

I confidi come strumento per l'accesso al credito delle PMI

di Giorgio Calcagnini*

Sommario

Questo lavoro analizza il ruolo dei confidi nel processo di accesso al credito da parte delle PMI. L'analisi si basa sui risultati dell'indagine annuale 2016 dei confidi associati a Federconfidi. In particolare, il lavoro mette in evidenza l'efficacia e l'efficienza dei confidi. Infatti, da un lato, l'azione dei consorzi collettivi di garanzia è uno strumento efficace di accompagnamento delle PMI all'accesso al credito, dall'altro, la struttura ancora troppo frammentata evidenzia che i costi a carico delle imprese di tale operazione possono essere troppo elevati senza, al contempo, garantire un livello di redditività sufficiente per i confidi.

Classificazione JEL: G1, G2, D22.

Parole Chiave: consorzi Fidi, PMI, banca di garanzia.

Italian mutual guarantee funds and SME access to credit

Abstract

This article is based on the annual report of Federconfidi and analyzes the role of a sample of Italian mutual guarantee funds (confidi) in favoring SMEs to access bank credit. In particular, it analyzes the confidi efficacy and efficiency. It shows that, in recent years, SMEs that received individual guarantees by a confidi have a higher likelihood of obtaining bank loans. However, the confidi guarantees are still too much costly and, in many cases, do not generate enough income to cover the costs borne by the confidi.

JEL Classification: G1, G2, D22

Keywords: mutual guarantee funds, SMEs, bank guarantees.

* Professore di Economia politica presso il Dipartimento di Economia, Società, Politica dell'Università di Urbino Carlo Bo. Email: giorgio.calcagnini@uniurb.it

Introduzione

L'Italia, al pari del resto del mondo, ha affrontato nel corso degli ultimi dieci anni una crisi economica e finanziaria di enorme portata. In Italia la crisi finanziaria si è sovrapposta, aggravandola, a quella reale. In particolare, alla generalizzata contrazione nell'erogazione e al peggioramento delle condizioni di accesso al credito, e dal contemporaneo aumento delle esposizioni bancarie deteriorate, si è osservata una maggiore selettività dei clienti da parte delle banche. La crisi bancaria ha causato una drastica riduzione del credito soprattutto verso le Piccole e medie imprese (PMI) che, in misura relativamente maggiore rispetto alle imprese di dimensioni più grandi, dipendono dalla possibilità di accedere ai prestiti bancari. In questo quadro, che solo recentemente vede l'economia italiana avviata verso un sentiero di ripresa, un ruolo importante nell'accesso ai finanziamenti bancari è stato svolto dagli organismi di garanzia collettiva meglio noti come confidi.

L'incremento osservato delle esposizioni deteriorate nei bilanci bancari appare ascrivibile, oltre che alle oggettive difficoltà dei soggetti garantiti, alla presumibile maggiore attenzione da parte delle stesse nella classificazione e valutazione delle partite anomale, a seguito di interventi "a distanza" e ispettivi della Banca d'Italia. Inoltre, il marcato aumento dell'incidenza delle garanzie deteriorate sul totale delle garanzie ha altresì risentito della contrazione dei volumi dei prestiti erogati. A sopportare maggiormente le difficoltà di accesso al credito sono state le PMI¹.

Nel corso del periodo 2014-2017 (limitatamente al mese di marzo), i prestiti bancari alle imprese di minore dimensione hanno continuato a ridursi a ritmi sostenuti, mentre quelli alle imprese medio-grandi hanno ripreso a crescere già a partire dal 2016. Una larga parte del divario con le società più grandi è riconducibile alla maggiore vulnerabilità dei bilanci e alla loro più elevata presenza in settori in cui la ripresa economica non si è ancora pienamente manifestata. Il differenziale risente tuttavia anche di altri fattori, quali ad esempio la minore propensione delle banche a finanziare piccole imprese per via delle maggiori asimmetrie informative che le carat-

¹ Si veda Vesco (2017).

terizzano o per una più alta incidenza dei costi fissi di gestione dei crediti di importo contenuto (cfr. Banca d'Italia, 2017, pp. 75-77). Il fenomeno non è solo italiano dal momento che anche a livello europeo le PMI utilizzano principalmente il canale bancario per finanziare l'acquisizione di beni di investimenti (cfr. Ferrando e Preuss, 2018; Bonsi e Bruzzo, 2015).

È in questo contesto che si inseriscono i confidi come possibile strumento per aggirare i vincoli di finanziamento, soprattutto di origine bancaria, con i quali devono confrontarsi soprattutto le imprese di più piccola dimensione.

I risultati dell'indagine 2016, condotta da Federconfidi (2017) presso i propri associati, permette di valutare sia l'efficacia che l'efficienza dei consorzi collettivi di garanzia nell'accompagnare le PMI nella ricerca di canali di finanziamenti. L'analisi condotta in questo lavoro mostra che, in termini di efficacia, i risultati ottenuti negli ultimi anni sono complessivamente soddisfacenti, pur con alcune differenze riscontrabili tra le diverse aree del paese, e tra confidi vigilati e non vigilati. In termini di efficienza, al contrario, le informazioni disponibili evidenziano la persistenza di un disavanzo di gestione complessivo di circa 15 milioni di euro a causa di risultati negativi di circa un confido su due.²

1. Il quadro macroeconomico e finanziario nel 2016

Le informazioni disponibili per il 2016, e parte del 2017, sui confidi associati a Federconfidi confermano la tendenza già rilevata da qualche anno circa il processo di razionalizzazione in atto all'interno del settore, parallelamente a quanto sta già avvenendo nel settore bancario. Questo processo, che vede soprattutto un aumento delle dimensioni medie dei confidi associati, si rende necessario sulla base di motivazioni legate all'efficacia e all'efficienza della loro funzione naturale. Infatti, le informazioni che si possono rilevare dalla presente indagine indicano che sono soprattutto i confidi di dimensione maggiore, anche grazie ad un aumentato potere contrattuale nei confronti soprattutto del sistema bancario, a svolgere nella maggior parte dei casi più efficacemente l'attività di accompagnamento

² Su questi temi si veda anche Nicolai (2013) e Leone et al. (2014).

delle piccole e medie imprese italiane alla ricerca e all'accesso ai finanziamenti di natura privata e pubblica. Tale processo non si riflette però in un equivalente vantaggio in termini di redditività dal momento che solo un confidi su due ha sperimentato un margine operativo positivo e, tra questi, i confidi di maggiori dimensioni sono il 60%. La redditività nella gestione della garanzia rende auspicabili interventi di sostegno e di apporto di nuove risorse finanziarie.

La crisi, mediaticamente nota anche come la *Grande Recessione*, si è manifestata oltre che in una marcata riduzione del livello di attività economica e dei redditi, anche sotto forma di una crisi finanziaria che si caratterizza per una perdita di valore delle attività finanziarie e per una minore funzionalità e solvibilità degli intermediari finanziari. In particolare, durante questi ultimi anni, le imprese hanno visto diminuire sensibilmente la loro capacità di accedere al credito dopo un lungo periodo di ampia disponibilità di finanziamenti bancari a costi anche contenuti.

Se, senza scomodare confronti con la *Grande Depressione* degli anni venti del secolo scorso, la caratteristica principale dell'ultima grande crisi risalente alla metà degli anni settanta è stata la mancanza e l'elevato costo di materie prime e, principalmente, di quelle energetiche, la *Grande Recessione* verrà ricordata per la mancanza di credito. Un fenomeno quest'ultimo verificatosi nonostante le banche centrali, Federal Reserve americana e Banca Centrale Europea (BCE) in testa, non abbiano ritardato eccessivamente e lesinato ai rispettivi sistemi bancari grandi quantità di liquidità. Nonostante l'impostazione fortemente espansiva della politica monetaria delle banche centrali, la massiccia creazione di liquidità è riuscita ad arrivare alle imprese solo in minima parte, anche perché, come l'esperienza del nostro paese ha messo in luce, la perdita di valore delle attività finanziarie, in particolare quelle presenti nei bilanci delle banche, e le conseguenti perdite su crediti hanno inciso negativamente sui livelli di capitale degli intermediari finanziari e sulla loro possibilità di espandere i finanziamenti al mondo produttivo e delle famiglie.

Nel periodo dicembre 2010 – dicembre 2016 la consistenza degli impieghi al settore produttivo è diminuita in Italia complessivamente del 10,4%. La riduzione è stata più marcata nelle regioni del Nord e del Centro rispetto a quelle del Sud e delle Isole dal momento che le regioni meridionali hanno una caratterizzazione produttiva meno incentrata sull'industria (Cfr. Tab. 1). Tuttavia, una volta che lo stock degli impieghi è depurato dalla consistenza dei crediti erogati dalle banche a imprese diventate insolventi (le ben note *sofferenze* bancarie), la riduzione degli impieghi risulta essere relati-

vamente omogenea tra le diverse aree geografiche italiane, compresa tra il -20% e il 21% (Cfr. Tab. 1).

Tab. 1 - Impieghi e sofferenze bancarie, Dic. 2010 – Dic. 2016 (variazioni %)

	Impieghi	Sofferenze	Impieghi al netto delle sofferenze
Italia	-10,4	175,3	-20,7
Nord	-12,4	174,4	-20,9
Centro	-7,8	191,7	-20,5
Sud e Isole	-6,2	158,6	-20,2

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia.

È anche vero che la contrazione del credito bancario non è completamente imputabile al sistema bancario, ma è stato il risultato di richieste di finanziamento poco dinamiche, sia a causa dell'elevato numero di fallimenti di imprese registrati durante gli anni della crisi, sia per la scarsa convenienza delle imprese a fare investimenti, se non nei casi di ristrutturazione e innovazione, a causa di una domanda mondiale di beni finali, ma soprattutto nazionale, debole.

Bisogna ricordare che nel corso degli ultimi quindici-venti anni il modo di fare banca si è evoluto, anche sulla spinta di una regolamentazione sempre più pervasiva, in un contesto di mercato sempre più competitivo, di banche o gruppi bancari di dimensione maggiore rispetto al passato e di una progressiva chiusura di un numero sempre più elevato di sportelli.

Semplificando, i due modelli di fare banca spesso contrapposti, cioè l'insieme di valutazioni che concorrono alla decisione di concessione di credito, sono rispettivamente quello cosiddetto di tipo relazionale e quello transazionale.

Il modello di intermediazione di tipo relazionale è fondato sullo sviluppo di relazioni privilegiate e sulla raccolta di informazione privata al fine di offrire le soluzioni più adatte a soddisfare il complesso di bisogni finanziari delle imprese clienti. La natura stessa di questa relazione fa sì che la banca abbia un obiettivo di redditività del singolo cliente nel medio-lungo periodo.

Diversamente, il modello transazionale tende a caratterizzarsi per uno spiccato orientamento alla vendita e alla massimizzazione della redditività delle singole transazioni di mercato, e per l'ampio ricorso alle informazioni pubbliche e standardizzate meno costose rispetto a quelle private ottenute anche grazie alla consuetudine che si instaura tra banca e impresa. Ne consegue che, in base al modello transazionale, la banca ha probabilmente una conoscenza delle imprese affidate meno approfondita e, venendo meno l'orizzonte di medio-lungo periodo, vede aumentare i rischi di azzardo mo-

rale e selezione avversa. Inoltre, l'adozione del modello transazionale riduce l'efficacia con la quale la banca è in grado di rispondere alle esigenze di finanziamento delle imprese. Un problema, quest'ultimo, che assume contorni particolarmente negativi nei confronti delle imprese minori e per un'economia come la nostra fortemente caratterizzata dalla presenza delle PMI (cfr. Calcagnini et al., 2018).

Da questo breve richiamo delle caratteristiche dei due modelli di fare banca emerge che per l'economia italiana sarebbe ancora preferibile il modello relazionale. Tuttavia, le tendenze in atto fanno pensare ad un futuro di medio termine durante il quale prevarrà il modello di tipo transazionale sostenuto da banche sempre più grandi in grado di sfruttare le economie di scala e di scopo, e una progressiva riduzione delle attività bancarie svolte all'interno degli sportelli che, non a caso, nel 2016 erano circa 29.000 in diminuzione del 15,0% rispetto ai livelli del 2008.

È all'interno di questo nuovo contesto che le informazioni contenute nell'indagine 2016 devono essere lette e interpretate per avere un quadro della situazione corrente ma, soprattutto, per cogliere le dinamiche future e il ruolo dei confidi in Italia.

2. I principali risultati dell'indagine Federconfidi 2016

Il filo conduttore per la lettura delle informazioni dell'indagine Federconfidi 2016, e le conseguenti riflessioni, va ricondotto ai motivi che spiegano la presenza dei confidi nell'economia: da un lato, l'efficacia dei confidi nel favorire l'accesso ai finanziamenti a quelle imprese che diversamente ne sarebbero escluse, dall'altro, il tema dell'efficienza di questa operazione. Non di rado in economia pur di ottenere un obiettivo, quale quello dell'accesso delle imprese ai finanziamenti, si sostengono costi superiori ai benefici attesi. Un risultato quest'ultimo che rimanda a quale sia l'allocazione delle risorse compatibile con un livello di benessere più elevato e, quindi, delle politiche coerenti con il raggiungimento dell'obiettivo.

Nel corso del 2016 è proseguito il processo di consolidamento del settore grazie a operazioni di fusione tra operatori già associati a Federconfidi e incorporazione di confidi precedentemente non associati. Il risultato di queste dinamiche è stato una riduzione del numero di confidi associati e un aumento delle loro dimensioni medie nel tentativo di migliorare la loro capacità competitiva. Le informazioni contenute nell'indagine confermano che, ai primi tre posti tra i vantaggi derivanti dai processi aggregativi, tro-

viamo il maggior potere contrattuale nei confronti delle banche, la diversificazione del portafoglio, la razionalizzazione dei costi.

Un raffronto diretto tra le dimensioni medie del 2015 e 2016, misurate dal numero di imprese socie per confidi, sovrastima l'effettiva dinamica dimensionale a causa dei suddetti fenomeni di fusione e, soprattutto, di incorporazione. Per ridurne gli effetti distorsivi il dato della dimensione media è stato ricalcolato eliminando le osservazioni che risentono in maniera decisa dei fenomeni di cui sopra e per ridurre l'influenza di singole osservazioni "eccezionali" (Cfr. Tab. 2).

Tab. 2 - Dimensioni medie: numero imprese socie per confidi

	2014	2015	2016
Italia	1.756	1.783	1.774
Nord	3.011	3.038	3.044
Centro – Sud	972	999	980

Al di là del valore assoluto, il risultato conferma la tendenza all'aumento delle dimensioni medie dei confidi associati, almeno nelle regioni del Nord³.

Sembra realistico ipotizzare che le imprese, soprattutto quelle di piccole dimensioni, localizzate nelle regioni del Centro Sud abbiano maggiori difficoltà nell'accesso al mercato dei finanziamenti sia per il dualismo che caratterizza anche il sistema bancario a favore di quello del Nord Italia, sia per le difficoltà attraversate da alcune banche del Centro Italia con un forte radicamento nel territorio.

Se si misura il peso delle imprese socie sul totale delle imprese (il dato non cambia significativamente se il raffronto avviene con le sole PMI) localizzate nelle diverse aree territoriali, si osserva che i valori sono molto diversi: 7,6% nelle regioni del Nord, solo 1,3% in quelle del Centro-Sud (Cfr. Tab. 3). Sembrerebbe quindi che la domanda delle imprese dei servizi offerti dai confidi giochi un ruolo importante nello spiegare le differenze

³ I risultati sono confermati anche utilizzando la mediana al posto della media aritmetica per tener conto di distribuzioni asimmetriche. In particolare, nel caso delle mediane, il calo delle dimensioni medie dei confidi localizzati nelle regioni del Centro-Sud è progressivo fin dal 2014.

territoriali nelle dimensioni medie riportate in Tab. 2. E questa minor domanda può dipendere dalle minori opportunità di investimento delle imprese nel Centro-Sud e dal costo di accesso ai finanziamenti bancari.

Tab. 3 - Diffusione e finanziamenti medi delle imprese socie

	Imprese socie/Totale PMI (%) 2015	Finanziamento per impresa socia (€) 2016	Finanziamento per pratica approvata (€) 2016
Italia	4,4	7.842	120.738
Nord	7,6	5.897	113.831
Centro – Sud	1,3	19.738	135.790

Le informazioni sugli importi medi dei finanziamenti ottenuti dalle imprese tramite i confidi associati raccontano anche che le imprese localizzate nelle regioni del Centro-Sud potrebbero – essendo meno capitalizzate e meno capaci di generare sufficienti flussi di cassa rispetto alle imprese delle regioni del Nord – aver necessità di finanziamenti esterni più elevati per ogni euro di investimento effettuato (che determina anche un aumento del rischio a carico dei confidi), e che la dimensione media delle imprese è mediamente più grande di quelle che si rivolgono ai confidi delle regioni del Nord Italia. Le informazioni presenti nell’indagine non sono sufficienti per distinguere tra i due casi (che potrebbero anche verificarsi contemporaneamente). Tuttavia una indicazione indiretta, almeno riguardo la dimensione delle imprese, è rilevabile dalle distribuzioni delle imprese che si sono rivolte ai confidi 106 e 112 e che mostrano, per i secondi, una maggior incidenza di imprese nelle classi dimensionali di addetti 10-49 e 50-249 rispetto alla prima tipologia di confidi⁴. Tenendo conto che i confidi 112 sono maggiormente presenti nelle regioni del Centro-Sud, si può ritenere che la dimensione media delle imprese socie localizzate in queste regioni sia più elevata di quella delle imprese localizzate nelle regioni del Nord.

⁴ I confidi cosiddetti “106” (dall’articolo 106 del Testo Unico Bancario, TUB) sono vigilati, mentre i cosiddetti “112” (dall’articolo 112 sempre del TUB) sono quelli non vigilati.

Le dimensioni relative dei finanziamenti non cambiano se il dato medio si calcola prendendo a riferimento il numero di pratiche approvate invece del numero di imprese (Cfr. Tab. 3).

Le caratteristiche delle imprese socie richiedono che i confidi localizzati nelle regioni del Centro-Sud devono offrire maggiori garanzie per euro di finanziamento rispetto a quelli del Nord, un dato che ne limita quantitativamente l'operatività e contribuisce anche a spiegare le differenze territoriali nelle dimensioni medie dei confidi descritte in precedenza.

Tab. 4 - Peso delle garanzie per € di finanziamento e stato delle garanzie concesse 2016

	Garanzie concesse/ Importo Finanziamento	Garanzie deteriorate/ Garanzie in essere (%)
Italia	0,57	29,7
Nord	0,55	28,8
Centro – Sud	0,60	32,0

Per ogni € di finanziamento ottenuto, i confidi localizzati nel Nord concedono 55 centesimi di garanzie, con i 60 centesimi di quelli localizzati nelle regioni del Centro-Sud, un incremento di risorse impegnate pari a circa l'8% (Cfr. Tab. 4)⁵.

Infine, le informazioni relative allo stato delle garanzie in essere nel 2016 evidenziano la maggiore rischiosità operativa dei confidi localizzati nel Centro-Sud rispetto a quelli del Nord misurata dalla percentuale di garanzie rilasciate dai confidi classificate come deteriorate (Cfr. Tab. 4)⁶.

Sulla base delle informazioni contenute nell'indagine è possibile svolgere altre considerazioni sull'operatività dei confidi nelle diverse macroregioni.

Le imprese socie di confidi nel Centro-Sud partecipano ai consorzi di garanzia con lo scopo di accedere a finanziamenti molto più frequentemen-

⁵ In particolare, nel caso dei confidi localizzati nel Sud la somma di garanzie concesse per € di finanziamento è di 66 centesimi, il 20% più elevato rispetto alle garanzie concesse dai confidi del Nord. Sul ruolo delle garanzie nell'accesso al credito si veda anche Calcajnini et al. (2014).

⁶ La differenza di poco più di 3 punti percentuali nelle quote di garanzie deteriorate tra Nord e Centro-Sud non cambia significativamente se si considerassero le sole garanzie in sofferenza.

te rispetto alle imprese associate a confidi nel Nord: la differenza tra le due aree è di circa 10 punti percentuali (Cfr. Tab. 5, seconda colonna).

Tab. 5 - Pratiche esaminate e approvate 2016

	Pratiche esaminate / Imprese socio (%)	Tasso approvazione (%)
Italia	7,7	80,4
Nord	6,3	81,6
Centro – Sud	16,2	89,6

Questo rafforza quanto detto più sopra sulle difficoltà delle imprese nelle regioni meridionali ad accedere ai finanziamenti, e l'adesione ad un confido rappresenta in molti casi l'unica soluzione per ottenere credito bancario. C'è tuttavia un'altra significativa differenza di 8 punti percentuali nel tasso di approvazione delle pratiche esaminate dai confidi a favore di quelli localizzati nelle regioni del Centro-Sud (Cfr. Tab. 5, terza colonna). Un dato quest'ultimo che, se associato a quello del maggior peso delle garanzie deteriorate (Cfr. Tab. 4), indica un approccio di selezione delle imprese da garantire per accedere ad un finanziamento virtuoso più mutualistico rispetto ai confidi localizzati nel Nord.

Oltre alle differenze territoriali, le informazioni contenute nell'indagine di Federconfidi evidenziano differenze tra i confidi vigilati dalla Banca d'Italia e quelli non vigilati.

È importante sottolineare questa differenza perché i confidi hanno come partner principale della loro attività le banche. Se da un lato le banche sono un aggregatore di domanda, dall'altro, proprio per il loro ruolo e peso, con le loro strategie creano una situazione di dipendenza per le scelte dei confidi. Le dinamiche che stanno, quindi, interessando il mondo bancario italiano, in particolare il processo di aggregazione e la nascita di istituti creditizi o gruppi sempre più grandi, tendono a ricadere e a spingere i confidi alla crescita dimensionale, come visto più sopra.

Ai confidi vigilati, con volumi di attività pari o superiori ai 150 milioni di euro, sono richiesti qualificati standard organizzativi, dimensionali, patrimoniali nonché obblighi di informativa al pubblico e di comunicazione nei confronti della Banca d'Italia e ad essi sono applicati processi di controllo prudenziale rafforzati rispetto al passato. La finalità è di consentire l'attività a intermediari efficienti e capaci di garantire il sistema bancario in maniera stabile nel tempo. A questo fine, si ricorda che i principi della regolamentazione prudenziale europea, validi per i confidi maggiori come per ogni altra categoria di intermediari vigilati, sono ricavati dal regolamento (UE) n. 575/2013 (CRR) e nella direttiva 2013/36/UE (CRD IV) in materia

di requisiti patrimoniali delle banche e di accesso all'attività creditizia: tali atti comunitari, infatti, traspongono nell'ordinamento europeo i principi dell'Accordo di Basilea e costituiscono il quadro normativo di riferimento per gli intermediari italiani.

I confidi vigilati, inoltre, possono svolgere, prevalentemente nei confronti delle imprese consorziate o socie, attività connesse e strumentali, cioè attività accessorie che consentono di sviluppare l'attività esercitata (ad esempio, la prestazione del servizio di informazione commerciale) e attività che hanno carattere ausiliario a quella esercitata (quali studio, ricerca e analisi in materia economica e finanziaria, gestione di immobili a uso funzionale, ecc.). Sono ricomprese in tali attività anche quelle di informazione, di consulenza e di assistenza alle imprese consorziate o socie ovvero non associate per il reperimento e il miglior utilizzo delle fonti finanziarie, nonché le prestazioni di servizi per il miglioramento della gestione finanziaria delle stesse imprese.

Diversamente, i confidi minori, con un volume di attività finanziaria inferiore a 150 milioni di euro, possono svolgere esclusivamente l'attività di garanzia collettiva dei fidi e i servizi ad essa connessi o strumentali. A tali operatori è precluso l'esercizio di prestazioni di garanzie diverse da quelle indicate e, in particolare, nei confronti del pubblico, nonché l'esercizio delle altre attività riservate agli intermediari finanziari di cui all'art. 106 del TUB. I confidi minori possono, inoltre, svolgere servizi connessi e strumentali all'attività di garanzia collettiva dei fidi quali i servizi di consulenza in materia di finanza d'impresa nei confronti esclusivamente dei propri soci, a condizione che sia strettamente finalizzata al rilascio della garanzia mutualistica propria o di terzi; la stipula di convenzioni con banche, intermediari finanziari ed altri soggetti operanti nel settore finanziario finalizzate a favorire l'accesso al credito delle imprese associate; l'acquisto di immobili, esclusivamente funzionali all'esercizio dell'attività principale; l'assunzione di partecipazioni esclusivamente in altri confidi o banche di garanzia collettiva fidi ovvero in altri intermediari finanziari che in base a specifici accordi rilascino garanzie ai propri soci nonché in società costituite per la prestazione di servizi strumentali.

Tab. 6 - Dimensioni medie: numero imprese socie per tipologia di confidi

	2014	2015	2016
Confidi 106	3.621	3.677	3.697
Confidi 112	591	600	572

Questi brevi richiami alla regolamentazione delle due categorie di confidi, vigilati e non, sono propedeutici per comprenderne al meglio le dina-

miche tra gli associati.

La Tab. 6 riproduce le stesse informazioni della Tab. 2 distinguendo però tra confidi 106 e 112.

Come ci si sarebbe atteso, le dimensioni medie dei confidi vigilati sono maggiori di quelli non vigilati (in un rapporto di 6 a 1 circa, e in aumento nel 2016). Inoltre, mentre nel primo caso la tendenza all'aumento delle dimensioni è costante nel corso dei tre anni considerati, nel secondo si osserva una riduzione delle dimensioni medie nel corso del 2016 rispetto all'anno precedente (Cfr. Tab. 6). Queste dinamiche sono coerenti con le riflessioni svolte in precedenza circa il ruolo dei confidi di fronte ad un processo di concentrazione del sistema bancario: sono necessari confidi di maggiori dimensioni per confrontarsi e collaborare con istituti creditizi sempre più grandi. Questa strategia è correttamente perseguita dai confidi vigilati, anche se permane una differenza dimensionale significativa (pari a circa 3 volte) tra quelli localizzati nelle regioni del Nord rispetto a quelli presenti nelle altre regioni. Nel caso dei confidi non vigilati, la scelta di spostarsi verso livelli dimensionali più elevati rimane, sulla base dei dati aggregati, apparentemente rimandata. Tuttavia, il risultato dipende soprattutto dalle dinamiche dei confidi 112 presenti nelle regioni del Centro-Sud, mentre quelli localizzati nel Nord evidenziano un aumento delle dimensioni medie ancora modesto seppur costante nell'arco dei tre anni considerati.

Le diverse possibilità offerte dalla regolamentazione a confidi vigilati e non vigilati in termini di operatività e servizi offerti, e la loro diversa dimensione media, contribuiscono a determinare anche una diversa organizzazione della rete territoriale. Dei 29 confidi associati, 17 operano esclusivamente tramite le rispettive sedi centrali, mentre i restanti 12 confidi dispongono di 86 sedi territoriali, in aumento alle 64 sedi del 2015. La maggior parte delle sedi territoriali (circa l'88%) appartengono ai confidi 106 e sono prevalentemente presenti nelle regioni del Nord. Per questa ragione, inoltre, i confidi vigilati occupano l'84,1% del personale dipendente (complessivamente 440 risorse). Mediamente un confido vigilato ha nella propria struttura 37 unità; ben più contenuta è la media di dipendenti dei confidi minori (6 per singolo confido), che presentano realtà organizzative più semplificate. Di conseguenza, i confidi di maggiori dimensioni presentano una maggiore strutturazione in tutte le varie funzioni aziendali, in particolare l'amministrazione, il commerciale, il *risk management*, l'IT e la *compliance*. Poco sviluppate nei confidi minori sono invece la pianificazione ed il controllo, il *risk management* e l'IT.

Ogni confidi vigilato impiega mediamente circa 13 consulenti per fronteggiare gli adempimenti di vigilanza di Banca d'Italia a fronte dei 3 dei confidi minori.

In generale, per quanto riguarda i confidi vigilati, dal momento che la maggior parte di essi è localizzato nelle regioni del Nord, le informazioni contenute nell'indagine di Federconfidi non fanno altro che confermare, e in alcuni casi rafforzare, le differenze territoriali tra confidi.

Alcune considerazioni aggiuntive riguardano, in primo luogo, il fondo di garanzia complessivo e la sua composizione. Le differenze maggiori tra confidi 106 e 112 riguardano il peso relativo delle fidejussioni e dei fondi rischi: le prime pesano per circa il 57% sul totale del fondo nel caso dei confidi vigilati, mentre i secondi pesano per il 43% circa in quello dei confidi non vigilati. In particolare, i fondi rischi dei confidi vigilati sono composti in misura pressoché identica tra fondi di natura pubblica e privata, mentre nel caso dei confidi minori la presenza di fondi pubblici è nettamente prevalente rispetto a quelli privati (Cfr. Tab. 19 dell'indagine).

Non è escluso che la maggior presenza di fondi pubblici nella composizione del fondo di garanzia dei confidi 112 rispetto a quelli 106 potrebbe essere una delle ragioni, tenendo conto che i primi sono più diffusi al Centro-Sud, del diverso peso delle garanzie deteriorate in queste regioni (Cfr. Tab. 4).

In altri termini la maggior presenza di fondi pubblici potrebbe non essere estranea all'adozione di criteri selettivi meno stringenti delle pratiche presentate dalle imprese e dei conseguenti fenomeni di selezione avversa. La probabile presenza di un numero relativamente maggiore di imprese con un basso merito di credito determinerebbe poi, a sua volta, un peso maggiore di garanzie deteriorate. Questo risultato si verifica nonostante il tasso di accoglimento delle pratiche di finanziamento presentate è più elevato per i confidi vigilati rispetto a quelli minori. I motivi vanno ricercati nella presenza nelle regioni del Centro-Sud di imprese mediamente più rischiose rispetto a quelle delle altre regioni, nell'utilizzo da parte dei confidi 106 di sistemi di *screening* più efficaci, date la loro migliore e più sofisticata organizzazione e una maggior consuetudine operativa con istituti di credito di maggiori dimensioni per i quali è importante oltre lo status del confidi, la tipologia di garanzia (e in particolare le controgaranzie) rilasciata, l'entità del fondo rischi e del patrimonio di vigilanza.

Un ulteriore riscontro nel sostegno nell'accesso ai finanziamenti da parte dei confidi 112 lo si ritrova soprattutto nei livelli della leva finanziaria (il rapporto tra finanziamenti garantiti e fondo di garanzia): nel 2016 i confidi minori hanno registrato un valore di 9,1 (e in aumento rispetto al 2015),

mentre per i confidi vigilati il valore della leva finanziaria si attesta a 5,1 (e in diminuzione rispetto al 2015) grazie soprattutto al rafforzamento del fondo di garanzia in seguito ai processi di fusione e incorporazione.

L'indagine mette in evidenza anche i vantaggi offerti dalle due tipologie di confidi alle imprese. Mentre i confidi 106 hanno un vantaggio comparato più elevato nella possibilità di accesso ai finanziamenti bancari e in quelli pubblici agevolati, i confidi 112, a cui si rivolgono prevalentemente le imprese minori, hanno un vantaggio nell'abbattimento del costo di finanziamento e nella consulenza finanziaria e organizzativa.

Il ricorso delle imprese alla garanzia dei confidi ha, oltre al costo di adesione, un costo commissionale dell'operazione in funzione del merito creditizio.

Le maggiori commissioni medie fatte pagare dai confidi 106 vanno a coprire i maggiori costi gestionali collegati anche alla tipologia di servizi offerti; in molti casi vengono applicate anche spese istruttorie, sia in quota percentuale che fissa.

Infine, resta da considerare il tema della redditività dei confidi anche per una valutazione di efficienza del loro operato. Le informazioni contenute nell'indagine mostrano che è stato registrato un disavanzo di gestione di circa 15 milioni di euro a causa di risultati negativi di circa un confido su due. Solo 10 sono i confidi, di cui 6 vigilati e 4 non vigilati, con un margine operativo positivo.

Richiamando le considerazioni sviluppate nelle pagine precedenti sulla base delle informazioni contenute nell'indagine 2016, siamo ora in grado di puntualizzare alcune conclusioni che servono anche a definire le strategie dei confidi per affrontare le sfide dei prossimi anni.

La dualità che caratterizza il settore dei confidi, vigilati e non vigilati, è un elemento strutturale di debolezza del sistema perché mantiene una frammentazione che non permette di ottenere le economie di scala e di scopo e svolgere in modo più efficace ed efficiente il compito di far accedere le imprese al mercato dei finanziamenti. Una dualità che, se superata, potrebbe anche contribuire a ridurre lo storico dualismo territoriale tra le regioni del Nord Italia e il resto del paese.

Per i confidi minori le risultanze che emergono dall'indagine 2016 mostrano una minore competitività che dovrebbe per tutti orientare ad una crescita volta a raggiungere la dimensione funzionale ed efficiente nei territori.

Associate a maggiori dimensioni sono, infatti, osservabili una migliore capacità da parte dei confidi a negoziare con le banche, che rimangono i partner principali nella ricerca di finanziamenti e che stanno velocemente adottando un modello di *business* sempre più di tipo transazionale, una migliore selezione delle imprese da finanziare e una diversificazione del portafoglio, quindi anche una gestione più efficiente del fondo di garanzia,

maggiori possibilità di accedere a fondi pubblici agevolati, una offerta più ampia di servizi finanziari avanzati.

È prevedibile, nonché auspicabile, che adottando una dimensione funzionale, il confidi possa, anche attraverso una minore incidenza dei costi fissi, raggiungere margini operativi positivi.

Conclusioni

La crisi economico-finanziaria, esplosa ormai da un decennio ma che nel nostro Paese ancora continua a manifestarsi sotto diverse spoglie, ha rimesso al centro della discussione accademica e di politica economica il tema del finanziamento delle imprese. Il quale, basato sulla dualità PMI *versus* grande impresa e, in modo equivalente, banche di piccole dimensioni *versus* istituzioni creditizie di grandi dimensioni, ha fatto sì che entrambi gli attori fossero messi sul banco degli imputati per il modello che ha caratterizzato lo sviluppo economico italiano fortemente incentrato sull'indebitamento bancario. Ad accentuare questa dualità, e per alcuni versi indirizzarne probabilmente l'evoluzione nel prossimo futuro, è intervenuta la tecnologia che ha progressivamente reso più conveniente per le banche adottare il modello transazionale, a scapito di quello relazionale, che si caratterizza per uno spiccato orientamento alla vendita e alla massimizzazione della redditività delle singole transazioni di mercato, e per l'ampio ricorso alle informazioni pubbliche e standardizzate meno costose rispetto a quelle private. Il modello transazionale favorisce nell'accesso al credito bancario le grandi imprese rispetto a quelle di minore dimensione, tradizionalmente caratterizzate da problemi di asimmetrie informative e, quindi, di razionamento di credito.

In questo contesto i confidi hanno svolto un ruolo importante nel favorire l'accesso al credito bancario alla PMI. Questa analisi, basata sui risultati dell'indagine 2016 di Federconfidi, conferma che gli organismi di garanzia collettiva hanno, complessivamente, svolto efficacemente il ruolo loro assegnato. Tuttavia, le informazioni della stessa indagine mostrano che i costi dell'attività dei confidi sono ancora troppo elevati, per le imprese e per il sistema economico nel suo complesso. Un miglioramento di efficienza potrebbe sicuramente venire da un progressivo processo di aggregazione dei confidi attualmente attivi nelle varie aree del Paese al fine di ottenere più elevate economie di scala e di scopo e, quindi, di svolgere in modo più efficiente il compito di far accedere le imprese al mercato dei finanziamenti.

Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia (2017). *Relazione Annuale*, Roma.
- Bonsi, S., Bruzzo, A. (2015). Il finanziamento delle PMI nei principali paesi dell'UE durante la grande recessione, *Argomenti*, n. 1, pp. 39-66. Doi: 10.14276/1971-8357.470
- Calcagnini, G., Cole, R., Giombini, G., Grandicelli, G. (2018). Hierarchy of bank loan approval and loan performance, *Economia Politica / Journal of Analytical and Institutional Economics* (On line first). Doi: 10.1007/s40888-018-0109-3
- Calcagnini, G., Farabullini, F. and Giombini, G. (2014). The impact of guarantees on bank loan interest rates, *Applied Financial Economics*, vol. 24:6, 397-412. Doi: 10.1080/09603107.2014.881967.
- Federconfidi (2017). *Indagine Annuale 2016*, Roma.
- Ferrando, A., Preuss, C. (2018). What Finance for What Investment? Survey-Based Evidence for European Companies, *Economia Politica / Journal of Analytical and Institutional Economics* (On line first). Doi: 10.1007/s40888-018-0108-4.
- Leone, P., Panetta, I. C., Porretta, P. (2014). Rischi, patrimonio e performance dei Confidi: un'analisi attraverso un modello di score, in D. Drago (a cura di) *Il Credit Risk Transfer dopo la crisi. Problemi aperti e prospettive*, Milano: Egea.
- Nicolai, M. (a cura di) (2013). *Il Sistema dei Confidi in Italia. Efficienza, sostenibilità e intervento pubblico*, Rimini: Maggioli Editore.
- Vesco, M. (2017). *PMI: Confidi e Fondi di Garanzia – due modalità di accesso al credito. Come le Piccole e Medie Imprese riescono ad accedere ai finanziamenti per poter crescere*, Edizioni Accademiche Italiane.