

IL RAPPORTO BANCA-IMPRESA ARTIGIANA NELLA PROVINCIA DI CATANZARO: PRIME RIFLESSIONI ALLA LUCE DEI PROCESSI DI GLOBALIZZAZIONE FINANZIARIA

di Annarita Trotta e Marianna Mauro

1. Aspetti introduttivi

Questo lavoro si propone di illustrare alcuni risultati di una ricerca sul campo condotta nella provincia di Catanzaro, finalizzata a cogliere gli aspetti più dinamici e più complessi del tessuto delle imprese artigiane e del loro rapporto con il sistema finanziario di riferimento, anche alla luce dei mutamenti previsti dall'introduzione di Basilea 2. L'obiettivo finale della ricerca è quello di fare luce sulle problematiche e sulle prospettive di sviluppo delle imprese artigiane e del rapporto banca (sistema finanziario)-impresa artigiana. In particolare, la ricerca prende l'abbrivio dalle necessità di verificare – nell'ambito di uno spazio socioeconomico di riferimento che si connota per un difetto "strutturale" di sviluppo - il livello quali-quantitativo di strumenti finanziari effettivamente a disposizione delle microimprese artigiane¹, oltre che il livello quali-quantitativo di in-

La presente indagine è inserita in un Progetto di ricerca dal titolo "Relazioni tra banche e piccole imprese alla luce della revisione degli accordi interbancari (Basilea 2). Il caso del sistema calabrese: problemi e prospettive", frutto di una convenzione realizzata tra l'Ateneo di Catanzaro, la Camera di Commercio di Catanzaro e la Confartigianato di Catanzaro (con il patrocinio della Provincia di Catanzaro, Assessorato alle Attività Produttive).

Ai sopra citati enti va, ovviamente, un sentito ringraziamento.

Pur se la stesura finale e complessiva di questo articolo è stata oggetto di una elaborazione congiunta, la trattazione specifica dei punti 1, 3 e 6 è stata svolta da Annarita Trotta, mentre quella dei punti 2, 4 e 5 da Marianna Mauro.

Questo articolo riprende, in parte, alcune considerazioni formulate nel Paper "The effects of Basel II requirements on banks-SMEs relationship: the case of the handicraft firms", Trotta A., Mauro M., Bruzzese D., presentato allo EIASM RENT XIX, Naples 17-18 November 2005, con Abstract in Raffa M., Iandoli (2005), Entrepreneurship Competitiveness and Local development, RENT XIX Proceedings, ESI, Napoli, pp. 231-232.

formazioni che le imprese stesse “rivelano”, direttamente e/o indirettamente, al sistema finanziario. Le note che seguono si concentrano su alcuni elementi emersi dal lavoro condotto, ritenuti particolarmente significativi al fine di avviare riflessioni critiche sul più generale (e sempre dibattuto) rapporto fra sistema finanziario e microimprese a livello non solo regionale ma, anche, a livello nazionale ed internazionale, alla luce dei processi di globalizzazione in atto.

2. Note metodologiche

La ricerca è stata condotta attraverso la somministrazione di un questionario alle imprese artigiane localizzate nella provincia di Catanzaro.

Per la selezione delle imprese oggetto dell'indagine è stata utilizzata la banca dati della Camera di Commercio di Catanzaro; in particolare, data la natura esplorativa dell'indagine e l'assenza di informazioni rilevanti che consentivano di stratificare la popolazione è stato effettuato un campionamento casuale semplice senza ripetizione.

Per la selezione delle imprese oggetto del campione sono stati fissati un errore di campionamento pari a $\pm 4\%$ e un livello di confidenza pari al 95%. Le scelte hanno determinato un campione composto da 566 unità che è stato esteso a 600 per coprire un tasso di risposta del 6%. Attualmente solo 247 imprese hanno risposto al questionario con un tasso di non risposta pari al 59%. Tale dato evidenzia la difficoltà incontrata nella conduzione dell'indagine, nonostante si sia utilizzato un metodo di somministrazione diretta (*face to face*).

In aggiunta a ciò, non tutte le imprese hanno compilato il questionario per intero.

In ogni caso, le elaborazioni realizzate consentono di poter addivenire ad alcune conclusioni.

Tutte le imprese considerate nell'ambito dell'indagine sono, secondo la definizione corrente dell'UE, microimprese. L'indagine conferma, a livello empirico, quanto affermato dalla dottrina: le piccole imprese artigiane, di cui si compone il campione, presentano un elevato grado di opacità informativa ed una “resistenza” alla rivelazione e alla divulgazione delle informazioni. Infatti, nell'80% dei casi, gli imprenditori non hanno compilato le parti del questionario relative alla situazione economica-finanziaria

¹ Come verrà chiarito nella sezione dedicata all'illustrazione degli aspetti metodologici, tutte le imprese considerate nell'ambito dell'indagine sono, secondo la definizione corrente dell'UE, microimprese.

e patrimoniale, affermando di non volere fornire le informazioni richieste o, anche, di non essere a conoscenza delle stesse (in tal caso, il rinvio era ai commercialisti di fiducia, che solo raramente fornivano dati ed indicatori).

In particolare nell'80% dei casi non è stata compilata la sezione "Attività e Passività"; nell'82% dei casi non sono disponibili informazioni circa l'ammontare del patrimonio netto; nel 78% la mancanza riguarda le passività a medio/lungo termine; nell'80% dei casi i crediti a breve, medio e lungo termine. In media, il tasso di non risposta per la sezione finanziaria è stato del 70% ca.

L'analisi statistica, al fine valutare l'esistenza dei rapporti significativi fra le dimensioni differenti del problema, si basa sull'applicazione della t-test, della procedura ANOVA e sul test del chi-quadro. Quando il numero delle unità statistiche non era tale da consentire l'applicazione delle procedure parametriche si è fatto ricorso ad equivalenti metodi non parametrici (the Kruskal-Wallis k-independent samples test e Mann Whitney U test).

Il questionario si compone di 2 sezioni: la prima – profilo e governo dell'impresa – ha natura anagrafica, e consente di ottenere informazioni oltre che sul profilo dell'impresa anche sul governo economico.

La seconda sezione si divide in due parti: la prima - Dati ed indicatori – illustra la situazione economica, finanziaria e patrimoniale dell'impresa; la seconda - Finanziamento dell'impresa - indaga in dettaglio il rapporto banca-impresa. I dati e le informazioni di tipo quantitativo fanno riferimento all'arco temporale che va dal 2002 al 2004; alcune informazioni di tipo quantitativo e le informazioni di tipo qualitativo fanno riferimento anche all'anno 2005.

3. Principali indicazioni teoriche in tema di problematiche finanziarie della piccola impresa

I cambiamenti e le sfide legate all'introduzione del Nuovo Accordo di Basilea hanno riacutizzato il dibattito riguardo ai rapporti banca-piccola impresa, poggiando l'enfasi sulla necessità di garantire la sopravvivenza alle imprese di più piccole dimensioni (Berger and Udell, 2004; Ecchia, 2005).

Studi recenti confermano il fatto che le piccole imprese sono una componente essenziale della gran parte dei sistemi economici. Per questa ragione, in numerosi Paesi esistono osservatori permanenti, finalizzati a fornire a Governi e ad istituzioni pubbliche e private l'adeguato supporto per elaborare piani e raccomandazioni a sostegno dello sviluppo dello *small business*.

In particolare, le imprese di minori dimensioni tendono a ricevere un'attenzione speciale quando il *focus* si concentra sul loro rapporto con il mercato del credito (Berger, Kashyap, and Scalise, 1995).

Com'è noto, il primo documento di consultazione del Comitato di Basi-

lea (Consultative Paper 1, CP1, 2001) ha allarmato studiosi ed operatori di tutto il mondo, nel timore che le regole proposte andassero a penalizzare eccessivamente le piccole e medie imprese, rendendole meno attraenti per le banche finanziatrici (Sironi and Zazzara, 2002; Dietsh and Petey, 2003).

Studi successivi, basati su versioni modificate rispetto al primo documento di Consultazione hanno evidenziato i potenziali benefici di Basel II sulla richiesta di capitale per la maggior parte di piccole e medie imprese (Quantitative Impact Study, QIS3, 2002), anche con riferimento all'Europa (PricewaterhouseCoopers and NIERS, 2004) e all'Italia (Unioncamere, 2006).

Alcuni lavori analizzano gli effetti di Basilea nel mercato USA (Allen and Saunders, 2004; Hannan and Pilloff, 2004). Berger (2004), in particolare, propone interessanti riflessioni riguardo l'impatto di Basel II sulle "community banks".

Un lavoro di Altman e Sabato (2004), attraverso un'analisi comparata di 3 diverse realtà (USA, Australia ed Europa), dimostra che, in tutte queste realtà, le banche trarranno significativi benefici dal minor capitale richiesto considerando le piccole imprese come *retail* e che molto probabilmente useranno un approccio di tipo misto.

Questo risultato è confermato da altre ricerche (Taurina and Tricharte; 2004; Jacobson, Lindè and Roszbach, 2004).

Un'analisi empirica riguardante le piccole e medie imprese italiane conclude che Basilea 2 presenta potenziali benefici in termini di riduzione di capitale nel caso di buona parte del campione di piccole e medie imprese considerato (circa i $\frac{3}{4}$ del campione). Una riduzione più decisa del requisito patrimoniale si ottiene nel caso in cui queste imprese vengano considerate *retail* e gestite secondo una logica di portafoglio (Bocchi and Lusignani, 2004).

Tale evidenza induce a considerare che le banche potrebbero preferire adottare nei confronti delle imprese di più piccola dimensione un approccio transazionale, basato quasi totalmente su modelli statistici e previsionali, in alternativa all'approccio di *relationship lending*.

Come si evince, tutti questi lavori evidenziano, in ogni caso, che Basilea 2 imporrà un cambiamento nel rapporto banca-piccola impresa.

A dispetto della crescente attenzione dedicata al tema della relazione banca-piccola impresa e alla numerosità di ricerche esistenti, le conclusioni prodotte al riguardo presentano aree che meritano ulteriori approfondimenti (Samolyk, 1998).

La necessità di indagare ulteriormente il mondo delle imprese minori si scontra con la ridotta trasparenza con cui queste si mostrano all'esterno e con la scarsa disponibilità dei dati, soprattutto nel caso delle *micro-enterprises*. In particolare, è difficile ottenere informazioni complete, disponibili pubblicamente, riguardo a tutte le variabili che possono influenzare tale rapporto (Oh, 1991).

La letteratura sui temi del razionamento del credito (Stiglitz and Weiss,

1981) suggerisce che lo *small business* può essere vulnerabile a causa dell'opacità informativa che caratterizza i rapporti con gli intermediari finanziari.

Le imprese di minore dimensione sono vulnerabili, inoltre, sul piano finanziario: presentano un eccessivo indebitamento (generalmente a breve termine) nei confronti del sistema bancario (Berger and Udell, 1998; Udell, 2004). Al riguardo, alcune ricerche hanno dimostrato che rapporti di lungo periodo con lo stesso intermediario, che sviluppa un significativo bagaglio di esperienza riguardo alle fasi di screening e di monitoring dei rapporti di credito con lo *small business*, garantiscono la stabilità nel tempo dell'accesso al credito e, in qualche caso, riducono il costo dell'indebitamento (Peterson and Rajan, 1994).

Bester (1985) discute il ruolo delle garanzie, in presenza di asimmetrie informative, nelle relazioni banca-impresa. Altri studi analizzano le ragioni per cui le fonti di finanziamento esterne sono più costose di quelle interne (Myers and Majluf, 1984; Nachman and Noe, 1994; Frazzari, Hubbard, Peterson, 1988). Per le piccole e medie imprese (e soprattutto per quelle più piccole) il capitale proprio ed il *personal commitment* giocano un ruolo fondamentale (Chan and Kanatas, 1985; Avery, Bostik and Samolyk, 1998).

Tutti i lavori concordano sul fatto che nel caso delle piccole e medie imprese (ed in particolare di quelle più piccole) l'informazione e l'*information disclosure* sono fondamentali per l'analisi dello *small business credit market*.

4. Principali indicazioni teoriche in tema di struttura proprietaria e governance della piccola impresa

Molteplici ricerche in ambito nazionale (Bottoni and Bruzzo, 2002) testimoniano un crescente interesse degli studiosi verso le PMI, oltre che per gli aspetti relativi all'accesso alle fonti di finanziamento, anche per le loro peculiarità in termini di *struttura proprietaria*, *modelli di governance*, *disclosure* e per le particolari relazioni tra questi.

La letteratura (Compagno, 2000; Corbetta & Montemerlo, 1999) sottolinea come in Europa continentale, ed in Italia in particolar modo, le PMI presentano nella maggior parte dei casi una struttura proprietaria unitaria, chiusa e riconducibile ad una sola famiglia (Viganò, 2005). In Italia una stima dell'IMD di Losanna porta le imprese familiari al 99%. Un'indagine della Banca d'Italia dimostra che l'80% delle imprese italiane con un numero di dipendenti compreso tra 20 e 50 sono familiari. L'AIDAF (*Associazione Italiana delle Aziende Familiari*) individua come familiari il 93% delle imprese italiane.

Le imprese familiari si caratterizzano per una sovrapposizione tra famiglia, proprietà e management (Davis & Tagiuri, 1989; Astrachan, J. H., Klein S. B., & Smyrniotis, K. X., 2002); l'assenza di *stakeholder* esterni (Paoloni

& Demartini, 1997) e la commistione di tipo patrimoniale e reddituale che confonde la dinamica economica familiare con quella aziendale sembra inficiare la capacità comunicativa del bilancio d'esercizio (Tiscini, 2001). La limitata platea di soggetti potenzialmente interessati a tale tipo di comunicazione comporta il venire meno della sua funzione di "*strumento informativo*" ed inteso, invece, come un mero atto amministrativo (Pini, 1995).

È unitamente riconosciuto tra gli studiosi che le imprese familiari presentano una serie di caratteristiche che incidono sulla struttura e sulla capacità informativa del bilancio destinato a pubblicazione. Il modello di governo familiare determina l'esistenza di un flusso informativo *interno* ed *informale* che pare essere alla base di una certa opacità del bilancio a testimonianza di una forte resistenza a comunicare all'esterno ciò che non sia strettamente necessario ai fini giuridici (Pugliese, 2006).

Le dinamiche familiari influenzano le vicende dell'impresa al punto di anteporre, in alcuni casi, il soddisfacimento dei bisogni personali al raggiungimento di posizioni di un migliore equilibrio economico-finanziario a valere nel tempo (Amodeo, 1979). Questa è l'ipotesi in cui *la famiglia prevale sull'impresa* (Corbetta, 1995), dove gli obiettivi della famiglia e le sue regole di funzionamento tendono a prevalere e a condizionare l'impresa.

L'adozione dell'accordo di Basilea 2 lascia presumere una profonda modifica sia nella struttura che nei criteri di valutazione dei bilanci nelle PMI. Uno degli strumenti su cui possono agire le piccole imprese per ridurre il costo del capitale è quello della capacità informativa esterna, al fine di minimizzare l'asimmetria informativa nei confronti dell'intermediario bancario (*financer*). In questa ottica il bilancio sembra essere destinato a ricoprire un ruolo di primo piano nel sistema informativo delle PMI europee, costituendo il parametro principale sulla base del quale le banche formuleranno i propri giudizi sul merito creditizio (Mauro, 2006).

L'informativa interna ed esterna della PMI non può essere definita tramite un processo di semplificazione di quella della grande impresa, ma deve essere progettata rifacendosi a criteri generali applicati alla realtà dell'unità di minore dimensione per considerarne le specificità.

5. Gli assetti societari e la vulnerabilità finanziaria della microimpresa artigiana: prime evidenze empiriche

Le imprese che costituiscono il campione sono di piccole (piccolissime) dimensioni. L'87% di esse, infatti, è costituita sotto forma di ditta individuale con una compagine societaria poco articolata; nel 70% dei casi il capitale si concentra nelle mani di due soli proprietari appartenenti alla stessa famiglia.

Il dato, da cui emerge la prevalenza dell'impresa familiare come model-

lo di governo, conferma le indagini condotte a livello nazionale e internazionale²: il 93% delle imprese italiane (circa 5 milioni) è rappresentato da imprese familiari; il 98% di esse ha meno di 50 dipendenti. Il dato viene confermato anche a livello internazionale: in Inghilterra circa il 75% delle imprese sono familiari; negli USA la percentuale sale ad 80.

La maggior parte di esse (90% ca.) è in prima generazione con una prospettiva di continuità problematica, dal momento che nel 70% dei casi sembra non esservi la presenza di eredi disposti a continuare l'attività.

Le imprese si presentano di piccole dimensioni con un fatturato medio di 25.000 euro circa e un numero medio di impiegati pari a 1,9.

Anche questo dato si inserisce nel più ampio panorama nazionale. Secondo l'Istat il sistema produttivo nazionale è caratterizzato dalla prevalenza di microimprese. Quasi 3 milioni di esse non impiegano lavoratori dipendenti; 4 milioni, invece, hanno meno di 10 dipendenti³.

Entrando nel merito delle fonti di finanziamento le imprese artigiane privilegiano l'indebitamento. Dall'indagine emerge che le imprese presentano un indebitamento medio (*Totale debiti/Totale fonti di finanziamento*) pari al 50%.

Indagini recenti⁴ dimostrano che fra le caratteristiche finanziarie che contraddistinguono le imprese familiari italiane vi rientra, unitamente allo scarso utilizzo di mezzi propri come risorsa per lo sviluppo, la preferenza per l'indebitamento bancario che rappresenta l'unica fonte di finanziamento a causa dell'assenza di un mercato ristretto in grado di soddisfare le loro esigenze di capitale di rischio (Mauro, 2006).

Tra i motivi alla base di tale scelta si annoverano elementi di carattere soggettivo e oggettivo. Le imprese familiari, infatti, si presentano come sistemi chiusi, con una scarsa propensione verso l'apertura del capitale a soci finanziatori esterni. L'imprenditore, al fine di preservare il controllo sull'attività, tende a chiudersi e a rifiutare l'intervento di soci finanziatori esterni.

I motivi di carattere oggettivo, invece, fanno riferimento alle caratteristiche del sistema fiscale, che fino a qualche tempo fa penalizzava l'utilizzo di capitale proprio, privilegiando dall'altra parte il ricorso all'indebitamento esterno grazie alla deducibilità degli oneri finanziari.

Per ciò che concerne il rapporto delle imprese con gli istituti di credito si segnala il ricorso da parte degli artigiani alle banche locali. Il 62% delle imprese analizzate, infatti, preferisce rivolgersi ad una banca locale piuttosto che ad un istituto di rilievo nazionale [si veda il graf. 3]. L'82% delle imprese ha un'unica banca di riferimento.

² VIGANÒ E., *Il valore dell'impresa nella successione familiare*, pag. 8, Cedam, 2005.

³ ISTAT (2003), *Struttura e dimensione delle imprese*. Archivio Statistico delle Imprese Attive.

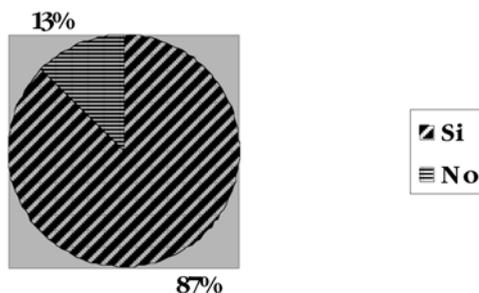
⁴ Alcune analisi comparate a livello internazionale evidenziano la particolare dipendenza delle imprese italiane, anche di medie dimensioni, dal credito bancario a breve termine. A tal proposito: ONIDA, *Se il piccolo non cresce* e INZERILLO, *sistema finanziario italiano*.

Nonostante il processo di concentrazione bancaria avvenuto alla fine degli anni '90, che ha prodotto un innalzamento del grado di concentrazione del mercato - con la creazione di grandi gruppi bancari e una consistente disgregazione del localismo bancario, si evidenzia la preferenza degli artigiani verso le banche maggiormente radicate sul territorio - spesso banche cooperative. La banca di riferimento, infatti, può avere un ruolo critico nelle scelte di struttura finanziaria.

Quanto alle condizioni di finanziamento, dall'indagine empirica emerge un tasso di interesse a breve termine pari al 9,6%; mentre per i finanziamenti a medio/lungo termine il tasso medio praticato è pari al 9,9%⁵.

A testimoniare, tuttavia, una generale insoddisfazione delle imprese verso il sistema del credito, con particolare riguardo per le grandi banche, interviene un dato: l'87% delle imprese ritiene che le risorse finanziarie rappresentino un vincolo per lo sviluppo dell'impresa [Fig. I]; ciò nonostante, solo il 37%, alle condizioni di costo e garanzia attualmente praticate all'impresa, vorrebbe un maggiore indebitamento con il sistema creditizio o con altri intermediari finanziari.

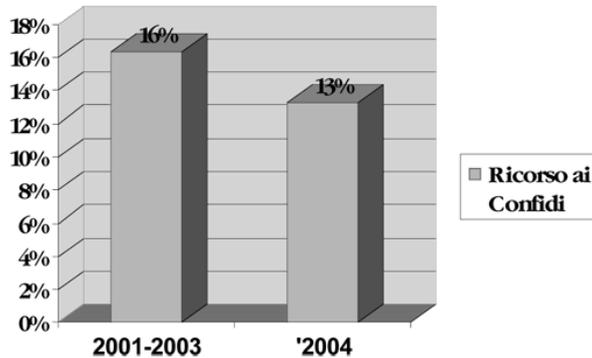
Fig. I - Le risorse finanziarie costituiscono un vincolo allo sviluppo dell'impresa?



Il tormentato rapporto che le imprese dichiarano di avere con gli istituti di credito potrebbe essere attribuito oltre che agli elevati costi alla richiesta di ingenti garanzie - il 54% delle imprese ha prestato garanzie a fronte di finanziamenti ottenuti mentre il 64% dichiara di non essere in grado di ricorrere ulteriormente alle risorse bancarie alle condizioni di costo e garanzia fino ad ora applicate. Ciò nonostante sorprende il dato secondo cui negli anni 2001-03 solo il 16% ha fatto ricorso ai confidi. Nel 2004 solo il 13% [Fig. II].

⁵ Il questionario somministrato alle imprese artigiane selezionate indaga sul tasso medio di finanziamento applicato non consentendo la distinzione tra banche locali e nazionali. La domanda è: "Qual è il tasso medio del credito ottenuto da banche nel breve/medio lungo termine?"

Fig. II - Ricorso ai Confidi



Questo potrebbe essere attribuibile alla carenza di risorse umane dotate di competenze necessarie per gestire, in maniera efficiente, la finanza d'impresa. Diverse sono le indagini e gli studi che confermano la scarsa importanza attribuita dalle imprese italiane alla funzione finanza.

Dall'indagine empirica emerge che in una sola impresa (0,41%) esiste un responsabile della funzione finanza; negli altri casi è lo stesso imprenditore (53%) o il responsabile amministrativo (0,41%) o il commercialista (31%) ad occuparsi della finanza d'impresa.

Alla funzione finanza, dove esiste, viene assegnato il compito di reperire occasionalmente mezzi finanziari necessari all'attività e non quello di concorrere all'assunzione delle decisioni, con vincolo economico.

6. Il rapporto banca-microimpresa artigiana alla luce degli scenari di Basilea 2: prime evidenze empiriche

La parte dell'indagine dedicata all'analisi del mercato del credito per le imprese artigiane in provincia di Catanzaro ha un duplice scopo.

Da un lato, portare alla luce le caratteristiche, finora sconosciute, delle relazioni tra banca ed imprese di piccolissime dimensioni, invisibili alle analisi di tipo quali-quantitativo, nel mercato considerato. Dall'altro lato, raccogliere informazioni per tentare di individuare, in questa prima fase, elementi utili al fine di definire un livello di rischiosità delle microimprese e specifici aspetti rilevanti per costruire, in fasi successive di ricerca, un modello di valutazione del merito creditizio, utilizzabile dalle banche.

I primi risultati di questa indagine empirica, realizzata su un campione di imprese artigiane, mostrano che:

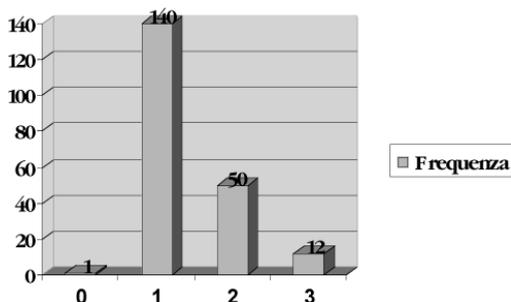
- tutte le imprese hanno un volume di fatturato inferiore al limite stabilito dal nuovo Accordo di Basilea per il comparto *retail*;

- nessuna impresa ha un'esposizione debitoria pari o superiore a quella stabilita dal nuovo accordo di Basilea per il *retail*;
- perciò, tutte le imprese del campione rientrano nella definizione fornita dal Nuovo Accordo per il segmento cosiddetto *retail*.

Questo dato induce a ritenere, anche alla luce di recenti lavori (Altman and Sabato, 2004; Bocchi and Lusignani, 2004), che, molto probabilmente, le banche tratteranno queste imprese con una logica di *screening* e di gestione di portafoglio.

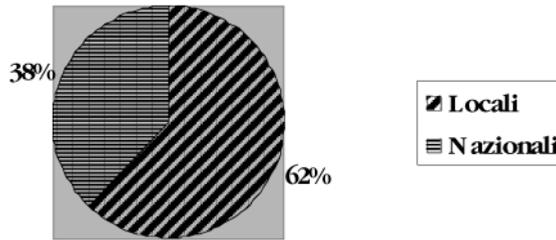
Nonostante il difficile rapporto con il sistema bancario (che emerge non solo dall'analisi di tipo quantitativo ma, anche e soprattutto, dall'analisi di tipo qualitativo, realizzata grazie alla disamina delle risposte fornite ad alcune domande "aperte" inserite nel questionario somministrato), dalle risultanze si evince la tendenza, perfettamente in linea con quella delle microimprese nazionali, a costruire rapporti con un'unica banca o, comunque, con una banca principale, detta di riferimento: oltre l'80% ha una banca di riferimento (principale), mentre circa il 70 % delle imprese intervistate ha rapporti con un'unica banca e solo il 6 % lavora con più di 2 banche (vedi Fig. III). L'analisi evidenzia una significativa relazione tra la dimensione delle imprese e il numero di banche con cui le imprese del campione hanno rapporti.

Fig. III - Numero medio di banche utilizzate



Per ciò che concerne il rapporto delle imprese con gli istituti di credito si segnala il ricorso da parte degli artigiani alle banche locali. Circa il 62% delle imprese analizzate, infatti, preferisce rivolgersi ad una banca locale piuttosto che ad un istituto di rilievo nazionale (Fig. IV), a conferma di quanto già rilevato nel precedente paragrafo.

Fig. IV - Banche di riferimento



La conferma della presenza di un sistema finanziario caratterizzato da strumenti "di base" e da una morfologia elementare è fornita dalle analisi delle rilevazioni relative alla domanda sulle tipologie e sulla frequenza di finanziamenti utilizzati, nel periodo 2003- 2005.

Come si evince dalle Figg. V e VI solo un 9% degli imprenditori che rispondono all'intervista ha utilizzato il leasing, mentre è quasi assente il ricorso al factoring (solo lo 0,8% circa di coloro che hanno risposto alla domanda lo utilizza).

Tali risultati, particolarmente deludenti in termini di varietà di strumenti finanziari a disposizione della piccola impresa, sono, tuttavia, in linea con le risultanze più recenti a livello nazionale: l'indagine Unioncamere (2006) rappresenta che solo l'11% degli intervistati afferma di far ricorso a società specializzate in leasing e meno del 9% di questi ha rapporti con altre società finanziarie. Quasi assente, anche a livello nazionale, il ricorso a società di factoring.

Fig. V - Ricorso al leasing

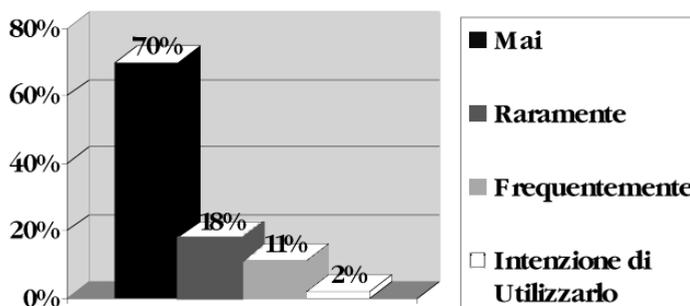
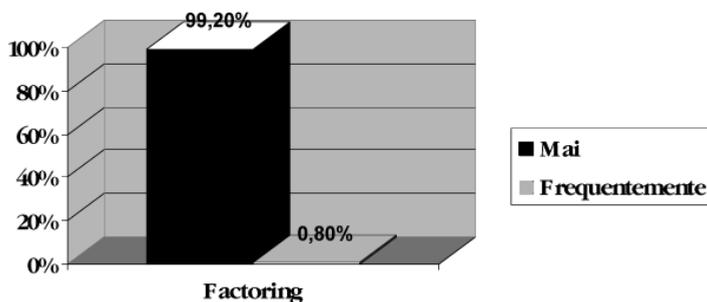


Fig. VI - Ricorso al factoring



Con riferimento al nostro campione, inoltre, deve evidenziarsi una predominante e caratteristica assenza di ricorso a quelle forme di finanziamento - quali il ricorso a finanziamenti da parte dei soci o, anche, il ricorso ad aumenti di capitale - che potrebbero essere utilizzate per favorire, soprattutto in assenza di adeguate coperture finanziarie di altro genere, un percorso di crescita delle imprese stesse.

Il dato che emerge dalle percentuali di imprese che ricorrono a finanziamenti ordinari a breve e a medio/lungo termine è particolarmente interessante: il 23,2 % delle imprese che ha risposto alla domanda usa frequentemente finanziamenti a medio e lungo termine, mentre il 26,1 % li utilizza raramente. Le percentuali nel caso di finanziamenti a breve termine sono analoghe: solo il 23,1% delle imprese che ha risposto alla domanda usa frequentemente tali strumenti, mentre il 29,1% li usa raramente (Figg. VII e VIII).

Questo risultato sembra confermare, sia pure in maniera non accentuata, la tendenza, di assoluta novità, che emerge da una recente analisi relativa all'affidabilità delle imprese minori, alla luce di Basilea II (Unioncamere, 2005), in cui si evidenzia un ridotto ricorso delle micro imprese ai prestiti a breve termine e un maggior ricorso a quelli a medio e lungo.

Con riferimento al nostro campione, tale risultato (peraltro da trattare con le debite cautele e da verificare su un arco temporale di maggiore ampiezza) può essere letto da due angolazioni. Da un lato, può essere il segnale di un tentativo di cambiamento in atto nella cultura degli imprenditori locali, che iniziano a dedicare una maggiore attenzione alla programmazione. Dall'altro potrebbe essere sintomatico di una riduzione di quegli aspetti di vulnerabilità della microimpresa sul piano finanziario.

Fig. VII - Finanziamenti a m/ lungo termine

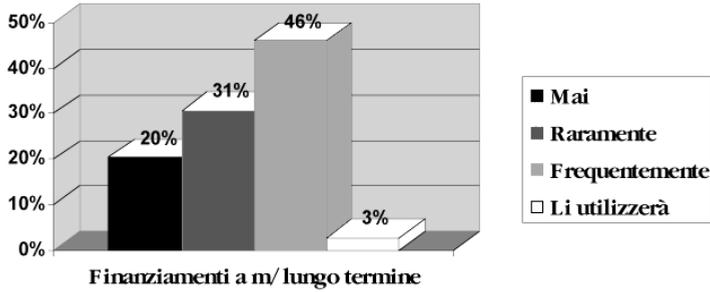
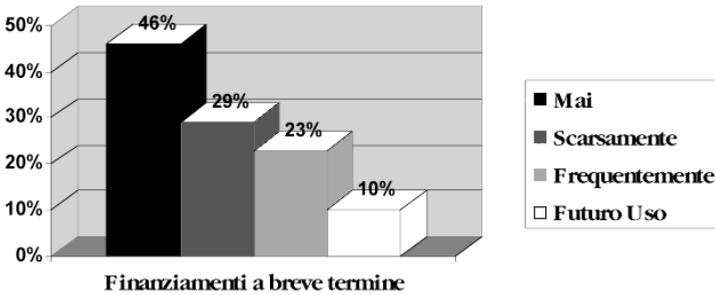


Fig. VIII - Finanziamenti a breve termine



Al fine di completare il quadro del ricorso alle diverse tipologie di forme di finanziamento, vale la pena evidenziare che il campione intervistato dichiara di non avere mai fatto uso, nel triennio 2003-2005 di finanziamenti all'esportazione e all'importazione, mentre una limitata percentuale di imprese che ha risposto alla domanda ha fatto ricorso a forme tecniche come il riporto, anticipo cambiali, anticipo fatture e lo sconto cambiario (v. Fig. IX).

La Fig. X, in particolare, evidenzia una predominanza della forma tecnica della sovvenzione cambiaria.

Fig. IX - Utilizzo operazioni bancarie

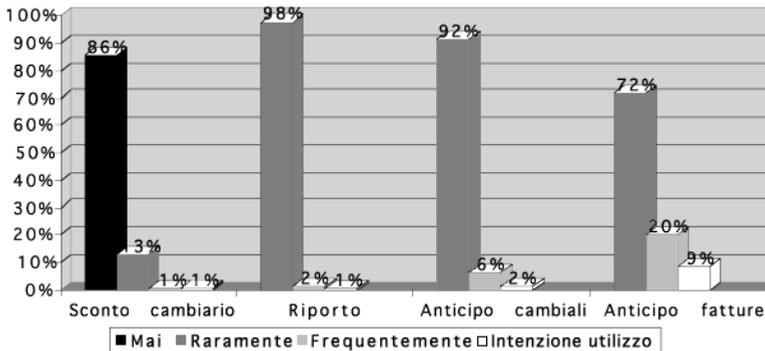
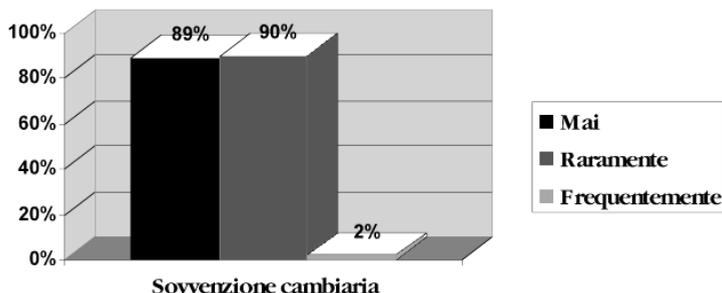
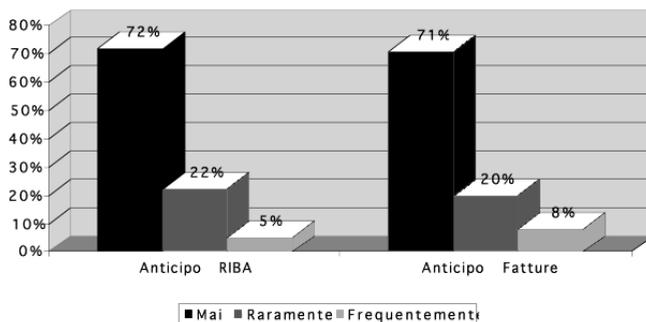


Fig. X - Sovvenzione cambiaria



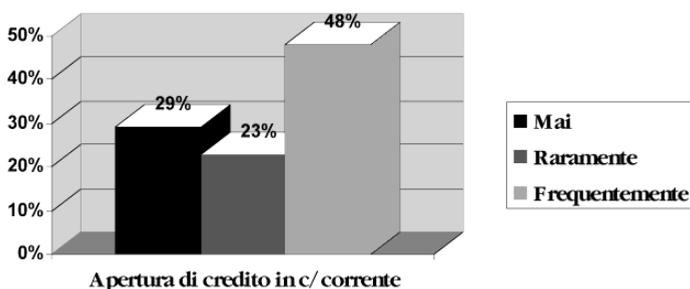
Anche il ricorso ad anticipi RI.BA. ed anticipo fatture avviene in misura limitata (vedi Fig. XI). Tali forme tecniche sono utilizzate da appena $\frac{1}{4}$ delle imprese intervistate, mentre vengono utilizzate abitualmente da un ridottissimo numero di imprenditori.

Fig. XI - Ricorso ad anticipo RI.BA. e Fatture



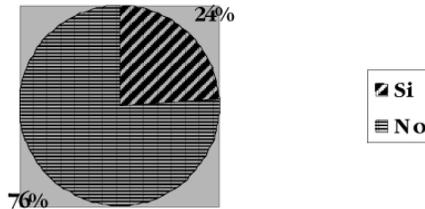
L'apertura di credito in c/corrente (Fig. XII) è, come prevedibile, la forma tecnica più utilizzata (circa un imprenditore su 2 afferma di utilizzarla abitualmente).

Fig. XII - Utilizzo apertura di credito in c/corrente



Infine, solo un ridotto numero di imprese del campione (come si evince dalla Fig. XIII) ha fatto uso di incentivi finanziari negli ultimi 5 anni.

Fig. XIII - Incentivi finanziari alle imprese



Queste evidenze rappresentano una pressoché generalizzata assenza di una strutturata funzione finanza per queste imprese: laddove esiste una consapevolezza della necessità di una figura che si preoccupi della pianificazione e della gestione della finanza, questa si identifica con l'imprenditore o, nella migliore delle ipotesi, con il commercialista (Tab. I)

Tab. I - Responsabile della Funzione Finanza

Responsabile Finanza	Responsabile Amministrativo	Imprenditore	Commercialista	Altri
0,41%	0,41%	53%	31%	15%

I dati relativi ai vincoli allo sviluppo meritano qualche ulteriore riflessione. Pur se il 63, 54 % del campione non desidera, come si è detto precedentemente, un maggiore indebitamento nei confronti del sistema bancario, l'87,27% degli intervistati ritiene che le risorse finanziarie costituiscono, comunque, un vincolo allo sviluppo.

Sono emerse significative relazioni tra la percezione del vincolo finanziario e la dimensione dell'impresa: le imprese più grandi evidenziano una maggiore esigenza di risorse finanziarie, anche se non si mostrano disponibili a pagare un eventuale maggiore tasso di interesse. Il costo del credito, pertanto, resta un aspetto cruciale e si lega, anche, alla indisponibilità delle imprese a pagare un maggior tasso di interesse a fronte di maggiori risorse finanziarie.

Infine, particolarmente interessante è il fatto che oltre i due terzi delle imprese intervistate ignori Basilea 2 e le possibili conseguenze per lo small business. Le imprese a conoscenza delle nozioni basilari dei Nuovi Accordi di Basilea si caratterizzano, ancora una volta, per essere quelle di maggiore dimensione. Le imprese che affermano di aver sentito parlare di Basilea 2, inoltre, hanno appreso le informazioni dalle associazioni di categoria

(10,9%), dal commercialista (9,5%), dalla banca (7,5%) [Tab. II]. Anche in questo caso, alla stregua di quanto rappresentato nel Graf. II, emerge un ruolo (anche di tipo informativo) estremamente limitato giocato dai Confidi.

Tab. 2 - Fonti di informazione su Basilea 2

Fonte di Informazione	Percentuale
Mai sentito parlare	76%
Commercialista	8%
Associazione di categoria	10%
Confidi	1%
Banca di Riferimento	7%
Convegni	3%
Altri intermediari finanziari	0%
Conosco perfettamente la proposta	2%

Università Magna Grecia di Catanzaro
trotta@unina.it

Riferimenti bibliografici

Altman E.I., Sabato G., (2005), "Global Effects of the New Basel Capital Accord's Implementation on SMEs", *NYU working paper*, 1-40.

Ang S. J. (1991), Small business uniqueness and theory of financial management, in *The journal of small business finance*, n. 1, pp. 1-13.

Astrachan J. H., Klein S. B., K. X. Smyrniotis (2002), The F-PEC scale of family influence: a proposal for solving the family business definition problem, in *Family Business Review*, March, pp. 45 - 57.

Astrachan J.H., Shanker M. C. (1996), Myths and realities: Family businesses' contribution to the US Economy. A framework for assessing family business statistics, in *Family Business Review*, 9(2), pp. 107-119.

Astrachan, J. H., Klein S. B., & Smyrniotis, K. X., The F-PEC scale of family influence: a proposal for solving the family business definition problem, *Family Business Review*, 15 (1), March, 45 - 57, 2002.

Bank of Italy, *Proprietà e controllo delle imprese italiane. Cosa è cambiato nel decennio 1993-2003*, Milano, 2004.

Basel Committee on Banking Supervision, (2001) *Consultative Paper (CP1)*.

Basel Committee on Banking Supervision, (2002), *Quantitative Impact Study 3, (QIS3)*, October.

Basel Committee on Banking Supervision, (2004), *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standard: A Revised Framework*, June.

Basel Committee on Banking Supervision (2006), *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework Comprehensive Version*, June.

Berger A.N., (2004), "Potential Competitive Effects on Basel II on Banks in SME Credit Markets in the United States, www.federalreserve.org, pp.1-47.

Berger A.N., Klapper L.F., Udell G.F., (2001), The ability of banks to lend to informationally opaque small business, *Journal of Banking and Finance*, 25.

Bocchi L., Lusignani G., (2004), "Le Nuove Regole di Basilea II: Prime Valutazioni di Impatto sul Rapporto Banca-Impresa in Italia", *Banca, Impresa Società*, a. XXIII, n. 2, pp. 209-231.

Bottoni S., Bruzzo A., Le pmi in Europa: situazione, problematiche e tendenze, in *Piccola impresa/Small business*, No. 3/2002.

Compagno C., Corporate governance in family owned small firms, in *Piccola impresa/Small business*, No. 3/2000.

Corbetta, G., *Le imprese familiari: Caratteri originali, varietà e condizioni di sviluppo*, Egea, 1995.

Cortesi A., Alberti F, Salvato C., *Le piccole imprese*, Carocci, 2004.

Demsetz, H. & Lehn, K., The structure of corporate ownership: causes and consequences, *Journal of Political Economy*, 93, 1155-1177, 1985.

Ecchia S. (2005), "Il finanziamento delle imprese artigiane", University of Naples Federico II working paper.

Forestieri G., Tirri V., (2003), "Rapporto banca- impresa", *Ente Luigi Einaudi, Quaderni di Ricerca*, n. 31, pp.1-32

Gallo M. A. (1993), *Empresa familiar (4)*, IESE, Barcellona.

Hannan T. H., Pilloff S.J., (2004) "Will the Adoption of Basel II Encourage Increased Bank Merger Activity? Evidence from the United States", www.federalreserve.org

Haynes G.W., Ou C., Berney R., (1999), Small business borrowing from large and small banks, in Blanton J.L., Williams A., Rhine S.L.W., *A Federal Reserve System Research Conference*, pp. 287-327

Heitfield E., (2004), "Rating System Dynamics and Bank-Reported Default Probabilities under the New Basel Capital Accord", www.defaultrisk.com, pp. 1-31.

Inzerillo U., *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., *La competitività dell'Italia, III: Regole per il mercato*, Milano, Il Sole24ore Libri, 2002.

Jacobsen T., Lindè J., Roszbach K., (2004), *Credit Risk versus Capital Requirements under Basel II: Are SME loans and Retail Really Different?* *Sveriges Riskbank Working Paper Series*.

Marasca S., *Il bilancio della piccola impresa*, in *Small Business*, n. 2, 1995.

Mauro M. (2006), *Il ruolo della funzione finanza nelle imprese a proprietà familiare. L'influenza sul valore*, in Viganò E., a cura di (2006), *La sensibilità al valore nell'impresa familiare*, Cedam.

Mussolino D., Pugliese A. & Viganò R., *Evolution in Bookkeeping in the Amarelli Company between 1880 and 1920, paper presented at the Accounting History Meeting, Pisa 27-28 January 2005*.

ONIDA F., *Se il piccolo non cresce. Piccole e medie imprese italiane in affanno*, Il Mulino, 2004.

Paoloni M (1995), *Il ruolo del bilancio della piccola impresa nei rapporti con gli istituti di credito*, in *Piccola impresa*, n. 2, pp. 75-109.

Paoloni M., Demartini P. (1997), *Le attese informative degli stakeholder della piccola impresa. Evidenze empiriche in Italia e nel Regno Unito*, in *Piccola impresa* n. 2, pp. 57-80.

Pugliese A. (2006), *L'informativa di bilancio nelle imprese familiari di piccole dimensioni: caratteri distintivi ed aspetti evolutivi*, in Viganò E., a cura di (2006), *La sensibilità al valore nell'impresa familiare*, Cedam.

Samolyk K., (1998), *"Small Business Credit Markets: Why do we know so little about them?"*, *FDIC Banking Review*, 14- 32.

Trotta A., (2001), *Finanza innovativa per le piccole imprese*, Cedam.

Udell G. F., (2004), *"SME financing in a global context"*, Kelley School of Business, IndianaUniversity working paper.

Unioncamere, (2005), *L'affidabilità delle imprese minori*, Roma, Italy.

Unioncamere, (2006), *L'affidabilità delle imprese minori*, Roma, Italy.

Viganò E. (1990), *L'impresa e il bilancio europeo*, in AA. VV., *Impresa nella prospettiva comunitaria*, Cedam.

Viganò E. (2005), *Il valore dell'impresa nella successione familiare*, Cedam.

Viganò E., a cura di (2006), *La sensibilità al valore nell'impresa familiare*, Cedam.

Abstract

The changes in the Italian banking system, begun during years nineties and not still concluded, as well as the outcome of the Basel Committee on Banking Supervision's (Basel 2) regarding the international convergence of the regulations governing the capital adequacy, have reopened the debate on the relationship bank-firms; in a more particular way on the necessity to guarantee to SMEs and to the handicraft firms an adapted financial support in order to assure their development and in many cases their survival.

The research is aimed to identify the real situation of the bank-small firms relationship, the level of qualitative and quantitative information that the financial enterprises can transfer to the system, the perspectives of survival and development of the same enterprises, considering the changes in action, linked to the future introduction of the new Basel agreement; it currently proposes numerous changes in the actual rules, above all as regard as the credit risk credit and the associated measure of eligible capital for banks.

The study, conducted at the moment, on the handicraft enterprises located in the province of Catanzaro (the seat of Calabria local government), take part in the widest debate to a national level. Analogous researches started in other Italian regions testifies a raising interest from scholars and professionals on such topic, not still inquired in systematic way.

To carry on the research the questionnaire methodology is been chosen. A medium length, multi-part questionnaire was designed to identify business characteristics and their relationship with local banks. It contains both open-ended and close-ended questions. This flexible format was used to solicit the most accurate and complete responses from SME.

Riassunto

Il processo di riorganizzazione del sistema bancario italiano, iniziato nel corso degli anni novanta e non ancora concluso, unitamente all'approvazione del nuovo accordo di Basilea (Basilea 2) sui requisiti patrimoniali delle banche hanno riaperto il dibattito sul rapporto banca - imprese ed in particolare sulla necessità di garantire alle imprese artigiane ed alle PMI un adeguato sostegno finanziario per assicurarne la crescita ed in molti casi la stessa sopravvivenza.

L'obiettivo della ricerca è quello di realizzare un'analisi sull'impatto che i nuovi accordi di Basilea, riguardanti le regole di accesso al credito, hanno avuto sulle piccole imprese per capire quelle che possono essere le prospettive di sviluppo del territorio provinciale e regionale.

La ricerca punta ad identificare l'effettiva situazione del rapporto banca-piccola impresa, il livello di informazioni di tipo qualitativo e quantitativo che le imprese sono in grado di trasferire al sistema finanziario, le prospettive di sopravvivenza e di sviluppo delle imprese stesse, alla luce dei cambiamenti in atto, legati anche alla futura introduzione del nuovo accordo di Basilea, che propone numerose modifiche alle regole attualmente in vigore soprattutto per quanto riguarda il rischio di credito e l'adeguata contropartita che ogni banca deve detenere in termini di patrimonio, o meglio, di patrimonio di vigilanza.

Lo studio, condotto sulle imprese artigiane della provincia di Catanzaro (capoluogo della regione Calabria), si inserisce nel più ampio dibattito a livello nazionale. Ricerche analoghe avviate in altre regioni segnalano un crescente interesse da parte di studiosi e professionisti sull'argomento, non ancora indagato in modo sistematico.