fidi a dotarsi di requisiti patrimoniali ad hoc per continuare a fornire una garanzia valida per l'associato che fa istanza di accesso al credito. Nell'attuale situazione strutturale dei confidi operanti nella provincia le modifiche patrimoniali previste da Basilea II vengono vissute, quindi, come una minaccia concreta alla sopravvivenza dei confidi stessi.
- Il capitale di rischio è poco utilizzato principalmente per un problema culturale. Gli imprenditori (soprattutto i più piccoli) hanno una limitata propensione al rischio aziendale e tendono a non voler far entrare soggetti terzi nella gestione dell'azienda. A questo si associa anche una scarsa conoscenza nella provincia degli strumenti specifici che sono classificabili sotto la dicitura "capitale di rischio". È auspicabile, quindi, che banche e associazioni lavorino a più stretto contatto per favorire un maggior livello di consapevolezza e utilizzo di questo strumento di finanziamento da parte delle imprese romane, visto che tale strumento potrebbe, soprattutto nella fase di start up, rappresentare un valido supporto non solo alla crescita dell'azienda ma anche alla sua sopravvivenza sul mercato.

# APPENDICE METODOLOGICA

## LE SPECIFICHE TECNICHE DELL'INDAGINE SUL CAMPO

L'indagine sul campo ha interessato imprese, banche e confidi operanti nella provincia di Roma e si è svolta secondo due diverse modalità a seconda del soggetto coinvolto:

- Intervista telefonica (C.A.T.I.)
- Intervista diretta

Il metodo statistico utilizzato per estrarre i soggetti/imprese da intervistare è stato quello del campione stratificato proporzionale, finalizzato ad un'indagine qualitativa multiscopo. La stratificazione è avvenuta considerando i pesi dei settori dell'attività economica, mentre l'estrazione all'interno dei gruppi è stata effettuata attraverso l'utilizzo di apposite tavole di numeri casuali. L'indagine campionaria, quindi, ha coinvolto 851 imprese della provincia di Roma, intervistate telefonicamente, utilizzando il metodo C.A.T.I.:

Per settore:

| Settori                                      |            |
|--|------------|
| Filiera agro-alimentare                      | 63         |
| Filiera audiovisivo                          | 110        |
| Filiera ICT                                  | 119        |
| Estrattivo, Manifatturiero                   | 125        |
| Costruzioni                                  | 69         |
| Commercio                                    | 122        |
| Alberghiero, ristorazione, pubblici esercizi | 120        |
| Altri servizi                                | 123        |
| <b>Totale Campione</b>                       | <b>851</b> |

Per veste giuridica:

| Forma giuridica aziendale                               |            |
|---|------------|
| Società di persone                                      | 256        |
| Società di capitali                                     | 348        |
| Ditta individuale, cooperative, consorzi ed altre forme | 247        |
| <b>Totale Campione</b>                                  | <b>851</b> |

Strutturando il campione in questo modo le stime ottenute, fissando l'intervallo di confidenza al 95% e nell'ipotesi di  $p=q=50\%$ , sono soggette ad un errore per il totale dei settori del  $\pm 3,4\%$ , mentre per quanto riguarda i singoli settori e la veste giuridica sono:

**Settori**

| <b>Settori</b>                               |              |
|--|--------------|
| Filiera agro-alimentare                      | ±12,3%       |
| Filiera audiovisivo                          | ±9,3%        |
| Filiera ICT                                  | ±9,0%        |
| Estrattivo, Manifatturiero                   | ±8,8%        |
| Costruzioni                                  | ±11,8%       |
| Commercio                                    | ±8,9%        |
| Alberghiero, ristorazione, pubblici esercizi | ±8,9%        |
| Altri servizi                                | ±8,8%        |
| <b>Totale Campione</b>                       | <b>±3,4%</b> |

**Forma giuridica aziendale**

| <b>Forma giuridica aziendale</b>                        |              |
|---|--------------|
| Società di persone                                      | ±5,3%        |
| Società di capitali                                     | ±6,1%        |
| Ditta individuale, cooperative, consorzi ed altre forme | ±6,2%        |
| <b>Totale Campione</b>                                  | <b>±3,4%</b> |

Le interviste alle aziende, realizzate nel periodo compreso fra il 25 giugno ed il 24 luglio 2007 dalla società AFG Ricerche Srl, sono state effettuate telefonicamente con sistema C.A.T.I. (Computer Assisted Telephone Interviewing), attraverso la somministrazione ai Titolari/Responsabili delle imprese di un questionario strutturato. Al fine del raggiungimento del previsto numero di interviste è stato necessario contattare circa 6.695 aziende.

Per gli istituti di credito, l'indagine è stata curata dall'ABI che ha proceduto ad operare con un sistema di rilevazione diretta, con contestuale invio e raccolta di apposito questionario alle banche che compongono il Comitato Regionale ABI Lazio.

Per i consorzi di garanzia fidi, l'indagine è stata curata dalla C.C.I.A.A. che ha provveduto - in modo analogo alla procedura seguita per le banche - a inviare apposito questionario ai consorzi di garanzia fidi che operano nella provincia. Hanno aderito all'iniziativa 11 confidi che associano complessivamente 17.075 aziende.



## LE SPECIFICHE TECNICHE DEGLI INDICATORI PROVINCIALI

Le elaborazioni dei dati relativi ai depositi, impieghi, finanziamenti per cassa, sofferenze, affidati, sportelli e dimensione degli Istituti di credito che sono realizzate dall'Istituto Tagliacarne sono di fonte Banca d'Italia<sup>11</sup>.

### *I DEPOSITI*

I dati relativi ai **depositi** si riferiscono, secondo la definizione della Banca d'Italia, alla "raccolta da soggetti non bancari effettuata dalle banche sotto forma di deposito a risparmio liberi e vincolati, buoni fruttiferi, certificati di deposito, conti correnti liberi e vincolati. **Non comprende la Raccolta indiretta**".

### *GLI IMPIEGHI*

I dati relativi agli **impieghi** si riferiscono, secondo la definizione dalla Banca d'Italia, ai "finanziamenti erogati dalle banche a soggetti non bancari. L'aggregato comprende: rischio di portafoglio, scoperti di conto corrente, finanziamento per anticipi (su effetti e altri documenti salvo buon fine, all'importazione e all'esportazione), mutui, anticipazioni non regolate in conto corrente, riporti, sovvenzioni diverse non regolate in conto corrente, prestiti su pegno, prestiti contro cessione di stipendio, cessioni di credito, impieghi con fondi di terzi in amministrazione, altri investimenti finanziari (accettazioni bancarie negoziate, commercial papers, ecc.) sofferenze, effetti insoluti e ai protesti di proprietà. L'aggregato è al netto degli interessi e delle operazioni pronti contro termine".

### *I FINANZIAMENTI PER CASSA*

I finanziamenti per cassa sono i crediti per cassa, al netto delle sofferenze, censiti in Centrale dei rischi, accordati o erogati dagli intermediari segnalanti. L'aggregato comprende le seguenti categorie di censimento: operazioni autoliquidanti, operazioni a revoca, operazioni a scadenza e finanziamenti a procedura concorsuale. L'utilizzato dei "finanziamenti per cassa" si differenzia da quello degli "impieghi" per l'assenza delle sofferenze e per la presenza dei "pronti contro termine".

### *LE SOFFERENZE*

I dati relativi alle **sofferenze** si riferiscono, secondo la definizione dalla Banca d'Italia, alla "totalità dei rapporti per cassa in essere con soggetti in stato d'insolvenza o in situazioni sostanzialmente equiparabili, a prescindere dalle garanzie che li assistono, al lordo delle svalutazioni operate per previsioni di perdita".

Tecnicamente, per crediti in sofferenza si intendono quei "crediti vantati nei confronti di soggetti in stato di insolvenza, anche non accertato giudizialmente, o in una situazione sostanzialmente equiparabile, indipendentemente dalle eventuali previsioni di perdita formulate dall'intermediario. Si tratta sostanzialmente di crediti il cui realizzo è incerto o quantomeno richiede tempi lunghi"<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> Banca d'Italia, Base Informativa Pubblica e Bollettino Statistico, vari trimestri

<sup>12</sup> Definizione tratta da: Finanza, Dizionario, Il Sole24ore, 2002

Generalmente, un elevato livello del rapporto sofferenze/impieghi in una provincia, presuppone una minore affidabilità dei soggetti economici che vi operano e quindi, un conseguente costo del danaro relativamente più elevato. Questa relazione, secondo alcune analisi prodotte dall'Istituto Tagliacarne a livello provinciale, non sempre è automatica né ha una forte correlazione in particolare negli ultimi anni.

Infatti, dal 1999, si è assistito ad un processo di riduzione generalizzato delle sofferenze, pur partendo da livelli differenziati sul territorio (più alti al Sud meno elevati al Nord). Una delle cause di un simile processo è stato l'utilizzo delle cartolarizzazioni. È evidente come la dinamica delle sofferenze negli ultimi anni è stata condizionata dall'utilizzo delle cartolarizzazioni, ossia di quella tecnica finanziaria che consiste nella cessione di credito o di altre attività finanziarie non negoziabili capaci di generare flussi di cassa pluriennali e nella loro conversione in titoli negoziabili sui mercati.

### *GLI AFFIDATI*

Si tratta dei soggetti (persone fisiche, persone giuridiche, contestazioni) al nome dei quali siano pervenute una o più segnalazioni alla Centrale dei rischi a fronte della concessione di crediti per cassa o di firma.

### *GLI SPORTELLI BANCARI E LA DIMENSIONE DEGLI ISTITUTI DI CREDITO*

L'Osservatorio fornisce anche una informazione sulla "bancaizzazione" delle province in termini di numero di sportelli bancari presenti sul territorio. Questi ultimi, seguendo una normalizzazione dei dati al fine di consentire il confronto tra province con livelli di sviluppo differenti, sono rapportati alla popolazione (per 10.000 abitanti) e al numero di imprese (per 1.000 imprese).

Inoltre, si forniscono alcune indicazioni sulla dimensione prevalente del sistema creditizio locale, che, partendo dalla classificazione Banca d'Italia, costruisce classi dimensionali in termini di credito concedibile<sup>13</sup>.

L'attuale classificazione in gruppi dimensionali adottata dalla Banca d'Italia si basa su una media centrata a 5 termini dei valori trimestrali del totale dei fondi intermediati dagli istituti creditizi. Di seguito si riportano i criteri di attribuzione ai gruppi:

- **Banche Maggiori:** fondi intermediati medi superiori a 45 miliardi di euro;
- **Banche Grandi:** fondi intermediati medi compresi tra 20 e 45 miliardi di euro;
- **Banche Medie:** fondi intermediati medi compresi tra 7 e 20 miliardi di euro;
- **Banche Piccole:** fondi intermediati medi compresi tra 1 e 7 miliardi di euro;
- **Banche Minori:** fondi intermediati medi inferiori a 1 miliardo di euro.

---

<sup>13</sup> Il livello dimensionale della banca approssima il credito complessivo concedibile ai residenti e non residenti, ampliando il concetto di capacità potenziale di erogare credito sull'interno in precedenza adottato. L'aggregato, molto vicino al totale del passivo, comprende la raccolta da clientela residente (depositi e titoli emessi), le passività sull'estero, i fondi passivi pubblici, la raccolta interbancaria e il patrimonio. La nuova classificazione è entrata in vigore il 1-1-1995. A questo proposito si veda il Supplemento al Bollettino statistico n. 32 del 16-6-1995 della Banca d'Italia.

## LA STIMA DEI TASSI DI INTERESSE A BREVE TERMINE

### PREMESSA

L'Istituto Guglielmo Tagliacarne ha provveduto a calcolare per conto dell'Unioncamere i tassi di interesse a breve termine a livello provinciale. Come in passato, il calcolo ha riguardato la stima del tasso medio applicato al totale della clientela in ciascuna provincia per operazioni di finanziamento a breve termine (arco temporale 18 mesi). Tale elaborazione si è resa necessaria per colmare una lacuna informativa dal momento che la Banca d'Italia fornisce i tassi di interesse a breve termine solo a livello regionale.

Posto quanto sopra, si osserva come obiettivo della presente nota è esplicitare la metodologia adottata per la stima dei tassi di interesse provinciali per l'anno 2006. Preliminarmente si sottolinea,

tuttavia, come rispetto alla procedura di stima seguita fino al 2003<sup>14</sup> sono stati apportati alcuni cambiamenti resisi necessari a seguito delle modifiche introdotte dalla Banca d'Italia nel processo di raccolta ed elaborazione dei dati di base per il rilascio dei tassi di interesse regionali.

### LE FONTI INFORMATIVE

Per la stima dei tassi di interesse provinciali, in analogia a quanto fatto in passato, l'Istituto G. Tagliacarne prende a riferimento i tassi rilasciati a livello regionale dalla Banca d'Italia relativi alla rilevazione trimestrale sui tassi attivi e passivi curata dalla Centrale dei rischi.

Riguardo tale rilevazione, va osservato come la stessa è stata riformata dal marzo 2004 (in applicazione della Circolare nr. 251 del 17/07/03), ampliando notevolmente sia il campione di banche segnalanti sia la struttura delle informazioni sui tassi attivi. A tal proposito, si evidenzia come i tassi attivi sono rilevati per ciascun cliente e si riferiscono ai finanziamenti concessi alla clientela ordinaria - escludendo quindi banche e autorità bancarie - dalle filiali italiane degli intermediari partecipanti all'indagine, rientranti nelle seguenti categorie di censimento: rischi autoliquidanti, rischi a scadenza e rischi a revoca<sup>15</sup>. Ciò detto occorre sottolineare come **due sono gli elementi che impattano in maniera determinante sul calcolo dei tassi e sulle modifiche procedurali adottate dall'Istituto G. Tagliacarne:**

Ampliamento del numero degli istituti segnalanti;

Riclassificazione delle operazioni per durata temporale del finanziamento.

Sul primo punto si evidenzia come da dicembre 2004 gli istituti segnalanti sono 220 a fronte dei 60 di fine 2003 per i tassi sui prestiti attivi, con la conseguenza che il **campione di banche è stato notevolmente ampliato, rendendo il confronto dei valori del 2004 e successivi con gli anni precedenti non del tutto adeguato**. Sul secondo elemento, invece, si fa presente che rispetto alla precedente, nell'attuale rilevazione non è più disponibile la distinzione tra operazioni a breve termine (con durata ori-

<sup>14</sup> Per un approfondimento cfr. G. Capuano "Fattori creditizi e non creditizi nella formazione dei tassi di interesse - un'analisi a livello provinciale". Wp. 34/03, Istituto G. Tagliacarne.

<sup>15</sup> A tal proposito, cfr. Note Metodologiche in Relazione Annuale sul 2004, Banca d'Italia.

ginaria fino a 18 mesi) e a medio-lungo termine (oltre 18 mesi) per le consistenze dei prestiti. Al fine, quindi, di continuare a rilasciare un tasso di interesse a breve termine a livello regionale, la Banca d'Italia ha elaborato una stima dello stesso, utilizzando una ponderazione dei tassi riferiti a forme tecniche di prestito (operazioni a revoca e autoliquidanti) che per loro natura sono di breve durata.

### *LA METODOLOGIA DI STIMA DEI TASSI*

Il principio metodologico sui cui si basa la procedura di stima dei tassi di interesse "teorizzato" dall'Istituto G. Tagliacarne a partire dal 2002 è stato verificato in sede tecnica e accademica<sup>16</sup>, con buoni riscontri. I tassi stimati, inoltre, rappresentano delle buone proxy dei reali valori che mediamente l'insieme dei soggetti creditizi operanti in provincia praticano alla loro clientela. A tale proposito, si precisa che in quei contesti territoriali in cui l'Istituto realizza un Osservatorio Provinciale sul Credito, si è cercato di operare una verifica empirica dei tassi stimati attraverso un'indagine qualitativa presso imprese e banche.

#### *LE SCELTE METODOLOGICHE*

I tassi di interesse elaborati per il 2006 a livello provinciale dall'Istituto G. Tagliacarne a partire dai dati regionali della Banca d'Italia sono relativi, come in passato, ad operazioni di finanziamento a breve termine. L'aggregato creditizio di riferimento è, tuttavia, cambiato (a seguito delle modifiche introdotte dalla Banca d'Italia sopra menzionate) in quanto si prendono in considerazione, al posto dei Finanziamenti per cassa con orizzonte temporale fino a 18 mesi (aggregato calcolato fino al 2003; cfr. Banca d'Italia), i **Prestiti a breve termine** (in euro), ossia le operazioni di finanziamento il cui orizzonte temporale di breve durata è approssimato dalle operazioni autoliquidanti e a revoca.

La scelta di considerare i tassi di interesse sui finanziamenti a breve termine è dettata altresì dal fatto che, pur non essendo gli stessi gli unici indici del costo del denaro, essendo presenti sul mercato anche i tassi relativi ai finanziamenti a medio-lungo termine, rappresentano tuttavia ancora un punto di riferimento importante per le politiche creditizie a livello locale visto il peso non trascurabile detenuto attualmente dal debito a breve termine sul totale dei finanziamenti erogati dalle banche (basti pensare che in Italia i finanziamenti a breve termine rappresentano a fine 2005 oltre il 40% del totale).

I tassi stimati, inoltre, rappresentano un dato medio riferito alla totalità della clientela ordinaria, e sono ottenuti quale sintesi dei valori relativi ai seguenti settori istituzionali:

- Amministrazioni Pubbliche
- Imprese finanziarie e assicurative
- Imprese non finanziarie
- Famiglie produttrici
- Famiglie consumatrici

---

<sup>16</sup> Relazione presentata alla XXIII Assemblea dell'Associazione di Scienze Regionali, svoltasi a Reggio Calabria dal 10 al 12 settembre 2002.

La scelta operativa di considerare i suddetti settori istituzionali è motivata dal fatto che la Banca d'Italia fornisce per gli stessi sia i valori regionali dei tassi di interesse sui prestiti a breve termine sia la consistenza degli impieghi per regione e provincia, elementi questi fondamentali per la procedura di stima dei tassi di interesse provinciali. La scelta degli impieghi come variabile discriminante, inoltre, è dettata dalla considerazione "teorica" che dove la consistenza degli impieghi è maggiore (proxy di un sistema economico più dinamico, dei costi di transazione più bassi, etc.) presumibilmente il costo del danaro è inferiore rispetto ad un dato medio regionale.

#### *LA PROCEDURA DI STIMA*

Fatte le dovute premesse metodologiche, si sottolinea come l'attuale procedura di stima adottata dall'Istituto G. Tagliacarne si articola in 4 fasi (in passato le fasi elaborative erano 3). Di queste, le prime tre rispecchiano quelle adottate col precedente metodo di stima, mentre l'ultima è nata dall'esigenza di "correggere" eventuali divergenze territoriali dell'orizzonte temporale medio dei finanziamenti bancari, visto anche la riclassificazione operata dalla Banca d'Italia a cui si è fatto prima cenno.

#### FASE I

Considerato che i tassi di interesse delle regioni risultano diversi da settore a settore di attività della clientela (P.A., imprese finanziarie, imprese non finanziarie, famiglie consumatrici e famiglie produttrici), la prima operazione è consistita nel procurarsi le tabelle provinciali sulla consistenza degli impieghi classificate in maniera analoga a quelle disponibili a livello regionale (Fonte: Banca d'Italia).

#### FASE II

Al fine di eliminare l'effetto indotto sulla stima dalla diversa composizione settoriale degli impieghi, si è provveduto ad equiparare la struttura dei pesi settoriali in ciascuna provincia sulla base della composizione percentuale della regione di appartenenza; partendo poi dall'assunto che per ciascun settore di attività della clientela i tassi di interesse delle singole province fossero identici a quelli rilevati a livello regionale, essi sono stati presi come punti di partenza per le elaborazioni successive.

#### FASE III

È stata calcolata una media aritmetica ponderata<sup>17</sup> per ciascuna provincia utilizzando le consistenze degli impieghi per settori di attività come sopra indicati, in modo che si riuscisse ad ottenere un valore complessivo per ogni unità territoriale considerata.

#### FASE IV

Considerata, infine, la forte variabilità a livello provinciale del peso dei finanziamenti a breve termine sul totale dei finanziamenti e considerando che i tassi applicati sui finanziamenti a breve termine sono attualmente più alti di quelli a medio-lungo termine, si è proceduto ad applicare dei correttivi sul livello dei tassi ottenuto al termine della Fase III, in modo da tenere conto della diversa composizione provinciale dell'orizzonte temporale medio dei finanziamenti.

---

<sup>17</sup> Partendo dalla formula di statistica elementare relativa alla media aritmetica ponderata,  $\frac{\sum X_i P_i}{\sum P_i}$ , dove le  $X_i$  rappresentano i tassi regionali applicati ai singoli settori di attività della clientela, pesati ( $P$ ) con i rispettivi ammontari degli impieghi a livello provinciale.

## BIBLIOGRAFIA

Alessandrini P. (2001), (a cura di), *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, Il Mulino.

Banca d'Italia (2007), *Bollettino Statistico*, Roma.

Busetta P. (2007), *Banche e Sud: Una storia spezzata*, Franco Angeli.

Capuano G. (2002), *Il ruolo del credito nello sviluppo delle economie locali. Un'analisi a livello provinciale*, Istituto Tagliacarne, W.P. 32/02.

Capuano G. (2003), *Fattori creditizi e fattori non creditizi nella formazione dei tassi di interesse. Una analisi provinciale*, W.P. 34/03 Ist. Tagliacarne

Capuano G. (2007), *Mesoeconomia*, Franco Angeli.

Commission of the European Communities (1988), *The creation of a european financial area: liberalisation of capital movements and financial integration*, in "European Economy" n. 36.

Fabrizi P.L., Forestieri G. e Mottura P. (2000), *Gli strumenti e i servizi finanziari*, Egea, Milano, seconda edizione.

Inzerillo, U. (2002), *Riforma del sistema finanziario italiano e crescita delle imprese: acquisizioni e limiti della politica economica negli ultimi cinque anni*, in Baldassarri M., Galli G., e Piga G. (2002), *La competitività dell'Italia, III: Regole per il mercato*, Milano, Il Sole24ore Libri.

Istituto G. Tagliacarne (anni vari), *Osservatorio Provinciale sul Credito*, Report Annuale.

Istituto G. Tagliacarne-Unioncamere (anni vari), *Le dinamiche creditizie a livello provinciale*, Collana Le Ricerche.

Jossa B. (1992), *Credito e sviluppo economico: considerazioni introduttive*, in D'Antonio (a cura di), (1992).

Kuznets S. (1966), *Modern Economic Growth Rate, Structure, and Spread*, Yale University Press.

Levine R. e Zervos S. (1998), *Stock Markets, Banks, and Economic Growth*, in "The American Economic Review", pp.537-58.

---

Minsky, H.P. (1965), *California Banking in a Growing Economy*, University of California Printing Dept., Berkeley.

Modigliani F. and M. Miller, (1958), *The cost of capital, corporation finance and the theory of investment*, in "American Economic Review", giugno.

Porzio C. (1998), *Le strutture creditizie nel Mezzogiorno*, in Ruozi R. (a cura di ), *Quali banche per il Sud*, Giuffr , Milano.

Sharpe S.A. (1990), *Assymmetric information, bank lending, and implicit contracts: A stylized model of customer relationships*, in "Journal of finance", n. 4.

Stiglitz J.E., Weiss A. (1981), *Credit Rationing with Many Borrowers*, "The American Economic Review", marzo.

Tobin J. (1965), *Money and Economic Growth*, "Econometrica", pp.671-684.

Finito di stampare nel mese di giugno 2008  
per l'Editore CCIAA di Roma  
presso la tipografia Grafica Giorgetti s.r.l.  
Via di Cervara, 10 - 00155 Roma