

CONFIDI IMPRESE E TERRITORIO: UN RAPPORTO IN EVOLUZIONE Le prospettive per il Mezzogiorno





Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno



Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno

Via Cervantes 64 80133, Napoli

tel. 081.4935292 - Fax 081 4935289

E-mail: info@srmezzogiorno.it - www.srmezzogiorno.it

Consiglio Direttivo:

Giuseppe Castagna, Mario Ciaccia, Gregorio De Felice, Adriano Giannola, Vincenzo Giustino, Marco Morganti, Carlo Trigilia

Collegio dei Revisori:

Danilo Intreccialagli, (presidente), Giovanni Maria Dal Negro, Lucio Palopoli

Presidente:

Federico Pepe

Direttore:

Francesco Saverio Coppola

Comitato Scientifico di SRM:

Cristiana Coppola, Lilia Costabile, Melina Decaro, Pietro Garibaldi, Cesare Imbriani, Alessandro Laterza, Alberto Majocchi, Mario Mauro, Andrea Monorchio, Vincenzo Pontolillo, Giampaolo Rossi, Giuliano Urbani, Gianfranco Viesti



L'associazione adotta un Sistema di Gestione per la Qualità in conformità alle Normative UNI EN ISO 9001:2000 nei seguenti campi: Studi, Ricerche, Convegni in ambito economico finanziario meridionale; sviluppo editoriale e gestione della produzione di periodici

Soci fondatori:









INTESA M SANPAOLO



CONFIDI IMPRESE E TERRITORIO: UN RAPPORTO IN EVOLUZIONE

LE PROSPETTIVE PER IL MEZZOGIORNO

ISBN: 978-88-7431-446-1

Grafica copertina Ciro D'Oriano

2009 © Giannini Editore Napoli - Via Cisterna dell'Olio, 6/b www.gianninispa.it

Pubblicazione curata da



Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno

GLI AUTORI

Direttore della Ricerca: Francesco Saverio Coppola

Elaborazione della ricerca: Salvio Capasso (Responsabile di ricerca)

Otello Ardovino
Claudio D'Auria
Luca Erzegovesi
Giovanni Ferri
Alessandro Panaro
Claudio Porzio
Dario Ruggiero
Luca Russo
Salvatore Sacco
Maria Grazia Starita
Salvatore Vescina

Contributi esterni: Carlo Bettonica

Gianmarco Paglietti

Renata Caselli Andrea Taddei

Advisory Board: Domenico Santececca, (Direttore Centrale Area Corporate ABI)

Roberto Villa, (Presidente AssoConfidi) Francesco Bellotti, (Presidente FederConfidi) Daniele Alberani, (Presidente Fedart Fidi) Salvatore Zecchini, (Presidente IPI)

Aldo Mancurti, (Capo Dipartimento Ministero per lo Sviluppo Economico,

Dipartimento per le Politiche di Sviluppo) Giuseppe Tripoli, (Segretario Generale Unioncamere)

Luca Erzegovesi, (Università di Trento, Facoltà di Economia)

Claudio Porzio, (Università Parthenope di Napoli, Facoltà di Economia)

RINGRAZIAMENTI

Per le interviste concesse, la documentazione fornita ed i preziosi consigli forniti per l'elaborazione della ricerca si ringraziano (in ordine alfabetico):

Per i Confidi,

Pietro Agen, Presidente Camera di Commercio Catania e Cofidi Confiac Catania, Dino Barranu, D.G. Finsardegna, Gennaro Buongiorno, D.G. Confidi Salerno, Italo Candido, D.G. Confidi Palermo, Giovanni Cavalieri, D.G. Confidi Sardegna, Giuseppe Cocco, Responsabile Amministrativo Cresfidi Sardegna, Gennaro Cuomo, Consigliere Confidi PMI Campania, Antonio Esposito, Coordinatore Confidi Napoli, Mario Filippello, Segretario regionale AssoConfidi Sicilia, Ciro Frate, D.G. Artigiancredito, Vittorio Iodice, D.G. Confcredito scpa, Michele Izzo, D.G. Gafi sud, Vito Lo Zito, Coordinatore Cooperativa Artigiana di Garanzia Bari, Fabrizio Lunetta, D.G. Confidi Fideo, Bartolo Mililli, Presidente Confeserfidi, Vitopaolo Nitti, Presidente Fidindustria, Pasquale Puggioni, D.G. Terfidi Sardegna, Vito Antonio Santamaria, Presidente Co.fidi. Puglia.

Per le Commissioni Regionali ABI,

Raffaele Avantaggiato, Presidente Commissione Regionale ABI Puglia, Roberto Bertola, Presidente Commissione Regionale ABI Sicilia, Marcello Calbiani, Presidente Commissione regionale ABI Calabria, Luigi Gorga, Presidente Commissione regionale ABI Campania. Si ringrazia per l'aiuto nel contattare le Commissioni regionali ABI Fabrizio Carta (Coordinatore Commissioni Regionali ABI).

Per le Associazioni Industriali.

Giovanni Catalano, D.G. Confindustria Sicilia, Piero Conversano, D.G. Confindustria Puglia, Alberto Scanu, Presidente Associazione industriale Province della Sardegna meridionale Cagliari, Carbonia - Iglesias e Medio Campidano.

Per le Regioni,

Lanfranco Perilli, Dirigente all'assessorato allo sviluppo economico della Regione Campania, Roberto Rizzo, Dirigente della Regione Sicilia.

Un ringraziamento particolare al dott. Antonio Nucci, Direttore Generale del Banco di Napoli per aver fornito supporto di idee e stimolo alla ricerca.

Per i relativi contributi nell'ambito della ricerca si ringraziano l'IRPET e l'Ufficio Studi Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza.

Per i dati relativi ai contributi delle camere di commercio: *Paolo Bulleri, Andrea Muti* (Unioncamere – Area Servizi finanziari, Infrastrutture e Internazionalizzazione) e *Carlo De Vincentis* (Unioncamere – ufficio Comunicazione e Stampa).

Per il contributo alla realizzazione del Capitolo 7, si ringrazia il prof. Gian Domenico Mosco.

Composizione ed editing sono stati curati da Raffaela Quaglietta.

Tutti gli incarichi sopra elencati sono aggiornati alla data di realizzazione dell'intervista (indicata nell'intervista stessa).

La riproduzione del testo, anche parziale, non può essere effettuata senza l'autorizzazione dell'*Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno*.

Pubblicazione aggiornata con dati ed informazioni disponibili a marzo 2009.

INDICE

Prefazione	11
Abstract	13
CAPITOLO 1 - OBIETTIVI, PRINCIPALI RISULTATI E CONCLUSIONI DELLA RICERCA 1. Introduzione 2. Obiettivi della ricerca 3. Metodologia 4. Struttura 5. Principali risultati 6. Conclusioni e linee di policy	17 18 20 21 23 43
PARTE I INQUADRAMENTO	
CAPITOLO 2 - ATTORI E FILIERA NEL CONTESTO NAZIONALE 1. Introduzione 2. Confidi, Banche e PMI: un rapporto in rapida evoluzione 3. Il ruolo e le azioni degli Enti Pubblici nel rapporto col credito 4. Il comparto Confidi "configurazione assetto organizzativo" 5. Conclusioni	53 56 61 69 76
CAPITOLO 3 - IL RUOLO DEI CONFIDI DA "BASILEA 1" A "BASILEA 2" E L'EVOLUZIONE DELLA DISCIPLINA NORMATIVA SPECIFICA IN MATERIA DI GARANZIA 1. Premessa 2. Il ruolo dei Confidi nell'ambito della normativa prudenziale di "Basilea 1" 3. Le garanzie dei Confidi alla luce della nuova normativa prudenziale internazionale 4. Il recepimento in Italia della nuova regolamentazione prudenziale 5. Il ruolo dei Confidi nel nuovo quadro regolamentare 6. Conclusioni	79 80 82 91 95 104
PARTE II IL RAPPORTO IMPRESE-CONFIDI-BANCHE-ISTITUZIONI NEL MEZZOGIORNO	
CAPITOLO 4 - IL SISTEMA DEI CONFIDI NEL MEZZOGIORNO: CARATTERISTICHE E TENDENZE	
SEZIONE I STRUTTURA E PERFORMANCES DEI CONFIDI: UN'ANALISI ECONOMICO-FINANZIARIA PER AREE GEOGRAFICHE 1. Introduzione 2. Aspetti strutturali del Sistema dei Confidi 3. Solidità patrimoniale e struttura degli impieghi 4. Economicità dei Confidi 5 Conclusioni	113 117 126 131 140
SEZIONE 2 MODELLI DI BUSINESS E POTENZIALITÀ OPERATIVE 1. L'evoluzione della struttura dell'offerta e i modelli di <i>business</i>	147

2. I driver dello sviluppo e della concorrenza	155
3. La trasformazione in intermediari vigilati e le strategie di tipo federativo	160
4. Lo sviluppo di attività di consulenza	167
5. Conclusioni e proposte per rilanciare la missione dei Confidi nel Mezzogiorno	169
CAPITOLO 5 - LE IMPRESE MERIDIONALI: GRADO DI RISCHIOSITÀ E VALUTAZIONI ECONOMICHE	
1. Introduzione	173
2. Struttura del campione	175
3. La rischiosità delle imprese Meridionali	176
4. Le condizioni economiche	183
Capitolo 6 - Il ruolo delle istituzioni per favorire l'accesso al credito da parte	
DELLE PMI, CON IL COINVOLGIMENTO DEI CONFIDI	101
Introduzione e sintesi Prossenza della principali forma tacnicha dell'interventa pubblica	191 192
2. Rassegna delle principali forme tecniche dell'intervento pubblico3. L'assunzione di rischio da parte pubblica nell'ambito delle operazioni di cartolarizzazione	225
3. L'assunzione di fiscino da parte pubblica nell'ambito delle operazioni di cartorarizzazione	223
CAPITOLO 7 - CONFIDI E POLITICHE DI SVILUPPO: IL CASO DEI POR 2000-2006 E	
PROSPETTIVE FINANZIARIE 2007-2013	227
 Premessa metodologica POR 2000-2006 e sviluppo dei Confidi 	227 227
3. Gli scenari per la Programmazione 2007-2013: risultati di un monitoraggio su Obiettivi	
specifici ed operativi	235
4. Conclusioni	249
Capitolo 8 - Un'analisi della trasformazione del sistema bancario meridionale	
QUALE CONTESTO DI RIFERIMENTO DELLA NUOVA NORMATIVA SUI CONFIDI	
1. Introduzione	251
2. Struttura finanziaria e sviluppo in un'economia periferica	252
3. La grande trasformazione del sistema bancario meridionale	254
4. Trasformazione e sfide per il sistema dei Confidi meridionali	276
5. Conclusioni	279
PARTE III APPROFONDIMENTI	
CAPITOLO 9 - LA VOCE DEL TERRITORIO	285
CAPITOLO 10 - I CASI REGIONALI	
IL CASO CAMPANIA	311
Il caso Sicilia	359
CAPITOLO 11 - I BENCHMARK	
IL CASO TOSCANA: IL SISTEMA DELLE GARANZIE NEL 2007	391
IL SISTEMA DEI CONFIDI LOMBARDI	409
Article and the second	101
Notizie sugli autori	421
Bibliografia	423

A coloro che con le idee, le opere e le azioni contribuiscono allo sviluppo sociale ed economico del Mezzogiorno, in una visione europea e mediterranea.

La ricerca "Confidi, imprese e territorio, un rapporto in evoluzione. Prospettive per il Mezzogiorno" rientra in un filone di analisi che studia la relazione complessa tra imprese, sistema finanziario, sviluppo economico e crescita del territorio, soprattutto nelle regioni meridionali.

Il tema oggi è di particolare rilevanza poiché il periodo di crisi economica che stiamo attraversando rischia di indebolire ulteriormente il legame di fiducia tra gli attori del sistema, aumentando l'esigenza, da parte delle piccole e medie imprese, di essere accompagnate nel rapporto con il mondo del credito.

Tali circostanze rafforzano il ruolo dei Confidi, il cui raggio di azione va riconsiderato anche alla luce delle rilevanti innovazioni introdotte con l'entrata in vigore della nuova normativa prudenziale orientata ai principi di Basilea 2 e della regolamentazione che ne è derivata (Direttiva Europea, normativa nazionale e regolamentazione della Banca d'Italia).

Simili cambiamenti rappresentano un'opportunità da non perdere per favorire la crescita delle risorse finanziarie atte a sostenere lo sviluppo produttivo del territorio.

La funzione che i Confidi possono svolgere nei confronti della piccola e media impresa non riguarda, infatti, esclusivamente l'attività di garanzia, ma anche l'attività di assistenza nell'ambito dalla gestione finanziaria.

Per poter svolgere tali compiti è necessario, tuttavia, che i Confidi si strutturino in termini di dimensioni, expertise, capacità manageriali, strumenti e procedure per valutare correttamente i rischi assunti. Al contempo, è evidente che un analogo mutamento di mentalità deve essere intrapreso anche nel mondo delle imprese, mentre il sistema bancario potrà valorizzare ulteriormente il rapporto di prossimità che lega i Confidi alle imprese.

Per tali motivi, la ricerca non si limita ad analizzare i Confidi, ma studia il sistema complesso delle relazioni che intercorrono tra il sistema bancario e le imprese, delineando le evoluzioni e convergenze alla luce di uno scenario economico e normativo in divenire, che necessariamente segnerà un momento di cambiamento rispetto al passato.

La ricerca ha dunque l'obiettivo di comprendere le reali possibilità dei Confidi meridionali, di cogliere le nuove opportunità ad essi offerte, sviluppandosi in una dimensione organizzativa e patrimoniale adeguata, in modo da poter costituire valore aggiunto per tutte le parti in gioco e, quindi, per lo sviluppo locale.

La metodologia utilizzata, com'è nostra prassi, unisce allo studio teorico l'indagine sul campo. Attraverso la ricognizione della letteratura scientifica e l'analisi dei dati quantitativi – come ad esempio l'approfondimento, da noi svolto, su ben 370 bilanci di

Confidi a livello nazionale, redatti secondo la normativa bancaria - la ricerca definisce la struttura e l'economicità dei Confidi italiani, evidenziandone al contempo le peculiarità presenti nel contesto meridionale. L'altro piano di analisi, invece, si basa su un significativo numero di interviste (rivolte a Confidi, esponenti locali delle associazioni d'impresa, dirigenti specializzati delle regioni ed infine, presidenti delle commissioni regionali ABI). È stato così possibile dar voce al territorio, fornendo una panoramica completa di condizioni, criticità, potenzialità del sistema dei Confidi meridionali, e indicando anche alcune possibili strategie di governance.

Per la metodologia utilizzata, che intende fornire uno strumento di analisi agevole ed efficace, e per i contenuti, la ricerca si rivolge soprattutto agli operatori, con l'auspicio che essa possa costituire un ulteriore contributo alla conoscenza ed al progresso dello sviluppo economico del territorio meridionale.

Federico Pepe

Launched in the second postwar period, for solidarity needs, the Credit Collective Guarantee Cooperatives have been established in Italy since 1956 for facilitating the access to credit for small and medium-sized enterprises operating in the following sectors: Industry, Trade, Handicraft and Agriculture. They strongly developed in the '70s, as a consequence of the increase in the cost of money. Today the number of Credit Collective Guarantee Cooperatives is around 800 and, if compared to the data recorded in 2006 in other countries, such as Spain (24), France (74), Germany (24), they show a great fragmentarity. Anyhow the market evolutions and the regulations that are now pushing the system towards different forms of concentration and organization made it even still interesting to analyze their potentialities, especially in Southern Italy in the framework of the challenges of the operational context. On the other hand, they have an important role in the process of access to credit in case of information asymmetry and difficult relationships between banks and enterprises. The research faces the subject of the Credit Collective Guarantee Cooperatives and is articulated into three sections: a general section in which the main features of the system and the evolution of the regulation system are highlighted; a second section centered on the Southern Italy operational context, in which the structure of the system of the Credit Collective Guarantee Cooperatives and their relationships with the various actors operating on the territory (enterprises, institutions and banks) are analyzed; the third part is finally dedicated to deeper investigations based on field analysis, regional cases and benchmarks. The study has been developed through a field analysis (32 interviewed people belonging to 36 organizations) and a deep desk analysis on normative, specific literature and sector data. For what concerns these latter, important news compared to what is normally found in the literature on the subject have been analyzed: the balances of all the Italian Credit Collective Guarantee Cooperatives in 2006 and 2007 (370 reported according to the banking scheme). Besides the balances of the Credit Collective Guarantee Cooperatives a risk analysis was performed through the balance sheets of manufacturing and building and service companies.

The research has been followed by an *Advisory Board* composed of the main representatives of the sector belonging to important Italian institutions, such as: ABI, Unioncamere, University, Italian Confederation of Credit Collective Guarantee Cooperatives – AssoConfidi, Confeserfidi, Fedartfidi who have had a guiding role in drafting out the research and in some cases have contributed with their interviews to enhance the analysis information and interpretation patrimony.

For what concerns the research content, first of all it is necessary to say that the current normative discipline – deriving from the legislative changes induced by Basel

2, by the 2006 EC Capital Adequacy Directive and by the 2003 Framework Law – offers structured Credit Collective Guarantee Cooperatives (with a volume of activity higher than 75 millions euro) that undergo supervising (according to Art. 107 of the Uniform Banking Code) the possibility to reduce the capital restraints imposed by banks through their personnel guarantees. For small-sized Credit Collective Guarantee Cooperatives (those established according to Art. 106 of the Uniform Banking Code) the alternatives for overcoming the above mentioned capital restraints consist in the possibility to be granted by a public body or by a Multilateral Development Bank and in structuring, through actual guarantees, segmented operations (the so-called *Tranched Cover*).

The research highlights that the current structure of the Credit Collective Guarantee Cooperatives System in the regions of Southern Italy is not ready yet to adequately respond to the evolutionary challenges imposed by the normative discipline. The system is fragmented and there are few operators in each single region able to structure themselves into Credit Collective Guarantee Cooperatives according to Art. 107 of the Uniform Banking Code. The remaining part of the Credit Collective Guarantee Cooperatives, in order to more competitively operate in the guarantee activity, should opt for aggregation or be absorbed by greater structures. The alternative is to aim at professionalism, in order to become actual *business offices* (structures that offer consulting activities to enterprises) and to increasingly consolidate their relationships with greater enterprises, banks and Credit Collective Guarantee Cooperatives.

It must also be said that the Credit Collective Guarantee Cooperatives in Southern Italy operate in an unfavourable context. On the one hand there are enterprises that, as emerged from the economic and patrimonial analysis performed, are excessively risky and have to improve their financial situation especially in the manufacturing sector. On the other hand there are banks that, in spite of their recent reorganization operations, have not achieved yet the expected levels in terms of trust and relationships with the local entrepreneurial tissue. Therefore there exists a lack of trust that makes the operations of the Credit Collective Guarantee Cooperatives more difficult, but that, at the same time, strengthens their role of *trait d'union* among the actors involved.

Another element emerged from the research is that, even if public institutions are extending their attention to the Credit Collective Guarantee Cooperatives (especially in the current negative economic situation), the whole of the national and local instruments in Italy does not seem to be included yet in a uniform integrated plan aimed at improving the organizational structure of the Credit Collective Guarantee Cooperatives and the quality of the mechanisms for accessing credit in Italy, especially in the South. The data emerged from the research showed also that all operators, even accepting the challenges imposed and understanding the meaning of adequate

aggregation policies, consider them difficult to realize, above all because of the related *governance* problems that would derive from them.

The analysis of the regional cases in fact underlines that, differently from regions such as Lombardia and Tuscany, the Southern regions of Italy (and particularly Campania and Sicilia) show a reaction time not yet effective. However, also in these regions, there are important operators (generally no more than 5 or 6) that can successfully aim at becoming Credit Collective Guarantee Cooperatives according to Art. 107 of the Uniform Banking Code, also through aggregation operations and that could therefore have a role of *leader* in the local guarantee-based industry.

In conclusion, the subject of the Credit Collective Guarantee Cooperatives has become increasingly important in the last years and it does not affect only the relationships between banks and enterprises, but has been extended to all the local actors operating on the territory interested in the economic development. Anyhow, the Credit Collective Guarantee Cooperatives, especially in Southern Italy, must widen their efforts in order to complete the process of structural and professional evolution in order to effectively cover the role of cultural mediators between banks and enterprises and to facilitate the access to credit, reducing the related costs for enterprises and banks. The enterprise system in Southern Italy in fact needs to be "capitalized" not only from the financial point of view but also from the cultural point of view and in this sense the Credit Collective Guarantee Cooperatives can have an important role, becoming professionalized and well organized structures, proposing themselves as actual partners for enterprises, extending their associative basis and finally structuring themselves according to the specific needs of the financial system.

PRESENTAZIONE DELLA RICERCA

1. Introduzione

I Consorzi per la Garanzia Collettiva dei Fidi nascono in Italia nel secondo dopoguerra per esigenze solidaristiche, e vivono un forte sviluppo negli anni Settanta a seguito, in particolare, del rilevante aumento del costo del denaro generato dagli shock petroliferi. Attualmente, essi sono arrivati a rivestire un importante ruolo nella crescita economica del nostro Paese, grazie ad un'azione volta a rendere meno oneroso l'accesso al credito da parte delle imprese.

Oggi, con i cambiamenti intervenuti in ambito normativo e regolamentare, il comparto dei Confidi si vede costretto a ripensare il proprio ruolo nei confronti delle aziende e delle banche e ad affrontare una delicata fase di transizione, che dovrà comportare l'evoluzione verso strutture più articolate in termini di valutazione del merito creditizio ed erogazione di garanzie.

Inoltre, l'attuale indebolimento del rapporto banca-imprese, dovuto sia alla riduzione della domanda che ad una maggiore selettività dell'offerta di credito (a seguito della riduzione della liquidità), rende sempre più indispensabile un'incisiva azione di accompagnamento della piccola e media impresa nei confronti delle banche.

Tale ruolo di supporto può essere efficacemente svolto dai Confidi, ovvero da quegli enti dotati di struttura cooperativa o consortile, che esercitano in forma mutualistica l'attività di garanzia collettiva dei finanziamenti a favore delle imprese socie o consorziate. Il sistema creditizio tende, infatti, verso una strutturazione omogenea e standardizzata della valutazione del credito, che si basa su schemi di corporate lending e credit scoring. In questo contesto aumento, rispetto alla clientela retail, l'esigenza di conoscenza e di trasparenza nei rapporti, al fine di ridurre le asimmetrie informative e la necessità di migliori procedure di gestione delle garanzie da parte delle banche. Tali garanzie, secondo la vigente normativa, possono essere prestate da Confidi vigilati al fine di ridurre i vincoli patrimoniali delle banche. Si genera così un'opportunità per quei Confidi che sapranno adeguarsi alle mutate esigenze normative, strutturandosi come Confidi 107 e banche di garanzia¹.

¹ I Confidi 107 sono intermediari finanziari non bancari che, in ragione del loro volume di attività, sono obbligati ad iscriversi all'elenco speciale ex art. 107 Testo Unico Bancario (TUB). Sottoponendosi a forme di vigilanza equivalenti a quelle previste per le banche, questi Confidi possono ottenere un trattamento prudenziale migliore, che consiste nel riconoscimento dell'idoneità delle garanzie fornite rispetto alla riduzione del rischio di credito delle banche finanziatrici. Essi devono svolgere prevalentemente attività di garanzia e connesse, e possono operare, sebbene in via residuale, nei confronti del pubblico. Le Banche di garanzia (o di garanzia collettiva fidi) sono invece figure del tutto nuove per il nostro ordinamento, la cui attività prevalente è legata alle prestazioni di garanzie, ma anche alla possibilità di raccolta e di concessione prestiti. Tali realtà sono soggette ai controlli previsti dal TUB per la generalità delle banche.

Anche per i Confidi più piccoli (*Confidi 106*)², che non sono ancora in grado di trasformarsi in Confidi 107 o banche di garanzia, restano comunque alcuni margini di manovra, in modo particolare se essi sapranno adattare il proprio business alle nuove esigenze che di volta in volta emergeranno, sfruttando al meglio competenze relazionali e fonti informative privilegiate, e agendo in *partnership* sia con il sistema bancario, che con i Confidi di dimensioni maggiore.

In tal senso per i Confidi 106 possono aprirsi importanti spazi di operatività nell'ambito della *consulenza finanziaria* e, in generale, di *service* alle PMI, nei confronti delle quali possono agire, soprattutto nella fase preistruttoria, come facilitatori nei complessi rapporti con il mondo della finanza e del credito o come enti di supporto per favorirne la crescita della cultura finanziaria. Nel caso di un Confidi 106, la garanzia personale potrà essere riconosciuta, ma solo se contro-garantita da un soggetto pubblico o da una banca multilaterale di sviluppo. Altri margini di azione possono essere ritagliati nell'ambito delle *operazioni di cartolarizzazione* (in modo particolare nella forma di *tranched cover*). È importante notare, ad ogni modo, che per assolvere tali funzioni è necessaria un'evoluzione di sistema e un cambiamento di mentalità non solo nel mondo dei Confidi, ma anche in quello imprenditoriale.

In generale, è evidente che il percorso evolutivo che si prospetta per il sistema dei Confidi avrà necessariamente importanti ripercussioni sui meccanismi di selezione creditizia e sull'intero sistema economico italiano. In particolare, gli effetti saranno maggiormente visibili nelle regioni meridionali, che, oltre ad essere caratterizzate da una ancora più cospicua presenza di piccole e medie imprese, si distinguono per peculiari e spesso difficili condizioni di contesto e per il radicamento di un profondo deficit di fiducia nei confronti del sistema finanziario e istituzionale.

2. Obiettivi della ricerca

La ricerca, nata con l'intento principale di esaminare le potenzialità evolutive dei Confidi meridionali, ha dovuto tener conto, in corso d'opera, del ruolo crescente che questi enti andavano assumendo, a seguito della forte crisi di liquidità che ha colpito il sistema finanziario globale. Il cambiamento dello scenario non ha tuttavia influito sugli obiettivi originari, che consistono nel rispondere alle seguenti domande:

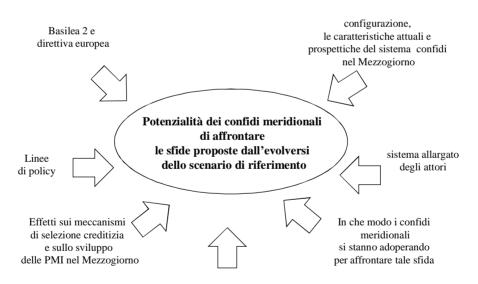
- Basilea 2 e direttiva europea sul capitale delle banche: cosa cambia nella previgente configurazione del sistema Confidi banche imprese istituzioni?
- Qual è l'attuale configurazione, e quali possono essere gli assetti futuri del sistema Confidi nel Mezzogiorno?
- Quali sono le caratteristiche del sistema allargato degli attori (banche, imprese, istituzioni locali e nazionali)?

² Si tratta dei Confidi tradizionali regolati dall'art.155 del TUB e soggetti all'iscrizione nell'elenco generale art. 106 del TUB. Essi beneficiano di un trattamento privilegiato, essendo esonerati dal rispetto della normativa di vigilanza della Banca d'Italia.

- Quali sono le modalità organizzative che consentiranno ai Confidi meridionali di affrontare le sfide poste dall'evoluzione del contesto operativo (Basilea 2 e disciplina garantistica)?
- Quali sono le modalità operative che consentiranno ai Confidi di dimensione inferiore di partecipare (anche in un contesto limitato) ai processi di aggregazione o di efficientamento?
- Quali saranno le conseguenze di questo processo evolutivo sui meccanismi di selezione creditizia e sullo sviluppo delle PMI nel Mezzogiorno?
- Quali possono essere le linee di *policy* più adatte per accompagnare tale processo evolutivo, in modo da ottenere un migliore impatto sul sistema economico meridionale?

È agevole notare che tali domande convergono tutte su un argomento principale, che consiste nella volontà di comprendere quali sono le reali possibilità dei Confidi meridionali di cogliere le opportunità offerte dal presente scenario, di svilupparsi in un comparto organizzato e di essere, quindi, di valido supporto alla crescita delle imprese e del territorio locale.

FIGURA 1
Obiettivi della ricerca



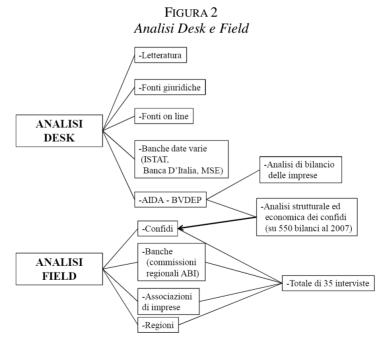
modalità operative per far sì che i confidi di dimensione inferiore partecipino ai processi di aggregazione o di efficientamento

FONTE: elaborazione SRM

3. Metodologia

Coerentemente con lo stile di SRM, la ricerca fornisce una visione di insieme ricca ed articolata, frutto dell'integrazione e della sintesi tra i due distinti piani di analisi, *desk* e *field*. L'analisi *desk* si è avvalsa, in particolare, di quattro tipologie di fonti: letteratura scientifica, fonti on-line, fonti giuridiche, dati quantitativi.

Per quanto concerne l'ultimo campo di indagine, è opportuno evidenziare, in particolare, l'analisi sul livello di rischiosità delle imprese meridionali, effettuata ricorrendo al database di AIDA – BVDEP, nonché l'analisi della struttura e della situazione economico-finanziaria dei Confidi, anch'essa realizzata su dati reperiti nella banca dati AIDA – BVDEP. Partendo dall'esame dei bilanci dei Confidi (circa 800 in Italia con 550 bilanci depositati ed analizzati), la ricerca giunge quindi a definire la struttura e l'economicità dei Confidi italiani, evidenziandone al contempo le peculiarità presenti nel contesto meridionale . Si tratta, nel complesso, di una tipologia di indagine che, allo stato attuale, si presenta come unica nel suo genere. Finora, infatti, il sistema dei Confidi è stato analizzato dalle associazioni di categoria (FederConfidi, Fedart Fidi), che si sono limitate ad esaminare esclusivamente la propria categoria di appartenenza, oppure dalle regioni o dalle camere di commercio, che si sono essenzialmente concentrate sul livello locale o regionale.



FONTE: elaborazione SRM

All'analisi condotta principalmente su dati e letteratura, è stata affiancata quindi un'analisi sul campo, che si è avvalsa di un cospicuo numero di interviste (35) ai

principali protagonisti del sistema Confidi. In particolare, si è cercato di individuare, anche con l'ausilio dei dati di bilancio, i 3-4 Confidi maggiormente rappresentativi delle più grandi regioni meridionali, cercando al tempo stesso di assicurare la rappresentatività delle diverse categorie di appartenenza (artigiani, industria, servizi). Si è inoltre dato spazio ad esponenti locali delle associazioni d'impresa, a dirigenti specializzati delle regioni ed infine, in qualità di rappresentanti del mondo bancario, ai presidenti delle commissioni regionali ABI. Parte degli intervistati è poi rientrato nell'*Advisory board*³ della ricerca.

TABELLA 1 L'analisi Field⁴

Categoria	N° Enti intervistati	
Advisory Board	5	
Confidi	20	
Campania		6
Puglia		5
Sardegna		4
Sicilia		5
Commissioni ABI	4	
Campania		1
Calabria		1
Puglia		1
Sicilia		1
Regioni	2	
Campania		1
Sicilia		1
Associazioni Industriali	4	
Campania		
Puglia		1
Sardegna		1
Sicilia		2
Totale Enti intervistati	35	
Totale Persone Intervistate	31	

FONTE: elaborazione SRM

4. Struttura

La ricerca è stata strutturata in modo da poter fornire in maniera chiara, separata e fruibile le risposte a tutte le domande formulate in sede di definizione degli obiettivi. Per questo motivo si è deciso di partire con la descrizione completa di tutti gli attori appartenenti al sistema dei Confidi, evidenziando in particolare il loro ruolo all'interno del processo di accesso al credito e la loro struttura a livello nazionale.

³ ABI (Domenico Santececca), Assoconfidi (Roberto Villa), Federconfidi (Francesco Bellotti), Fedart Fidi (Daniele Alberani), Unioncamere (Giuseppe Tripoli), IPI (Salvatore Zecchini), Dipartimento per le Politiche di Sviluppo – Ministero per lo Sviluppo Economico (Aldo Mancurti), Università di Trento, Facoltà di Economia (prof. Luca Erzegovesi), Università Parthenope di Napoli, Facoltà di Economia (Claudio Porzio).

⁴ Alcuni intervistati hanno risposto per il proprio ruolo ricoperto in enti diversi.

A seguire, un intero capitolo è dedicato all'analisi dello scenario normativo, dalle regole vigenti all'epoca di Basilea 1 fino alle più recenti prospettive relative alla possibilità di evoluzione in Confidi 107. Dopo questi due capitoli di impostazione generale si è passati poi ad analizzare, nella seconda parte della ricerca, la situazione specifica nel Mezzogiorno. In particolare, il primo capitolo di questa sezione si compone di due sezioni. La prima prende in esame la struttura del comparto e i suoi principali dati economico-finanziari, al fine di individuare le principali peculiarità che caratterizzano i Confidi nel Mezzogiorno (grado di concentrazione, dimensione medie, frammentazione, efficienza, capacità moltiplicative degli investimenti etc....); la seconda parte, avvalendosi anche delle interviste effettuate nell'analisi *field*, trae le conclusioni sulle caratteristiche del sistema meridionale dei Confidi, valutandone le principali problematiche alla luce dell'evoluzione normativa precedentemente descritta.

Il capitolo successivo definisce invece la controparte del processo di garanzia, ossia le imprese, analizzate soprattutto da un punto di vista economico-finanziario, con la finalità di delinearne le caratteristiche di rischiosità finanziaria ed economica. Il capitolo seguente tratta l'argomento da un punto di vista prevalentemente giuridico, approfondendo lo stato attuale del supporto pubblico a sostegno dei Confidi, nel più ampio obiettivo di favorire il processo di accesso al credito. Vengono pertanto esaminati i contributi a fondo rischi, i contributi alla capitalizzazione dei Confidi, i fondi di garanzia, co-garanzia e contro-garanzia; l'affidamento in gestione di fondi pubblici; il fondo centrale di garanzia.

Il settimo capitolo costituisce un approfondimento sui risultati delle operazioni a sostegno dei Confidi da parte dei POR 2000-2006 e sulle prospettive dei programmi 2007-2013. A chiusura della seconda parte, l'ottavo capitolo tratta del processo di trasformazione bancaria avvenuto nel Mezzogiorno dalla metà degli anni novanta fino al 2003. Tale periodo rappresenta, infatti, il contesto di riferimento in cui è nata la normativa sui Confidi e in cui si sono poste le basi dell'evoluzione della struttura organizzativa del sistema bancario locale, che, in particolare negli ultimissimi anni, ha evidenziato continue e profonde trasformazioni dei processi deliberativi e strutturali a livello locale. La terza parte della ricerca è dedicata agli approfondimenti.

Restituendo voce al territorio, si presentano in primo luogo i principali risultati dell'analisi *field*, attraverso una sintesi delle interviste da cui emergono le diverse posizioni degli operatori intervistati. Si passa poi all'esame del sistema dei Confidi in Campania ed in Sicilia.

Le due regioni sono state scelte per la loro rilevanza dal punto di vista economico, ma anche nonché per le caratteristiche particolari del comparto (un tessuto frammentato con pochi operatori in grado però di detenere quote elevate e stare al passo della competizione), che in entrambe le regioni sembra riassumere in sé i tratti peculiari distintivi evidenziati in generale a livello meridionale.

La ricerca si conclude, infine, con un capitolo dedicato all'analisi di due regioni centro-settentrionali, Toscana e Lombardia, assunte come benchmark, dove il sistema dei Confidi appare maggiormente sviluppato e pronto a cogliere le sfide imposte dall'evoluzione del contesto economico e normativo.

Lombardia

Toscana

FIGURA 3 Struttura della ricerca

		Parte 1 - INQUADI	RAMENTO	
1) Introduzione e della ric	•		a garanzia: Filiera, attori	3) Contesto normativo: Basilea2 e disciplina normativa
Par	te 2 - RAPPORTO	BANCHE-CONFIDI	-IMPRESE NEL MEZZOGI	IORNO
4) Offerta:	5) Domanda:	6) Istituzioni:	7) Programmazione Operativa Regionale:	8) Trasformazione del sistema bancario
I Confidi nel Mezzogiorno, organizzazione, governance, principali numeri, prospettive Le PMI nel Sur Italia: struttura produttiva e rischiosità finanziaria, motivazioni, prospettiva		Modalità operative, risultati e prospettive del rapporto Confidi- Istituzioni	Regioni Obiettivo 1, (POR 2000-2006/2007- 2013)	Il sistema bancario meridionale, principali caratteristiche e prospettive evolutive
		Parte 3: APPROFO	NDIMENTI	
	9) La v	voce del territorio, si	ntesi delle interviste	
Casi regi	onali:			Benchmark:

FONTE: elaborazione SRM

Sicilia

Campania

5. Principali risultati

Ciascuno dei diversi livelli di analisi ha condotto a conclusioni specifiche che, lette in modo trasversale, hanno a loro volta permesso di elaborare delle linee di *policy* per il sistema dei Confidi nel Mezzogiorno.

In questo paragrafo, pertanto, si presentano dapprima i principali risultati ottenuti rispetto a ciascun livello di analisi, che, letti congiuntamente, hanno permesso di delineare le conclusioni della ricerca e le relative linee di *policy*⁵.

5.1 Basilea 2, Direttiva europea e Istruzioni di vigilanza della Banca d'Italia: quali prospettive per i Confidi

L'operatività dei Confidi nel contesto economico italiano sta assumendo (e assumerà sempre più) una notevole importanza come volano per indirizzare le risorse finanziarie verso il sistema produttivo e, in particolare, verso le piccole e medie imprese.

⁵ I risultati e le linee di policy presentate in questa sezione sono tratte dai rispettivi capitoli della ricerca, ai quali si rimanda per eventuali approfondimenti.

Questo ruolo crescente dei Confidi si riconnette anche con le rilevanti innovazioni introdotte con l'entrata in vigore della nuova normativa prudenziale orientata ai principi di Basilea 2. Nel precedente quadro regolamentare, infatti, le garanzie dei Confidi non erano riconosciute come idonee a ridurre i requisiti patrimoniali delle banche.

Basilea 2 e la normativa applicativa che ne è derivata (Direttiva Europea, modifica del Testo unico bancario e delle Istruzioni di vigilanza della Banca d'Italia) rappresenta una grande opportunità per l'economia italiana in tutte le sue componenti: mondo imprenditoriale, Confidi e banche. E' possibile, infatti, operare efficacemente per poter far crescere, in un contesto di stabilità, le risorse finanziarie per sostenere lo sviluppo produttivo in Italia. E questo può avvenire anche in un contesto recessivo, come quello che stiamo vivendo in questo particolare momento storico.

Nel quadro regolamentare disegnato dalla nuova normativa prudenziale si è inserita anche la riforma dei Confidi di cui all'art. 13 del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, convertito in legge con modificazioni dalla Legge 24 novembre 2003, n. 326. In particolare, la normativa secondaria emanata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze e dalla Banca d'Italia hanno introdotto la nuova figura del Confidi "vigilato" che potrà avere la forma dell'intermediario finanziario iscritto nell'elenco speciale di cui all'art. 107 del Testo unico bancario o della banca di garanzia collettiva. Il quadro di riferimento per i Confidi è quindi totalmente cambiato e non sarà più possibile per nessuno continuare ad operare come se nulla fosse cambiato.

Ma il nuovo quadro normativo non deve spaventare. La nuova normativa prudenziale rappresenta un'opportunità storica per lo sviluppo dell'operatività dei Confidi in Italia. Sono infatti, riconosciute le garanzie dei Confidi come idonee per la riduzione dei requisiti patrimoniali delle banche, sia se esse sono prestate da Confidi "vigilati" sia se promanano da Confidi di tipo "tradizionale".

L'unica importante differenza è che il riconoscimento dell'idoneità delle garanzie sarà più semplice e diretto nel caso di soggetti vigilati, mentre il riconoscimento delle garanzie degli altri Confidi richiederà un maggiore approfondimento delle modalità tecnico-finanziarie attraverso le quali costruire una garanzia effettivamente idonea.

Per i Confidi "vigilati" sarà possibile vedere riconosciuta la garanzia personale concessa purché questa sia diretta, specifica, irrevocabile, incondizionata, tempestivamente escutibile e a prima richiesta. Tutte le banche potranno beneficiare della riduzione in termini di requisiti patrimoniali delle garanzie dei Confidi "vigilati".

Per i Confidi "tradizionali" la garanzia personale potrà essere riconosciuta solo se contro-garantita da un soggetto pubblico o da una banca multilaterale di sviluppo. Per tutti i Confidi inoltre è possibile vedere riconosciuta la validità della garanzia fornita mediante i fondi monetari a condizione che queste consentano di coprire le "prime perdite" di strutture c.d. segmentate (o *tranched*), strutture cioè dove è possibile enucleare una parte che assorbe le perdite prima delle altri parti.

Le strutture segmentate, in quanto basate sulla garanzia reale rappresentata dal fondo monetario, consentono di dare valore alla garanzia del Confidi, a prescindere dalla natura del Confidi stesso. In quanto garanzie reali, i fondi monetari nell'ambito di strutture segmentate rappresentano un'importante opportunità di sviluppo anche per le banche che vogliano incrementare le proprie quote di mercato nel segmento dei crediti alle imprese, in quanto permettono una rilevante riduzione dei requisiti patrimoniali e, di

conseguenza, una maggiore disponibilità di risorse da dedicare al finanziamento del sistema produttivo.

Sintetizzando, esclusivamente per quanto riguarda l'attività di garanzia, è possibile affermare che i Confidi vigilati vedranno riconosciute le proprie garanzie personali, mentre quelli tradizionali dovranno concentrare la loro operatività nell'utilizzo dei fondi monetari come garanzie reali a favore delle banche finanziatrici.

In ogni caso, per i Confidi non sarà più sostenibile, da un punto di vista di efficienza economica, basarsi su convenzioni che richiedono agli stessi di intervenire utilizzando entrambe le tipologie di garanzie (il fondo monetario e la garanzia personale del Confidi stesso o delle imprese socie).

Da un punto di vista strutturale, nell'immediato futuro è possibile ipotizzare che proseguirà il processo di concentrazione dei Confidi, finalizzato alla creazione di intermediari di maggiori dimensioni che possano rispettare i parametri richiesti dalla Banca d'Italia per l'iscrizione nell'elenco speciale e riescano a operare efficacemente su un mercato altamente competitivo. Tuttavia, continueranno a operare anche Confidi di tipo tradizionale a condizione che le loro modalità operative evolvano verso schemi di intervento compatibili con gli obiettivi di minore costo per le banche in termini di capitale regolamentare e, in ultima analisi, di minore costo del credito per le imprese socie. Per i Confidi operanti nelle Regioni meridionali del nostro Paese la sfida che si presenta appare difficile e affascinante. Ci troviamo infatti di fronte a un'occasione unica per dare slancio all'attività produttiva, accompagnando le imprese nelle loro attività mediante forme di consulenza finanziaria e, soprattutto, mediante la concessione di garanzie riconosciute anche formalmente dalle banche finanziatrici come idonee per l'abbattimento del costo del credito. Molti Confidi meridionali sono caratterizzati da dimensioni contenute, inefficienze produttive, scarsa conoscenza dei meccanismi tecnici e finanziari. E' questo il momento per colmare queste lacune. Non occorre essere per forza grandi (anche se la dimensione aiuta consentendo importanti economie di scala), ma occorre senz'altro conoscere il mercato, essere informati sulle opportunità che il nuovo contesto regolamentare offre a chi opera nel settore delle garanzie.

La conoscenza consente di dare alle imprese socie il corretto supporto in un mondo che cambia. E consente anche di discutere con le controparti bancarie in posizione paritaria, sapendo che una garanzia costruita bene riduce i costi delle banche e quindi deve necessariamente tradursi in un beneficio per l'impresa prenditrice.

5.2 Struttura e performance dei Confidi meridionali

Si parla spesso di Basilea 2, industria garantistica, evoluzione della disciplina garantistica, processo di accesso al credito e selezione creditizia, razionamento del credito, incentivi ai Confidi etc., ma come si struttura effettivamente il comparto Confidi in Italia e nel Mezzogiorno? Quanti Confidi sono effettivamente operativi? Quanti ancora possono potenzialmente iscriversi nell'elenco speciale dei Confidi 107 ed infine in quali condizioni di efficienza essi operano?

Queste sono tutte domande a cui occorre dare una risposta prima di fornire indicazioni per l'elaborazione di linee di policy sul settore.

L'analisi che viene proposta cerca di rispondere, tramite una verifica empirica su di un campione di Confidi, a tali interrogativi. In primo luogo, dall'analisi affrontata nel capitolo 3, emerge abbastanza con chiarezza che il sistema dei Confidi italiani opera in condizioni di *forte frammentarietà*. Al 31.12.2008 il numero di Confidi registrati nell'elenco generale era di 810 unità, in diminuzione rispetto al passato, mentre la presenza di simili organizzazioni in altri paesi europei, come Spagna, Francia e Germania è nettamente inferiore (al 2006 ne registravano rispettivamente 24, 74 e 24).

Di questi 810 Confidi circa 550 hanno depositato il bilancio nelle camere di commercio al momento dell'analisi, ma di questi solo 369 redigono il bilancio secondo la normativa bancaria⁶. Già da questo primo screening ci si rende conto di affrontare un reparto, quello dei Confidi, caratterizzato da forti diversità organizzative. Basti pensare che la maggior parte delle istituzioni che non compilano i bilanci secondo i criteri della Banca d'Italia sono di piccole dimensioni e localizzate prevalentemente nel Sud del nostro paese. Tuttavia, anche spostando l'analisi sui soli Confidi che predispongono bilanci di tipo bancario, emerge una certa frammentarietà ed una notevole differenza operativa tra le varie aree geografiche. Se si prendono in considerazione i dati relativi al Mezzogiorno si nota che i Confidi che superano un volume di garanzia di 75 milioni sono soltanto 5, mentre sono ben 105 i Confidi che operano con un livello di garanzia inferiore ai 15 milioni. Leggendo contemporaneamente l'indice di Herfindahl-Hirschman (non eccessivamente basso rispetto a quello delle altre zone) e la distribuzione del campione per classi dimensionali appare evidente che, nel complesso nel Mezzogiorno, l'attività di garanzia è, da un lato, concentrata nelle mani di pochi operatori di medio-grande dimensioni (15 Confidi che superno i 40 milioni di garanzia prestata) e di un numero simile di operatori di media dimensione (13 Confidi con garanzia prestata compresa tra i 15 e i 40 milioni), dall'altro frammentata in un alto numero di Confidi che operano con livelli di attività molto bassi (105 Confidi con garanzia prestata inferiore ai 15 milioni di euro). Prendendo in considerazione diversi indicatori (volume di garanzia prestate medie e totali, volume di garanzia ricevute medie e totali, patrimonio netto medio e totale, numero di imprese associate e numero dipendenti) appare evidente sia il gap dimensionale che caratterizza i Confidi meridionali rispetto alle altre aree, in particolare il Nord, sia il fatto che sono effettivamente pochi i Confidi che possano strutturarsi e diventare autonomamente 107 o comunque capaci di guidare operazioni di aggregazioni utili a tal fine. Un dato rilevante è dato inoltre dal tasso medio di penetrazione dei Confidi per cui, in generale, un Confidi del centro-nord è in grado di coprire una quota di imprese appartenente al proprio territorio (0,51%; 0,46% e 0,67%) superiore a quella che invece riesce a coprire un Confidi meridionale $(0,11\%)^7$. Ciò riflette, da un lato, ancora la frammentarietà del

⁶ In questi casi, il bilancio viene predisposto ai sensi del D.Lgs. n. 87 del 27.01.92, integrato dal provvedimento della Banca d'Italia del 31.07.92 e successive modifiche ed integrazioni.

⁷ Tale dato è stato calcolato rapportando il numero medio delle imprese associate ai singoli Confidi al numero totale delle imprese appartenenti al settore manifatturiero, delle costruzioni e dei servizi vendibili (codici ATECO 15-64; 70-75; 93) nelle singole aree geografiche. Brevemente i numeri sono: Nord Ovest (1.166.701); Nord est (872.762); Centro (843.182); Mezzogiorno (1.124.565); Totale Italia (4.007.210); Fonte ISTAT 2006. Si evidenzia che il dato nazionale totale si

comparto meridionale e, dall'altro, le difficoltà maggiori degli enti di garanzia meridionali ad aprirsi e a relazionarsi col tessuto imprenditoriale locale⁸.

TABELLA 2
Aspetti dimensionali dei Confidi

Aree Geografiche	Volume di garanzia medio (ml euro)	Totale Volume di garanzia (ml euro)	N° e % Confidi potenziali 107	Garanzie ricevute medie (ml euro)	Garanzie ricevute totali/ Garanzie prestate totali	Patrimonio netto medio (ml euro)	N° medio imprese associate	Penetrazione media del Confidi*	N° medio dipendenti
Nord Ovest	108,8	10226,967	15 - 16%	13,22	12%	7,170	5.988	0,51%	9,2
Nord Est	40,97	3974,1836	15 - 15%	8,7031	21%	6,689	3.994	0,46%	4,6
Centro	30,76	1384,3618	5 - 11%	8,169	27%	5,734	5.663	0,67%	6,2
Mezzogiorno	16,64	2212,643	5 - 4%	1,795	11%	3,367	1.251	0,11%	2,9
Italia	45,44	17798,16	40 - 11%	7,3	16%	5,497	3.542	0,44%	5,5

FONTE: elaborazione SRM su dati AIDA - BVDEP

Se quelle appena descritte sono le principali caratteristiche strutturali dei Confidi meridionali è logico chiedersi secondo quali livelli di solvibilità essi operano ed in che modo strutturano i loro investimenti. Diversi sono gli indicatori che sono stati utilizzati a tale scopo tra i quali *Immobilizzazioni/Totale attivo*, *Leverage*, *Titoli e crediti indisponibili / garanzie in essere*, *patrimonio netto / garanzie in essere etc*.

Dall'analisi dei suddetti indicatori appare che i Confidi meridionali operano con una quota di investimenti in immobilizzazioni superiore e con un grado di solvibilità maggiore rispetto alle altre aree analizzate. Tale solvibilità è desumibile da un *leverage* più basso, fondi rischi più elevati ed un patrimonio costituito prevalentemente da capitale sociale. Tale situazione è probabilmente anche conseguenza del tessuto economico locale che, essendo percepito come più rischioso da parte delle banche, richiede ai Confidi uno sforzo maggiore in termini di garanzie patrimoniali da offrire alla controparte bancaria. D'altro canto, data le attuali condizioni di solidità, vi sono potenzialità di crescita superiori; in altri termini, le prospettive dei Confidi meridionali sembrano far intravedere qualcosa di positivo per tale realtà.

TABELLA 3
Patrimonio ed impieghi dei Confidi

Aree Geografiche	Crediti indisponibili + titoli indisponibili / Garanzie prestate	Leverage	Patrimonio netto / Volume di garanzia	Capitale sociale / patrimonio netto
Nord Ovest	4,10%	1,380	6,60%	23,30%
Nord Est	9,40%	1,386	16,30%	38,90%
Centro	10,00%	1,332	18,60%	25,20%
Mezzogiorno	13,50%	1,286	20,20%	35,60%
Italia	9,60%	1,342	15,50%	32,10%

discosta leggermente da quello pubblicato nel sito dell'ISTAT in quanto i dati forniti a livello regionale e provinciale subiscono degli oscuramenti delle celle per motivi di privacy.

⁸ Ciò nulla toglie al fatto che, come emerso anche dalle interviste, il Confidi meridionale in generale gode di un buon rapporto con la base associativa. Tuttavia essa va necessariamente ampliata.

Da un punto di vista economico i Confidi del Nord, ed in parte del Centro, sono in grado di coprire totalmente i costi operativi attraverso i ricavi della gestione strettamente tipica (corrispettivi da garanzia); lo stesso non si può dire per quelli meridionali che, viceversa, sono costretti a ricorrere ad altre forme di ricavo (commissioni attive e altri ricavi) per coprire tali tipologie di costi. Inoltre, mentre nei Confidi centro-settentrionali il margine di intermediazione è costituito per una quota rilevante dal margine di interesse, nei Confidi del Sud l'attività di tesoreria (e più in generale quella finanziaria) appare ancora limitata anche se in leggera crescita. Sembra evidente che a pesare sui conti economici dei Confidi meridionali sia anche il contesto territoriale che li circonda; in altri termini, sono costretti ad operare a livelli di volumi di garanzia inferiore e spesso con commissioni di garanzia più basse.

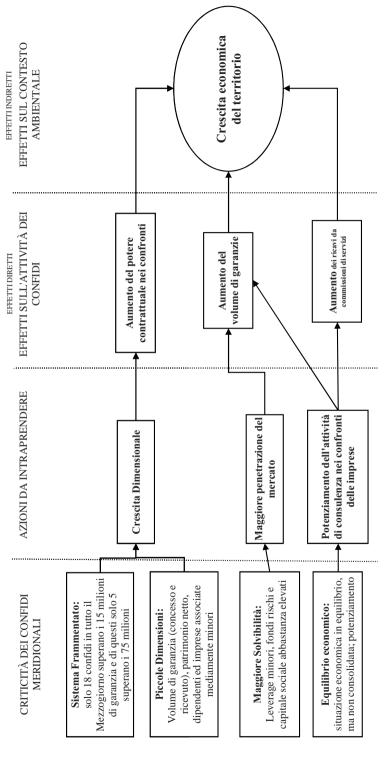
TABELLA 4
Principali indicatori di economicità

Aree Geografiche	Corrispettivo garanzia (C.G.) – Costi operativi	(C.G. + Commissioni attive) – costi operativi	Margine di garanzia / margine di intermediazione	Margine di Interesse / margine di intermediazione	RoE
Nord Ovest	127.007,5	166.467,0	77,20%	22,80%	1,38%
Nord Est	15.623,8	57.697,8	65,00%	35,00%	0,63%
Centro	-83.406,2	9.718,0	67,50%	32,50%	1,32%
Mezzogiorno	-22.403,4	36.745,4	81,70%	18,30%	1,45%
Italia	18.214,9	72.002,8	74,50%	25,50%	1,20%

FONTE: elaborazione SRM su dati AIDA - BVDEP

La situazione economica dei Confidi nel Mezzogiorno nel complesso sembra essere in equilibrio anche se sono auspicabili miglioramenti riguardo la capacità di produrre entrate in modo da coprire regolarmente i costi di gestione raggiungendo quindi una maggiore stabilità operativa. I Confidi meridionali, pertanto, dovranno da un lato cercare di penetrare ulteriormente il mercato (per alzare i volumi di garanzia) e, dall'altro, potenziare l'attività di servizi parallela al fine di diventare veri e propri partner consulenziali delle imprese associate (ciò vuol dire crescita delle imprese, crescita delle garanzie e crescita delle commissioni di servizio).

Figura 5 Criticità, azioni da intraprendere ed effetti nel sistema dei Confidi meridionali



FONTE: elaborazione SRM

5.3 Modelli di business e modelli di sviluppo per i Confidi meridionali

Per quanto detto, allo stato attuale, il sistema dei Confidi meridionali si caratterizza per la presenza, da un lato, di pochi Confidi medio-grandi talvolta in grado anche di perseguire in via autonoma il processo di trasformazione in Confidi 1079 e. dall'altro. un insieme frammentato di Confidi di piccole dimensioni che solo in alcuni casi raggiungono discreti volumi di garanzia. Il minor effetto moltiplicativo dei Confidi meridionali (ravvisabile in particolare nel rapporto patrimonio netto / garanzie prestate che al 2007 era pari a 20,2% nel Mezzogiorno contro il 15,5% dell'Italia), il basso ricorso ad attività di tesoreria (il rapporto tra margine di interesse e totale attivo è sensibilmente più basso al Sud: 1,30% contro 2,01% per l'Italia), la bassa copertura dei costi amministrativi (maggiore incidenza dei costi amministrativi sul margine di intermediazione: 71,3% contro 66,7% Italia) e, infine il minor ricorso a strumenti di contro-garanzia (le garanzie ricevute pesano mediamente l'11% al Sud contro il 15% per l'Italia) sono essenzialmente riconducibili a due elementi: le insufficienti dimensioni medie dei Confidi che li portano ad operare in condizioni di rischiosità maggiore, con un potere contrattuale più basso e con competenze manageriali non adeguatamente sviluppate; la minore qualità del credito e l'opacità informativa delle relazioni con le Pmi, che si traducono in maggiori premi al rischio e più gravosi costi di screening e monitoraggio

Se queste sono le caratteristiche generali del sistema dei Confidi nel Mezzogiorno al suo interno non mancano differenze operative che talvolta sono anche notevoli. In particolare è possibile ricondurre il modello di business dei Confidi meridionali a tre tipologie: micro-Confidi, Confidi di comunità e Confidi ad alto tasso di sviluppo.

Tali Confidi operano seguendo obiettivi diversi e le loro possibilità operative in futuro sono strettamente legate alla loro capacità di adattare il proprio modello ai nuovi scenari di riferimento. Per i *micro-Confidi* e per i *Confidi di comunità*, ad esempio, dove si verifica una forte chiusura al cambiamento istituzionale, un ruolo primario va visto in quello di interporsi alle imprese più che come garanti, come consulenti in grado, da un lato di facilitarne l'accesso al credito, e, dall'altro di migliorarne notevolmente la struttura finanziaria in una logica operativa e di sviluppo di lungo termine. Il Confidi 106 potrebbe entrare in questa linea di attività sviluppando al suo interno l'attività del cosiddetto *business office*, erogatore di una consulenza continuativa alla gestione finanziaria

Diversa è la situazione dei Confidi ad alto sviluppo che possono invece pensare maggiormente alle possibilità di adattarsi all'evoluzione normativa creando forti strutture 107 autonomamente o tramite operazioni di aggregazione.

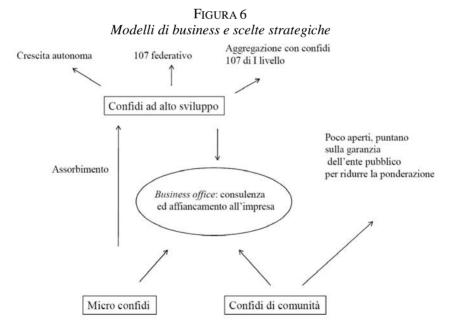
In realtà il discorso è molto più complesso e spesso i Confidi del Mezzogiorno idealizzano una struttura organizzativa in cui un Confidi di II livello 107 federa i Confidi 106 autonomi, soluzione tuttavia, almeno per quanto concerne gli effetti sul patrimonio di vigilanza delle banche sicuramente non competitiva rispetto al Confidi 107 di I livello in quanto l'attuale disciplina non favorisce una filiera a più livelli dei

⁹ Peraltro, il primo Confidi italiano a ottenere l'iscrizione nell'elenco speciale ex art. 107 TUB è un Confidi meridionale (Finsardegna) iscritto in data 15.01.2009.

Confidi. Diverso il caso in cui la federazione viene creata nell'ottica di centralizzare la gestione di alcuni fattori comuni (sistema di *scoring/rating*, sistema informatico, modelli di *pricing*, criteri contabili e politiche di bilancio). Essa deve in effetti essere in primis, una struttura snella che canalizzi risorse pubbliche verso il sistema, fornire servizi meglio gestibili a livello comune e fare da guida strategica e operativa degli associati.

Non c'è un modello ottimale per il successo dei Confidi. L'ottimalità del modello dipende dalle caratteristiche storiche del comparto e dalle peculiarità territoriali in una determinata regione. L'alternativa tra Confidi 106, crescita autonoma a 107, aggregazioni a 107, 107 federativi va valutata vigilando attentamente sul pareggio dei costi di struttura, sull'adeguatezza patrimoniale, sugli incentivi all'efficienza, sulla cura del rapporto con le imprese, sulla corretta selezione e *pricing* del rischio, sulla conflittualità della *governance*.

In uno scenario come quello che si va proponendo in cui si profila una strada privilegiata, ma non esclusiva per i Confidi 107, aumenta la necessità di affiancare ai ricavi di garanzia quelli derivanti dai servizi, gli aiuti pubblici potrebbero subire un calo, solo i Confidi (anche piccoli e del Mezzogiorno) che sapranno adottare un modello di *business* coerente tale da diventare effettivi agenti di superamento dell'arretratezza finanziaria delle Pmi, potranno ritenersi vincenti anche in un'ottica di lungo periodo.



FONTE: elaborazione SRM

5.4 Uno sguardo alle imprese: grado di rischiosità e valutazioni economiche

Uno degli attori principali all'interno della filiera della garanzia che attribuisce al Confidi il ruolo da protagonista, è sicuramente l'impresa. L'impresa è il soggetto destinatario del credito e, pertanto, qualsiasi azione rivolta a banche e a Confidi deve essere tale da soddisfare l'obiettivo ultimo di supportare una crescita virtuosa del sistema produttivo. Le caratteristiche delle imprese sono, pertanto, uno (ma non il solo) dei fattori più importanti che influenzano il processo creditizio in una determinata area locale.

Le imprese meridionali (a causa di diversi fattori: dimensioni, chiusura imprenditoriale, struttura finanziaria, diseconomie esterne) sono generalmente considerate più rischiose per cui il circuito del credito difficilmente si attiva se non supportato da adeguate garanzie. Spesso però nel Mezzogiorno si attiva un *meccanismo di selezione creditizia avversa* per cui le iniziative più virtuose vengono bloccate o per mancanza di garanzie o semplicemente perché ritenute eccessivamente rischiose.

Ma allora quali sono le caratteristiche strutturali che portano le imprese meridionali nella situazione in cui sono adesso per cui sono considerate piccole, ed eccessivamente rischiose?

Se si guarda alle dimensioni medie delle imprese meridionali appare evidente il gap dimensionale specie se si fa riferimento al Manifatturiero.

(n° medio di dipendenti per unità locali)

8,00

7,00

6,00

4,00

2,00

Manifatturiero

Costruzioni

Servizi

TOTALE

FIGURA 7

Mezzogiorno e Italia. Dimensioni medie a confronto
(n° medio di dipendenti per unità locali)

FONTE: elaborazione SRM su dati ISTAT (archivio ASIA 2006)

Ma il problema non è solo la dimensione (grande non vuol dire necessariamente meglio o più precisamente non è la soluzione migliore per tutti i tipi di business); il problema è culturale e di ricambio generazionale per cui spesso l'imprenditore meridionale è poco propenso ad accettare il cambiamento. La struttura del Manifatturiero è inoltre prevalentemente orientata ai settori più tradizionali (cd Low Tech)¹⁰ che allo stato attuale stanno maggiormente soffrendo la concorrenza dei paesi emergenti. Ma anche in questo caso l'appartenere a settori più o meno maturi non fa totalmente la differenza in quanto ciò che conta è saper "rinnovare continuamente il proprio business". L'analisi degli indici di rischiosità finanziaria ha evidenziato come effettivamente le imprese meridionali presentano livelli di rischiosità generalmente superiori e come questi siano dovuti in particolare ad un rapporto tra oneri finanziari e redditi operativi più elevati. A questi si aggiunge un grado di indebitamento superiore sia se lo si calcola rispetto al livello di attività che rispetto al fatturato, mentre fa riflettere il fatto che l'indebitamento finanziario è generalmente più basso (indice questo del maggior ricorso a debiti di natura commerciale). In ogni caso tale maggior rischiosità la si riscontra in modo più evidente nelle aziende di piccole e medie dimensioni mentre le aziende di grandi dimensioni (specie se si fa riferimento al settore delle costruzioni) soffrono di meno il gap.

TABELLA 5 Indici di rischiosità per le aziende meridionali e quelle centro-settentrionali

	Oneri Finanziari/Reddito Operativo	Leverage	Debiti finanziari / Totale Debiti	Intensità dell'indebitamento*	Rischiosità finanziaria
Centro-Nord	41,2%	4,21	28,2%	0,87	0,312
Mezzogiorno	45,1%	4,78	23,1%	0,96	0,338
Piccole					
Centro-Nord	46,4%	4,49	14,5%	0,86	0,293
Mezzogiorno	57,8%	4,87	13,8%	1,08	0,334
* Totale Debiti	/ Fatturato				

FONTE: elaborazione SRM su dati AIDA - BVDEP

In realtà i problemi di natura finanziaria non potranno mai essere risolti se dapprima non si risolvono quelli di natura economica. Imprese più competitive ed efficienti in grado di generare redditi operativi più elevati sono in grado, da un lato, di ottenere tassi di interessi più bassi, e, dall'altro, di migliorare notevolmente il rapporto OF/RO (Oneri finanziari/ reddito operativo). E le peggiori condizioni di economicità sono emersi proprio nel corso dell'analisi dei principali indici di redditività ed efficienza (RoE, RoI, RoS, *Turnover*)¹¹. Particolarmente basso appare il RoE delle PMI

¹⁰ Per un approfondimento sulla struttura del comparto produttivo meridionale diviso per classi di intensità tecnologica, si veda: SRM (2008), Il sud che compete. L'innovazione nei settori produttivi e crescita delle imprese emergenti.

¹¹ Tali indicatori che saranno meglio spiegati nel capitolo 4 dedicato all'analisi delle imprese stanno rispettivamente ad indicare:

⁻ RoE (Return on Equity) è dato dal rapporto tra utile di esercizio e capitale proprio

RoI (Returno on investment): è dato dal rapporto tra reddito operativo e capitale investito ed esprime il grado di redditività della sola gestione tipica.

Manifatturiere mentre il più elevato RoE del settore Costruzioni e dei servizi appare il riflesso della gestione extracaratteristica piuttosto che di quella tipica (è ciò è desumibile comunque da valori nel RoI, nel RoS e nel *turnover* leggermente più bassi rispetto a quelli registrati nelle regioni centro-settentrionali.

TABELLA 6
Indici di redditività per le aziende meridionali e quelle centro-settentrionali

	RoE	RoI	RoS	Turnover
Totale				
Centro-nord	7,1%	3,7%	4,5%	0,88
Mezzogiorno	7,0%	3,3%	4,3%	0,85
Piccole				
Centro-nord	5,9%	3,9%	4,7%	0,86
Mezzogiorno	4,5%	2,8%	4,3%	0,72
Manifatturiero				
Centro-nord	6,5%	4,6%	4,3%	1,07
Mezzogiorno	2,6%	3,0%	3,2%	0,93
Costruzioni				
Centro-nord	9,2%	3,3%	5,8%	0,59
Mezzogiorno	11,6%	3,3%	6,5%	0,51
Servizi				
Centro-nord	5,6%	3,3%	3,4%	0,96
Mezzogiorno	6,7%	3,6%	3,3%	1,11

FONTE: elaborazione SRM su dati AIDA - BVDEP

In conclusione da quanto emerso nell'analisi di bilancio delle imprese meridionale le peggiori condizioni finanziarie, come ben noto nelle diverse analisi svolte in merito, spesso non sono altro che il riflesso di una non ottimale gestione caratteristica legata ad una competitività media rilevata spesso non adeguata alle dinamiche del mercato.

5.5 Supporto istituzionale al processo di accesso al credito del PMI e coinvolgimento dei Confidi

Il processo di accesso al credito rappresenta un elemento molto importante nella prospettiva di garantire finanziamenti alle imprese sia che si trovino in condizioni di crisi finanziaria, sia che si trovino in una fase normale del proprio ciclo di vita, sia, infine, che stiano sostenendo un importante fase di sviluppo nelle proprie attività. Esso è, pertanto, un fattore determinante per la sostenibilità e per la crescita dell'economia di un paese, ed in quanto tale va supportato con lo scopo di renderlo il meno oneroso possibile per le imprese e per fare in modo che le imprese economicamente promettenti non subiscano fenomeni di razionamento del credito. È evidente ed è ampiamente discusso nel presente lavoro come i Confidi possano rappresentare un anello essenziale di tale processo specie in quei contesti caratterizzati da elevate asimmetrie informative tra banche ed imprese. Si pone, pertanto, la questione su cosa sia stato fatto allo stato attuale e cosa si potrà fare per supportare questi particolari enti di garanzia.

- RoS (Return on Sales): è dato dal rapporto tra reddito operativo e fatturato. Indica l'efficienza con cui l'attività tipica è stata gestita.
- *Turnover*: è dato dal rapporto tra fatturato e capitale investito ed indica la capacità commerciale dell'impresa.

Va innanzitutto detto che, ad oggi, gli interventi pubblici a favore dei Confidi, condotti a più livelli territoriali, dal nazionale al comunale, ed attuati da una moltitudine di soggetti pubblici (non solo da enti territoriali), non sembrano riconducibili, nella genesi, a un chiaro disegno strategico di politica economica. Questo di sicuro non rappresenta un elemento positivo soprattutto in un momento come quello attuale in cui la crisi finanziaria è pervasiva e le regole in materia creditizia mirano a favorire metodologie di selezione sempre più rigide che, evidentemente, amplificano i rischi di razionamento del credito. Occorre quindi riflettere su quali possano essere i migliori interventi per favorire un processo virtuoso di accesso al credito inteso lungo tutta la sua filiera ivi compresa l'attività di garanzia. Vi è tuttavia uno strumento, quello istituito dalla legge 662/96 e dalla legge 266/97, che per effetto di una recente riforma, introdotta dall'art. 11 della d.L. 185/2008, potrebbe esercitare una sorta di "forza centripeta" rispetto alle altre misure, favorendo un maggiore coordinamento tra le misure pubbliche attuate ai diversi livelli.

Appare utile a questo punto passare brevemente in rassegna le principali forme di intervento a favore dei Confidi esaminandone le principali criticità e le potenzialità di miglioramento. Sintetizzando, gli strumenti di finanziamento che al momento ed in prospettiva vengono utilizzati per supportare i Confidi sono riconducibili alle seguenti principali tipologie:

- 1) contributi a costituzione e/o integrazione ai fondi rischi che possono essere distinti in "sottocategorie" distinguendo
- contributi alla capitalizzazione dei Confidi attraverso il trasferimento a titolo definitivo e senza vincoli di destinazione di fondi rischi costituiti da risorse pubbliche. Questi possono essere imputati a "patrimonio di vigilanza";
- contributi a supporto della capitalizzazione dei Confidi (previsti ad esempio nell'ambito della programmazione 2007-2013 del Quadro Strategico Nazionale) che quando fanno affidamento su risorse di politica regionale (cui sono correlati vincoli di natura territoriale) non sembrano soddisfare le caratteristiche necessarie per l'imputazione a "capitale di vigilanza";
- 2) l'affidamento in gestione di fondi pubblici di garanzia (che prestano garanzie dirette alle banche o riassicurazioni e co-garanzie ad altri garanti). Queste misure consistono essenzialmente
 - nel "fondo centrale di garanzia" (legge 662/96 e legge 266/97);
 - in altri fondi gestiti a livello (principalmente) regionale, alimentati da risorse che spesso fanno capo ai Programmi finanziati dai Fondi Strutturali o dal Fondo Aree Sottoutilizzate.

La prima forma di finanziamento consiste nel fornire *contributi al patrimonio dei Confidi* (o meglio *al fondo rischi* che il Confidi *non vigilato* costituisce presso la banca oppure al "patrimonio di vigilanza" necessario per ottenere o mantenere lo status di Confidi *vigilato*). È un intervento questo che non finanzia direttamente il Confidi (in termini di supporto alla strutturazione e professionalizzazione) ma la *sua capacità di erogare garanzie* ai propri associati. Se ne desume che l'assegnazione di tali fondi, se da una lato deve tener conto delle capacità professionali dei Confidi nel portare in

banca clienti affidabili, dall'altro, deve anche servire alla propria principale funzione ossia quella di ampliare le possibilità di accesso al credito per le imprese. E' uno strumento sicuramente utile (specie in momenti di crisi di liquidità come questo) che per essere reso più efficace è auspicabile sia subordinato, al miglioramento organizzativo e alla professionalizzazione dei Confidi in modo che questi possano apportare sempre più valore aggiunto all'interno del processo di selezione creditizia. Fanno uso di tale modalità di finanziamento soprattutto Regioni, Enti locali e Camere di Commercio.

Sicuramente utile, nella prospettiva di un consolidamento dei Confidi più strutturati (quelli che assumono lo status di intermediario vigilato dalla Banca d'Italia) sono i due articoli (articolo 1 comma 881 della legge 296/2006 - finanziaria per il 2007 - e art. 1 comma 134 della legge 244/207 - finanziaria per il 2008 -) che prevedono la possibilità di capitalizzare a titolo definitivo i fondi rischi costituiti da risorse pubbliche. Tuttavia tali disposizioni hanno comportato non pochi problemi di applicabilità visto che queste si riferiscono solo a fondi per i quali è possibile rimuovere tutti i vincoli di destinazione. Questo requisito pare non sussistere per i fondi di origine comunitaria in quanto taluni vincoli di destinazione (anzitutto territoriali) non possono essere rimossi da norme statali. Per quanto riguarda infine il Quadro Strategico Nazionale (QSN -2007-2013), il punto 7.2.3 di questo documento programmatico prevede, specie per le aree caratterizzate da bassi livelli di intensità creditizia, sia promosso il rapporto bancaimpresa anche attraverso interventi volti a rafforzare la dimensione patrimoniale e la struttura organizzative dei Confidi. Va detto a questo punto che nel OSN gli incentivi, si indirizzano anche verso l'obiettivo di favorire un processo di rafforzamento (patrimoniale e organizzativo) dei Confidi. Ma questo vale anche per i Confidi non vigilati che intendono conservare il proprio status. A differenza del QSN, la Commissione Europea appare invece molto più orientata a vincolare i fondi dei Programmi Operativi Regionali a favore dei soli Confidi che acquisiscano lo status di intermediario vigilato iscritto nell'elenco speciale di cui all'art. 107 del TUB. A riguardo mentre alcune regioni (ad esempio Campania, Basilicata e Molise) si sono fortemente allineate alle strategie della Commissione europea, altre regioni (come Calabria, Puglia e Sicilia) invece, non hanno inteso escludere i Confidi 106 dalle proprie politiche regionali. Il tema sembra abbastanza rilevante dal momento che nel Mezzogiorno non sono molti i Confidi che potranno conseguire lo status di 107 (per problemi dimensionali, di governance o semplicemente per scelte di posizionamento nel mercato).

A valle del QSN, il *Programma Operativo Nazionale per la Ricerca* (3.2.II.3 "azioni finalizzate al miglioramento del mercato dei capitali - capitalizzazione delle PMI e accesso al credito") prevede aiuti volti a rafforzare il mercato dei capitali nelle regioni dell'obiettivo "convergenza" (Calabria, Campania, Puglia e Sicilia). L'azione finanzia interventi di supporto -attraverso la prestazione di *garanzie*, *controgaranzie* o *cogaranzie*- in una logica di stretta integrazione con quanto realizzato a livello regionale. Esclude, pertanto, interventi diretti alla capitalizzazione dei Confidi. Vale la pena a riguardo evidenziare che qualora la contro-garanzia sia avallata dallo Stato o da determinati altri soggetti pubblici, allora è possibile applicare alla operazione garantita

dal Confidi (sia vigilato, sia non vigilato) la stessa ponderazione prevista per l'Ente pubblico contro-garante.

Tra gli strumenti più efficaci per promuovere l'attività di finanziamento delle imprese vi è poi *l'affidamento in gestione di fondi pubblici di finanziamento*. Tali fondi, in genere, si concretizzano in misure di ri-assicurazione o *co-garanzia* a favore dei garanti (per lo più Confidi) oppure in *garanzie dirette* alle banche finanziatrici. Sorge il problema in questo caso di chi siano i soggetti più idonei a gestire siffatti fondi. Ovviamente occorrono gestori in grado di contemperare due obiettivi: quello di ridurre il fenomeno del razionamento del credito e quello di tutelare la finanza pubblica evitando che il fondo si depauperi in breve tempo. A tal fine occorrono il *know-how* e gli *asset* indispensabili non solo per valutare adeguatamente le singole istanze di accesso all'intervento pubblico (respingendo quelle dal profilo di rischio troppo elevato per meritare il sostegno pubblico), ma anche per costruire e gestire dinamicamente, in modo ottimale, il portafoglio dei rischi evitando, ad esempio, una eccessiva concentrazione, allo stesso tempo territoriale e settoriale, delle garanzie concesse.

In argomento non si può prescindere dalla lunga esperienza del fondo centrale di garanzia (art. 2 comma 100 lettera a della legge 662/96 e art. 15 della legge 266/97) che è gestito a livello nazionale da una banca e che favorisce il processo di accesso al credito attraverso garanzie dirette alle banche e sistemi di co-garanzia o riassicurazione dei garanti delle imprese (Confidi o fondi di garanzia gestiti da banche o da altri intermediari finanziari). È da considerarsi sicuramente un'esperienza di successo visto soprattutto la forte crescita nel suo utilizzo che si è avuta di anno in anno (sulla quale hanno inciso l'introduzione della garanzia "a prima richiesta" e le celeri procedure telematiche). A questo si aggiunge una percentuale di insolvenza (fin qui) assai bassa, ossia del 2% rispetto ai finanziamenti concessi e un costo pubblico nazionale altrettanto contenuto (35,4 milioni di euro a fronte di operazioni creditizie per circa 11 miliardi di euro). Inoltre si è dimostrato uno strumento estremamente utile nell'ampliare la fascia di imprese che hanno ottenuto finanziamenti anche a quelle caratterizzate da un livello di rischio più elevato (è proprio questo è il fine dei fondi pubblici). È infine uno strumento ben utilizzato dal Mezzogiorno visto che, almeno in termini di numero di operazioni, raggiunge al 2007 circa il 44% (percentuale che scende se si ragiona in termini di volume di garanzia; in tal caso si è al 29,9%).

Con la legge 296 del 27 dicembre 2006, Finanziaria per il 2007 (art. 1 comma 847 e ss.), il legislatore si è determinato ad andare oltre l'esperienza del fondo centrale di garanzia che viene soppresso (e che cesserà di essere operativo non appena sarà adottato un decreto ministeriale in attuazione della norma di legge) insieme ad altri interventi pubblici in forma di ingegneria finanziaria per far posto al nuovo "Fondo finanza di impresa". Quest'ultimo, tra l'altro, opera con <<interventi mirati a facilitare operazioni di concessione di garanzie su finanziamenti e di partecipazione al capitale di rischio delle imprese>>. A due anni dall'adozione della legge 296 il Decreto Ministeriale necessario per dare attuazione al nuovo strumento non è ancora stato adottato. In una situazione come questa caratterizzata da una forte crisi di liquidità occorre quanto più possibile evitare forme di discontinuità nelle forme di finanziamento pubblico. In questo senso interviene il Decreto Legge 29 novembre 2008 n. 185 "Misure urgenti per il sostegno a famiglie, lavoro, occupazione e impresa e

per ridisegnare in funzione anti-crisi il quadro strategico nazionale" con l'articolo 11, rubricato "Potenziamento finanziario dei Confidi anche con addizione della garanzia dello Stato". Esso in effetti prevede uno stanziamento di fondi molto importanti (450 milioni aggiuntivi); prevede un'estensione dell'applicabilità del fondo di garanzia anche alle imprese artigiane fino adesso escluse da questa forma di intervento nazionale; riserva ai Confidi almeno il 30% dello stanziamento; prevede poi che il fondo sia controgarantito dallo Stato e questo implica che, nel caso delle operazioni ammesse a i benefici dello strumento pubblico, le banche non siano tenute ad accantonare il proprio patrimonio di vigilanza. Infine altri enti (pubblici e privati) potranno conferire risorse al Fondo che, per questa via, potrebbe esercitare un ruolo "centripeto" nell'ambito delle politiche di intervento pubblico, anche intervenendo su meccanismi di *governance*. A questo proposito non va sottovalutato che i Fondi rischi delle Regioni (e di altri enti pubblici) possono a loro volta riassicurare una porzione dei propri rischi avvalendosi del "fondo centrale di garanzia".

Si tratta di un'occasione che bisogna saper cogliere per favorire l'integrazione e le sinergie tra gli strumenti pubblici di ingegneria finanziaria basati sulle garanzie. In fin dei conti si tratta di misure accomunate dal fine di facilitare l'accesso al credito per le piccole e medie imprese.

Politica nazionale Politiche regionali Controgaranzia dello Stato Contributi alla capitalizzazione dei confidi (ex art. 11, c. 4, D.L. 185) per effetto del cosiddetto trasferimento del rating implica ponderazione zero per le operazioni sottostanti Risorse regionali ordinarie, FAS e fondi strutturali Fondo centrale di garanzia (L. 662/96 e L. 266/97) Fondi di garanzia regionali. Possono intervenire con: - garanzie a favore dei finanziatori; riassicurazioni e co-garanzie a favore dei garanti. Interviene con: alimentato da risorse - garanzie dirette "a ordinarie nazionali. prima richiesta" a Altre risorse (FAS e favore dei finanziatori; fondi strutturali) - riassicurazioni e co-Confidi possono essere attinte garanzie a favore dei dai Programmi garanti, inclusi i fondi Nazionali Ricerca e di garanzia regionali. Competitività Piccole e medie imprese Piccole e medie imprese (controgarantite dallo Stato solo per le operazioni controgarantite dallo Stato ammesse anche al Fondo Centrale di Garanzia)

FIGURA 8
Politiche nazionali e regionali a sostegno dei Confidi

FONTE: elaborazione SRM

5.6 La trasformazione del sistema bancario meridionale nel contesto storico della nuova normativa sui Confidi

Se quello appena descritto rappresenta il contesto normativo in cui dovranno operare i Confidi, quali sono invece le peculiarità che caratterizzano il sistema finanziario nel Mezzogiorno?

Stando alle presenti caratteristiche del sistema economico meridionale che lo rendono, a tutti gli effetti, un'economia di tipo periferico (ossia che vive ai margini degli attuali modelli di sviluppo e non è inserita ancora appieno nelle regole del gioco del sistema economico globale) ci si pone la domanda se l'attuale assetto bancario che vi prevale sia in grado di – o sia quello ottimale per – supportare il decollo economico del Mezzogiorno. È questo un obiettivo necessario per assicurare un futuro a quest'area, tanto più nell'ottica di due prospettive che paiono ineludibili: il rafforzarsi dell'approccio federalista all'organizzazione dell'Italia e il rarefarsi dei finanziamenti UE connesso alla fuoriuscita dell'area dall'obiettivo 1. Per dare una risposta a questa domanda occorre innanzitutto chiedersi cosa possa servire per il rilancio di una siffatta economia. Occorrono innanzitutto forti investimenti in beni immateriali (capitale umano, innovazione ed internazionalizzazione) che consentano alle imprese di superare quei vincoli che oggi fortemente ne limitano lo sviluppo. Trattasi, pertanto, di investimenti più rischiosi (rispetto a quelli richiesti da una gestione ordinaria del business as usual) e caratterizzati da un maggior livello di asimmetrie informative rendendo più difficile soddisfare le relative esigenze di finanziamento delle imprese, proprio mentre esse crescono. In contesti del genere in cui un po' per le caratteristiche intrinseche degli operatori (caratterizzati da una limitata capacità informativa e da non sempre assistiti da un'adeguata struttura finanziaria), un po' per le necessità di sviluppo anzidette, le asimmetrie informative sono notevoli, i modelli bancari che possono funzionare sono quelli del relationship banking (caratterizzato da relazioni strette e di lungo periodo tra l'ente finanziario e l'impresa) e quello di un arm's length banking "allargato" (in cui agli operatori bancari tradizionali si affianchino in modo significativo operatori più innovativi e propensi al rischio – venture capitalist, private equity ecc.). Non bisogna dimenticare poi che un rischio notevole per un tipo di economia periferica come quella meridionale è che emergano e si sviluppino forme di finanza predatoria (usury banking), fenomeni che bisogna limitare quanto più possibile, in quanto possono ostacolare notevolmente il decollo e lo sviluppo del territorio non solo accrescendo il costo dell'intermediazione ma, addirittura, attraendo attività produttive (specie dal contesto del sommerso, così diffuso nel Mezzogiorno) verso l'area dell'economia criminale.

Detto questo, occorre adesso precisare che il sistema bancario meridionale valutato al momento in cui fu adottata la nuova normativa sui Confidi non pareva ancora configurare una capacità forte né nel relationship banking né, tanto meno, nell'arm's length banking "allargato" descritto sopra. Ciò dipende in parte dalle modalità con cui si è attuato il processo di ristrutturazione, che si è reso necessario in risposta alla profonda crisi del sistema bancario meridionale manifestatasi nella seconda metà degli anni Novanta. La crisi è stata risolta anche attraverso, l'intervento di banche esterne

all'area che hanno rilevato la proprietà delle banche meridionali entrate in crisi. Da un lato, ciò ha migliorato l'efficienza (il rapporto *Cost/Income* si è ridotto; e la redditività (il RoE è aumentato) e si sono ampliate le fonti di ricavo (si è ridotto il rapporto Margine di interesse/Margine di intermediazione) delle banche operanti nel Mezzogiorno. Dall'altro, però, sembrano aver manifestato maggiori difficoltà nelle fasi iniziali del processo di trasformazione a sostenere in modo efficace un modello relazionale con le imprese locali – sia perché si sono ridotti gli effetti delle incorporazioni bancarie, sia perché i nuovi modelli utilizzati si sono adattati alla nuova realtà territoriale non in modo automatico ed immediato 12 – e ad affermare in modo pregnante quel modello di *arm's length banking* "allargato" descritto sopra.

TABELLA 7

Alcuni indicatori di conto economico del sistema bancario meridionale all'epoca della nuova normativa sui Confidi

	Cost/Income		RoE		M.Int.sse/M.Int.ne	
	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Sud	80,50%	68,70%	-23%	5,10%	85,30%	73,80%
Centro Nord	65,80%	58,70%	9,10%	6,70%	75,40%	39,50%

FONTE: elaborazione SRM

In effetti, a parte i casi in cui ad intervenire nelle banche meridionali sia stata una banca popolare (anziché una banca spa) orientata maggiormente a mantenere grossa parte dei centri decisionali in loco, il processo non ha comportato miglioramenti significativi nel rapporto tra impieghi e raccolta (il che sta a significare un non elevato interesse per il territorio da parte delle banche). A questo si aggiunge, a livello generale, che le imprese meridionali percepiscono un razionamento del credito doppio rispetto a quello percepito da quelle settentrionali. E, inoltre, alla luce dell'evoluzione normativa, che, con Basilea 2, ha visto criteri sempre più rigidi di selezione, tale razionamento, peraltro aggravato anche dall'attuale crisi di liquidità connessa con la crisi globale in atto, potrebbe ulteriormente aumentare qualora non intervenga un terzo soggetto (come il Confidi) che possa accompagnare in modo professionale l'impresa in banca. La questione è notevole e richiede di contemperare una pluralità di obiettivi (mantenersi al passo con l'evoluzione normativa, dotarsi di strutture finanziarie efficienti, garantire in ogni caso l'accesso al credito alle imprese ed in modo particolare a quelle progettualmente virtuose). Va comunque evidenziato che il sistema bancario derivante da tali processi di ristrutturazione sta operando in modo da rafforzare il proprio capitale relazionale col territorio attraverso processi di riorganizzazione che favoriscano anche in strutture più grandi un adeguato supporto alle diverse realtà locali garantendo al contempo la necessaria flessibilità di intervento. Ovviamente questi processi sono di lenta maturazione e potranno avere il loro effetto sul territorio nel medio termine. La ristrutturazione del sistema finanziario accanto a queste difficoltà di

¹² A conferma dell'importanza del ruolo della relazione e della fiducia nei rapporti tra banca ed impresa a livello territoriale va detto che il sistema bancario nel Mezzogiorno espressione in particolare di grossi gruppi di livello internazionale ha adottato negli ultimi anni modelli di funzionamento e di organizzazione molto più orientati al territorio garantendo sempre maggiori poteri deliberativi a livello locale.

carattere organizzativo e procedurale che indubbiamente non hanno favorito nel breve periodo un miglioramento nei processi di *relationship banking* hanno però fornito al sistema produttivo ed economico una più ampia offerta di servizi finanziari evoluti (a supporto dei processi di internazionalizzazione e sviluppo dimensionale delle imprese) che però necessitano di una crescita del sistema nel suo complesso affinché possano dispiegare in pieno i propri positivi effetti sul territorio.

Nei sistemi di relazione tra banca ed impresa che si stanno delineando nel Mezzogiorno assume, pertanto, un ruolo fondamentale il sistema dei Confidi non solo per la loro attività caratteristica (garanzie per un migliore accesso al credito) ma proprio per le attività di servizio, informative e di conoscenza del territorio che possono mettere a servizio degli attori economici. Questo ruolo risulta essere la reale forza che i nuovi Confidi possono manifestare per favorire una corretta e sostenibile crescita del contesto economico e finanziario meridionale. Tra i due archetipi di assetti finanziari descritti sopra che potrebbero essere ottimali per sostenere il decollo economico del Mezzogiorno, è abbastanza chiaro che la ristrutturazione delle banche meridionali per avere i suoi massimi effetti sul territorio dovrà garantire sempre di più l'espansione del mercato dei servizi aggiuntivi all'arm's length banking necessari ad aiutare tale sviluppo. Tuttavia, l'analisi delle dinamiche economiche e culturali meridionali implicano ad oggi che, il modello su cui maggiormente puntare possa essere quello del relationship banking. E a tale conclusione si giunge anche seguendo un altro tipo di ragionamento: il modello del relationship banking è quello che esce vittorioso dalla crisi finanziaria in atto. In effetti, gli sviluppi degli assetti finanziari di stampo angloamericano negli scorsi quindici anni avevano portato all'affermazione del modello bancario originate to distribute (OTD) – tipico dell'arm's length banking "allargato" – che doveva surclassare quello, ritenuto desueto, originate to hold (OTH) - tipico del relationship banking. Ebbene, oggi con il senno di poi, non vi è chi non veda come il ricorso al modello OTD sia stato alla base del manifestarsi della crisi.

In sintesi, il sistema bancario meridionale ha recuperato certamente notevoli margini di efficienza e potrebbe anche essere, in parte, pronto a seguire la tendenza evolutiva della normativa e quindi le stringenti regole di Basilea2, ma questo non basta affinché l'economia locale possa vivere floridi periodi di sviluppo specie in un momento in cui occorrono investimenti in infrastrutture materiali e, soprattutto, in infrastrutture immateriali, quali quelli necessari per favorire l'innovazione, ampliare il capitale umano e sostenere l'internazionalizzazione dell'assetto produttivo meridionale. Va sostenuto in sostanza, il terzo obiettivo (garantire in ogni caso l'accesso al credito alle imprese ed in modo particolare a quelle progettualmente virtuose).

A supporto di quanto detto va inoltre evidenziato come dato che non tutte le imprese meridionali potranno crescere dimensionalmente e internazionalizzarsi e permarrà una domanda di servizi finanziari "relazionali" da parte della maggior parte delle PMI. Perciò, sembra che rimanga un importante ruolo da giocare per soggetti genuinamente locali. Da una parte, ciò riguarda le banche autoctone che, attraverso la propria vocazione al radicamento nel territorio meridionale, siano in grado di offrire un relationship banking "sano" a sostegno dell'economia regolare. Dall'altra, invece riguarda i Confidi che si propongano come finalizzati ad agevolare l'accesso al credito bancario mediante la concessione di garanzie alle PMI associate. In un certo senso, i

Confidi potrebbero svolgere efficacemente il ruolo di "mediatori culturali" tra il nuovo "linguaggio dei rischi oggettivi", esaltato in banca da Basilea 2 e che necessita di basarsi in gran parte su dati oggettivi quali i dati di bilancio, e le prassi operative delle PMI, abituate ad accostarsi alla banca sulla base di rapporti personali e di bilanci poco trasparenti. Considerando che l'obiettivo deve essere quello di garantire un sano accesso al credito, e data la situazione attuale che vede - dopo una prima fase di difficoltà nel rapporto tra banche imprese ed istituzione - un progressivo riavvicinamento culturale e strategico degli attori in gioco, si accresce il rilievo del ruolo dei Confidi. In tal senso paiono occorrere, in particolare, due tipologie di interventi:

- a) interventi non discriminatori tra Confidi 106 efficienti e ben organizzati e Confidi 107 (occorre valorizzare quanto più è possibile tutte le strutture che possono aiutare lo sviluppo del territorio);
- b) migliorare stabilmente la capacità di valutazione del merito di credito da parte dei Confidi oggetto dell'azione da parte della Regione (es. acquisizione di un modello di rating e/o potenziamento della formazione professionale).

di un'economia periferica **Economia** periferica Necessità Opacità informative di investimenti immateriali: delle imprese Capitale umano - Innovazione - Internazionalizzazione Asimmetrie informative e rischio dell'investimento elevati Modelli bancari funzionali al decollo: -Relationship banking - Arm's length banking L'attuale sistema bancario meridionale non sembra idoneo a soddisfare i due modelli Rafforzare le relazioni, il ruolo dei confidi e le banche autoctone Basilea 2 ed evoluzione normativa Crisi finanziaria senza però sfociare in assistenzialismo ad operatori poco professionali

FIGURA 9
Schema delle interazioni banca-impresa a sostegno del decollo di un'economia periferica

FONTE: elaborazione SRM

6. Conclusioni e linee di policy

Per quanto detto, il contesto normativo favorisce l'attività dei Confidi che si strutturano in Confidi 107 vigilati in quanto considera la loro garanzia personale valida ai fini dell'abbattimento dei coefficienti patrimoniali delle banche. Esso tuttavia offre un'opportunità anche ai Confidi più piccoli: da un lato riconoscendo valida la garanzia personale contro garantita da un soggetto pubblico o da una banca multilaterale di sviluppo e, dall'altro, riconoscendo la validità delle garanzie reali a condizione che queste consentano di coprire le prime perdite di strutture segmentate (*tranched*). Tutti gli altri Confidi, nonostante la propria garanzia potrà conservare comunque un certo valore, dovranno attrezzarsi al fine di professionalizzarsi ed offrire dei servizi collaterali alle banche ed alle imprese e fare in modo che la strutturale asimmetria informativa tra i due soggetti si abbassi gradualmente in modo da rendere più fluido il meccanismo di accesso al credito.

Questo vale in modo particolare nel Mezzogiorno dove il clima di sfiducia che caratterizza il rapporto tra banche e impresa (e l'intero sistema in generale) limita fortemente le potenzialità di investimenti in beni materiali ed immateriali che possano favorire lo sviluppo di lungo periodo, e dove il sistema bancario, nonostante i buoni guadagni di efficienza che ha registrato in conseguenza della fase di ristrutturazione, deve ulteriormente rafforzare il proprio capitale relazionale con le imprese.

Un ruolo importante in questo processo evolutivo è detenuto, dalle imprese. Appare evidente dall'analisi effettuata che nel Mezzogiorno esse sono effettivamente più rischiose rispetto a quelle centro settentrionali. Capitalizzazione e miglioramento della struttura economica (agendo in particolar modo sui propri modelli di business) sono le strade da intraprendere per migliorare i conti economici e finanziari delle imprese meridionali in modo da riattivare in modo autonomo uno scorrevole processo di finanziamento.

In questo contesto i Confidi possono rafforzare il loro ruolo di connessione tra banche ed imprese. La frammentarietà ed il sottodimensionamento dei Confidi meridionali sembrerebbe non agevolarli nelle prospettive future, tuttavia anche se con qualche sforzo maggiore rispetto ai Confidi più strutturati, tipici di altre aree del paese, ci possono essere delle strade da intraprendere affinché possano reagire in maniera differenziata, restare competitivi e fornire un ottimo contributo al territorio nel favorire un concreto sviluppo della relazione banca-impresa.

Il sistema di supporto pubblico al momento, nonostante stia facendo degli sforzi nel garantire liquidità al sistema, non ha sviluppato ancora una chiara strategia per la crescita professionale e dimensionale dei Confidi a livello locale e nazionale. Ci sono tuttavia spazi per un miglioramento a tutti i livelli della filiera garantistica purché ci sia uno sforzo integrato di tutti gli attori. Il sistema della garanzia si compone di un complesso numero di attori (imprese, banche, Confidi, enti pubblici, agenzie di *rating* etc...). L'efficacia e l'efficienza del sistema Confidi, pertanto, non può non legarsi ed essere influenzato dalle caratteristiche del resto del territorio.

Appare evidente che è l'intero sistema che deve evolversi, ma anche che occorre una reazione forte da parte dei Confidi. Sulla base delle suddette riflessioni sono state individuate tre strade da percorrere affinché ci sia un miglioramento nel processo di accesso al credito ed i Confidi possano essere di aiuto a che questo avvenga:

- 1) Investire nel miglioramento del *rapporto tra banche*, *imprese*, *istituzioni e Confidi* al fine di costruire un solido rapporto di fiducia di cui il sistema necessita.
- 2) Messa a sistema e razionalizzazione dei Confidi 106 affinché essi possano dare aiuti concreti agli altri attori in gioco.
- 3) Creazione di almeno un *Confidi regionale 107* che possa fare anche da leader nel sistema garantistico regionale.

Tali obiettivi possono essere anche letti secondo una logica consequenziale per cui il terzo ed il secondo non sono altro che la conseguenza o, meglio ancora la specificazione degli interventi di lungo periodo a supporto dei Confidi che facilitano la realizzazione del primo obiettivo. Di seguito si analizzano più in dettaglio i tre punti sopra citati.

Investire nel miglioramento del rapporto tra banche, imprese, istituzioni e Confidi

Questo percorso rappresenta la strada maestra da seguire. Vediamo quali possono essere le azioni a supporto dei Confidi utili in questa prospettiva.

Occorre innanzitutto distinguere tra obiettivi di *breve termine* e quelli di più *lungo respiro*. Partendo dal breve termine, occorre puntualizzare che attualmente il sistema economico globale vive una *forte crisi di liquidità* che potrebbe mettere in difficoltà anche le aziende più virtuose ma che operano con una leva finanziaria elevata soprattutto nella gestione ordinaria. Tutto questo oltre agli ingenti danni economici comporterebbe un ulteriore indebolimento nel rapporto banche-imprese-istituzioni-Confidi. È indiscusso il fatto che attraverso i meccanismi di garanzia i Confidi giocano un ruolo determinante in situazioni come queste in cui la liquidità delle banche scarseggia e si avverte seriamente la possibilità di forti strette creditizie. Opportuni sono pertanto interventi mossi a livello nazionale e locale al fine di favorire i Confidi nel loro ruolo di agevolatori nell'attivazione del credito. Lo strumento ampiamente usato è quello dei fondi a sostegno della *garanzia diretta*, della *contro-garanzia* e della *co-garanzia*. La diatriba, da un punto di vista tecnico, è tra interventi in contro-garanzia e interventi in co-garanzia, ma nella sostanza rimane essenziale che interventi a sostegno della liquidità vengano comunque effettuati ed in modo rapido¹³.

¹³ In effetti, mentre nella contro-garanzia il contro-garante apre un rapporto con la banca per cui, questa nel caso di insolvenza del finanziato e del garante si rifà col contro-garante, nella co-garanzia la relazione è tra garante e co-garante. La contro-garanzia di Stato sovrano o ente pubblico abbatte il coefficiente patrimoniale della banca: la co-garanzia anche di un 107, abbatte quella del garante. Il vero nocciolo della questione sta nel fatto che una volta che i Confidi, a causa dell'esaurimento fondi, non possono più permettersi di dare garanzia, il fondo di contro-garanzia potrebbe rimanere inutilizzato. Viceversa nel caso di co-garanzia le possibilità di garanzia possono aumentare. Quello che bisogna capire, però, è quale dei due meccanismi è in grado di fornire maggiore liquidità al sistema e quale di questi è più sicuro e prudente per salvaguardare il paese da un'ulteriore crisi finanziaria. In ogni caso occorre tenere conto che quella di ampliare tali fondi deve essere una soluzione di breve termine ed, a tempo debito, quando la situazione economico-finanziaria tornerà alla normalità, occorrerà far rientrare i finanziamenti nei limiti della normalità.

Passando ad un'ottica di lungo periodo, grande attenzione deve essere rivolta "all'impresa" e, pertanto, ogni intervento a favore dei Confidi ed ogni tentativo di crescita da parte di quest'ultimo deve, in ultima istanza, favorire l'innovazione e lo sviluppo del tessuto economico. Solo in questo modo si può agevolare la messa in moto di un circolo virtuoso che consenta ai quattro principali attori del sistema in questione (ossia Banche, imprese, istituzioni e Confidi) di migliorare continuamente il loro modo di operare creando le condizioni adatte per uno sviluppo reciproco e condiviso. A riguardo va detto che la questione nel Mezzogiorno si presenta problematica per due ordini di motivi. Primo, il Mezzogiorno presenta le caratteristiche di un'economia periferica, il cui sviluppo è necessariamente legato ad investimenti più rischiosi in capitale umano, infrastrutture, innovazione che danno il loro rendimento in modo molto differito nel tempo. Un secondo aspetto riguarda il fatto che allo stato attuale il sistema dei Confidi meridionali non è strutturato in modo tale da rispondere al meglio all'evoluzione che impone la disciplina garantistica.

Queste due problematiche possono trovare soluzione in una progressiva razionalizzazione del sistema Confidi unita ad un crescente clima di fiducia all'interno delle relazioni tra gli attori in gioco.

Politiche di breve termine (temporanee e cicliche) - co-garanzia e contro-garanzia Crisi di liquidità, restrizioni creditizie Aumento finanziamenti Il Mezzogiorno è un'economia di tipo periferico Politiche di lungo termine - Capitalizzazione, razionalizzazione, Strutturazione, professionalizzazione Il sistema confidi nel Mezzogiorno non è pronto ad affrontare le sfide imposte dall'evoluzione Capire le esigenze e Confidi Dialogo normativa formare le imprese Banche 4 **Imprese**

FIGURA 10
Politiche di breve termine e di lungo termine a sostegno dei Confidi

FONTE: elaborazioni SRM

Appare opportuno a questo punto soffermarsi sul tema della razionalizzazione. Dall'analisi dei bilanci è emerso che gran parte del volume di garanzia nelle regioni meridionali è concentrato solo nel 10%-15% (ottimisticamente parlando) di Confidi; per cui potrebbe essere, da un lato utile cercare di razionalizzare l'altro 85%-90% e dall'altro portare i pochi grandi Confidi regionali ad un dialogo costruttivo che porti alla costruzione di un sistema di garanzia regionale competitivo ed a supporto del territorio.

Questo ci porta agli altri due punti della discussione:

Strutturazione e professionalizzazione dei Confidi 106

L'obiettivo deve essere quello di formare strutture in grado di svolgere al meglio possibile il ruolo di trait-d'union tra banche e imprese e che puntino alla crescita economica e culturale delle imprese associate. Occorre fornirsi a livello regionale di un sistema informativo che valuti costantemente l'operato dei Confidi, e che gradualmente si arrivi alla creazione di uno o più Confidi 107 a livello regionale; che si creino strutture di servizio volte a migliorare l'efficienza dei servizi ed infine che i Confidi di più piccola dimensione facciano massa, si strutturino e vengano in qualche modo assorbiti dai Confidi più grandi. Appare auspicabile che, a livello organizzativo, tali Confidi si strutturino per aree di specializzazione simili a quelle in base alle quali sono strutturate le banche in modo tale da rendere il processo di garanzia e concessione creditizia molto più snello e standardizzato, abbattendo in modo notevole i costi ed i tempi delle operazioni. Utile, infine, potrebbe essere, ai fini dell'efficientamento del sistema, la creazione di centri di servizi comuni che portino alla standardizzazione di alcune procedure (contabilità, informatica, informativa, comunicazione, servizi per il supporto all'internazionalizzazione delle imprese supportate dai Confidi etc...) che eseguite dal singolo Confidi possono essere costose ma gestite in modo accentrato potrebbero ridurne notevolmente il costo medio.

In conclusione, ciò che occorre finanziare è la *razionalizzazione* del sistema e la *strutturazione* e la *professionalizzazione* dei singoli enti di garanzia in modo tale che essi, a prescindere dalla veste che andranno ad assumere (106 o 107) diventino dei propri *partner* delle imprese, configurandosi come dei *business offices*, ossia aziende di consulenza che affianchino le imprese nel loro percorso di crescita garantendo le soluzioni finanziarie migliori a seconda delle specifiche situazioni e migliorandone la struttura e la cultura finanziaria. L'obiettivo dovrebbe essere quello di portare tali enti ad essere allo stesso tempo, da un lato, capaci di dialogare (anche in modo standardizzato) con le banche nel rispetto dei principi stabiliti in Basilea 2, e, dall'altro, capaci di percepire le esigenze delle imprese, valutarle e formarle al fine di accrescerne la cultura economica.

Creare almeno un Confidi 107 regionale

Questa rappresenta una soluzione altamente auspicabile sia per i vantaggi in termini di moltiplicazione del credito sia per i livelli di professionalizzazione e di organizzazione che tali strutture richiedono. Tuttavia i problemi che si presentano

rispetto a questo obiettivo sono diversi. Innanzitutto c'è da decidere se diventarlo autonomamente o perseguendo politiche di aggregazione. Ed una volta creato il 107 siamo sicuri che competerà offrendo corrispettivi di garanzia più bassi? Allora bisogna prendere in considerazione diversi elementi. Da un lato c'è il vantaggio che una volta diventati 107, questo consentirebbe al Confidi di abbattere i coefficienti patrimoniali delle banche attraverso la propria garanzia personale. Dall'altro, occorre condurre una vera e propria analisi dei costi che consenta di capire se la struttura contabile dei 107 consenta di operare chiedendo corrispettivi di garanzia competitivi, in modo tale che gli eventuali maggior costi di struttura non vadano a ripercuotersi sui costi di accesso delle imprese. C'è poi un altro problema da superare in caso di aggregazioni, ossia quello della governance. Sembra essere proprio questo il vincolo maggiore. Altro problema è quello della prossimità territoriale. Un Confidi troppo grande rischia di perdere la vicinanza alle imprese. In realtà, superati i problemi di governance quest'ultimo è facilmente superabile tramite una buona strutturazione di una rete locale di agenzie.

Per quanto concerne la crescita autonoma per diventare 107, essa implica automaticamente una maggiore strutturazione organizzativa e patrimoniale dei Confidi 106 che li possa realmente mettere nelle condizioni di poter sostenere efficacemente i costi e le difficoltà operative di un ente sottoposto a vigilanza.

Un'ulteriore soluzione organizzativa prospettata da più soggetti è quella della costituzione di un Confidi di II^o livello a carattere regionale. Una tale soluzione non sembra la più adatta per abbassare i vincoli patrimoniali delle banche visto che la controgaranzia è idonea a tal fine solo nel caso sia offerta da stato sovrano o ente pubblico e l'attuale disciplina non favorisce una filiera di Confidi a più livelli. In sostanza, se pur auspicabile, la strada per ottenere un 107 è piuttosto impervia: va comunque incentivata anche se ciò ne dovesse portare alla creazione in tempi non immediati.

Linee di policy

Vale la pena a questo punto fare un'ulteriore contestualizzazione delle analisi svolte nel particolare momento storico-economico del Mezzogiorno. Appare opportuno evidenziare i seguenti punti:

- il Sud dispone di una dote importante di risorse pubbliche destinabili ai Confidi specie quelle QSN-PON per le regioni ex obiettivo 1; è un'ultima occasione che *non va sprecata*;
- l'obiettivo congiunturale (limitare gli effetti della crisi di liquidità) assorbirà risorse che inevitabilmente saranno tolte agli obiettivi strutturali (razionalizzazione dei Confidi 106 e creazione di Confidi 107); occorre mettere subito a tema un sistema premiante dei Confidi efficienti, altrimenti gli interventi anti-crisi diventeranno la falla attraverso la quale si disperderanno risorse che non andranno a tamponare la crisi di liquidità delle imprese, ma le diseconomie dell'attuale sistema della garanzia

• il Sud può avere un punto di vantaggio perché *la sua economia potrebbe uscire meno colpita dalla crisi creditizia*, a differenza di quanto è accaduto nel 1993-95; pertanto, ci sono condizioni relativamente favorevoli al fine di promuovere, in maniera equilibrata, fini di breve e di medio periodo.

È ovvio che, se pur l'instaurarsi di un sistema pubblico premiante efficiente ed efficace è un tema importante, non è compito esclusivo degli operatori pubblici quello di portare alla creazione di un sistema regionale efficiente di Confidi. Tutto il sistema territoriale (Regioni, banche, Confidi, imprese, associazioni) deve accollarsi l'onere di creare un sistema garantistico all'avanguardia che operi secondo le migliori condizioni di efficienza e di efficacia in modo tale da supportare in modo valido la crescita economica locale.

Sono, soprattutto, gli stessi Confidi che, supportati da enti pubblici. Associazioni di categoria; ABI etc., devono, nell'ambito della propria politica, efficientarsi quanto più è possibile e cercare di crescere e far crescere le imprese associate. L'obiettivo di breve termine, superata l'attuale crisi finanziaria in cui lo Stato e le regioni devono farla da protagonisti, è quello di creare strutture efficienti e professionali, nonché quello di superere i propri interessi individuali per agire in modo aggregato, collaborativo e nell'interesse del territorio.

Pertanto, riprendendo la tassonomia già precedentemente utilizzata con cui i Confidi meridionali sono stati classificati in tre categorie (micro-Confidi, Confidi di comunità e Confidi ad alto tasso di sviluppo) va sottolineato che, mentre i primi ed i secondi avranno il duro compito di efficientarsi, razionalizzarsi, quelli ad alto tasso di sviluppo avranno il compito di strutturarsi ulteriormente, superare anch'essi l'individualismo che li porta ad operare isolatamente, portare alla formazione di strutture vigilate 107 e fare da leader nell'industria garantistica regionale.

Va detto, inoltre, che a tutti i Confidi è richiesto uno sforzo maggiore nel cercare di ampliare ulteriormente la base associativa e penetrare maggiormente il mercato al fine di garantire a un numero sempre più grande di imprese quei servizi e quei prodotti finanziari che possano favorire la crescita del tessuto economico locale. ¹⁴

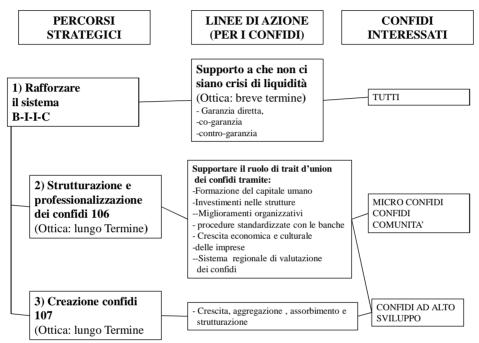
Razionalizzazione, efficientamento, crescita dimensionale, apertura della base associativa ed ampliamento dei servizi sembrano pertanto gli elementi su cui gli enti di garanzia dovranno basare le proprie strategie. In gioco non c'è solo il singolo Confidi o il sistema dei Confidi, ma c'è tutto un sistema economico locale che per accrescere la propria competitività deve necessariamente chiedere uno sforzo a tutti gli attori del sistema al fine di supportare la creazione di un solido e virtuoso processo di acceso al credito che premi le migliori iniziative imprenditoriali e che supporti il fornirsi di imprese caratterizzate da un solido equilibrio economico-patrimoniale caratterizzato da

48

¹⁴ Come già detto nel paragrafo "Struttura e *performances* dei Confidi meridionali", uno dei limiti dei Confidi meridionali, oltre alla più volte citata frammentarietà, va ricercato proprio nella chiusura della base associativa. Dall'analisi sul campo, inoltre, emerge ampiamente come i Confidi più aperti (a nuovi soci e nuovi servizi) siano quelli che stiano meglio reagendo all'evoluzione del contesto operativo in atto.

un'efficienza ed una redditività maggiore, da una minore opacità informativa ed infine da maggiori livelli di capitalizzazione.

Figura 11 Linee strategiche e relative linee di azioni per i Confidi ed i policy maker



FONTE: elaborazioni SRM