

# OSSERVATORIO SULL'ACCESSO AL CREDITO IN PROVINCIA DI PISA 2014



Camera di Commercio  
Pisa



Il rapporto è stato realizzato da un gruppo di lavoro coordinato da Annalisa Giachi e Andrea Bertocchini (PromoPa Fondazione) e Alberto Susini (Camera di Commercio di Pisa). La redazione del report è stata curata dai coordinatori della ricerca con Francesca Vannucci (analisi qualitativa) e Anna Marchi (grafica ed editing).

L'indagine CATI è stata realizzata dal Centro Statistica Aziendale Srl di Firenze e coordinata da Elisa Pasqualetti (responsabile *field* e software Cati) ed Valentina Signorello (monitoraggio rilevazione).

Il *focus group* è stato realizzato da PromoPa Fondazione di Lucca: vi hanno collaborato Annalisa Giachi (conduzione focus) e Francesca Vannucci (analisi dati).

# INDICE

<b>EXECUTIVE SUMMARY</b> .....	3
L'andamento dell'economia pisana e la domanda di credito .....	4
Il mercato del credito.....	5
Il mercato del credito secondo le Banche ed i Confidi .....	7
Le caratteristiche della domanda di credito e del rapporto banca-impresa .....	9
La domanda di credito alle Banche e le sue prospettive a breve.....	11
Il fenomeno dell'usura .....	13
La qualità del rapporto Banca-Impresa-Confidi.....	13
<b>CAPITOLO 1 - LO SCENARIO MACROECONOMICO</b> .....	15
1.1 – Il quadro macroeconomico nazionale ed internazionale (cenni).....	15
1.2 – L'andamento dell'economia pisana e la domanda di credito .....	16
1.3 – La congiuntura dell'economia pisana nella valutazione degli operatori bancari .....	17
<b>CAPITOLO 2 – IL MERCATO DEL CREDITO</b> .....	19
2.1 –Il quadro di sintesi regionale e provinciale .....	19
2.2 - L'evoluzione e la struttura del sistema bancario.....	21
2.3 – L'operatività del sistema dal lato della raccolta: i depositi bancari .....	26
2.4 – L'operatività del sistema dal lato dell'erogazione: i prestiti bancari .....	30
2.5 – La rischiosità del credito .....	35
2.6 – I tassi attivi .....	38
<b>CAPITOLO 3 - IL RAPPORTO BANCA-IMPRESA E L'ACCESSO AL CREDITO: IL PUNTO DI VISTA DELLE PARTI</b> .....	41
3.1 – Il mercato del credito secondo le Banche ed i Confidi .....	41
3.2 – La situazione economica ed il fabbisogno finanziario delle imprese.....	42
3.3 – Le misure di sostegno pubblico per favorire una migliore gestione finanziaria delle aziende.....	52
3.4 –Caratteristiche della domanda di credito e del rapporto banca-impresa .....	54
3.4.1 – La richiesta, la concessione e le condizioni del credito .....	56
3.4.2 – La domanda di credito alle Banche e le sue prospettive a breve.....	66
3.6 – Il ricorso a prestiti attraverso canali diversi da quelli ufficiali.....	74
3.7 – Il fenomeno dell'usura .....	75
3.8 – La qualità del rapporto Banca-Impresa-Confidi.....	77
3.8.1 La soddisfazione dell'utente impresa: un'analisi di raffronto Banche, Confidi e Società finanziarie .....	77
3.8.2La qualità del rapporto con l'impresa secondo Banche e Consorzi Confidi .....	82
3.8.3 – Il rapporto Banche-Confidi .....	84
3.9 – I servizi e gli strumenti di sostegno al credito del sistema camerale .....	84
<b>NOTA METODOLOGICA</b> .....	87
L'indagine campionaria.....	88
L'indagine qualitativa .....	90



## EXECUTIVE SUMMARY

La crisi economica, che attanaglia la provincia di Pisa in misura maggiore di quanto non avvenga in Toscana e nell'intera penisola, rende sempre più attuale il dibattito sul ruolo del sistema bancario come possibile traghettatore del sistema produttivo dall'attuale sponda recessiva a quella di una ripresa che alcuni segnali, pur timidi ed in parte ancora contraddittori, sembrano preannunciare come non troppo lontana. Le imprese attendono con sempre maggiore urgenza un allentamento del cosiddetto *credit crunch*, ovvero di una carenza di credito che consenta loro di rafforzare il proprio capitale e togliere finalmente il freno alla propria capacità di investire e, con esso, allo sviluppo dell'intera economia locale.

Le difficoltà del sistema imprenditoriale si riflettono direttamente su un mercato del credito sempre gravato da patologie, come la progressiva lievitazione dello stock dei prestiti in sofferenza, che, a Pisa più che altrove, ingessano un'offerta già selettiva. In questo modo la crisi, se da un lato tiene viva la debole componente della domanda di finanziamenti per far fronte ai problemi di liquidità delle imprese, dall'altro contribuisce a tenere alto il livello di rischio del sistema imprenditoriale e di conseguenza a mantenere stretti i vincoli di accesso al credito. Da un tale avvilitamento si potrà uscire, per innestare anzi un circolo virtuoso, solo grazie ad un miglioramento delle aspettative economiche che sappiano sfruttare a pieno la spinta della politica monetaria della BCE, grazie alla quale le Banche, ricevendo denaro a costo quasi nullo, potranno offrirlo alle imprese a tassi molto inferiori agli attuali.

I risultati dell'indagine condotta presso le imprese, se ancora non indicano una inversione di tendenza rispetto al recente passato, almeno lanciano segnali diffusi di una attenuazione dello stato di *impasse* che trovano un importante riscontro nel timido risveglio dell'andamento dei prestiti bancari che emerge dagli indicatori di Bankitalia a partire da settembre 2013.

Il rafforzamento del quadro e l'imbocco di una reale fase espansiva del credito, è legato anche al recupero di un clima di fiducia reciproco fra il sistema bancario ed il mondo imprenditoriale, compromesso da anni di tassi di interesse elevati e di un eccesso di garanzie richieste. La sensazione che si ricava dalla lettura dei risultati della ricerca, è che oggi il loro rapporto risenta soprattutto del logoramento prodotto dal protrarsi di condizioni di mercato che le imprese faticano a sostenere e che, comprensibilmente, continuano a percepire peggiori di quanto esse non siano effettivamente. Ne è un esempio un costo del denaro che le aziende ritengono in continuo rialzo quando le statistiche ufficiali disegnano invece, da circa un biennio, un profilo piatto pur su valori limite.

Il clima di fiducia su cui deve fondarsi il buon funzionamento dell'azione degli Istituti di credito, inteso come efficiente sostegno alle imprese, dipende in primo luogo dalla qualità delle relazioni della Banca con la propria clientela. Tali relazioni hanno nella scala locale il loro principale teatro di riferimento, tanto più in un mercato, come quello pisano, fortemente connotato dalla presenza di Banche cosiddette "piccole e minori" che hanno relazione nel rapporto diretto e quasi personale con l'utenza, un punto di forza che ha garantito loro importanti risultati anche in anni di turbolenze come quelli dell'ultimo lustro.

E' a livello territoriale che l'interrelazione Banca-impresa merita di essere investigata per poter fornire indicazioni utili a chi è chiamato ad individuare e ad attuare interventi che

favoriscano il rilancio dell'economia locale. Per tale motivo, attraverso le due indagini di campo di cui si presentano i risultati, si è inteso anche quest'anno mettere a confronto il punto di vista delle imprese e degli operatori del credito con il fine ultimo di ottenere, dalla loro lettura congiunta, un quadro quanto più completo ed esaustivo dello stato di salute del mercato del credito provinciale.

Alla tradizionale *survey*, condotta attraverso la somministrazione di un questionario con tecnica Cati (*Computer Assisted Telephonic Interview*) ad un campione che quest'anno è stato esteso a 410 aziende della provincia di Pisa, è stata affiancata anche in questa edizione una indagine "qualitativa" realizzata attraverso un *focus group* che si è svolto presso la Camera di Commercio di Pisa il 10 settembre 2014 e che ha visto la partecipazione di 10 Istituti di Credito e di 4 Consorzi Fidi operanti sul territorio provinciale.

### *L'andamento dell'economia pisana e la domanda di credito*

Se l'economia pisana era riuscita a reggere meglio l'urto della prima ondata recessiva portata dalla crisi economico finanziaria del 2008-2009, pare invece essere stata travolta da questa seconda che dal 2011-2012 continua ad interessare l'intera economia italiana. Come sottolinea la Relazione sull'economia pisana della Camera di Commercio di Pisa, "*se per la Toscana il valore aggiunto prodotto nel 2013 risulta di 4,7 punti inferiore rispetto al picco pre-crisi, Pisa ne perde addirittura 6,5, portando le lancette dell'orologio indietro di quasi dieci anni*".

La traiettoria declinante dell'economia provinciale pare aver trovato il suo culmine proprio in un 2013 per il quale gli indicatori macroeconomici disegnano uno scenario ancora più scuro di quello prevalente in ambito regionale e nazionale.

Ciò nonostante alcuni segnali, riconducibili a fenomeni circoscritti ma non per questo trascurabili, lascino intravedere un primo squarcio di sereno ed aprano ad un maggiore ottimismo sui tempi di superamento della crisi. Su tale scia si collocano anche alcuni risultati di questo Rapporto che indicano, ad esempio, una ripresa della domanda di finanziamenti al sistema bancario e, con un rallentamento della caduta del fatturato, anche l'approssimarsi di una inversione di tendenza nella capacità delle imprese di far fronte al proprio fabbisogno finanziario. Si tratta di sintomi positivi che ancora si scontrano con patologie la cui gravità resta evidente: su tutti la continua lievitazione dei crediti in sofferenza determinata dalla crescente rischiosità di alcuni settori produttivi e la persistente stagnazione della componente degli investimenti all'interno del credito richiesto alle Banche.

Dagli stessi dati della ricerca emergono anche conferme del maggiore dinamismo delle imprese di medio-grande dimensione e di quelle orientate sui mercati esteri, come anche di una industria manifatturiera finalmente più reattiva e di una edilizia che, toccato il fondo, vede quanto meno arrestare il proprio declino. Si conferma però anche l'anno nero del commercio su cui grava un turismo che, a valle della realizzazione dell'indagine, ha poi collezionato una pessima stagione estiva.

Le Banche che hanno partecipato al *focus group* realizzato nell'ambito della ricerca, hanno confermato i dati statistici più recenti: la ripresa, a Pisa come nel resto del Paese, è lenta e modesta, con investimenti bassi che si ripercuotono su una domanda di credito che resta

molto contenuta. I settori che crescono sono quelli che lavorano con l'estero o che operano sul segmento del lusso, mentre, dalla visuale degli operatori del credito, non si intravedono spiragli per edilizia, commercio e artigianato. Il connubio vincente sembra essere in effetti quello che abbina l'*export* con i settori che lavorano sull'alto di gamma e sulle nicchie ad elevato valore aggiunto, mentre il resto del sistema economico fa fatica a riprendersi.

### *Il mercato del credito*

L'analisi condotta attraverso le statistiche ufficiali di Bankitalia, conferma come il perdurare della recessione economica continui a condizionare pesantemente un mercato del credito che nel 2013, sia su scala nazionale che regionale e locale, si è trovato ancora stretto fra un'offerta fortemente selettiva ed una debole intonazione della domanda.

Condizionato dalla progressiva lievitazione dei crediti in sofferenza, l'accesso al credito continua ad essere regolamentato da condizioni di prezzo applicato e da un eccesso di garanzie richieste che finiscono per penalizzare non solo le posizioni maggiormente rischiose. Mentre, parallelamente, i dati della Centrale dei rischi segnalano un ulteriore irrigidimento dei requisiti di garanzia richiesti per contratti di finanziamento.

Nel 2013 in Toscana il credito concesso alle imprese da Banche e Società finanziarie è ulteriormente diminuito (del 2,9 per cento; -2,1 nel 2012). In particolare è risultata ancora in flessione la componente legata al finanziamento degli investimenti e stazionaria quella volta alla copertura del capitale circolante, condizionata dalla debole dinamica del fatturato. Il maggior fabbisogno di fondi è stato ancora connesso con le esigenze di ristrutturazione e consolidamento delle posizioni debitorie.

Rispettando le previsioni degli operatori, il mercato del credito regionale, seppur in ritardo sui tempi di un contesto nazionale che aveva anticipato tali segnali nel corso del 2013, ha iniziato a manifestare qualche sintomo di miglioramento nella prima metà del 2014, avvertito in provincia con qualche mese di anticipo ed in misura più convincente.

A Pisa, la raccolta al dettaglio presso le famiglie consumatrici e le imprese residenti ha imboccato nel 2013 la strada di un rallentamento progressivo. Seguendo una evoluzione simile a quella prevalente in ambito regionale, la confortante variazione su base annua del +3,1% del dicembre 2012 (+3,7% in Toscana) si è infatti tramutata, in finire d'anno, in una contrazione tendenziale del -1,2% (-1,6%).

In termini assoluti, il volume della raccolta in provincia resta leggermente sottodimensionato rispetto a quello della regione. A giugno 2014 esso corrispondeva infatti a 24.400 € per abitante contro i 25.800 € della media regionale. A penalizzare il dato complessivo è la componente riconducibile alla clientela "imprese". Il settore produttivo copriva infatti, nel dicembre 2013, il 12,9% del totale della raccolta locale, contro il 17,7% di quella dell'intera Toscana.

Anche le componenti dei depositi, pur permanendo in crescita tendenziale, ha imboccato nel 2013 la strada di un rallentamento progressivo. A giugno l'aggregato registrava un +2,4% su base annua (era il +6,1 a giugno 2013), tradizionalmente sostenuto anche da una presenza

bancaria che anche a Pisa inizia a perdere terreno (sportelli) secondo un fenomeno che è tuttavia ad uno stadio meno avanzato rispetto al resto della regione.

In una fase congiunturale ancora negativa che continua ad essere connotata da una diffusa stagnazione degli investimenti, il mercato del credito provinciale riesce a ritagliarsi un insperato successo. L'ammontare dei crediti erogati al sistema produttivo ed alle famiglie consumatrici, torna infatti a crescere a partire dal settembre 2013, mantenendo sino al giugno 2014 una velocità ridotta, ma non per questo, visti i tempi, meno significativa.

Guardando alla variazione su base annua dell'intero aggregato, negli ultimi diciotto mesi Pisa e la Toscana risultano aver seguito una dinamica quasi speculare. Dal giugno 2013, la regione mette in fila risultati negativi che toccano l'apice a dicembre 2013 (-2,6% per poi stabilizzarsi al 2,3% a giugno 2014), mentre Pisa, dal terzo trimestre dello scorso anno, inizia come detto ad inanellare variazioni tendenziali di segno positivo, stabilmente comprese, con l'eccezione positiva del massimo di dicembre (+1,8%), fra il +0,5 e il +0,7%.

A determinare un tale confortante risultato, è la *performance* messa a segno dalle imprese di medio-grandi dimensioni, che infatti, con riferimento all'ultimo dato specifico disponibile, di dicembre 2013, conoscevano un incremento del +2,5% rispetto allo stock di prestiti detenuto nello stesso periodo dell'anno precedente. Relativamente al settore di attività delle imprese, risalta quella del settore manifatturiero, in grado di passare, nell'arco di poco più di un anno, dal -5,1% del dicembre 2012 al +5,6% di marzo 2014 (cui segue invero un assestamento al +0,2%). Dalla lettura incrociata delle due indicazioni di cui sopra, la ripresa dei prestiti bancari pare direttamente riconducibile ad una o poche grandi aziende manifatturiere della zona, la cui espansione, in prospettiva, potrà, se confermata, fungere da traino per l'indotto.

Edilizia e servizi sono invece allineate su un ritmo di contrazione stabile, da alcuni trimestri, intorno all'1% su base annua. La flessione della domanda di credito dell'edilizia, che sino a metà 2013 metteva a segno incrementi per lo più determinati dalla necessità delle aziende di far fronte a problemi di liquidità, può in parte essere interpretata come il segnale del superamento della fase più acuta della crisi del settore.

Con riferimento alla sola componente degli "impieghi bancari" si conferma, come per i depositi, l'importanza delle Banche di minori dimensioni, ovvero di quelle più tipicamente "locali". Il maggior peso delle cosiddette "piccoli e minori" rappresenta a ben vedere una risorsa per il mercato del credito e dunque per l'economia provinciale. Come sottolinea la Banca d'Italia, in Toscana le Banche locali hanno tradizionalmente rivestito un ruolo di rilievo nel finanziamento dell'economia. Nella lunga fase di rallentamento e di successiva contrazione, la dinamica del credito è rimasta per lo più superiore a quella degli altri Istituti.

Come nel resto del Paese, anche a Pisa la qualità del credito continua ad essere compromessa dall'aumento dei prestiti deteriorati per effetto della prolungata recessione. Negli ultimi mesi le difficoltà di rimborso dei crediti di imprese e famiglie hanno raggiunto livelli di allarme. Il tasso di decadimento, ovvero il rapporto fra il flusso di nuove sofferenze e la consistenza dei prestiti in essere all'inizio del periodo, conosce a Pisa, fra marzo e settembre 2013, un balzo in avanti di ben 1,5 punti che lo fa sorpassare, dopo un biennio, quello della Toscana. Dal 4,1% di allora, il tasso sale e poi rimane stabile ad un 4,6% che determina una progressiva

apertura della forbice rispetto al corrispondente valore regionale, in discesa fino al 3,2% di giugno 2014. Dunque accumulando, in soli nove mesi, un ritardo di 1,4 punti percentuali.

Il peggioramento, a Pisa, ha coinvolto tutti i macrosettori di attività seppur con diversa intensità. Per le costruzioni, la progressione registrata nell'ultimo anno e mezzo è stata in qualche modo impressionante: dal 2,8% di dicembre 2012 è stata infatti superata la soglia del 10% (11,3 a giugno 2014). Non può stupire che una situazione di tale tensione sfoci in casi come quello della BCC di Cascina, recentemente commissariata dalla Banca d'Italia. Per il forte radicamento della Banca sul territorio, gli effetti del provvedimento andranno monitorati con attenzione.

Il deterioramento della qualità del credito pare aver al momento condizionato i tassi attivi solo accentuando la loro rigidità verso il basso. Il livello dei tassi bancari sui prestiti "auto liquidanti" applicati alle imprese, risulta più o meno stabile dall'inizio del 2012 e si è mantenuto costantemente pari al 5,2% dal primo trimestre 2013 allo stesso trimestre del 2014.

Parallelamente i tassi a revoca, categoria ove confluiscono le aperture di credito in conto corrente, sono cresciuti di appena 3 decimi di punto: dal 9,3% del dicembre 2012 al 9,6% di dicembre 2013.

#### *Il mercato del credito secondo le Banche ed i Confidi*

La domanda di credito, nella visione degli Istituti bancari che hanno partecipato al focus group, è stagnante e conferma un'estrema debolezza. Questo è il risultato di due fattori:

- ✓ la selezione "naturale" operata dalla crisi, che ha determinato una maturazione delle imprese nel rapporto con gli Istituti di credito, portandole a rivolgersi alle Banche solo in presenza di *assets* solidi;
- ✓ la tendenza delle imprese, in questa fase di perdurante difficoltà, a limitarsi a gestire il circolante.

Se gli Istituti bancari stanno rafforzando la propria posizione patrimoniale e accelerando i processi di pulizia dei bilanci, questo al momento non si sta traducendo in un aumento della domanda di credito, poiché le imprese continuano ad essere in difficoltà e ritardano le spese per investimenti.

La scarsa richiesta di credito è confermata anche dai Confidi che sottolineano come il 60% delle domande che arrivano ai Consorzi riguardi azioni di consolidamento del debito o l'acquisto di scorte.

Anche il dato sulla capacità delle imprese di far fronte al proprio fabbisogno finanziario, che appare iniziare ad evolvere in senso positivo dall'indagine quantitativa, viene letto alla luce del fatto che: a) le imprese che fanno richiesta di credito sono quelle "solide e sane" che sono sopravvissute alla crisi ristrutturandosi e che dunque sono abbastanza fiduciose circa la possibilità di ottenerlo; b) le altre imprese manifestano un atteggiamento di sfiducia nei confronti dell'istituto di credito e non provano ad avanzare alcuna richiesta, oppure, come sostengono i Confidi, dichiarano di non aver bisogno delle Banche, perché semplicemente comprendono che le loro richieste troverebbero la strada sbarrata.

### *La situazione economica ed il fabbisogno finanziario delle imprese*

Per quanto ancora connotato dal permanere di una congiuntura sfavorevole, il quadro restituito dai risultati dell'indagine sul campo condotta su un campione di 410 imprese con sede in provincia, è meno cupo di quello del recente passato. L'andamento del fatturato, sia quello chiuso nel 2013 che quello atteso per il 2014, evidenzia infatti l'attenuazione di quel ritmo di caduta che nell'annualità precedente aveva conosciuto invece una decisa accelerazione.

Contro il 60% dell'indagine dello scorso anno, è oggi pari al 42% la percentuale di imprese che dichiara di aver chiuso l'ultimo bilancio annuale con una flessione del fatturato rispetto al precedente. E più nello specifico ed ancora più confortante, è che la quota di quelle che dichiarano una diminuzione di forte intensità si abbatta dal 22 al 5%.

Facendo riferimento ad un indice di sintesi che assume i valori tipici della stima dell'incremento/decremento percentuale dell'aggregato, il complesso delle aziende sperimenta una variazione del fatturato pari al -3,2% per il consuntivo del 2013 (era il -8,2% nel 2012) che si innalza di un punto (-4,2%) per la previsione del 2014 (era il -8,4% nella proiezione dell'anno precedente). Anche considerando la naturale cautela delle aziende nel formulare previsioni troppo ottimistiche in una fase congiunturale che non offre ancora alcuna certezza di ripresa, in relazione all'ultimo dato l'indicazione è chiara: per veder crescere il fatturato complessivo dovremo ancora attendere.

Nel dettaglio settoriale si conferma la particolare difficoltà dell'edilizia (-5,3%), ma anche il positivo riposizionamento dell'industria manifatturiera (-0,9%). I risultati ribadiscono come la crisi continui ad attanagliare soprattutto le imprese più piccole e meno strutturate. Di contro, relativamente più in salute appaiono quelle che operano sull'intero territorio nazionale o oltre frontiera, a riprova di quanto l'*export* riesca a trainare l'economia pisana. Su scala sub-provinciale, il distretto di Santa Croce evidenzia le minori patologie, anche se le previsioni per l'anno in corso premiano, in quanto meno negative, la Val di Cecina.

La misura della capacità delle imprese di far fronte al proprio fabbisogno finanziario ripropone ed anzi accentua i segnali di parziale rasserenamento. Il 58% delle aziende (era 43%, nel 2013 e il 49% nel 2012), dichiara di riuscire "sempre" a far fronte alle proprie esigenze di liquidità. Un ulteriore 30% (contro 29% e 39% dei due anni precedenti) di farlo ma talvolta con difficoltà o ritardo. In reale affanno risulta dunque appena l'11% delle imprese: una percentuale in forte diminuzione rispetto al 2013 (28%). Di queste, la metà ha iniziato ad entrare in crisi di liquidità solo di recente, ovvero nei dodici mesi antecedenti l'intervista.

Le difficoltà, laddove presenti, si originano da cause non dissimili da quelle già evidenziate lo scorso anno. Si veda il caso emblematico delle imprese che riconducono la propria situazione di difficoltà finanziaria alle "entrate irregolari e imprevedibili", la cui percentuale conosce un *boom* fra il 2012 e il 2013 (da 14 a 56%) per poi proseguire la sua salita fino al 63% del 2014.

A seguire, fra le possibili concause delle difficoltà di far fronte al proprio fabbisogno finanziario, si trova l'insufficienza del fatturato (41%) che, pur continuando ad interessare un numero elevato di imprese, si riduce in coerenza con l'andamento meno negativo

dell'aggregato che abbiamo visto in precedenza. In circa un quarto dei casi, pesa anche l'irregolarità o il ritardo delle entrate e, in altrettanti, altre generiche difficoltà non prevedibili.

Per quanto in misura meno accentuata rispetto all'anno precedente e, ancora una volta, più in accordo con quanto rilevato nel 2012, per fronteggiare le necessità si utilizza per lo più la leva dello scoperto bancario: è così infatti per il 43% delle imprese con problemi di liquidità.

Preoccupa piuttosto il fatto che ancora in un terzo dei casi le difficoltà vengano scaricate su altre imprese (ritardando il pagamento dei fornitori), così innescando un circolo vizioso. Anche in questo caso è almeno rassicurante l'affievolirsi di una tale abitudine (dal 46% del 2013 si scende al 36%).

Anche il relativo maggior favore con il quale le imprese accolgono le ipotesi di intervento pubblico a sostegno della gestione finanziaria dell'azienda, può esser letto come un segnale di distensione del clima. Affidandoci all'indice in scala 0-10 che sintetizza le valutazioni raccolte per ciascuna misura su una scala di punteggi a cinque modalità (da "1. per niente" a 5. moltissimo"), quella relativa ai "contributi a fondo perduto per incentivare lo sviluppo imprenditoriale" ottiene un "voto" pari a 7,7 punti su dieci che la colloca al primo posto nelle preferenze. Un buon seguito trovano anche i "contributi in conto interessi per abbattere gli oneri finanziari bancari" e i cd. Fondi di garanzia: entrambi con 6,7 punti, ribaltano, in particolare i secondi, lo scetticismo che avevano raccolto solo un anno fa (rispettivamente 5,3 e 4,2).

Maggiore incertezza, forse in larga parte determinata da una sospensione di giudizio, riscuotono il "rafforzamento del patrimonio Confidi" e le opportunità derivanti dal nuovo ciclo di programmazione europea (es. Horizon 2020, strumenti per l'accrescimento di garanzie), mentre prevale una opinione negativa nel caso della partecipazione temporanea della PA al capitale dell'azienda (*Venture Capital*).

### *Le caratteristiche della domanda di credito e del rapporto banca-impresa*

Negli ultimi anni le imprese pisane non hanno di molto modificato le proprie abitudini quanto a diversificazione delle Banche di appoggio, se non tendendo anzi a ridurla. Una quota maggioritaria e crescente (62%, era il 59% nel 2013 e il 57% nel 2011) intrattiene infatti rapporti con un solo Istituto. Tale dinamica porta a scartare l'ipotesi che, nell'attuale fase di crisi, la necessità di accaparrarsi finanziamenti e di aggirare i vincoli e le restrizioni imposte dalle Banche, stia favorendo una moltiplicazione dei canali di approvvigionamento.

L'analisi della differenziazione delle tipologie di operazioni finanziarie utilizzate dall'azienda presso la propria Banca, ribadisce, da un lato la larga prevalenza di quelle mirate a gestire l'attività corrente e l'emergenza e, dall'altro, come ancora poco praticate siano quelle finalizzate a sostenere gli investimenti.

In particolare, quelle su cui le aziende si concentrano di più sono le "aperture di credito in conto corrente", più o meno stabili nel confronto annuo (42 contro 44%, era il 32% nel 2012). Gli "anticipi su fatture" (17% contro 21 e 32%) mantengono il secondo posto, ma conoscono un calo che potrebbe essere interpretato come piccolo ma significativo segnale di un

miglioramento nella capacità delle aziende di riscuotere i propri crediti. Si riduce invece al 10% la percentuale delle aziende che richiedono mutui.

Se, come ulteriore indicatore delle difficoltà finanziarie delle aziende, consideriamo l'insieme di quelle che nei dodici mesi antecedenti l'intervista hanno "sconfinato" i limiti del credito concesso, indipendentemente dal fatto che a seguito di questo abbiano ricevuto o meno richiesta di rientro (circostanza verificatasi per il 17% delle aziende), si arriva a contare un numero di imprese pari a più di un quarto (27%) del totale. La percentuale sale fino ad un allarmante 35% se calcolata al netto di chi fruisce di credito con formule che non prevedono possibilità di sconfinamento: nei casi in cui è tecnicamente possibile, una impresa su tre sfiora dunque la soglia del prestito concesso.

Forse in parte favorita da una minore necessità di far fronte a problemi di liquidità, la domanda di credito delle imprese pisane sembra essersi lievemente affievolita. In una situazione ancora connotata dalla prevalenza delle aziende che hanno mantenuto la propria richiesta sostanzialmente invariata (68%), decresce la quota di quelle che nei dodici mesi antecedenti l'intervista l'hanno vista aumentare (22% dopo il 26% dell'indagine 2013 e il 19% di quella del 2012). Sale di conseguenza, fino al 10%, quella di coloro che l'hanno invece contratta.

Se il saldo fra chi ha aumentato la richiesta e chi l'ha diminuita resta in attivo, di 12 punti, l'offerta di credito l'ha in parte vanificato se è vero che chi la ritiene in crescita supera di appena tre punti chi la vede in calo. In ben quattro casi su cinque, le imprese si dicono convinte di una sostanziale stazionarietà della dinamica dei prestiti erogati dalle Banche.

Tale quadro orientato al grigio, è tuttavia almeno il risultato di una evoluzione positiva. Se chi non ha visto alterazioni guadagna nove punti percentuali rispetto all'anno precedente (tornando, dal 70% del 2013, allo stesso valore del 2012), questo avviene a quasi esclusivo discapito della quota di aziende (scesa dal 17 al 9%) che ritengono che negli ultimi dodici mesi il flusso erogato sia addirittura diminuito.

Il permanere di rigidi vincoli di accesso al credito che si deduce dal *gap* esistente, secondo la clientela imprese, fra richiesta di prestiti e finanziamenti erogati, trova riscontro nella percezione della dinamica delle garanzie richieste, dei tassi applicati e dei costi delle commissioni che consente di ricostruire il panorama delle condizioni imposte dalle Banche così come valutate dalle imprese in base alla propria esperienza e percezione.

Assumendo a riferimento un indice di sintesi che riporta nel segno la direzione (aumento o diminuzione) e nel valore (da 0 a 5) l'intensità della variazione percepita:

- ✓ la richiesta di garanzie da parte della Banca è vista ancora in aumento (+0,3) pur leggermente attenuato rispetto al +0,5% del 2013;
- ✓ i tassi di interesse applicati permangono in salita (+0,9) ed ancora a ritmi simili a quelli dello scorso anno (+1,0);
- ✓ il costo delle commissioni conosce una ulteriore accelerazione della velocità di crescita, essendo passato in un anno da +1,1 a +1,3.

Anche se quest'anno si pone più l'accento su costi e commissioni e un po' meno sulle richieste di garanzie, la gerarchia delle criticità non muta rispetto allo scorso anno.

Se la dinamica dei tassi di interesse ed i costi delle commissioni continuano ad avvitarci in parallelo verso il basso, essendo a ragione percepiti come due facce della stessa medaglia, la decelerazione dell'aumento delle richieste di garanzie pare almeno preludere a tempi migliori.

A conferma della tendenza degli indicatori prodotti dalle indagini di opinione come la nostra, a riportare valori negativi amplificati quando i giudizi sono forniti in un clima di generale malessere, corre l'obbligo di richiamare ad esempio come i dati ufficiali sui tassi di interesse smentiscano l'innalzamento percepito dalle imprese e parlino invece di una stazionarietà su livelli che permangono comunque elevati.

La relazione banca-impresa è dunque caricata di sempre maggiori tensioni. Poco importa se, dalla lettura dei risultati della ricerca, si forma la sensazione che questo inasprimento sia oggi più la conseguenza del logoramento delle imprese di fronte all'eccessivo protrarsi della vischiosità dei meccanismi di accesso al credito, che non di un effettivo ulteriore giro di vite da parte delle Banche.

Al fine di individuare possibili soluzioni per allentare tali tensioni, sono state proposte agli intervistati, tre ipotesi di intervento che si è richiesto loro di valutare anche alla luce dei cambiamenti strutturali che si stanno verificando nel tessuto imprenditoriale.

Le "misure" hanno incontrato un favore ampio e tanto uniforme da complicare l'individuazione di un ordine di preferenza. Solo una lieve prevalenza colloca l'ipotesi di "sviluppare servizi e modelli di valutazione specifici per le imprese più piccole" davanti a quelle di "sviluppare, all'interno delle Banche, la capacità di valutazione dei progetti innovativi" e di "trasformare la Banca in una struttura di affiancamento e consulenza oltre che di erogazione". In relazione all'ultimo punto, gli Istituti coinvolti nel *focus* hanno sottolineato come la Banca, negli ultimi anni, abbia compiuto passi avanti importanti nel supporto e nella consulenza alle imprese.

### *La domanda di credito alle Banche e le sue prospettive a breve*

A fronte di una quota di imprese che dichiara di aver avanzato una richiesta di credito nei dodici mesi antecedenti l'intervista, pari all'11%, appena il 3% manifesta l'intenzione di presentarla nei sei mesi successivi. Si tratta di un crollo, se non quasi un azzeramento, rispetto al pur non elevato 12% rilevato nell'indagine 2013. Le prospettive a breve sembrano dunque smentire, o relegare ad un fenomeno passeggero, quel leggero risveglio della domanda di credito sin qui emerso.

La percentuale del 12% di aziende che hanno fatto richiesta di credito nell'ultimo anno, si riduce a poco più del 9% se escludiamo dal computo chi se l'è vista respingere ed a poco più dell'8% se, escludendo anche chi è in attesa dell'esito, consideriamo solo le imprese che l'hanno vista accogliere. Nel complesso, su dieci richieste presentate, quelle accettate sono state circa sette (69%).

Facendo riferimento ad un ventaglio di motivi che può prevederne più di uno contemporaneamente, la richiesta di credito continua a originarsi in buona parte per far fronte

ad una carenza di liquidità che impedisce, soprattutto, la gestione delle attività correnti. Così è infatti per circa una impresa su tre e più precisamente per il 35% di chi ha fatto richiesta nell'anno e per il 37% di chi ha intenzione di farla nei prossimi mesi.

Ad accentuare il legame fra crisi di liquidità e domanda di credito è il fatto che, fra chi prevede di richiedere un finanziamento nel semestre, quasi la metà (46%) è mossa dalla previsione di dover far fronte a ritardati pagamenti dei clienti e quasi un quarto (22%) dal timore di trovarsi a far fronte a spese impreviste.

Di contro, la decisione di realizzare nuovi investimenti incide per il 38% nel caso delle richieste dell'ultimo anno e per il 30% per quelle previste a breve. Percentuali che potrebbero apparire in assoluto accettabili se, calcolando il dato rispetto al totale delle imprese anziché alle sole che hanno fatto o che intendono fare ricorso al credito, non risultasse che meno del 5% delle aziende ha richiesto prestiti per sostenere spese di investimento e meno dell'1% ha in programma di farlo nei sei mesi a venire.

### *I rapporti con Confidi e il ricorso a prestiti attraverso canali diversi da quelli ufficiali*

Un contributo importante per sbloccare la domanda di credito e favorire la ripresa, può ancora essere fornito dai Consorzi di garanzia fidi. A Confidi risulta aver fatto ricorso per la concessione di un credito, poco meno di una impresa su cinque (18%). Si tratta soprattutto di imprese dell'industria manifatturiera (27% sul totale delle stesse) e di aziende medio-grandi (45%), società di capitale (24%) o orientate a mercati nazionali o esteri (24-25%).

Fra le aziende che non ne hanno fatto diretto uso, quasi un terzo (31%) dichiara di non conoscere Confidi. Ribaltato sull'intero universo, i Consorzi sono dunque conosciuti da circa i tre quarti delle aziende (74%).

In maggior dettaglio:

- ✓ in quattro casi su cinque (80%) le imprese che ricorrono a Confidi richiedono importi inferiori ai 50mila euro;
- ✓ in un numero non elevato, ma tuttavia crescente rispetto al 2013 (11 contro 6%), l'ultima richiesta di credito avanzata attraverso Confidi è stata respinta;
- ✓ circa sei imprese su dieci di quelle che hanno fatto esperienza con lo strumento, ritengono che Confidi abbia contribuito a migliorare il proprio rapporto con la banca;
- ✓ prevale una discreta soddisfazione verso i servizi ricevuti da Confidi. Superiore, come vedremo, a quella espressa sui servizi delle Banche.

Le motivazioni del miglioramento del rapporto Banca-impresa, avvenuto grazie ai Confidi, sono legate ad elementi di efficienza del servizio. Si tratta, nell'ordine: della riduzione dei costi dell'operazione di finanziamento (20%); della capacità di aiutare a superare l'ostacolo più arduo per l'accesso al credito, quello delle garanzie (18%); dell'aver favorito una maggiore trasparenza nel rapporto con la Banca (14%); dei minori tempi di attesa dell'erogazione del prestito (11%).

Nell'insieme, il giudizio complessivo sui servizi ricevuti si conferma non soltanto positivo ma anche in crescita rispetto al 2013.

Gli ostacoli all'accesso al credito "ufficiale" e la necessità di disporre della liquidità necessaria a far fronte a difficoltà che vanno dall'esigenza di riuscire a gestire le spese correnti a quelle di far fronte a ritardati pagamenti dei clienti, possono spingere le imprese verso canali di finanziamento informali che talvolta le espongono a rischi ed imprevisti. Il fenomeno ha tuttavia a Pisa dimensioni alquanto limitate: le aziende che hanno fatto ricorso nell'ultimo anno a prestiti presso Società finanziarie (2%) o presso altri soggetti (1%) diversi dalle Banche o dalle Poste italiane, rappresentano una quota assolutamente residuale e peraltro nel complesso inferiore (3 contro 5%) a quella rilevata nel 2013.

### *Il fenomeno dell'usura*

Il quadro rassicurante offerto dall'esiguo ricorso a prestiti attraverso canali non ufficiali, non è sufficiente a scongiurare la presenza di un fenomeno, come l'usura, che si nasconde fra le pieghe del sistema economico. La difficoltà di misurarlo attraverso una indagine campionaria è oggettiva a causa della naturale reticenza degli intervistati a fornire informazioni che suonerebbero come denuncia fuori contesto di un reato.

Non potendo e non pretendendo altrimenti, la diffusione del mercato illegale di denaro è qui allora stimata indirettamente attraverso la percezione che le imprese hanno al riguardo. Ne risulta un quadro in qualche misura controverso. Appena il 3% percepisce la presenza sul territorio dell'usura come fenomeno reale ed esteso; un terzo (35%) la ritiene semplicemente presente; i rimanenti quasi due terzi assente (34%) o presente in misura non preoccupante (28%). Pare insomma prevalere la consapevolezza del rischio di esposizione del territorio e, al tempo stesso, la convinzione che la dimensione del fenomeno rientri nei limiti di controllo.

In dettaglio, si ritiene mediamente più vulnerabile proprio un settore, come l'edilizia, riconosciuto un po' ovunque come quello caratterizzato dalla maggiore rischiosità "bancaria". Di contro, all'interno di comportamenti in generale scarsamente differenziati, su scala territoriale a maggior riparo si configura l'area della Val di Cecina, quella che più di un indicatore di questa ricerca presenta come caratterizzata da una economia relativamente più solida e da una domanda di credito più vivace.

### *La qualità del rapporto Banca-Impresa-Confidi*

Utilizzando gli strumenti e gli indicatori tipici delle indagini di *customer satisfaction*, è stato misurato e posto a confronto il livello di gradimento dei servizi offerti alle imprese dalle Banche, dai Consorzi di Garanzia (Confidi) e dalle Società Finanziarie. L'obiettivo è quello di fornire una valutazione del *gap* esistente fra la cosiddetta "soddisfazione desiderata" e la "soddisfazione percepita". *Gap* che esprimerà il differenziale di qualità che chi eroga il servizio è chiamato a colmare per offrire piena soddisfazione alla propria utenza.

Relativamente ai servizi offerti dalle Banche, le imprese puntano il dito soprattutto sull'eccessiva complessità dell'iter burocratico per la richiesta di credito e sulla scarsa "certezza" dei tempi di valutazione e accettazione della richiesta di credito, ritenuta più importante della loro lunghezza assoluta. Costi di istruttoria e garanzie troppo elevate, seguono a breve distanza nell'elenco delle "lagnanze". Non rappresenta invece un elemento di

particolare criticità la competenza del personale e si ritiene sufficiente anche l'ampiezza e diversificazione della gamma dei servizi finanziari offerti.

Il gradimento degli stessi parametri all'interno del rapporto con i Consorzi di garanzia Fidi, risulta diffusamente più elevato. Il divario a favore dei Confidi è ampio sia nel caso della "certezza (e della lunghezza) dei tempi di valutazione e accettazione della richiesta di credito", che in quello della "semplicità dell'iter burocratico" e dei "costi di istruttoria".

Sulla tematica, la posizione espressa dagli Istituti bancari nel corso del *focus group* rimane piuttosto lontana da quella dei Confidi.

Relativamente al problema dei tempi e della complessità delle procedure, gli Istituti di credito sottolineano che uno dei fattori di ritardo è determinato proprio l'intermediazione dei Confidi che comporta un allungamento dei tempi di circa 2-3 mesi. Diversa la posizione dei Consorzi, che invece sostengono come sia proprio grazie alla loro intermediazione che la maggior parte delle operazioni vanno a buon fine e che così ribaltano sulle Banche la causa dei ritardi dovuti, a loro avviso, ad una eccessiva lentezza nella chiusura delle pratiche.

Le Banche sottolineano come un altro dei fattori che determina l'allungamento dei tempi sia l'inadeguatezza della documentazione presentata dalle aziende e l'incompletezza dei *business plan* prodotti. I Consorzi di contro rimarcano la mancanza di flessibilità delle Banche e la scarsa rilevanza dei *business plan* in un percorso di valutazione nel quale eccessiva centralità è attribuita agli indicatori di rating.

Banche e imprese sono invece allineate nel giudizio verso gli intermediari (commercialisti, consulenti e altri professionisti) che assistono le imprese nel rapporto con le Banche. Se gli Istituti bancari sottolineano che "è mancato il ruolo dei consulenti sui rating" e che le imprese "devono emanciparsi dai consulenti e commercialisti", i Consorzi precisano che il consulente non si preoccupa adeguatamente degli equilibri di bilancio e, con l'obiettivo prioritario di non far pagare le tasse ai propri clienti, impedisce di raggiungere alcuni parametri finanziari necessari ad ottenere i finanziamenti.

Nel corso dei *focus group* con le Banche e i Confidi, è stato messo in evidenza anche come le nuove condizioni di mercato sul lato dell'offerta, abbiano mutato anche le relazioni fra di loro, tanto da poter parlare oggi di "disintermediazione" tra i due soggetti. Secondo i Consorzi, in passato il Confidi era ritenuto un braccio operativo dell'Associazione di categoria e uno strumento essenziale di supporto della Banca. I rapporti si sono indeboliti essenzialmente per due ragioni:

- ✓ il budget delle filiali è sempre più vincolato dalla necessità di promuovere prodotti collaterali sui quali vi sono buoni margini e sui quali i Consorzi non sono coinvolti;
- ✓ la Banca si affida ai Confidi, come da questi denunciato anche in occasione della precedente indagine, solo nei casi in cui il cliente presenta un elevato profilo di rischio.

Questa situazione ha ovviamente "allontanato" le Banche e i Confidi, ponendoli in una certa misura in competizione tra di loro.

## CAPITOLO 1 - LO SCENARIO MACROECONOMICO

### 1.1 – Il quadro macroeconomico nazionale ed internazionale (cenni)

Al settimo anno di crisi, in un quadro globale ancora dominato dall'incertezza, l'economia italiana resta coinvolta in una fase recessiva imboccata nel 2011 e che permane più prolungata e intensa di quella che ha caratterizzato l'intera Europa. Sulla difficoltà ad uscirne grava un mercato interno ancora fortemente contratto ed una domanda estera caratterizzata da nuovi scenari. L'Ocse esprime preoccupazione sulla congiuntura internazionale, non solo a causa delle tensioni geopolitiche, soprattutto fra Russia e Ucraina, ma anche per la debolezza dell'Eurozona e del Giappone. Gli Stati Uniti stanno rafforzando la propria ripresa, ma sembrano ancora incapaci di porsi come traino dell'economia mondiale.

Intanto si sono chiusi i conti di un 2013 nel quale, secondo i dati del Fondo Monetario Internazionale, il PIL mondiale ha segnato un +3%, mostrando un lieve rallentamento rispetto al 3,2% dell'anno precedente. Ai risultati deludenti delle economie avanzate (la cui crescita si è fermata ad un modesto +1,3%), si è aggiunta la leggera contrazione della fase espansiva di quelle emergenti ed in via di sviluppo, scesa al +4,7 dopo il +5,1% del 2012.

Il FMI, insieme a molti Governi, preme sulla Germania per spingerla a politiche di bilancio meno rigorose. La BCE e la Commissione europea chiedono all'Italia di rafforzare la politica di bilancio per rispettare gli impegni assunti di un aggiustamento strutturale del deficit dello 0,7% nel 2014, ma la sollecitano anche ad attuare quelle riforme strutturali, in primis del mercato del lavoro, necessarie a porre le condizioni per la crescita.

Il risultato è, per il nostro Paese, un PIL che si contrarrà per il terzo anno consecutivo. Dopo il -1,9% del 2013, nel secondo trimestre dell'anno la flessione è stata pari al -0,2%, lo stesso valore che il Governo si attinge a correggere come stima della previsione dell'anno in corso, nonostante l'Ocse preveda un più nero -0,4%. Le previsioni di rilancio per il 2015 sono ancora caute: è attesa una leggera ripresa dei consumi e degli investimenti interni insieme ad un'accelerazione del commercio internazionale grazie ad un tasso di cambio più favorevole.

L'attuale fase congiunturale continua ad essere caratterizzata da un calo dei prezzi al consumo che sfiora ormai la deflazione e da un tasso di disoccupazione che ad agosto si era attestato al 12,3%, almeno finalmente stabilizzatosi nel confronto annuo ma sempre superiore a quello medio dell'Eurozona (11,5%) e con punte allarmanti del 44,2% per la componente giovanile.

Sul fronte imprenditoriale continuano a diminuire le società di persone e le ditte individuali a favore delle società di capitali, in particolare Srl. L'economia delle PMI resta fortemente legata agli effetti delle riforme strutturali, con particolare riguardo alle semplificazioni in campo amministrativo e fiscale ed a quelle in tema "lavoro".

L'intero sistema produttivo attende un allentamento del cosiddetto *credit crunch*, ovvero dell'ammontare di un credito mancante che se si fa riferimento a quello venuto meno alle imprese italiane dal 2011 arriva, secondo alcune stime, a circa 90 miliardi di euro. Il *credit*

*crunch* e la mancanza di capitale frenano la capacità di investire delle imprese italiane e con esse lo sviluppo dell'intero Paese.

### *1.2 – L'andamento dell'economia pisana e la domanda di credito*

Se l'economia pisana era riuscita a reggere meglio l'urto della prima ondata recessiva portata dalla crisi economico-finanziaria del 2008-2009, pare invece essere stata travolta da questa seconda che, dal 2011-2012, continua ad interessare l'intera economia italiana.

Come sottolinea la Relazione sull'economia pisana nel 2013<sup>1</sup> della Camera di Commercio di Pisa, alla cui approfondita e articolata analisi rimandiamo anche a far parte integrante di questa ricerca monografica sul mercato del credito, *“se infatti per la Toscana il valore aggiunto prodotto nel 2013 risulta di 4,7 punti inferiore rispetto al picco pre-crisi, Pisa ne perde addirittura 6,5, portando le lancette dell'orologio indietro di quasi dieci anni: al 2005”*.

La traiettoria declinante dell'economia provinciale pare aver trovato il suo culmine proprio in un 2013 per il quale gli indicatori macroeconomici disegnano uno scenario ancora più scuro di quello prevalente in ambito regionale e nazionale.

Ciò nonostante alcuni segnali, riconducibili a fenomeni circoscritti ma non per questo trascurabili, lascino intravedere un primo squarcio di sereno ed aprano ad un maggiore ottimismo sui tempi di superamento della crisi. Su tale scia si collocano anche alcuni risultati di questo Rapporto sul mercato del credito, che indicano, ad esempio, una ripresa della domanda di finanziamenti al sistema bancario e, con un rallentamento della caduta del fatturato, anche l'approssimarsi di una inversione di tendenza nella capacità delle imprese di far fronte al proprio fabbisogno finanziario. Si tratta di sintomi positivi che pure ancora si scontrano con patologie la cui gravità resta evidente: su tutti la continua lievitazione dei crediti in sofferenza determinata dalla crescente rischiosità di alcuni settori produttivi e la persistente stagnazione della componente degli investimenti all'interno del credito richiesto alle Banche.

Dagli stessi dati della ricerca emergono anche conferme della maggior salute delle imprese di medio-grande dimensione e di quelle orientate sui mercati esteri, come anche di una industria manifatturiera finalmente più reattiva e di una edilizia che, toccato il fondo, vede quantomeno arrestare il proprio declino. Si conferma però anche l'anno nero del commercio su cui grava un turismo che, a valle della realizzazione dell'indagine, ha poi collezionato una pessima stagione estiva.

Di seguito si richiamano alcuni passi della citata Relazione sull'economia pisana, utili per una lettura comparata con i risultati di questa indagine.

Secondo le più recenti stime Prometeia, il valore aggiunto prodotto a Pisa segna nel 2013 (-1,9%) un'ulteriore contrazione rispetto al 2012, quando aveva già perso l'1,8%. Il dato è la risultante del peggioramento dei servizi (-1,3%), del -5,2% delle costruzioni, del -3,3% dell'industria e del -0,9% del settore primario.

---

<sup>1</sup> Cfr. Relazione sull'Economia Pisana nel 2013, Camera di Commercio di Pisa, giugno 2014

Le indagini congiunturali condotte sul manifatturiero pisano fanno registrare un'ulteriore flessione della produzione (-4,5% nella media del 2013). E' almeno in aumento il fatturato estero, che nel 2013 segna un +0,3% contro il -5,7% della domanda interna. A conferma viene la dinamica dell'*export*, che cresce del 2,9% portandosi a poco più di 2,7 miliardi di euro.

Se le esportazioni pisane crescono, lo devono a due comparti, di estrema rilevanza per Pisa, come la filiera delle pelli e la meccanica che, considerate nel loro complesso, spiegano ben 2,1 punti percentuali di crescita sui 2,9 messi a segno dalle esportazioni l'anno scorso.

Le difficoltà delle imprese pisane si riflettono nell'aumento delle unità entrate in scioglimento e liquidazione, passate dalle 647 del 2012 alle 718 unità del 2013 (+11,6%) e dei fallimenti aperti, cresciuti da 78 a 87 (+11,5%). A crescere sono anche le cessazioni effettuate al Registro imprese della Camera di Commercio, passate dalle 3.238 del 2012 alle 3.487 del 2013. Ma il dato che colpisce di più è quello della diminuzione, dal 64,8% del 2012 al 63,2% del 2013, del tasso di sopravvivenza delle imprese a tre anni dalla loro apertura.

Quanto agli investimenti, la quota di imprenditori che ne ha effettuati nel 2013 risulta essere di appena il 9%. L'aumento della quota di coloro che hanno destinato i prestiti alla ristrutturazione del debito (passate dal 16% del 2012 al 53% della presente rilevazione) desta fortissime preoccupazioni nella misura in cui a tale motivazione è connesso il diffondersi di situazioni di crisi aziendale.

### *1.3 – La congiuntura dell'economia pisana nella valutazione degli operatori bancari*

Le Banche che hanno partecipato al *focus group* realizzato nell'ambito della ricerca, hanno confermato quanto emerge dai dati statistici più recenti: la ripresa, a Pisa come nel resto del Paese, è lenta e modesta, con investimenti bassi che si ripercuotono su una domanda di credito che resta molto contenuta.

Il quadro che emerge a livello territoriale e settoriale è estremamente eterogeneo: i settori che crescono sono quelli che lavorano con l'estero o che operano sul segmento del lusso mentre non si vedono spiragli per edilizia, commercio e artigianato. Il connubio vincente sembra essere in effetti quello che abbina l'*export* con i settori che lavorano sull'alto di gamma e sulle nicchie ad alto valore aggiunto, mentre il resto del sistema economico fa fatica a riprendersi.

Dal punto di vista territoriale il distretto che continua ad avere le *performance* migliori è il conciario di Santa Croce, anche se alcune Casse di risparmio segnalano anche qui un rallentamento del volume di affari e un aumento dei costi delle materie prime.

Le Banche hanno denunciato anche l'impatto potenzialmente negativo della recente crisi russo-ucraina: se ancora non si registra una contrazione dei flussi, vi è nelle imprese una forte preoccupazione per il rischio di blocco dei pagamenti a fronte di forniture già effettuate, così come il timore del blocco degli ordini. Ciò riguarda in particolare le esportazioni di mobilio e le importazioni di pellame.

I Consorzi Fidi confermano la diagnosi delle Banche, accentuando maggiormente le difficoltà delle micro e piccole imprese, in particolare nel settore del commercio e dell'artigianato.



## CAPITOLO 2 – IL MERCATO DEL CREDITO

### *2.1 – Il quadro di sintesi regionale e provinciale*

Il perdurare della recessione economica continua a condizionare pesantemente un mercato del credito che nel 2013, sia su scala nazionale che regionale e locale, si è trovato ancora stretto fra un'offerta fortemente selettiva ed una debole intonazione della domanda.

L'accesso al credito continua ad essere regolamentato da condizioni di prezzo applicato e da un eccesso di garanzie richieste che finiscono per penalizzare non solo le posizioni maggiormente rischiose. Come nell'anno precedente, nel 2013 in Toscana i finanziamenti sono diminuiti per tutte le classi di rischio dei prenditori e la contrazione del credito è stata più intensa per le imprese classificate non rischiose (-5,0 per cento) rispetto alle altre (-3,1).

I dati della Centrale dei rischi di Bankitalia segnalano anche un ulteriore irrigidimento dei requisiti di garanzia richiesti per contratti di finanziamento. Tra il 2007 e il 2013, il rapporto tra il valore delle garanzie e il totale dei prestiti (cosiddetto grado di copertura) è passato in regione dal 59,6 al 62,2 per cento, mentre la quota di prestiti garantiti è salita dal 67,9 al 71,8 per cento.

L'analisi sulle condizioni applicate ai prestiti delle Banche indica che è rimasto elevato il differenziale fra i tassi di interesse a breve termine pagati dalle imprese rischiose e quelli corrisposti dalle altre - la forbice si è portata nel 2013 a 2,7 punti percentuali, più del doppio rispetto al 2007 - e che soprattutto i primi continuano a spingere verso l'alto i tassi complessivi. Nel corso dell'ultimo anno, il costo medio del credito a breve termine alle imprese toscane è aumentato di circa 2 decimi di punti (7,2 per cento a dicembre scorso). L'incremento - più contenuto per le imprese manifatturiere (0,1 punti) - è stato elevato soprattutto per quelle delle costruzioni, gravate da una maggiore rischiosità (0,6 punti, al 9,3 per cento) ed il cui maggior peso sulla composizione della domanda va causando alla Toscana costi medi del credito superiori a quelli nazionali. A fine 2013, i tassi a breve termine per le imprese con sede in regione superavano di oltre 7 decimi di punto quelli medi nazionali.

Nello stesso periodo il tasso di interesse sui finanziamenti a prorata scadenza è rimasto sostanzialmente invariato, al 4,6 per cento.

Si è dovuto attendere i primi mesi dell'anno in corso per vedere, sull'onda del primo taglio del tasso di riferimento dell'area Euro di novembre della BCE, seguito da analogo intervento nel giugno scorso, una flessione dei tassi sia per i prestiti a breve sia, soprattutto, per quelli a lungo termine. A giugno 2014 i primi sono stati limati fino a scendere al 6,9%, ma hanno mantenuto tuttavia picchi elevati per le piccole imprese (9,5%) e per il comparto delle costruzioni (9,1%).

Una dinamica analoga ha conosciuto la qualità del credito, uscita da almeno un quinquennio di progressivo deterioramento. Il "tasso di decadimento", ovvero il rapporto percentuale fra il flusso di nuove sofferenze e la consistenza dei prestiti in essere all'inizio del periodo, è salito di 0,8 punti percentuali nei dodici mesi del 2013, ma conosce almeno, in questa prima metà del 2014, un miglioramento che lo porta a recuperare, a giugno, ben 0,6 punti e ad attestarsi così al 3,2%.

La contrazione dell'attività, l'affievolirsi degli investimenti, la minore capacità di rimborsare i debiti associata anche alla difficoltà di esigere i crediti, l'emorragia prodotta dalle molte imprese costrette a chiudere i battenti, spesso solo dopo pochi anni di vita, sono tutte facce di una realtà che ha frenato ancora la domanda di credito.

Il bilancio dell'annata è tracciato dall'analisi del mercato del credito prodotta dalla Banca d'Italia<sup>2</sup> per l'intero contesto regionale della quale, in considerazione della autorevolezza ed ufficialità della fonte, conviene qui riportare uno stralcio significativo:

*“Nel 2013 il credito concesso alle imprese da Banche e società finanziarie è ulteriormente diminuito (del 2,9 per cento; -2,1 nel 2012;). La contrazione è stata più intensa per le imprese delle costruzioni e dei servizi (entrambe calate del 3,4 per cento), coinvolgendo in particolare i segmenti del commercio, dell'informazione e comunicazione e le attività immobiliari. Per le imprese manifatturiere la riduzione è stata meno marcata (-2,3 per cento), interessando soprattutto il comparto alimentare e quello chimico-farmaceutico; una dinamica positiva ha invece riguardato le imprese di prodotti elettronici e macchinari.*

*È rimasta debole la domanda di credito per il finanziamento di circolante, anche per i flussi di liquidità derivanti dal pagamento dei crediti verso la Pubblica amministrazione: ciò ha portato a un forte calo sia dei crediti autoliquidanti sia delle aperture di credito in conto corrente, scesi entrambi del 9,2 per cento. La prosecuzione del calo degli investimenti in capitale fisso ha accentuato la flessione dei prestiti a scadenza predefinita (mutui e leasing), al 7,5 per cento.”*

*“È risultata ancora in flessione la componente legata al finanziamento degli investimenti e stazionaria quella volta alla copertura del capitale circolante, condizionata dalla debole dinamica del fatturato. Il maggior fabbisogno di fondi è stato ancora connesso con le esigenze di ristrutturazione e consolidamento delle posizioni debitorie.”*

Secondo un approfondimento dedicato dallo stesso studio annuale di Bankitalia, nell'ultimo quinquennio si sono intensificati gli interventi dell'amministrazione regionale volti a favorire l'accesso al credito delle imprese. In base a un'indagine realizzata nel febbraio del 2014 presso la Regione Toscana e Fidi Toscana (la finanziaria regionale tramite la quale questo tipo di sostegno alle imprese è in larga parte veicolato), nel periodo 2009-2013 i fondi per cassa deliberati a titolo di sostegno al settore produttivo sono stati oltre 420 milioni di euro. Tali fondi hanno rappresentato lo 0,8 per cento del complesso dei prestiti bancari al sistema produttivo in essere all'inizio del periodo, al netto di quelli destinati alle grandi imprese: una quota allineata alla media del paese ma sensibilmente più elevata rispetto a quella del Centro.

Rispettando le previsioni degli operatori, il mercato del credito regionale, seppur in ritardo sui tempi di un contesto nazionale che aveva anticipato tali segnali nel corso del 2013, ha iniziato a manifestare qualche sintomo di miglioramento nella prima metà del 2014.

Se per la dinamica dei prestiti si può ancora solo parlare di un rallentamento del ritmo di caduta, più consistenti sono i guadagni in termini di raccolta, come anche di qualità del credito concesso e di normalizzazione delle condizioni dell'offerta.

---

<sup>2</sup>Cfr. Banca d'Italia, Economie regionali: l'economia della Toscana, Firenze, giugno 2014

Come vedremo, quantomeno per l'erogazione di credito e finanziamenti al sistema economico, il recente timido "risveglio" del mercato regionale è stato anticipato da quello della provincia di Pisa che, già sul finire del 2013, pareva avere avviato un percorso di rilancio. Si tratta di una ripresa che necessita ancora di tempo e di ulteriori conferme per potersi dire consolidata, anche in quanto, in questi primi mesi, pare soprattutto il risultato di operazioni specifiche riconducibili a una o poche grandi aziende manifatturiere della zona.

La recente inversione di tendenza della dinamica dei prestiti è ancora ben lontana dal recuperare i ritardi accumulati e dal cancellare le pesanti ombre sulla qualità credito, deterioratasi in provincia proprio nell'ultimo periodo oltre le medie regionali. E' evidente che l'espansione del mercato avrà vita breve se la rischiosità delle aziende locali non riuscirà ad attenuarsi ed a rendere meno rigido verso il basso il costo del denaro applicato alle imprese.

Ricordando che le tendenze provinciali sono in larga parte l'effetto di fenomeni che agiscono su larga scala e non sono dunque riconducibili a fattori locali che solitamente intervengono solo per attenuare o velocizzare processi di ben più ampio raggio, nella sezione che segue le dinamiche del mercato pisano saranno approfondite attraverso l'analisi degli aggregati delle statistiche che Bankitalia rende disponibili per il nostro ambito di interesse.

*Tab. 2.1 - Indicatori del credito in provincia di Pisa  
(Valori e variazioni percentuali su base annua)*

indicatore	ultimo periodo	unità di misura	valore	var.% su base annua		Pisa / Toscana x100
				Pisa	Toscana	
Sportelli bancari	giu. 2014	n°	280	-4,1	-7,0	11,9
Prestiti: totali	giu. 2014	mln di €	11.412	0,7	-2,3	10,1
Prestiti: imprese	giu. 2014	mln di €	6.603	0,7	-1,0	9,6
Finanziamenti oltre il breve termine	dic.2013	mln di €	7.307	-1,8	-2,6	9,4
Crediti di firma	mar.2014	mln di €	16	4,7	-4,3	14,0
Depositi	giu. 2014	mln di €	8.726	2,4	3,4	7,2
Depositi famiglie consumatrici	giu. 2014	mln di €	4.145	2,7	4,0	7,6
Nuove sofferenze: totale	giu. 2014	% sui prestiti	4,6	...	...	...
Nuove sofferenze: imprese	giu. 2014	% sui prestiti	6,7	...	...	...

*Fonte: Elaborazioni da dati Banca d'Italia*

Un contributo importante alla ricostruzione del quadro di insieme, sarà fornito dai risultati delle *survey*, di cui al capitolo successivo, che restituiranno la percezione della clientela "imprese" relativamente alle condizioni di accesso al credito ed alla qualità del proprio rapporto con le Banche. Consentendo di recuperare elementi di analisi che per loro natura sfuggono alla dinamica degli aggregati delle statistiche ufficiali.

Il punto di vista delle imprese sarà posto a confronto con quello delle Banche e dei Consorzi Fidi, da queste manifestato in occasione del *focus group* realizzato ad integrazione dell'indagine campionaria.

## *2.2 - L'evoluzione e la struttura del sistema bancario*

L'evoluzione recente della presenza bancaria in provincia di Pisa, è un primo esempio di quanto anticipato a proposito delle inevitabili ricadute su scala locale di processi di riorganizzazione e di adattamento alle nuove condizioni di mercato che si originano su più

ampio raggio. Tanto da poter dire che esserne, come vedremo, interessata meno o più in ritardo che altrove, rappresenta un segnale di tenuta e radicamento del sistema bancario sul territorio.

Ricordando che la dinamica è stata molto influenzata, negli ultimi anni, dalle operazioni di inglobamento e di “fusione” fra Istituti, se nel 2013 il numero delle Banche presenti in Toscana con almeno uno sportello è diminuito di 2 unità, scendendo a 99, Pisa continua ad ospitarne 34 dal 2011, quando fu toccato il massimo storico.

*Tab. 2.2 - Banche per tipologia istituzionale e dimensionale di Banca in provincia di Pisa 2013 (valori assoluti e incidenza percentuale Pisa su Toscana ed Italia)*

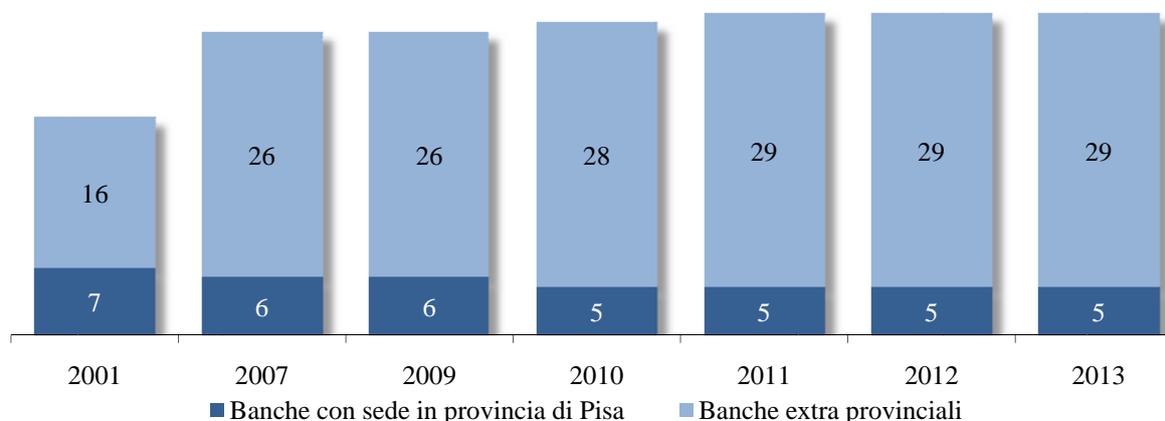
	gruppi istituzionali				gruppi dimensionali			Totale
	Filiali				Banche Maggiori e grandi	Banche Medie	Banche piccole e minori	
	Banche Spa	Banche di estere	Banche popolari cooperative	Banche di Credito Cooperativo				
Pisa	2	0	1	2	0	0	5	5
Toscana	15	0	3	29	1	4	42	47
Italia	182	80	37	385	12	31	641	684
<b>incidenza percentuale</b>								
Pisa / Toscana x100	13,3	-	33,3	6,9	-	-	11,9	10,6
Pisa / Italia x100	1,1	-	2,7	0,5	-	-	0,8	0,7

*Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia – Base Informativa Pubblica*

Nell’oscillazione infra-annuale del 2013, la Toscana perde e poi recupera (scendendo a 47 e risalendo a 48) una Banca con sede nel proprio territorio, mentre la provincia continua ad ospitarne stabilmente cinque dal 2010. Si tratta di due Banche di credito cooperativo (Banca di Cascina e Banca di Pisa e di Fornacette); una popolare cooperativa (Banca Popolare di Lajatico) e due società per azioni (Cassa di Risparmio di San Miniato e Cassa di Risparmio di Volterra). Tutte sono classificate fra quelle “Banche piccole e minori” che nell’ultimo periodo, come sottolineano le analisi della Banca d’Italia, più delle medio-grandi hanno contribuito alla tenuta del sistema.

Sul dato, pesa in prospettiva il recente commissariamento della BCC di Cascina disposto dalla Banca d’Italia i cui effetti sul territorio dovranno essere attentamente monitorati.

*Graf. 2.1 - Banche in provincia di Pisa con sede in provincia ed extraprovinciali, 2001-2013  
(valori assoluti)*



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia – Albi ed Elenchi di vigilanza

Il processo di razionalizzazione della rete degli sportelli operativi sul territorio che sta interessando anche Pisa, ha preso avvio nel 2012 all'indomani del momento di massima espansione e capillarità della presenza di filiali ed è stato originato dalla necessità di ridurre ed ottimizzare i costi di gestione, anche potendo contare sul più massiccio ricorso degli utenti ai servizi offerti tramite i canali telematici.

Il fenomeno, a Pisa, è ad uno stadio molto meno avanzato: nei diciotto mesi che vanno dal dicembre 2012 al giugno 2014, ha infatti interessato proporzionalmente ben più la regione, che ha subito una perdita netta di 118 sportelli, che non la provincia che ne ha cancellati nove (solo uno negli ultimi sei mesi).

La maggiore tenuta di Pisa si qualifica in particolare con riferimento al medio periodo: con i suoi 280 sportelli la provincia si ripositiona esattamente sullo stock detenuto nel 2008, facendo meglio di ogni altra in una Toscana che, da allora, ne perde in tutto 180.

La contrazione, a tutti i livelli territoriali, è da imputare soprattutto ai principali gruppi bancari. Prova ne è che il numero dei comuni serviti da Banche – i più piccoli tradizionalmente coperti in prevalenza da Banche locali - sia restato sostanzialmente invariato. Tutti i comuni della provincia – scesi, dai preesistenti 39, a 37 per effetto della fusione di Casciana Terme con Lari e di Lorenzana con Crespina – continuano ad ospitare almeno una agenzia bancaria, mentre in Toscana non è così per dieci dei 280 totali.

La diffusione di operatori bancari a Pisa era e resta comunque elevata: la densità di sportelli (68,2 ogni 100mila abitanti) è in Toscana (in media 64,4), seconda solo a una provincia tradizionalmente specializzata nel settore come Siena (77,3). La buona presenza bancaria si legge anche nell'incidenza percentuale degli sportelli provinciali sul totale di quelli localizzati nell'intera regione: pari all'11,8% quando il peso demografico di Pisa sulla Toscana è dell'11,2%.

*Tab. 2.3 - Sportelli bancari nelle province toscane, in Toscana ed in Italia  
(Valori assoluti e variazioni percentuali sportelli per 100mila abitanti)*

	2001	2008	2011	2012	2013	giu.14	var. % 2012- 2013	incr. medio annuo 2001- 2013	incr. medio annuo 2008- 2013	sportelli / 100mila ab.
Arezzo	193	240	242	236	222	222	-8,3	1,4	-1,5	64,7
Firenze	592	701	705	684	643	640	-8,8	0,8	-1,7	65,8
Grosseto	123	159	160	155	148	148	-7,5	1,9	-1,4	67,2
Livorno	176	213	212	211	201	200	-5,2	1,3	-1,2	59,7
Lucca	235	270	269	264	258	256	-4,1	0,9	-0,9	66,0
Massa Carrara	95	111	114	114	107	108	-6,1	1,2	-0,7	54,2
Pisa	235	280	293	289	281	280	-4,1	1,8	0,1	68,2
Pistoia	157	197	193	184	180	177	-6,7	1,4	-1,8	61,5
Prato	124	143	141	133	125	124	-11,3	0,1	-2,7	50,6
Siena	189	227	223	219	209	206	-6,3	1,0	-1,6	77,3
Toscana	2.119	2.541	2.552	2.489	2.374	2.361	-7,0	1,1	-1,4	64,4
Italia	29.270	34.139	33.607	32.881	31.761	31.563	-5,5	0,8	-1,4	53,1

*Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia – Base Informativa Pubblica*

La distribuzione degli sportelli per gruppi istituzionali di Banche, vede assegnare circa i due terzi delle unità alle Banche Spa, o Banche commerciali, invero le più interessate dalla razionalizzazione dettata dal contenimento delle spese: in due anni queste perdono infatti 13 sportelli. Alla riduzione contribuisce anche, dal dicembre 2011, la fusione per incorporazione, assieme ad altre realtà, della Cassa di Risparmio di Lucca Pisa Livorno nel Banco Popolare.

Sempre nel 2011, si assiste a Pisa anche ad un “travaso”, di oltre 40 unità, dalle Banche Spa alle “Banche popolari cooperative”, da allora stabili con 66-68 sportelli, che pare piuttosto l’effetto di una riclassificazione da parte di Bankitalia. Le due Banche di credito cooperativo locali si dividono infine stabilmente, da un quadriennio, 33 “agenzie”. Il loro peso (12%) è quasi perfettamente in linea con quello degli sportelli delle BCC nell’intera Toscana.

Guardando alla dimensione, le Banche piccole e minori coprono quasi esattamente la metà degli sportelli provinciali (142 su 181 a dicembre 2013), mantenendosi, a fine 2013, al massimo storico raggiunto nel 2012. Il taglio delle filiali, a Pisa come in prevalenza altrove, riguarda solo le Banche medie e quelle grandi e maggiori che ne perdono in un anno rispettivamente 2 e 5. La stabilità della presenza degli Istituti di minore dimensione e la contrazione di quelli medio-grandi, è l’effetto di orientamenti strategici contrapposti. Le seconde, anche in quanto più attrezzate nel proporre modalità di contatto diversificato con il cliente, si riorganizzano per ottimizzare i costi, mentre le prime scelgono di presidiare il territorio e di mantenere, coerentemente con le proprie origini, un approccio più tradizionale e diretto con la clientela.

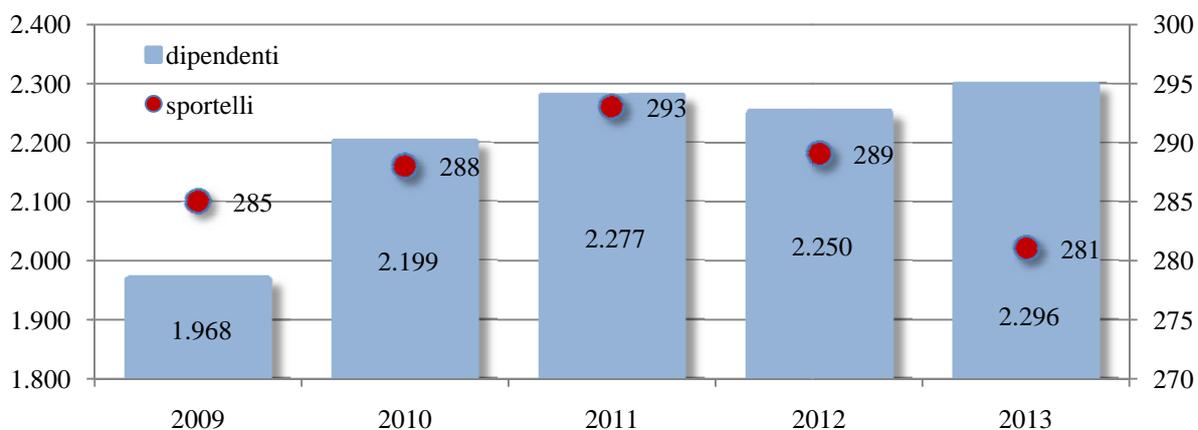
Tab. 2.4 - Sportelli per tipologia istituzionale e dimensionale di Banca in provincia di Pisa  
(Valori assoluti, variazioni percentuali e quote percentuali; Anni 2007-2011)

	gruppi istituzionali				gruppi dimensionali			Totale
	Banche Spa	Filiali di Banche estere	Banche popolari cooperative	Banche di Credito Cooperativo	Banche Maggiori e grandi	Banche Medie	Banche piccole e minori	
2007	231	0	14	25	55	94	121	270
2008	236	0	17	27	50	102	128	280
2009	237	0	19	29	82	70	133	285
2010	236	0	19	33	72	75	141	288
2011	193	1	66	33	113	40	140	293
2012	187	1	68	33	103	44	142	289
2013	180	1	67	33	97	42	142	281
<b>Variazioni</b>								
var.% 2013-2012	-3,7	0,0	-1,5	0,0	-5,8	-4,5	0,0	-2,8
tasso incr.medio annuo 2007-2013	-4,9	-	36,8	5,7	12,0	-14,9	3,3	0,8
<b>anno 2013</b>								
Pisa / Toscana x100	11,5	25,0	15,1	9,5	10,4	8,4	15,2	11,8
Pisa / Italia x100	0,9	0,4	1,1	0,7	0,8	0,6	1,2	0,9

Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia, Base Informativa Pubblica

Se il numero degli sportelli pare essersi avviato, da un biennio, verso una riduzione tendenziale che difficilmente esaurirà a breve i suoi effetti, il numero di dipendenti delle sedi e delle filiali locali segue un andamento autonomo, tanto da conoscere, nel 2013, un incremento su base annua del 2,0%. Il 57% del personale bancario è in forza presso le Banche minori e piccole che pure detengono un peso più contenuto (50,2%) in termini di filiali. La differenza fra i due valori è riconducibile alla presenza delle strutture amministrative e direzionali dei cinque Istituti che hanno sede a Pisa.

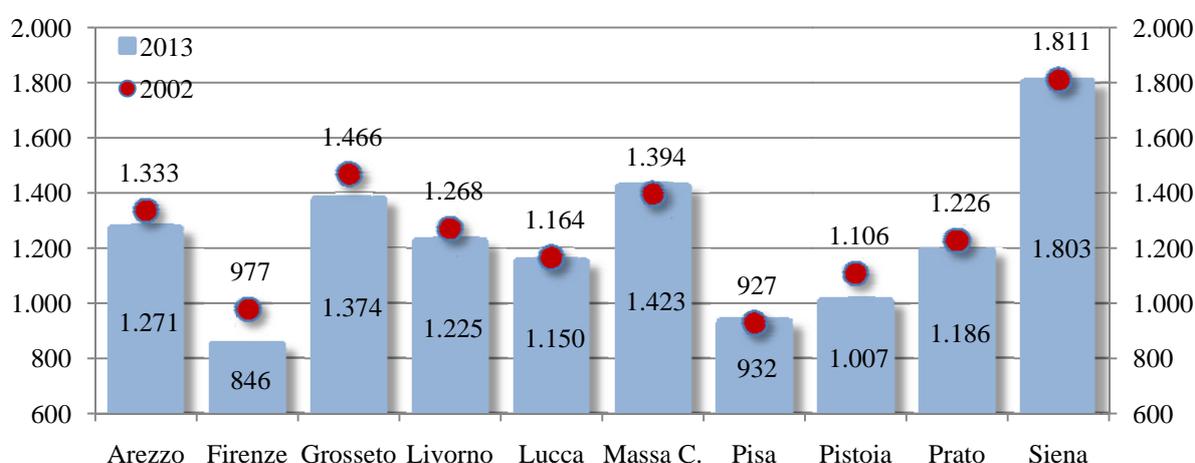
Graf. 2.2 – Sportelli Bancari e dipendenti in provincia di Pisa 2009-2013  
(valori assoluti)



Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia, Base Informativa Pubblica

Oltre ad una elevata presenza di operatori, il mercato del credito provinciale si caratterizza tradizionalmente anche per la sua discreta concorrenzialità. L'indice di *Herfindhal-Hirschman*<sup>3</sup>, che fornisce una misura del grado di concentrazione del mercato bancario, è in lieve aumento su base annua per effetto della riduzione di sportelli a parità di Banche, ma resta il più contenuto fra quello di tutte le province toscane ad eccezione di quella di Firenze, cui contendeva il primato già dieci anni or sono. La "piazza" di Pisa conferma dunque caratteristiche tipiche di quelle più grandi aree metropolitane che solitamente attirano il maggior numero di Istituti bancari, così favorendo una più elevata competitività locale del mercato.

Graf. - 2.3 - Competizione sul mercato del credito nelle province toscane  
(Indice di Herfindhal-Hirschman sugli sportelli)



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia – Albi ed Elenchi di vigilanza

### 2.3 – L'operatività del sistema dal lato della raccolta: i depositi bancari

La raccolta al dettaglio presso le famiglie consumatrici e le imprese residenti, comprensiva di depositi, bancari e postali, e di obbligazioni, ha imboccato nel 2013 la strada di un rallentamento progressivo. Seguendo una evoluzione simile a quella prevalente in ambito regionale, la confortante variazione su base annua del +3,1% del dicembre 2012 (+3,7 in Toscana) si è infatti tramutata, in finire d'anno, in una contrazione tendenziale del -1,2% (-1,6%).

Un tale declino ha interessato sia la componente obbligazionaria che i depositi detenuti dalle famiglie e dalle imprese toscane presso le Banche, che, assieme ai titoli a custodia, costituiscono la principale componente del risparmio finanziario.

<sup>3</sup>Si tratta di un indice comunemente utilizzato per misurare il grado di concorrenzialità ed è calcolato come la somma dei quadrati delle quote di mercato detenute da ciascuna Banca in termini di sportelli. L'indice, per costruzione sempre positivo, può assumere un valore massimo pari a 10.000 nel caso di massima concentrazione. In generale, un valore dell'indice inferiore a 1.000 indica un mercato competitivo, un valore compreso tra 1.000 e 1.800 un mercato moderatamente concentrato, mentre mercati il cui indice è superiore a 1.800 sono da considerarsi fortemente concentrati.

La voce “depositi bancari”, partendo dai ritmi di crescita sostenuti di fine 2012 (+5,3% su base annua) è riuscita a non disperdere del tutto il patrimonio iniziale ed a concludere l’anno ancora in attivo (+3,1%). Il rallentamento è proseguito anche nei primi sei mesi del 2014 (+1,7 a marzo con un rimbalzo a giugno del +2,4%) continuando a collocare Pisa al di sotto dei risultati dell’intera Toscana (+3,4% a giugno) che pure ha seguito un analogo profilo di attenuazione progressiva degli incrementi su base annua.

Da segnalare anche che, dal dicembre 2013, ha rallentato e poi si è addirittura invertito, il processo di ricomposizione del portafoglio da conti correnti a depositi a risparmio. Questi ultimi infatti, per il loro più modesto ammontare più esposti ad ampie oscillazioni, cadono a Pisa, in appena diciotto mesi, dal +36,4% annuo di fine 2012, al -2,5% di metà 2014.

*Tab. 2.5 - La raccolta al dettaglio (1)*

*(Variazioni percentuali sui 12 mesi e milioni di euro; dicembre 2012-giugno 2014)*

	Imprese				Totale famiglie consumatrici e imprese			
	Totale raccolta	di cui: depositi			Totale raccolta	di cui: depositi		
		di cui: obbligazioni (2)	totale	di cui: depositi a risparmio (3)		di cui: obbligazioni (2)	totale	di cui: depositi a risparmio (3)
<b>Pisa (variazioni percentuali sui 12 mesi)</b>								
dicembre 2012	-7,5	-5,9	-7,9	73,3	3,1	-0,6	5,3	36,4
marzo 2013	-3,3	-12,5	-1,6	7,9	2,7	-3,9	6,6	18,1
giugno 2013	1,6	-12,6	3,9	22,3	2,2	-4,6	6,1	13,7
settembre 2013	-5,3	-16,6	-3,3	-8,7	-0,6	-7,2	3,1	6,2
dicembre 2013	3,3	-17,6	7,2	-13,5	-1,2	-9,3	3,1	0,9
marzo 2014	...	...	...	...	...	-10,7	1,7	-2,3
giugno 2014	...	...	...	...	...	...	2,4	-2,5
<b>Toscana (variazioni percentuali sui 12 mesi)</b>								
dicembre 2012	3,0	-8,6	5,4	137,6	3,7	...	5,7	36,1
marzo 2013	-3,6	-11,0	-2,1	42,3	2,5	...	7,9	23,3
giugno 2013	0,4	-17,8	4,1	42,3	2,1	-8,2	7,3	18,4
settembre 2013	1,0	-20,8	5,0	29,0	-0,8	-13,6	5,5	13,0
dicembre 2013	-3,4	-23,7	0,2	17,4	-1,6	-15,9	5,2	8,2
marzo 2014	...	...	...	...	...	-15,8	3,0	2,4
giugno 2014	...	...	...	...	...	...	3,4	2,2
<b>Consistenze di fine periodo (milioni di euro)</b>								
Pisa (4)	1.291	159	1.132	90	10.017	2.958	5.042	2.170
Toscana (4)	16.864	1.924	14.940	1.393	94.612	24.487	69.884	24.582
<b>Migliaia di euro per abitante</b>								
Pisa(4)	3,1	0,4	2,8	0,2	24,4	7,2	12,3	5,3
Toscana(4)	4,6	0,5	4,1	0,4	25,8	6,7	19,1	6,7
<b>Incidenza percentuale</b>								
Pisa/Toscana(4)	7,7	8,3	7,6	6,5	10,6	12,1	7,2	8,8

*Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia, segnalazioni di vigilanza.*

(1) Depositi e obbligazioni di Banche italiane. (2) I dati sulle obbligazioni (al fair value) sono tratti dalle informazioni sui titoli di terzi in deposito. – (3) Depositi con durata prestabilita o rimborsabili con preavviso. – (4) Il dato è riferito alla consistenza dell'ultimo periodo disponibile.

La *performance* delle obbligazioni, caratterizzata da un segno negativo per l'intero periodo che va dal dicembre 2012 (-0,2%) all'ultimo dato disponibile di marzo 2014, quando registra una flessione a doppia cifra (-10,7%), è almeno in questo caso migliore della corrispondente regionale (-15,8% nel primo trimestre dell'anno). A determinare questa riduzione ha contribuito sia la necessità di smobilizzare gli investimenti che l'incertezza del quadro economico generato dalla crisi.

Il peso delle obbligazioni bancarie sulla raccolta si è conseguentemente ridotto, a marzo, al 26,4% del volume complessivo, confermando ancora una qualche maggiore specializzazione rispetto all'intera Toscana, dove l'incidenza è del 21,8%. Se sulle obbligazioni è ancora evidente l'effetto delle maggiori difficoltà di risparmio da parte dei settori produttivi rispetto alle famiglie, sul fronte dei depositi si assiste invece, a partire dal dicembre dello scorso anno, ad un sostanziale allineamento fra le due macrocategorie di clientela per effetto di una più accentuata frenata delle seconde.

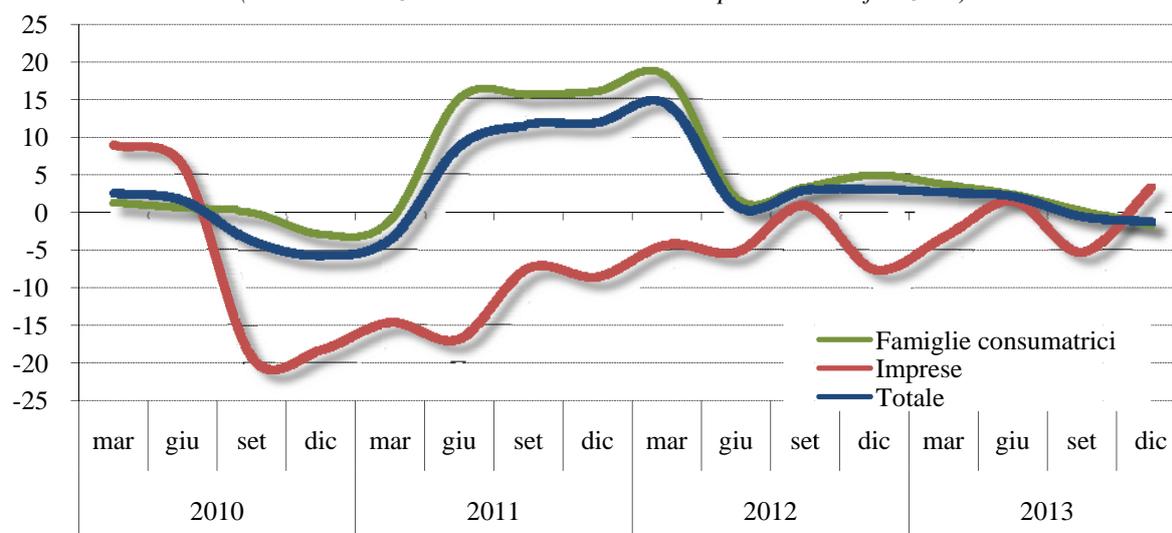
In termini assoluti, il volume della raccolta in provincia resta leggermente sottodimensionato rispetto a quello della regione. A giugno 2014 esso corrispondeva infatti a 24.400 € per abitante contro i 25.800 € della media regionale. La forbice si annulla tuttavia con riferimento alla sola clientela "famiglie" (21.200 per entrambi gli ambiti).

A penalizzare il dato complessivo è dunque la componente riconducibile alla clientela "imprese", meno propensa o meno in grado, rispetto al resto della Toscana, ad accantonare risorse in depositi ed obbligazioni.

Il settore produttivo copriva infatti, nel dicembre 2013, il 12,9% del totale della raccolta della provincia di Pisa contro il 17,7% di quella dell'intera Toscana. La sua esigua consistenza assoluta la espone ad una maggiore instabilità che l'ha portata, negli ultimi trimestri, ad una alternanza di variazioni positive e negative su base annua. Quella più recente, di dicembre 2013, è pari ad un +3,3% (contro il -3,4% della regione) cui molto contribuisce il buon momento dei depositi (+7,2%).

L'analisi della dinamica di medio periodo, resa possibile dalla ricostruzione delle serie storiche a seguito della riclassificazione operata nel 2011 dalla Banca d'Italia per rendere i dati sulla raccolta confrontabili a livello europeo, evidenzia l'andamento oscillatorio dei tassi di variazione annua dell'ammontare riferito alla clientela imprese.

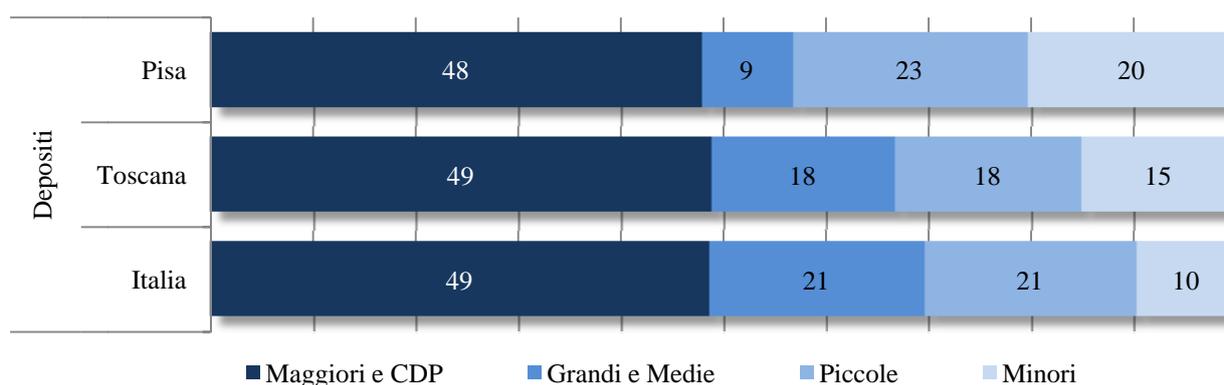
*Graf. – 2.4 - Raccolta Bancaria per categoria di clientela 2010-2013  
(tasso di variazione sui dodici mesi corretto per le riclassificazioni)*



Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia, Base Informativa Pubblica

A Pisa, quasi esattamente come negli altri contesti territoriali di raffronto, quasi la metà dei depositi confluisce nella casse della Banche Maggiori e nella Cassa Depositi e Prestiti. All'interno della restante quota, in provincia è invece maggiore il contributo delle Banche Piccole o Minori, non a caso le più diffuse sul territorio, che insieme raccolgono il 43% dei risparmi di famiglie e imprese togliendo spazio, rispetto alla regione ed alla penisola, al gruppo delle medio-grandi (appena il 9% contro, rispettivamente, il 18 e il 21%).

*Graf. 2.5 - Depositi bancari per dimensione delle Banche, provincia di Pisa, Toscana e Italia, marzo 2014 (quota percentuale)*



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia. Base Informativa Pubblica

## 2.4 – L'operatività del sistema dal lato dell'erogazione: i prestiti bancari

In una fase congiunturale ancora negativa, connotata da una diffusa stagnazione degli investimenti, il mercato del credito provinciale riesce a ritagliarsi un insperato successo. L'ammontare dei crediti erogati al sistema produttivo ed alle famiglie consumatrici, torna infatti a crescere a partire dal settembre 2013, mantenendo sino al giugno 2014 una velocità ridotta ma non per questo meno significativa.

Guardando alla variazione tendenziale dell'intero aggregato, che include le sofferenze e le operazioni di pronti contro termine, negli ultimi diciotto mesi Pisa e la Toscana hanno seguito una dinamica quasi speculare. Dal giugno 2013, la regione mette in fila risultati negativi che toccano l'apice a dicembre 2013 (-2,6% per poi stabilizzarsi al 2,3% a giugno 2014), mentre Pisa, dal terzo trimestre dello scorso anno, inizia come detto ad inanellare variazioni tendenziali di segno positivo, stabilmente comprese, con l'eccezione positiva del massimo di dicembre (+1,8%), fra il +0,5 e il +0,7%.

A determinare un tale risultato positivo, è la *performance* messa a segno dalle imprese di medio-grandi dimensioni, che infatti, con riferimento all'ultimo dato specifico disponibile, di dicembre 2013, conoscevano un incremento del +2,5% rispetto allo *stock* di prestiti detenuto nello stesso periodo dell'anno precedente. L'apporto dei crediti concessi alle piccole imprese resta infatti negativo per tutto il 2013 e solo nella prima metà dell'anno riesce a recuperare abbattendo rapidamente il proprio ritmo di caduta (dal -2,7 di fine anno al -0,1% di giugno 2014) fino a giungere ad un passo dal vedere cancellato dopo anni il segno "meno". All'interno delle piccole imprese vi riesce tuttavia la componente delle "micro" ricomprese nella categoria delle famiglie cosiddette produttrici<sup>4</sup> (+0,8%) che anche nei trimestri precedenti avevano seguito una dinamica meno negativa.

Completano il quadro le famiglie "consumatrici" i cui prestiti evidenziano una dinamica più stabile sul periodo considerato ed una leggera caduta da dicembre 2013.

E' importante sottolineare come tutte le categorie di clientela sopra richiamate sperimentino risultati migliori dei corrispondenti regionali, in generale anch'essi orientati, negli ultimi mesi, ad un riassetto del quadro che per il momento si limita ad esprimersi, come ad esempio per le piccole imprese, in variazioni negative di entità progressivamente più contenuta.

Completa il quadro una Pubblica Amministrazione vistosamente gravata, a Pisa come altrove, da politiche di contenimento della spesa pubblica che inevitabilmente si riflettono anche in un abbattimento della richiesta di finanziamento alle Banche.

---

<sup>4</sup> Il sottogruppo di clientela delle famiglie consumatrici comprende le società semplici, le società di fatto, le imprese individuali, la cui funzione principale sia produrre beni e servizi non finanziari destinabili alla vendita, con numero di addetti fino a cinque unità. Fra queste vi rientrano anche le imprese artigiane.

**Tab. 2.6 - Prestiti bancari per settore di attività economica (1)**  
(Variazioni percentuali sui 12 mesi e milioni di euro; dicembre 2012-giugno 2014)

	Imprese							
	Pubblica Amministr.az.	di cui: piccole (2)					Altri settori	Totale (4)
		Totale	totale	di cui: famiglie produttrici (3)	famiglie consumatrici			
<b>Pisa (variazioni percentuali sui 12 mesi)</b>								
dicembre 2012	-2,1	-0,5	-2,5	-1,9	0,6	-10,1	-0,7	
marzo 2013	0,9	-0,1	-2,5	-0,8	0,4	-1,5	-0,2	
giugno 2013	-2,7	0,2	-2,3	-1,0	-0,1	-2,9	-0,4	
settembre 2013	-8,7	0,0	-1,8	-0,5	0,1	2,5	0,6	
dicembre 2013	-4,5	1,2	-2,7	-0,7	-0,3	4,8	1,8	
marzo 2014	-8,0	1,5	-1,1	-0,2	-0,4	-1,8	0,5	
giugno 2014	-7,4	0,7	-0,1	0,8	-0,2	5,2	0,7	
<b>Toscana (variazioni percentuali sui 12 mesi)</b>								
dicembre 2012	-2,0	-1,4	-2,6	-1,9	-0,2	-1,3	0,2	
marzo 2013	-2,0	-1,7	-2,7	-1,8	-0,5	-0,9	0,1	
giugno 2013	-1,6	-2,3	-2,9	-2,2	-0,4	-3,0	-1,0	
settembre 2013	-3,0	-2,1	-2,9	-2,9	-0,4	-2,0	-1,4	
dicembre 2013	-5,7	-2,7	-3,5	-3,0	-0,8	-4,4	-2,6	
marzo 2014	-4,4	-1,7	-2,6	-2,5	-0,5	-3,2	-1,9	
giugno 2014	-6,0	-1,0	-2,0	-1,9	-0,6	-2,9	-2,3	
<b>Consistenze di fine periodo (milioni di euro)</b>								
Pisa	626	6.603	1.558	819	4.027	67	11.412	
Toscana	4.909	68.566	15.001	7.850	35.028	689	113.413	
<b>Migliaia di euro per abitante</b>								
Pisa	1,5	16,1	3,8	2,0	9,8	0,2	27,8	
Toscana	1,3	18,7	4,1	2,1	9,6	0,2	30,9	
<b>Incidenza percentuale giugno 2013</b>								
Pisa / Toscana	12,8	9,6	10,4	10,4	11,5	9,7	10,1	

Fonte: segnalazioni di vigilanza.

(1) Dati riferiti alle segnalazioni di Banche, società finanziarie e società veicolo di operazioni di cartolarizzazione sui finanziamenti a società non finanziarie e famiglie produttrici. I dati includono le sofferenze e i finanziamenti a procedura concorsuale. Tasso di variazione sui dodici mesi corretto per le sole operazioni di cartolarizzazione. – (2) Società in accomandita semplice e in nome collettivo, società semplici, società di fatto e imprese individuali con meno di 20 addetti. – (3) Società semplici, società di fatto e imprese individuali fino a 5 addetti. (4) Il totale comprende anche le Imprese finanziarie.

Relativamente al settore di attività, risalta la *performance* del manifatturiero, in grado di passare ribaltare la situazione passando, nell’arco di poco più di un anno, dal -5,1 del dicembre 2012 al +5,6% di marzo 2014 (cui segue invero un assestamento al +0,2).

Viste le recenti variazioni negative dell’edilizia e dei servizi, allineate su un ritmo di contrazione stabile da alcuni trimestri intorno all’1% su base annua, è al risultato dell’industria in senso stretto che dunque si deve il rilancio della domanda di credito degli ultimi mesi. Una ripresa che la fonte “centrale rischi” di Bankitalia, la sola che offre il dettaglio settoriale, conferma pur stimandola di entità in qualche misura più contenuta rispetto alle “segnalazioni di vigilanza”.

In un bacino economico di dimensioni contenute come quello provinciale non sarà difficile, per quanto detto circa i comparti produttivi verso i quali si è prevalentemente incanalato, ricondurre la recente espansione del volume di credito a casi specifici di grandi aziende locali del settore manifatturiero. La “ripartenza” della loro domanda di finanziamenti non può che essere di buon auspicio anche per quell’indotto rispetto al quale può fungere da traino.

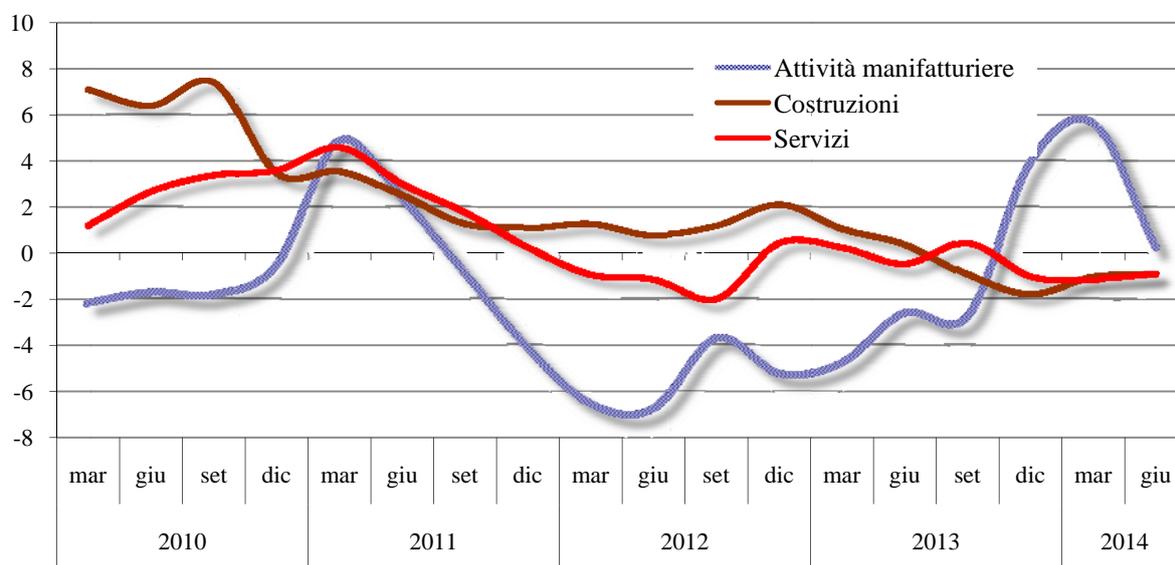
La migliore dinamica relativa delle attività manifatturiere, trova conferma in ambito regionale, dove il settore sta progressivamente rallentando il proprio ritmo di caduta sino a chiudere il giugno 2014 con una flessione del -0,9%, cui risponde il -1,7% delle costruzioni ed il -2,5% dei servizi. L’industria naviga dunque in Toscana in acque meno turbolente se non, come segnalato nel Rapporto della Banca d’Italia, per alcuni comparti specifici come l’alimentare e il chimico-farmaceutico.

Seguendo l’andamento di medio-lungo periodo, in provincia di Pisa è proprio l’industria in senso stretto il settore che, in particolare nel biennio compreso fra la metà del 2011 e la metà del 2013, quando ha innestato la ripresa, risulta aver pagato il prezzo più alto della crisi.

Si contrae invece la domanda di credito dell’edilizia, che sino a metà 2013 metteva a segno incrementi per lo più determinati dalla necessità delle aziende di far fronte a problemi di liquidità. La dinamica può dunque essere interpretata come il segnale del superamento della fase più acuta della crisi economica del settore.

*Graf. 2.6 - Stock dei prestiti al lordo delle sofferenze 2010-2014(1)*

*(tasso di variazione sui dodici mesi corretto per le operazioni di cartolarizzazione, cessioni e riclassificazioni)*



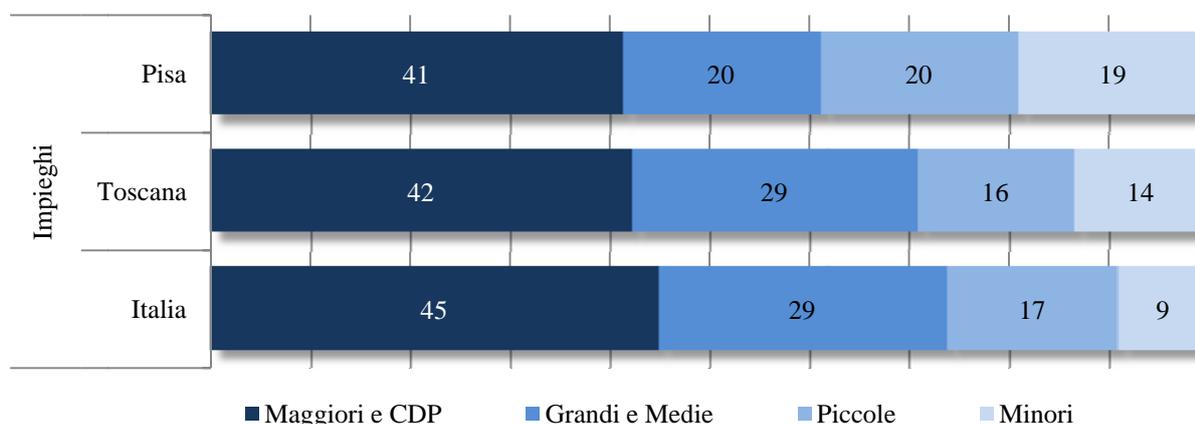
Fonte: Centrale dei rischi.

(1) Dati riferiti alle segnalazioni di Banche, società finanziarie e società veicolo di operazioni di cartolarizzazione sui finanziamenti a società non finanziarie e famiglie produttrici. I dati includono le sofferenze e i finanziamenti a procedura concorsuale. Tasso di variazione sui dodici mesi corretto per le sole operazioni di cartolarizzazione.

Con riferimento alla sola componente degli “impieghi bancari”, si conferma, come per i depositi, l’importanza delle Banche di minori dimensioni, ovvero di quelle più tipicamente

“locali”. La loro quota di mercato raggiunge a Pisa circa un 40% che, rispetto alla ripartizione prevalente su scala regionale e nazionale, toglie spazio soprattutto alle Banche medio-grandi.

Graf. 2.7 - Impieghi bancari per dimensione delle Banche, provincia di Pisa, Toscana e Italia, marzo 2014 (quota percentuale)



Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia, Base Informativa Pubblica

Il maggior peso delle Banche cosiddette “piccoli e minori” rappresenta a ben vedere una risorsa per il mercato del credito e dunque per l’economia provinciale. Come sottolinea la Banca d’Italia nella citata relazione 2014<sup>5</sup>: *“in Toscana le Banche locali, ossia intermediari di piccole dimensioni non appartenenti a grandi gruppi, attivi nei prestiti a famiglie e imprese in un’area territorialmente circoscritta, hanno tradizionalmente rivestito un ruolo di rilievo nel finanziamento dell’economia. Nella lunga fase di rallentamento e di successiva contrazione, anche i prestiti di questi intermediari hanno progressivamente decelerato. Tuttavia, la dinamica del credito è rimasta per lo più superiore a quella delle altre Banche, specie durante la prima fase della crisi e soprattutto nei confronti delle imprese.”*

Questo è quanto si è verificato anche a Pisa dove, dal giugno 2011 allo stesso mese del 2014, a fronte di un decremento complessivo degli impieghi bancari pari al -1,4%, l’insieme delle Banche piccole e minori ha invece sperimentato una crescita del 4,5%. Sotto questo profilo si dovranno tenere sotto controllo gli effetti, sul prossimo futuro, del recente commissariamento della BCC di Cascina.

La relativa maggiore vivacità delle “piccole”, si deve a minori vincoli di patrimonio e di raccolta, anche se è indubbio che il protrarsi della congiuntura sfavorevole abbia comportato un aumento della rischiosità del credito anche per questi intermediari, allineandone progressivamente il livello a quello delle altre Banche.

Le note positive sul credito non si estendono ai finanziamenti oltre il breve termine. Ma anche per questo indicatore, più sensibile nel registrare il clima di fiducia in una ripresa duratura della nostra economia, è almeno confortante che si assista ad una decelerazione del ritmo di

<sup>5</sup>Cfr. Banca d’Italia, Economie regionali: l’economia della Toscana, Firenze, giugno 2014

caduta che, dal -5,1% annuo registrato a fine 2012, si colloca ora a -1,8%. Sul dato grava peraltro anche la forte contrazione (-15,3%) delle opere del genio civile, effetto diretto dei tagli alla spesa pubblica e dunque non legata alle decisioni di investimento di imprese e famiglie.

In arretramento, a Pisa, sono risultate tutte le voci delle possibili destinazioni dei finanziamenti oltre il breve termine ad eccezione dell'acquisto di beni durevoli da parte delle famiglie che trova un indiretto riscontro in una qualche tenuta del credito al consumo. Ma per la quasi totalità dei casi si conferma la tendenza generale di un lento avvicinamento ad una situazione quantomeno di stazionarietà in attesa di un auspicabile rilancio.

Così è ad esempio per i mutui contratti dalle famiglie per acquisti di abitazioni: -0,5% la variazione 2012/2013 contro il -5,4% di quella dell'anno precedente. Un dato che anticipa quanto reso noto a settembre circa una ripresa della domanda di mutui per l'intero territorio nazionale quanto mai salutare, in prospettiva, per il settore edile.

*Tab. 2.7 - Destinazioni dei finanziamenti oltre il breve termine in provincia di Pisa  
(Variazione percentuale annua e consistenza in milioni di euro; Dicembre 2008-Dicembre 2013)*

	Variazione percentuale					Consistenza	
	dic.09/ dic08	dic.10/ dic09	dic.11/ dic10	dic.12/ dic11	dic.13/ dic12	dicembre 2013	Pisa / Toscana *100
<i>Investimenti non finanziari:</i>							
Costruzioni: abitazioni	1,7	6,1	0,5	-4,6	-4,9	923	16,3
Costruzioni: Opere del Genio Civile	-5,9	-4,5	8,6	-33,9	-15,3	43	10,3
Costruzioni: fabbricati non residenziali	-13,1	-1,1	0,1	-7,3	-1,4	472	8,5
Macchine, mezzi di trasporto e prodotti vari	26,5	-0,9	-8,0	-13,1	-7,3	347	6,8
Investimenti in costruzioni diverse da abitazioni	-12,3	-1,6	1,1	-10,8	-2,8	515	8,6
<i>Altri investimenti:</i>							
<i>Acquisto immobili:</i>							
- abitazioni famiglie consumatrici	8,4	23,8	6,6	-5,4	-0,5	2.263	10,6
- abitazioni altri soggetti	-7,0	0,4	-12,1	265,1	-7,2	180	9,5
- diversi da abitazioni di famiglie consumatrici	-4,4	7,7	-8,3	31,2	-4,6	551	10,4
- acquisto altri immobili	-4,0	8,9	-7,7	-1,0	-3,3	370	10,9
Acquisto di beni durevoli delle famiglie consumatrici	-0,9	14,6	0,7	-1,8	5,0	170	11,6
Investimenti finanziari	-25,7	38,9	8,3	-10,1	-2,0	234	4,7
Altre destinazioni	6,4	18,4	2,4	-8,5	-0,3	2.305	8,2
<b>Totale</b>	<b>3,3</b>	<b>14,8</b>	<b>2,1</b>	<b>-5,1</b>	<b>-1,8</b>	<b>7.307</b>	<b>9,4</b>

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia – BIP

E' interessante accennare in ultimo anche all'indicatore dei crediti di firma, operazioni di prestito con cui la Banca si impegna ad assumere o a garantire l'obbligazione di un terzo soggetto. Ovunque in declino tendenziale dall'insorgere della crisi economico-finanziaria, tale aggregato si mantiene a Pisa, da circa due anni, su consistenze relative più elevate delle corrispondenti regionali e nazionali.

## 2.5 – La rischiosità del credito

Come nel resto del Paese, anche a Pisa la qualità del credito continua ad essere compromessa dall'aumento dei prestiti deteriorati per effetto della prolungata recessione. Così, se in Toscana e in Italia il 2013 è stato il sesto anno consecutivo di innalzamento dei crediti in sofferenza, a Pisa questo non avviene solo per quel momentaneo recupero, sperimentato fra la metà del 2011 e la fine del 2012, che tuttavia non è sufficiente a mascherare il *trend* negativo di medio-lungo periodo.

Negli ultimi mesi le difficoltà di rimborso dei crediti di imprese e famiglie hanno raggiunto livelli di allarme. Il tasso di decadimento, ovvero il rapporto fra il flusso di nuove sofferenze e la consistenza dei prestiti in essere all'inizio del periodo, conosce a Pisa, fra marzo e settembre 2013, un balzo in avanti di ben 1,5 punti che lo fa sorpassare, dopo un biennio, quello della Toscana. Dal 4,1% di allora, il tasso sale e poi rimane stabile ad un 4,6% che determina una progressiva apertura della forbice rispetto al corrispondente valore regionale, in discesa fino al 3,2% di giugno 2014. Dunque accumulando, in soli nove mesi, un ritardo di 1,4 punti percentuali.

Tab. 2.8 - Nuove sofferenze (1)

(tasso di decadimento: quota percentuale; dicembre 2013-giugno 2014) (1)

	Imprese					di cui: piccole imprese (2)	Famiglie consumatrici	Totale
	Società finanziarie e assicurative	attività manifatturiere	costruzioni	servizi	Totale			
<b>Pisa</b>								
dicembre 2012	0,5	2,2	2,8	4,4	3,3	2,7	1,1	2,5
marzo 2013	0,5	3,3	3,1	4,2	3,5	2,7	1,0	2,6
giugno 2013	1,3	4,8	4,7	4,5	4,5	2,6	1,1	3,3
settembre 2013	0,8	4,3	7,0	6,3	5,9	2,6	1,0	4,1
dicembre 2013	0,8	5,8	9,3	6,2	6,8	3,3	1,0	4,6
marzo 2014	0,8	4,7	10,9	6,3	6,8	3,5	0,9	4,6
giugno 2014	0,0	4,0	11,3	6,6	6,7	4,5	1,1	4,6
<b>Toscana</b>								
dicembre 2012	0,1	4,7	8,1	3,4	4,3	3,4	1,1	3,0
marzo 2013	0,1	8,9	7,7	3,6	5,3	3,4	1,1	3,6
giugno 2013	0,1	9,0	9,6	3,9	5,7	3,5	1,2	3,8
settembre 2013	0,1	8,8	10,3	4,0	5,9	3,5	1,2	3,9
dicembre 2013	0,0	8,5	9,7	4,0	5,7	3,7	1,2	3,8
marzo 2014	0,0	4,7	10,2	3,9	4,9	4,0	1,2	3,3
giugno 2014	0,1	4,4	9,3	3,9	4,7	4,1	1,2	3,2

Fonte: Centrale dei rischi.

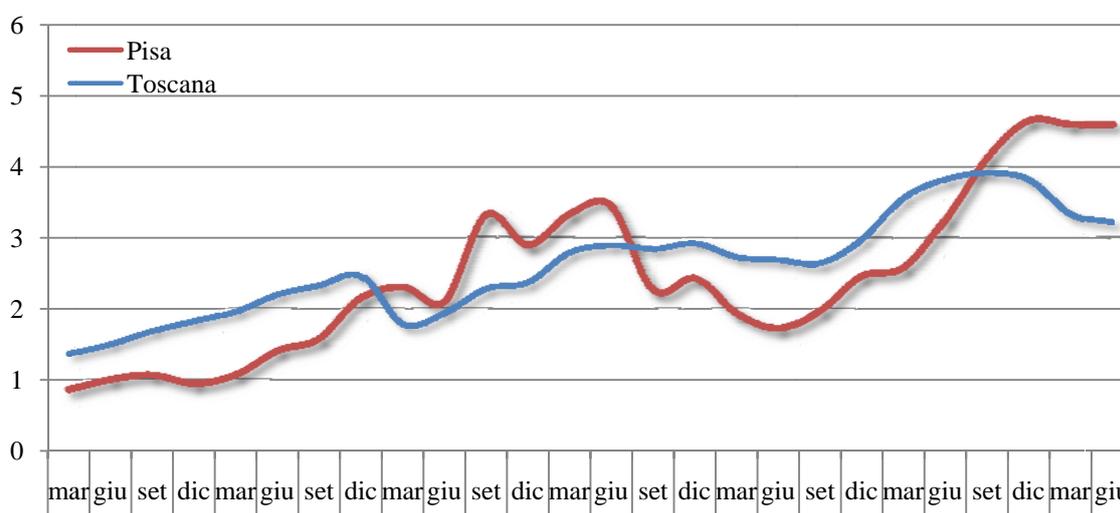
(1) Il tasso di decadimento trimestrale dei finanziamenti per cassa è calcolato come rapporto tra le esposizioni passate a sofferenza rettificata in ciascun trimestre e i prestiti in bonus in essere all'inizio del periodo. I valori sono calcolati come medie dei quattro trimestri terminanti in quello di riferimento. Dati riferiti alle segnalazioni di Banche, società finanziarie e società veicolo di operazioni di cartolarizzazione. Il totale include anche le Amministrazioni pubbliche, le istituzioni senza scopo di lucro al servizio delle famiglie e le unità non classificabili o non classificate. - (2) Società in accomandita semplice e in nome collettivo, società semplici, società di fatto e imprese individuali con meno di 20 addetti.

Quelli che caratterizzano l'ultimo quinquennio sono valori molto elevati nel confronto storico. La lievitazione del fenomeno è evidente in particolare rispetto agli anni immediatamente precedenti l'insorgere della crisi, quando i tassi di decadimento restavano ancorati intorno all'1% ed è tanto più preoccupante in quanto verificatasi a fronte della sostanziale stagnazione del credito erogato.

La dinamica negativa coinvolge l'intera Toscana, dove l'ammontare complessivo delle sofferenze, includendo anche quelle oggetto di cartolarizzazione, sale nel 2013 di circa 3 punti percentuali, raggiungendo il 14,4% dei crediti segnalati alla Centrale dei rischi.

Il deterioramento tendenziale della qualità del credito e la peggiore inattesa *performance* di Pisa rispetto all'intera Toscana, si legge anche dall'andamento del tasso calcolato relativamente al solo comparto delle imprese e delle famiglie produttrici.

*Graf. 2.8 – Tasso di decadimento trimestrale dei finanziamenti per cassa alle imprese e alle famiglie produttrici in provincia di Pisa e in Toscana, marzo 2008 - giugno 2014 (quota percentuale)*



Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia, Base Informativa Pubblica

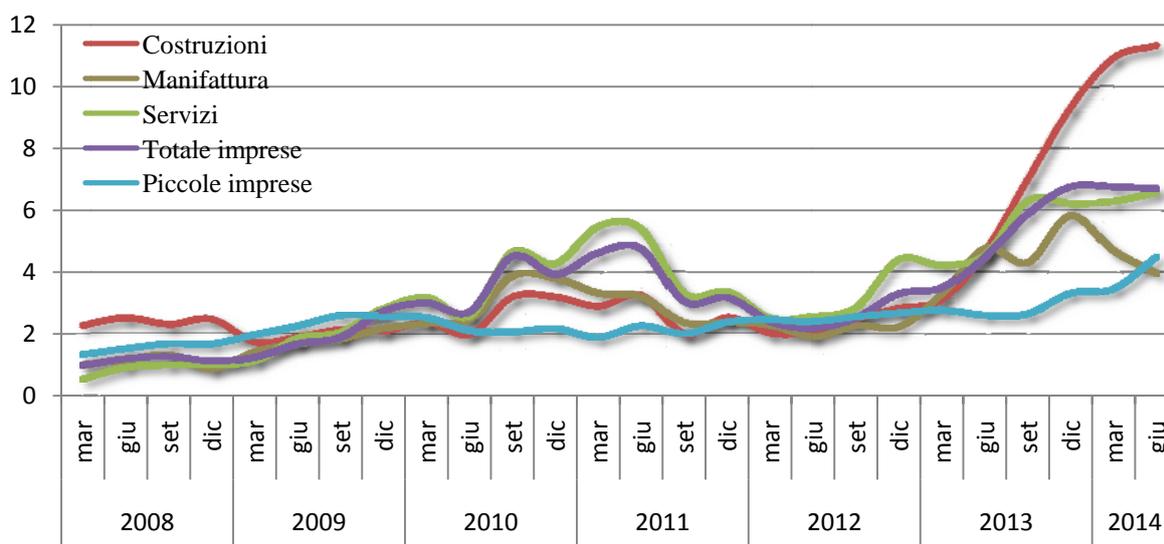
Se, per le famiglie, le difficoltà di rimborso dei crediti si mantengono su livelli costanti e mediamente contenuti, ben altro scenario si apre sul settore produttivo. Il tasso di decadimento relativo alla componente “imprese”, conosce a Pisa una accelerazione a partire dalla metà del 2013 che lo porta a crescere di ben tre punti in soli nove mesi, quando passa dal 3,5% di marzo al 6,7% di dicembre, per poi mantenersi almeno stabile nella prima metà dell'anno in corso. Il ritardo accumulato rispetto al resto della Toscana (che sullo stesso periodo invece vede una attenuazione del fenomeno) è oggi, giugno 2014, di ben due punti percentuali.

Il peggioramento, a Pisa, ha coinvolto tutti i macrosettori di attività seppur con diversa intensità. Per le costruzioni la progressione registrata nell'ultimo anno e mezzo è stata in qualche modo impressionante: dal 2,8% di dicembre 2012 è stata infatti superata la soglia del 10% (11,3% a giugno 2014). Conforta solo in parte il fatto che l'elevata rischiosità di questo settore non sia certo un fenomeno circoscritto alla provincia.

Se il terziario segue da vicino l'evoluzione del dato complessivo, più contenuto è il peggioramento del tasso di decadimento registrato per le attività manifatturiere: l'industria, oltre a viaggiare su valori relativamente più accettabili, inverte infatti almeno il trend di rialzo in questo primo semestre 2014, scendendo al 4,0% dopo il massimo del 5,8% di dicembre ed assecondando una dinamica regionale ancor più decisa (dall'8,5% di fine 2013, il valore dell'indice quasi si dimezza fino al 4,4% di giugno 2013).

Pagano un prezzo elevato anche le imprese di piccole dimensioni che, pur mantenendosi su livelli più contenuti, vedono salire il tasso di due punti fra settembre 2013 e giugno 2014, quando arriva al 4,5%, anche in questo caso vanificando un iniziale vantaggio rispetto al valore medio regionale. All'interno delle piccole imprese, sono da rimarcare le particolari difficoltà di un artigianato che, dal 2010, vede salire lo *stock* dei crediti in sofferenza ad un ritmo quasi costante del 10% l'anno.

*Graf. 2.9 – Tasso di decadimento trimestrale dei finanziamenti per cassa alle imprese in provincia di Pisa per settore di attività e dimensione, marzo 2008–giugno 2014 (quota percentuale)*

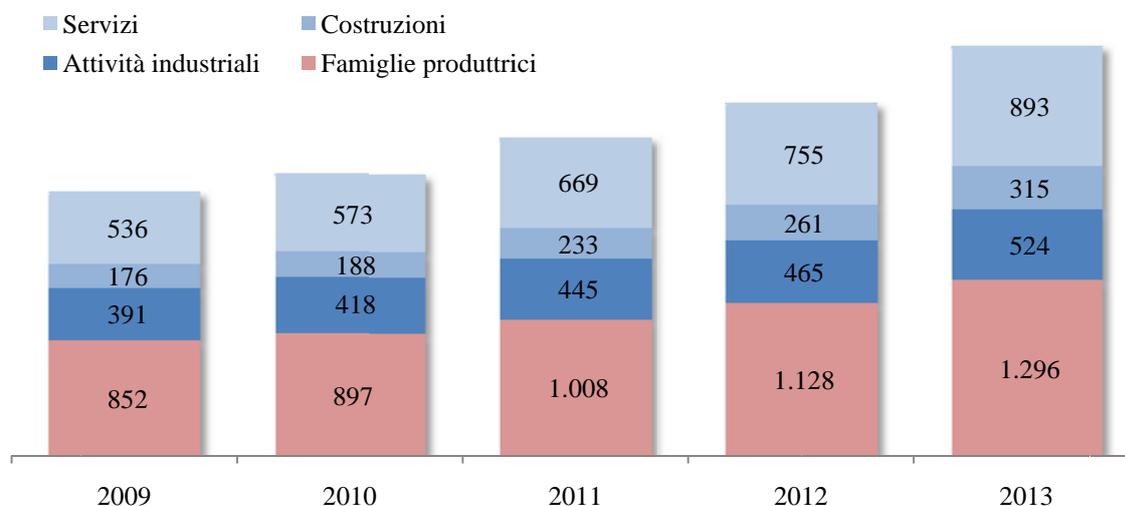


Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia. Base Informativa Pubblica

Oltre al valore dei crediti deteriorati, in inevitabile aumento è anche il numero di affidati entrati “in sofferenza”. A fine 2013 essi raggiungevano a Pisa le 7.388 unità, oltre 800 in più rispetto al 2012 e ben 2.300 in più rispetto al non lontano 2009, anno di inizio della crisi. Degli oltre settemila, poco più di 3.000 sono imprese: erano 2.600 a fine 2012 e poco meno di duemila quattro anni orsono.

Non deve sfuggire come, a fine 2013, il 59% del numero di posizioni in sofferenza fosse riferibile a famiglie consumatrici e istituzioni sociali private, una categoria più stabile in termini di valore delle sofferenze in virtù dell'importo mediamente più contenuto, ma tuttavia ampiamente coinvolta in un fenomeno che ha riflessi sociali oltre che prettamente economici.

Graf. 2.10 – Affidati in sofferenza per settore della clientela residente  
(numero imprese)



Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia, Base Informativa Pubblica

## 2.6 – I tassi attivi

L'elevato livello di rischiosità del settore produttivo, si riflette normalmente anche sul costo del denaro spingendolo verso l'alto. I meccanismi di adeguamento non sono fortunatamente automatici se è vero che, secondo i dati di Bankitalia, i tassi di interesse risultano a Pisa sostanzialmente stabili da circa un biennio, ovvero da quando si sono comunque attestati e mantenuti su valori che potremmo definire prossimi al loro massimo fisiologico.

La pressione esercitata dal deterioramento della qualità del credito pare dunque aver solo accentuato una rigidità verso il basso dei tassi attivi che le Banche hanno probabilmente accompagnato quantomeno mantenendo elevate le garanzie richieste per l'accesso ai finanziamenti. Vedremo oltre, attraverso i risultati dell'indagine *survey*, come le imprese percepiscano tuttavia in crescita sia gli uni che le altre.

Il livello dei tassi bancari sui prestiti "auto liquidanti"<sup>6</sup> applicati alle imprese (qui classificate come "società non finanziarie e famiglie produttrici"), risulta più o meno stabile dall'inizio del 2012 e si è mantenuto costantemente pari al 5,2% dal primo trimestre 2013 allo stesso trimestre del 2014.

Parallelamente i tassi a revoca, categoria dove confluiscono le aperture di credito in conto corrente, sono cresciuti dal 9,3% del dicembre 2012 al 9,6% di dicembre 2013, ma il confronto è in qualche modo ingannevole, rappresentando, il dato di fine 2012, un momentaneo abbattimento rispetto a valori che sino a quel momento dell'anno si erano mantenuti intorno al 10%, dunque al di sopra del livello attuale.

<sup>6</sup>Tassi caratterizzati da una forma di rimborso predeterminata

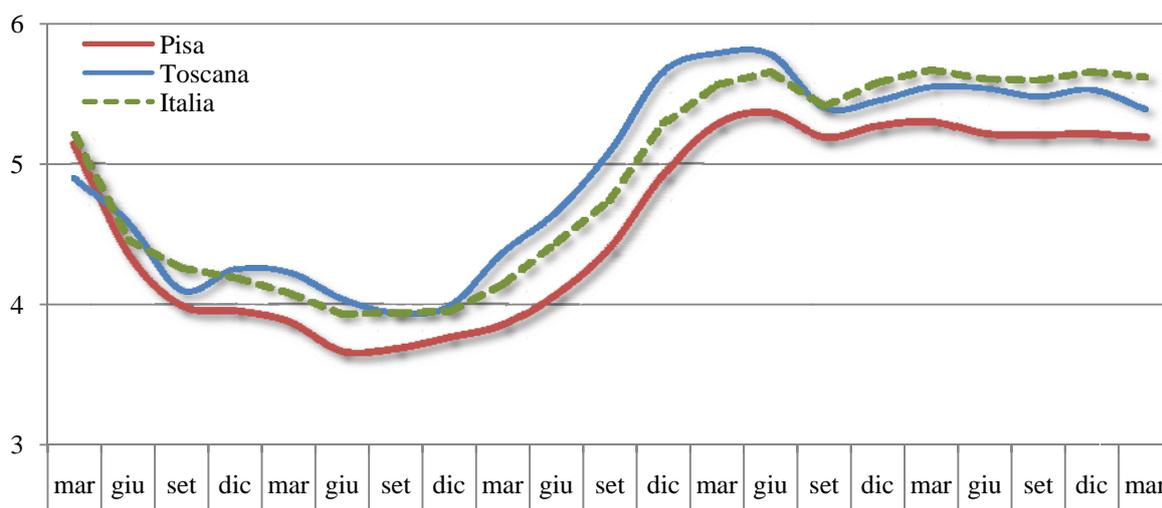
Il problema evidente è dunque l'incapacità del costo applicato dalla Banche ai prestiti alle imprese, almeno sino ad oggi, di virare verso il basso e tornare su livelli accettabili, dimostrando di recepire quella politica di espansione monetaria che la BCE sta cercando di stimolare.

Nel dettaglio dei due tassi presi a riferimento per l'analisi, quelli per "rischi autoliquidanti" continuano a procedere quasi allineati ai corrispondenti regionali che a marzo (5,4%) si sono abbassati avvicinandosi leggermente a quelli provinciali. La loro dinamica, come la distanza dal poco più elevato tasso "nazionale" (5,6%), evidenzia un profilo piatto a partire dall'inizio del 2012, ovvero da quando si è esaurita l'impennata che in poco più di un anno aveva portato ad una lievitazione dei tassi di quasi due punti (per Pisa dal 4,0% al 5,8%) e che aveva visto il tasso provinciale superare costantemente quello regionale e nazionale.

I tassi a revoca sono stati invece caratterizzati da un *trend* di crescita più regolare dal 2010 a tutta la metà del 2012, quando anch'essi, al netto di alcune oscillazioni congiunturali, si appiattiscono assumono un profilo piatto. Per l'intero arco dell'ultimo quinquennio, i valori provinciali si mantengono più elevati dei corrispondenti regionali, a loro volta sempre superiori a quelli nazionali. Ne consegue una forbice fra il tasso di Pisa e quello italiano che, a fine 2013 (9,6% contro 8,0%), superava il punto e mezzo.

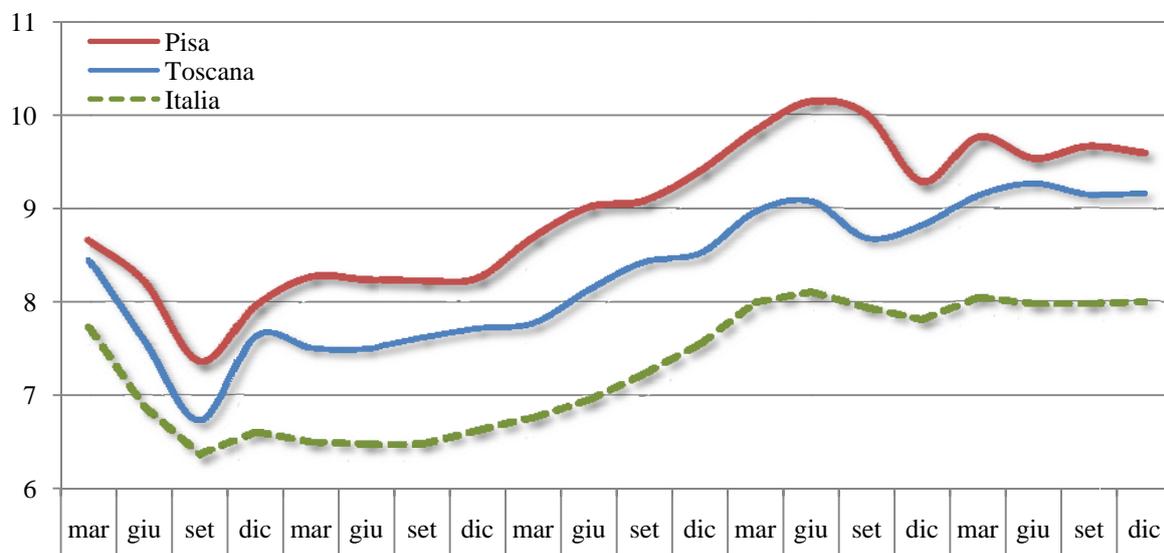
Le curve dei due tassi mostrano alcuni elementi di somiglianza: in entrambi i casi il valore più elevato è stato toccato nel giugno 2012, mese a valle del quale si è assistito prima ad un leggero abbassamento e quindi, come visto, ad un andamento più stabile.

Graf. 2.11 - Tassi di interesse per rischi autoliquidanti per Società non finanziarie e famiglie produttrici (localizzazione della clientela), Pisa, Toscana e Italia, giugno 2010- giugno 2014



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia. Base Informativa Pubblica

Graf. 2.12 - Tassi di interesse per rischi a revoca per Società non finanziarie e famiglie produttrici (localizzazione della clientela), Pisa, Toscana e Italia, giugno 2010- giugno 2013



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia. Base Informativa Pubblica

## CAPITOLO 3 - IL RAPPORTO BANCA-IMPRESA E L'ACCESSO AL CREDITO: IL PUNTO DI VISTA DELLE PARTI

Il clima di fiducia su cui deve fondarsi il buon funzionamento dell'azione degli Istituti di credito, intesa come efficiente sostegno alle imprese, dipende in primo luogo dalla qualità del rapporto della Banca con la propria clientela. Tale rapporto ha nella scala locale il suo principale teatro di riferimento, tanto più in un mercato, come quello pisano, fortemente connotato dalla presenza di Banche cosiddette “piccole e minori” che hanno nella relazione diretta e quasi personale con l'utenza, un punto di forza che ha garantito loro importanti risultati anche in anni di turbolenze come i più recenti.

E' a livello territoriale che l'interrelazione Banca-impresa merita di essere investigata per poter fornire indicazioni utili a chi è chiamato ad individuare e ad attuare interventi che favoriscano il rilancio dell'economia locale. Per tale motivo, attraverso le due indagini di campo di cui si presentano i risultati, si è inteso anche quest'anno mettere a confronto il punto di vista delle imprese e degli operatori del credito con il fine ultimo di ottenere, dalla loro lettura congiunta, un quadro quanto più completo ed esaustivo dello stato di salute del mercato del credito provinciale.

Alla tradizionale *survey*, condotta attraverso la somministrazione di un questionario con tecnica Cati (*Computer Assisted Telephonic Interview*) ad un campione che quest'anno è stato esteso a 410 aziende della provincia di Pisa, è stata affiancata anche in questa edizione una indagine “qualitativa” realizzata attraverso un *focus group* che si è svolto presso la Camera di Commercio di Pisa il 10 settembre 2014 e che ha visto la partecipazione di 10 Istituti di Credito e di 4 Consorzi Fidi operanti sul territorio provinciale.

### 3.1 – Il mercato del credito secondo le Banche ed i Confidi

La domanda di credito, nella visione degli Istituti bancari che hanno partecipato al *focus group*, è stagnante e conferma un'estrema debolezza. Questo è il risultato di due fattori:

- la selezione “naturale” operata dalla crisi, che ha determinato una maturazione delle imprese nel rapporto con gli Istituti di credito, portandole a rivolgersi alle Banche solo in presenza di *assets solidi* (“*le imprese hanno finalmente imparato qualcosa!*”);
- la consapevolezza generalizzata che, con qualche rara eccezione, sono poche le operazioni finanziarie rilevanti che vengono condotte con l'ausilio della Banca e che le imprese, in questa fase di perdurante difficoltà, si limitano a gestire il circolante.

L'auspicio delle Banche è che le imprese possano cogliere, dopo la fase del *credit crunch*, l'opportunità della nuova immissione di liquidità (circa 1.000 miliardi di euro) che è stata effettuata dalla BCE per favorire la riapertura dei cancelli del credito.

In altri termini, se gli Istituti bancari stanno fortemente rafforzando la propria posizione patrimoniale e accelerando i processi di pulizia dei bilanci, questo al momento non si sta traducendo in un aumento della domanda di credito, poiché le imprese continuano ad essere in difficoltà e ritardano le spese per investimenti.

La scarsa richiesta di credito è confermata anche dai Confidi, che sottolineano come il 60% delle domande che arrivano ai Consorzi riguardi azioni di consolidamento del debito o l'acquisto di scorte, mentre molto basso è l'interesse verso gli investimenti (es. le domande sulla legge Sabatini per l'acquisto di macchinari sono molto basse).

Anche il dato sulla capacità delle imprese di far fronte al proprio fabbisogno finanziario, che, secondo i risultati dall'indagine quantitativa, appare iniziare ad evolvere in senso positivo, viene letto alla luce del fatto che:

- 1) le imprese che fanno richiesta di credito sono quelle “solide e sane”, che sono sopravvissute alla crisi ristrutturandosi e che dunque sono abbastanza fiduciose circa la possibilità di ottenere credito;
- 2) le altre imprese, o manifestano un atteggiamento di sfiducia nei confronti dell'istituto di credito e non provano ad avanzare alcuna richiesta. Oppure, come sostengono i Confidi, dichiarano di non aver bisogno delle Banche, perché semplicemente comprendono che le loro richieste troverebbero la strada sbarrata.

I Consorzi operanti nello specifico per il settore agricolo, fotografano una realtà. A Pisa il settore si caratterizza infatti per un basso livello di indebitamento, una forte patrimonializzazione ma anche un fatturato contenuto. Date le caratteristiche strutturali e la forte dipendenza del comparto dai contributi UE, le imprese agricole non hanno problemi rilevanti di finanziabilità (“*le Banche sono interessatissime alle imprese agricole perché sono poco indebitate*”) ma sono tendenzialmente poco predisposte a chiedere credito. La propensione agli investimenti è buona, ma è sempre collegata alla possibilità di ottenere contributi.

### *3.2 – La situazione economica ed il fabbisogno finanziario delle imprese*

Per quanto ancora connotato dal permanere di una congiuntura sfavorevole, il quadro restituito dai risultati dell'indagine sul campo condotta su un campione di 410 imprese con sede in provincia, è meno cupo di quello del recente passato. L'andamento del fatturato, sia quello chiuso nel 2013 che quello atteso per il 2014, evidenzia infatti l'attenuazione di quel ritmo di caduta che nell'annualità precedente aveva conosciuto invece una decisa accelerazione<sup>7</sup>.

Contro il 60% dell'indagine dello scorso anno, è oggi pari al 42% la percentuale di imprese che dichiara di aver chiuso l'ultimo bilancio annuale con una flessione del fatturato rispetto al precedente. E più nello specifico ed ancora più confortante, è che la quota di quelle che dichiarano una diminuzione di forte intensità si abbatta dal 22 al 5%. Di contro, ancora solo una impresa su cinque (19%) ha visto crescere nel 2013 lo stesso aggregato, ma si tratta almeno di una quota quasi doppia di quella (11/12%) delle due annate precedenti.

---

<sup>7</sup>Nell'interpretare questi timidi segnali di rasserenamento, è doveroso considerare che il campione statistico dal quale emergono, rinnovandosi ogni anno, tende a rimpiazzare con imprese “attive” quelle aziende che sono state costrette a chiudere i battenti ed hanno pertanto visto azzerare il proprio fatturato. A un tale fenomeno potrebbe essere in parte da imputare la divergenza dei nostri dati da quelli di altri indicatori di scenario provinciale, già richiamati, che per il 2013 denunciano invece un acuirsi della crisi.

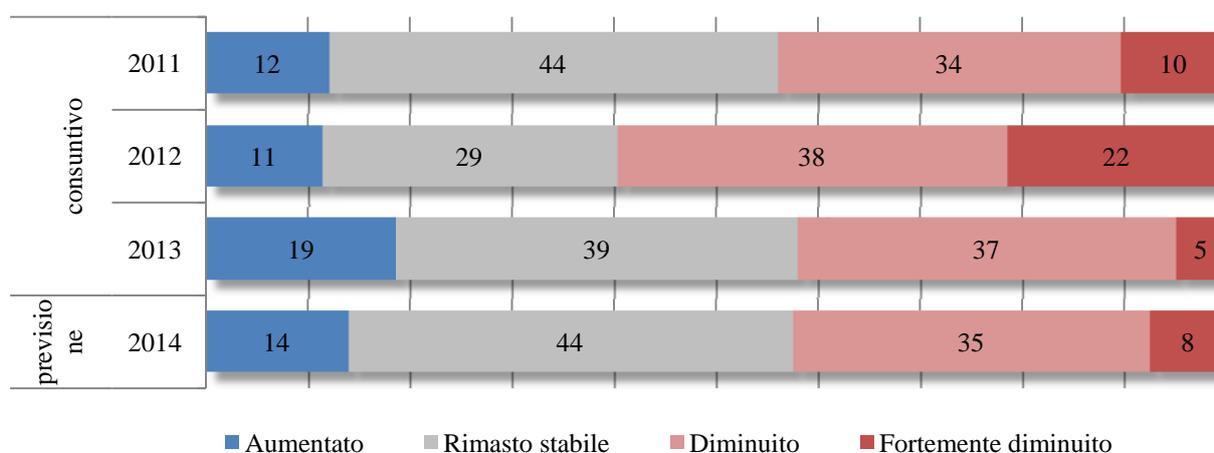
Con riferimento al dato di consuntivo, leggendo in sequenza i risultati degli ultimi tre anni, si osserva, per il più recente, un più che completo recupero delle posizioni perse nel 2012 rispetto al 2011. In attesa di tornare finalmente a riveder comparire il segno “più”, si è dunque almeno compiuto un primo necessario passo sulla strada di un riequilibrio numerico fra le imprese in difficoltà e quelle che stanno riuscendo a rilanciarsi, la cui forbice (19% contro 42%) resta ancora tuttavia negativa di ben 23 punti.

Una indicazione ancor più preziosa è fornita dalle aspettative per l’anno in corso che, essendo state rilevate nel trimestre estivo, sono state formulate sulla base di elementi già in parte consolidati. A riprova di un effetto di trascinamento dei risultati dell’ultima annualità sulla proiezione di quella in corso, tali previsioni ripropongono uno scenario simile a quello descritto dal “consuntivo 2013”.

Rispetto al dato relativo alla chiusura dell’ultimo bilancio, le aspettative in essere al momento dell’intervista virano semmai leggermente al negativo, nella sostanza evidenziando il “travaso” del 5% di imprese dal gruppo di quelle con fatturato in aumento nel 2013 a quelle che invece per il 2014 se lo attendono stabile (ovvero che si stabilizzi dopo il guadagno dell’ultima annata chiusa). Anche considerando la naturale cautela delle aziende nel formulare previsioni troppo ottimistiche in una fase congiunturale che non offre ancora alcuna certezza di ripresa, l’indicazione è chiara: per veder tornare a crescere il fatturato complessivo dovremo ancora attendere.

La stessa cautela si dimostrò peraltro eccessiva lo scorso anno, se è vero che le imprese che nell’estate del 2013 prevedevano di chiudere il bilancio con un fatturato in calo rispetto al 2012 erano il 59%, mentre quelle che, nel 2014, hanno dichiarato che tale flessione si è effettivamente verificata si sono ridotte al 42%.

*Graf. 3.1 - Chiusura del fatturato rispetto all’anno precedente e previsioni a breve: consuntivo 2011-2013 e aspettative 2014 (quota percentuale)*



Tornando ai dati più recenti, l’effetto di trascinamento, ovvero la tendenza a formulare previsioni sulla scia degli ultimi risultati di consuntivo - così confermando l’assenza di

presupposti per una inversione di rotta - si evidenzia dall'incrocio fra le risposte fornite dalle singole aziende ai due *item* precedenti. Da questo risulta come esattamente sei imprese su dieci prevedano per il 2014 un risultato identico (in termini di aumento, flessione o stazionarietà del fatturato) a quello del 2013. Le imprese che “vedono rosa”, ipotizzando di chiudere il 2014 con un fatturato compreso in una classe di variazione migliore di quella sperimentata nel consuntivo 2013 (ovvero un aumento o una stazionarietà rispetto ad un peggioramento o un aumento rispetto ad una stazionarietà o un peggioramento) sono invece appena il 16%. Il restante 24%, si prepara di conseguenza di contro a scendere nel ranking.

Se la dinamica del fatturato inizia a disegnare una curva meno negativa, sono dunque ancora poche le imprese che si azzardano a prevedere a breve uno “scatto in avanti” della produzione.

*Tab. 3.1 - Variazione del fatturato del 2013 rispetto al 2012 e previsione chiusura 2014 rispetto al 2013 (percentuale sul totale)*

	previsione fatturato 2014 rispetto al 2103					Totale
	In forte/deciso aumento (>20%)	In aumento (3-20%)	In sostanziale parità / equilibrio (+ o - 3%)	In diminuzione (-3 - -20%)	In forte/decisa flessione (>-20%)	
<i>Consuntivo fatturato 2013 rispetto al 2012</i>						
Molto aumentato (>20%)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2
Aumentato (3-20%)	0,0	8,1	9,0	2,6	0,3	19,9
Rimasto stabile (+ o - 3%)	0,1	3,3	23,5	11,6	0,2	38,8
Diminuito (-3 - -20%)	0,0	1,4	11,1	20,5	3,4	36,2
Molto diminuito (>-20%)	0,1	0,1	0,0	1,7	3,0	4,9
<b>Totale</b>	<b>0,2</b>	<b>12,9</b>	<b>43,6</b>	<b>36,3</b>	<b>7,0</b>	<b>100,0</b>

Per una analisi della differenziazione della dinamica del fatturato all'interno dei diversi domini di studio proposti dall'indagine (settore di attività, dimensione, forma giuridica, sel etc.), è stato costruito un indice di sintesi che assume i valori tipici della stima dell'incremento/decremento percentuale dell'aggregato. L'indice che, preme sottolineare per onestà scientifica, non ha altra pretesa che quella di facilitare la comparazione fra i target, è calcolato come media ponderata dei valori centrali delle classi associate alle singole modalità di risposta<sup>8</sup> e restituisce per il complesso delle aziende una variazione pari a -3,2% per il consuntivo del 2013 (era il -8,2% nel 2012), che peggiora esattamente di un punto (-4,2%) per la previsione del 2014.

Si tratta di valori di sintesi che rendono conto delle dinamiche già descritte e che, anche nel dettaglio dei singoli settori, non sono e non possono essere coincidenti con quelli di stime più puntuali della dinamica del fatturato cui tuttavia spesso si avvicinano nel segno e nella

<sup>8</sup>In particolare, è stata assegnata la variazione percentuale del +25% alla modalità “molto aumentato” e del -25% a “molto diminuito”, la variazione 10% alla modalità “aumentato” e -10% a “diminuito”, variazione nulla “zero” a “rimasto stabile”. L'indice è stato quindi calcolato come media aritmetica ponderata di tali valori centrali, assumendo come peso la frequenza assoluta (in valori riportati all'universo) delle risposte di ciascuna modalità.

portata. Si prenda ad esempio il confronto fra la stima Prometeia del valore aggiunto provinciale e il nostro dato, nell'insieme entrambi negativi e fra loro non troppo distanti (-1,9% contro -3,2%):

- ✓ per i servizi il primo indica una flessione del-1,3% annuo che va a collocarsi fra il -4,0% della componente commercio e turismo e il -0,8% del restante terziario del nostro indicatore;
- ✓ per le costruzioni i due valori (-5,2% e -5,3%) disegnano la stessa parabola negativa;
- ✓ per l'industria manifatturiera (-3,3% in valore aggiunto e -0,9% nel fatturato) vi è maggiore distanza, ma le due variazioni sono orientate comunque nella stessa direzione;
- ✓ per la sola agricoltura (+0,9% e -6,8%), comparto di più piccole dimensioni che lascia spazio a più ampi margini di errore di stima, segno e ampiezza delle due variazioni invece divergono.

Al netto della peggiore *performance* che l'indice disegna per il settore primario, l'edilizia si conferma ancora il comparto più esposto al vento della crisi e il più in difficoltà nel porre quantomeno un freno ad un declino che, a Pisa come altrove, lo fa da anni individuare come quello a più elevata "rischiosità bancaria". Vedremo oltre come altri indicatori, meno negativi, lo vedano invece impegnato sulla strada di un recupero del livello di affidabilità.

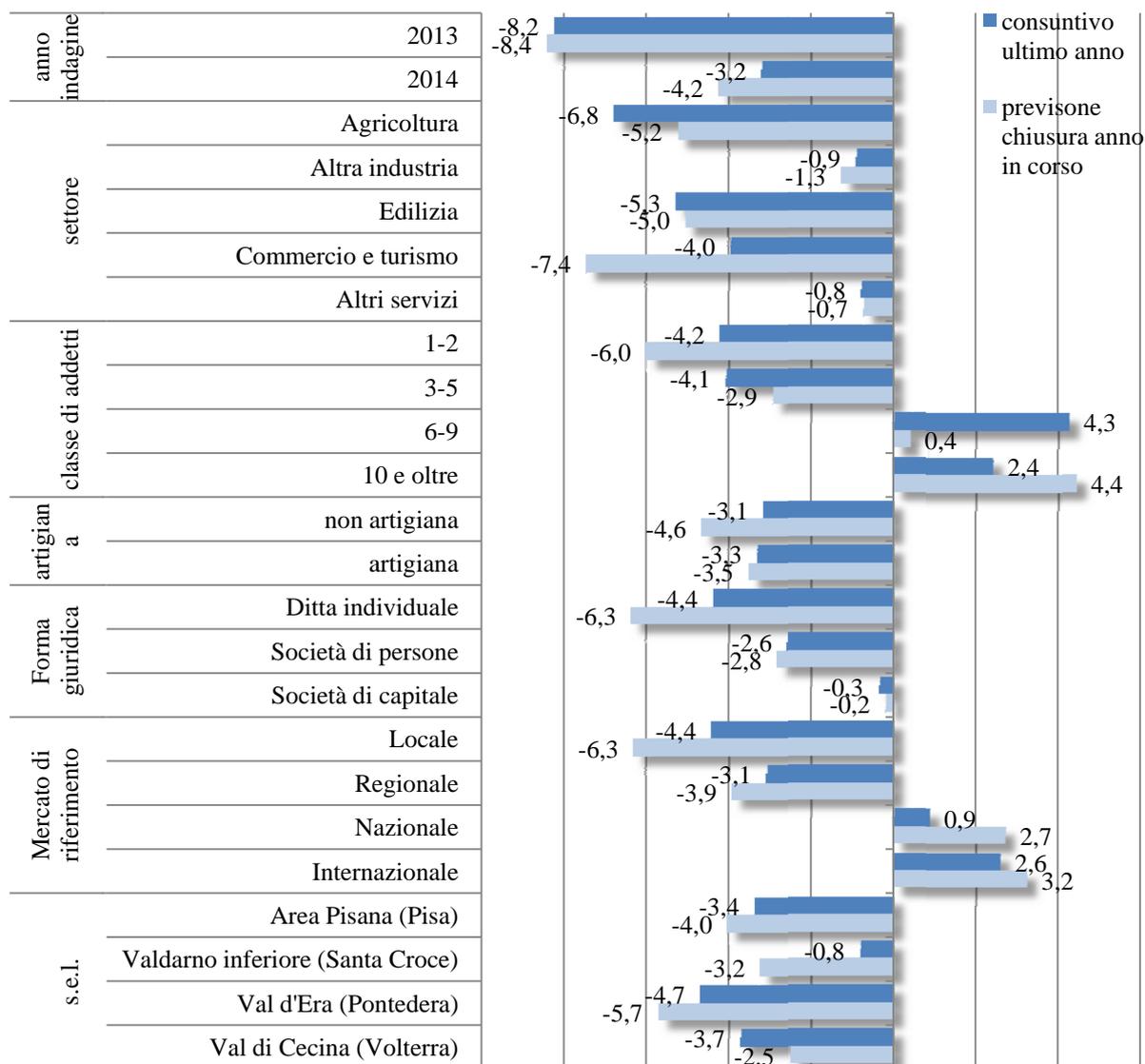
Quanto al confronto fra il consuntivo 2013 e le previsioni 2014, la crescente sfiducia che si legge per il commercio dalla forbice fra i due valori (-4,5 e -7,4%), è sintomatica di una stagione estiva che all'epoca dell'intervista, prima ancora di essere compromessa dal fattore "clima", stava già iniziando sotto non buoni auspici.

I risultati di dettaglio, riportati nel grafico che segue, confermano come la crisi continui ad attanagliare soprattutto le imprese più piccole e meno strutturate. Guardando alla dimensione per classe di addetti, essa pare anzi circoscritta a quelle fino a cinque addetti. Quelle oltre tale soglia chiudono anzi il 2013 con un fatturato in crescita, prevedendo altresì analogo risultato per l'anno in corso. Meno negative sono anche le *performance* delle "Società" (sia di capitale che di persone) rispetto alle "ditte individuali".

La stessa differenziazione si ripropone relativamente al mercato di riferimento: tanto più è ampio, tanto migliore è il risultato. La crescita delle imprese che operano sull'intero territorio nazionale o oltre frontiera, è una riprova di quanto l'*export* riesca ad influenzare l'andamento dell'economia pisana. E' invece tutta da interpretare la sostanziale omogeneità di comportamento fra imprese artigiane e non.

Su scala sub-provinciale il distretto di Santa Croce evidenzia le minori patologie, anche se le previsioni per l'anno in corso premiano, in quanto meno negative, la Val di Cecina.

Graf 3.2 - Fatturato: consuntivo dell'ultimo anno ed aspettative su quello in corso  
(stima variazione percentuale per anno di indagine e caratteristiche dell'impresa)

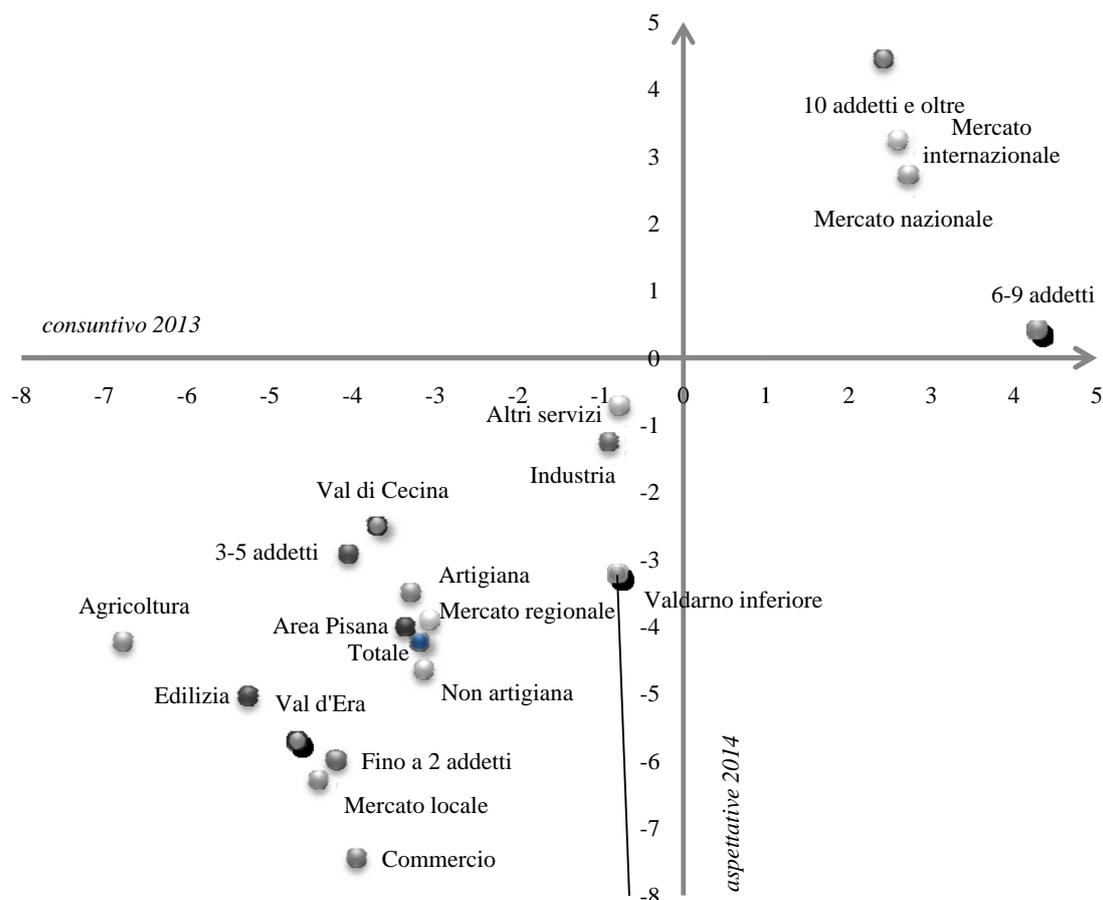


La distribuzione dei principali “gruppi” di imprese sul sistema di assi cartesiani in cui è riportata la stima della variazione del fatturato del 2013 e quella attesa per 2014, conferma la stretta correlazione fra i due valori<sup>9</sup> e con essa quell’effetto di trascinamento della dinamica del recente passato su quella attesa per il prossimo futuro che, purtroppo, anche per quest’anno, agisce verso il basso.

Nel quadrante superiore destro dello “scatter”, si collocano le imprese in salute (variazioni entrambe di segno positivo): quelle di sei addetti ed oltre e quelle operative in prevalenza su mercati nazionali o esteri.

<sup>9</sup>Si veda come i punti tendano ad addensarsi intorno ad una retta coincidente con la bisettrice dell’angolo di origine.

Graf. 3.3 - Scacchiere del consuntivo fatturato 2013 e delle aspettative sul fatturato 2014  
(stima variazione annua per caratteristica dell'impresa)



L'analisi della congiuntura e delle sue componenti settoriali, è rilevante ai nostri fini per trarre indicazioni utili a dimensionare la "domanda potenziale di credito".

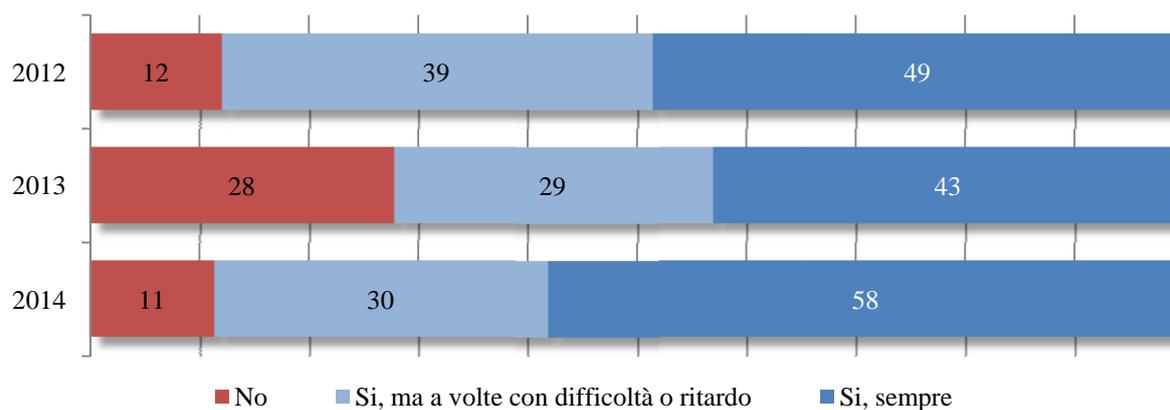
Una informazione più specifica in questo senso è fornita dalla capacità delle imprese di far fronte al proprio fabbisogno finanziario, la cui misura conferma ed anzi accentua i segnali confortanti emersi in precedenza.

Soppesando le unità del campione ai fini di un riporto dei risultati all'universo delle imprese pisane, dichiarano di riuscire "sempre" a far fronte al proprio fabbisogno, quasi sei aziende su dieci e più esattamente il 58% (era 43%, nel 2013 e il 49% nel 2012). Ulteriori tre (30% contro 29% e 39% dei due anni precedenti) dichiarano di farlo, ma talvolta con difficoltà o ritardo.

In reale affanno risulta dunque appena l'11% delle imprese, una percentuale in forte diminuzione rispetto al 2013 (28%) e che recupera la posizione del 2012 (12%). Di questo 11%, la metà ha iniziato ad entrare in crisi di liquidità solo di recente, ovvero nei dodici mesi antecedenti l'intervista.

Come l'andamento del fatturato, anche questo indicatore disegna uno scenario in cui le criticità risultano decisamente attenuate rispetto ad una annata particolarmente nera, ma anche in qualche modo isolata rispetto al prima e al dopo, come quella precedente.

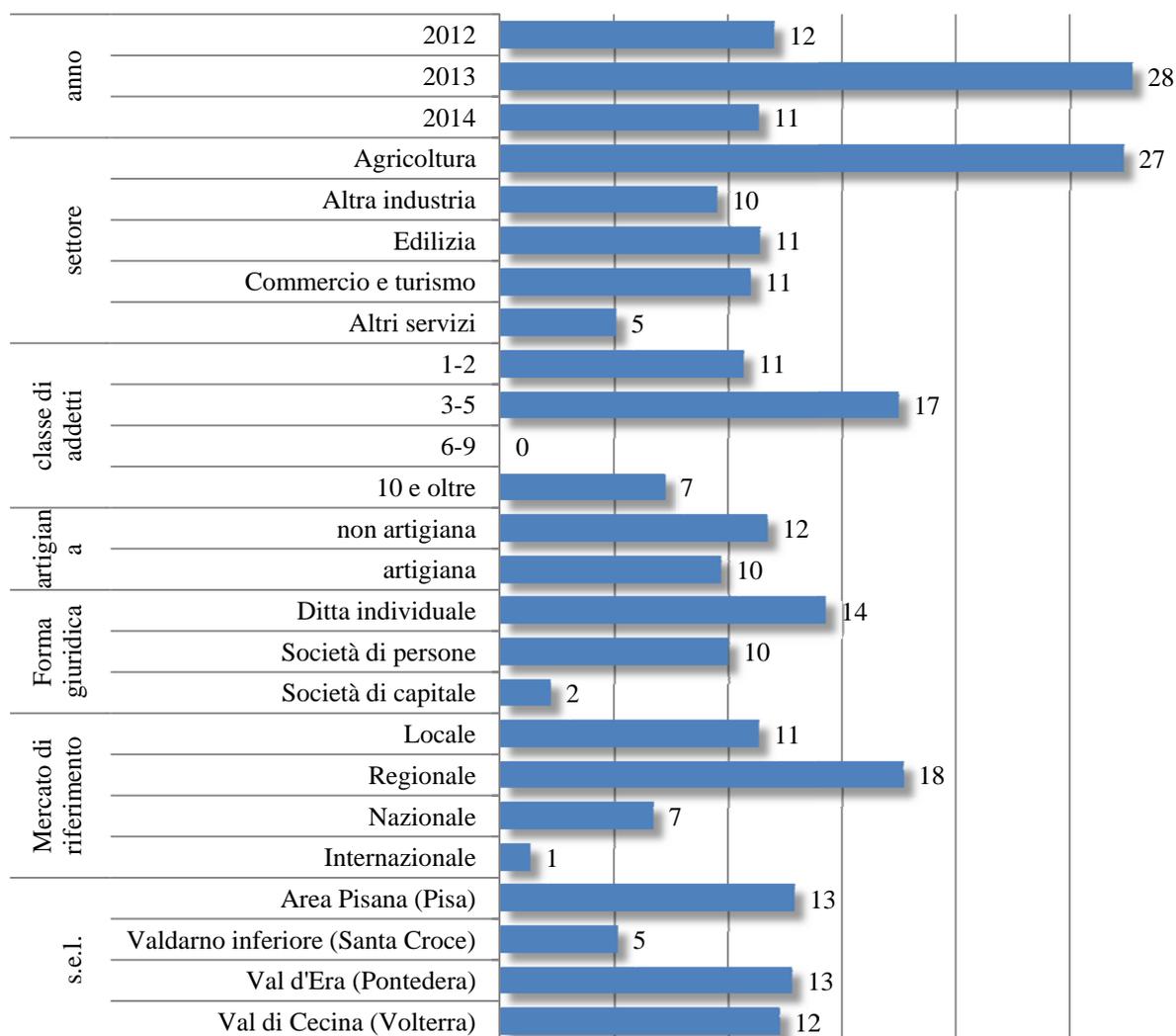
*Graf. 3.4 - Capacità dell'impresa di far fronte al proprio fabbisogno finanziario, 2012-2014 (quota percentuale)*



Nel dettaglio dei domini di analisi, la quota di imprese che non sono in grado di sostenere il proprio fabbisogno finanziario si mantiene su livelli allarmanti in agricoltura (27%), mentre una maggior sofferenza si registra anche per le imprese più piccole (3-5 addetti in particolare), per le ditte individuali e per quelle con un bacino di clientela prevalentemente locale. Quasi completamente al riparo dal fenomeno sono invece le Società di capitale e quelle orientate al mercato estero.

Su scala territoriale si conferma la relativa miglior salute del Valdarno Inferiore (area Santa Croce).

Graf. 3.5 - Imprese che non riescono a far fronte al proprio fabbisogno finanziario (quota percentuale)



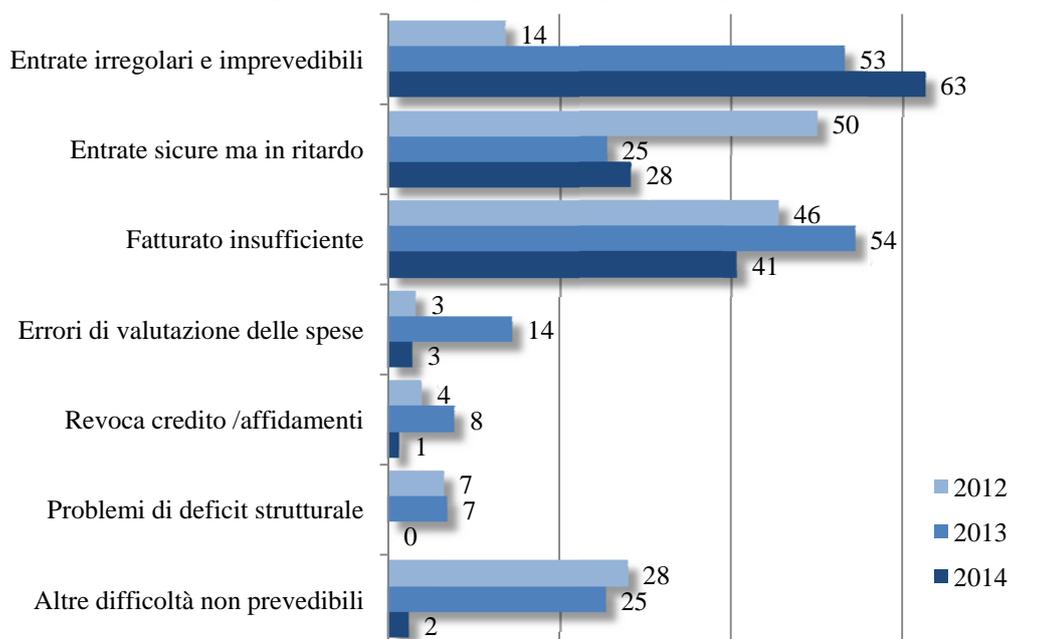
Le difficoltà, laddove presenti, si originano da cause non dissimili da quelle già evidenziate lo scorso anno quando, invero, si erano manifestati alcuni elementi di rottura rispetto alla ripartizione dell'anno precedente. Si veda il caso emblematico delle imprese che riconducono la propria situazione di difficoltà finanziaria alle "entrate irregolari e imprevedibili", la cui percentuale conosce un boom fra il 2012 e il 2013 (da 14 a 56%) per poi proseguire la sua salita fino al 63% del 2014.

A seguire, fra le possibili concause delle difficoltà di far fronte al proprio fabbisogno finanziario, si trova l'insufficienza del fatturato (41%) che, pur continuando ad interessare un numero elevato di imprese, si riduce in coerenza con l'andamento meno negativo dell'aggregato che abbiamo visto in precedenza.

In circa un quarto dei casi pesa anche l'irregolarità o il ritardo delle entrate e, in altrettanti, altre generiche difficoltà non prevedibili.

Fra le cause più residuali è significativo come, rispetto al 14% del 2013, si azzeri quasi il possibile “errore di valutazione delle spese”: gli anni di crisi hanno dunque spinto le imprese a programmare e controllare le proprie uscite con necessaria maggior precisione.

*Graf. 3.6 - Cause delle difficoltà legate al fabbisogno finanziario, 2012-2014  
(quota percentuale, possibile risposta multipla)*

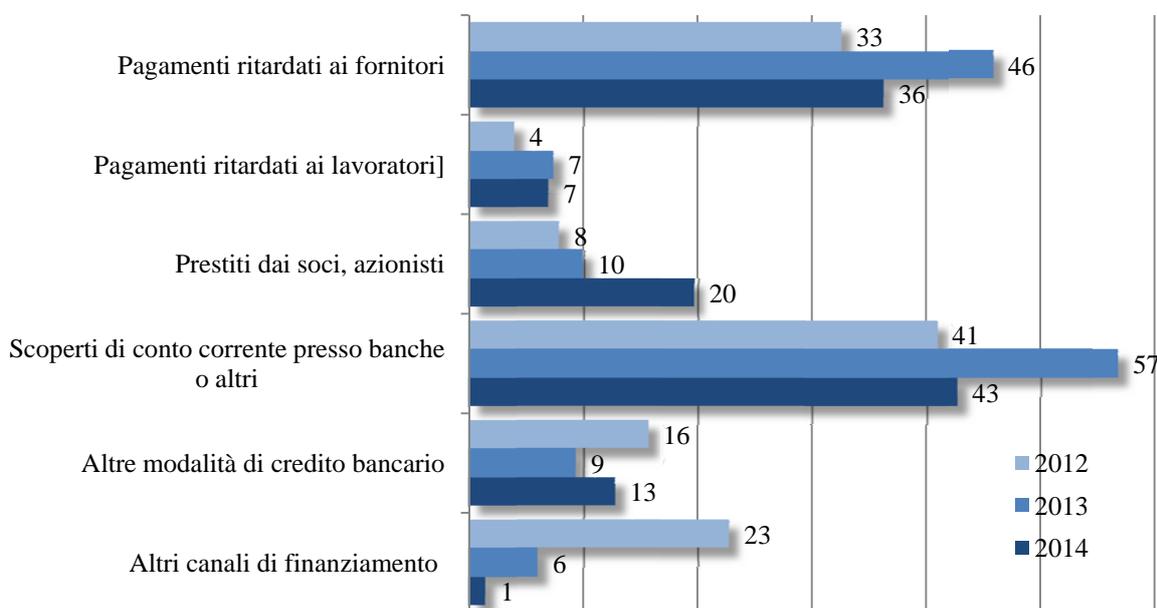


Per quanto in misura meno accentuata rispetto all’anno precedente e, ancora una volta, più in accordo con quanto rilevato nel 2012, per fronteggiare le necessità si utilizza per lo più la leva dello scoperto bancario: è così infatti per il 43% delle imprese con problemi di liquidità.

Preoccupa piuttosto il fatto che ancora in un terzo dei casi le difficoltà vengano scaricate su altre imprese (ritardando il pagamento dei fornitori), così innescando un circolo vizioso. Anche in questo caso è almeno rassicurante l’affievolirsi di una tale abitudine (dal 46% del 2013 si scende al 36%).

Il pagamento in ritardo dei fornitori è diffuso ancora soprattutto nell’edilizia (44%) e nell’agricoltura (49%) e, abbastanza singolarmente, anche nelle poche imprese di più grandi dimensioni che si trovano in situazione di sofferenza. Il fatto che la stessa percentuale raggiunga picchi molto elevati in una zona relativamente in salute come la Val di Cecina, suggerisce che la scelta di come far fronte alle difficoltà dipenda più dai modelli organizzativi e produttivi dell’azienda che non dalla maggiore o minore intensità delle difficoltà stesse.

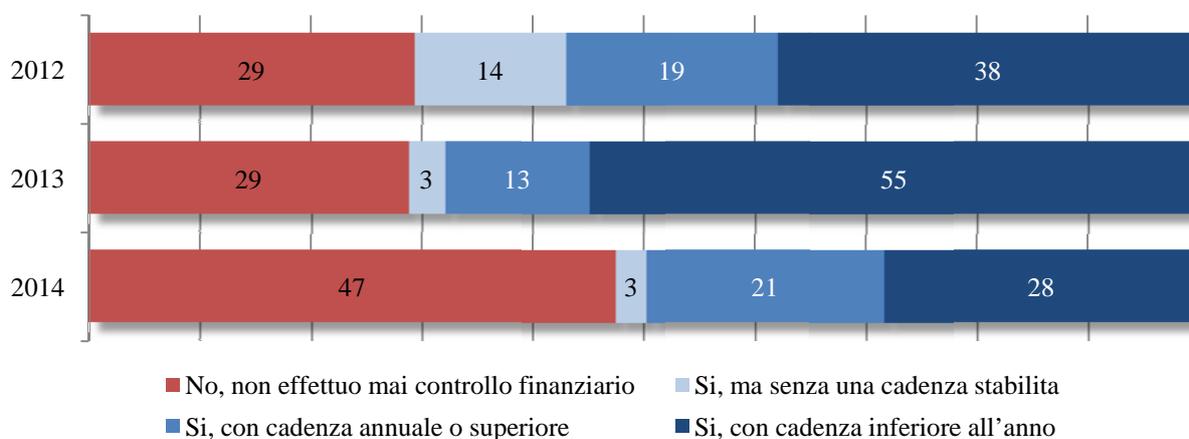
Graf. 3.7 - Comportamento di fronte alle difficoltà legate al fabbisogno finanziario, 2012-2014 (quota percentuale, possibile risposta multipla)



E' probabilmente a causa dell'attenuazione della negatività del quadro congiunturale presentato dalle imprese del campione che, parallelamente, si è allentata anche l'attenzione e la puntualità delle aziende nell'attivare controlli sul proprio stato di salute finanziaria.

La percentuale di quelle che non li esegue compie un balzo in avanti, passando in un anno dal 29% al 47%, come dire da meno di un terzo a quasi la metà. La tendenza è ribadita anche dal fatto che, pur rispetto alla quota record registrata nel 2013, si sia di fatto dimezzata (dal 55 al 28%) quella di coloro che mettono in atto controlli con cadenza inferiore all'anno.

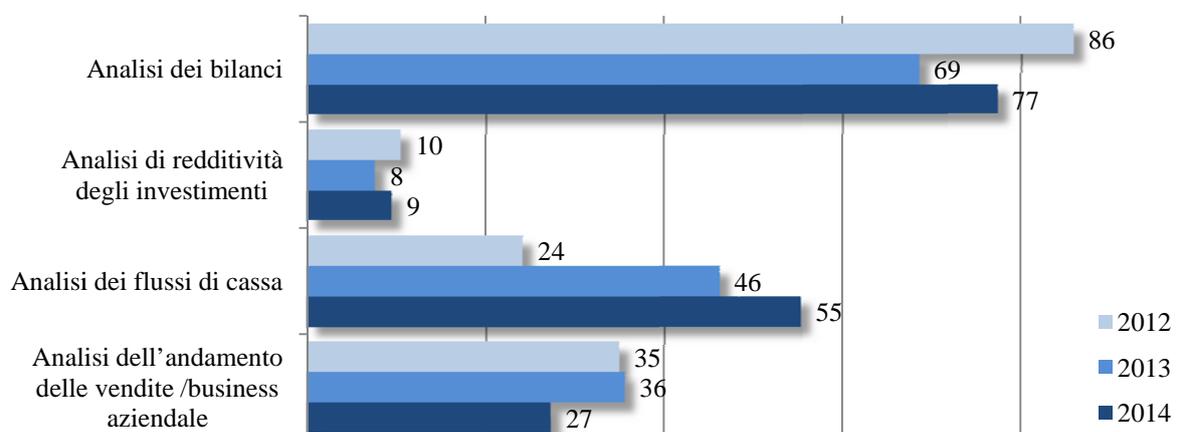
Graf. 3.8 - Effettua periodicamente controlli sulla salute finanziaria dell'azienda, 2012-2014 (quota percentuale)



Per spiegare un tale fenomeno, non certo virtuoso, è forse lecito avanzare il sospetto che la necessità di contenere i costi abbia portato molte aziende a sacrificare anche quelli, interni o esterni, da dedicare ad una attività i cui risultati consentirebbero di valutare meglio i rischi di impresa. Non è un caso che i controlli siano più frequenti nelle grandi aziende che dispongono di maggiori budget e lo siano invece meno in comparti, come l'edilizia, che più soffrono la crisi e per i quali tali verifiche sarebbero invece più necessarie.

La diagnosi più diffusa per la valutazione dello stato finanziario resta quella dell'analisi dei bilanci. Vi ricorre il 77% delle imprese che effettuano controlli, con punte più elevate nell'edilizia e nelle imprese artigiane. Prende invece sempre maggiore campo l'analisi dei flussi di cassa (al 55%), anche a scapito di altre forme come quella dell'andamento delle vendite (27%).

*Graf. 3.9 - Tipo di diagnosi cui è ricorso chi ha effettuato controlli, 2012-2014  
(quota percentuale delle imprese che hanno effettuato controlli, possibile risposta multipla)*



### *3.3 – Le misure di sostegno pubblico per favorire una migliore gestione finanziaria delle aziende*

Anche il relativo maggior favore con il quale le imprese accolgono le ipotesi di intervento pubblico a sostegno della gestione finanziaria dell'azienda, può esser letto come un segnale di distensione del clima.

Nel ventaglio di “misure” per le quali è stato richiesto un giudizio sull'efficacia attesa, le tre per le quali è possibile un confronto con gli orientamenti espressi nella precedente indagine, incontrano un gradimento molto superiore a quello registrato solo un anno fa.

Affidandoci all'indice in scala 0-10, che sintetizza le valutazioni raccolte per ciascuna misura su una scala di punteggi a cinque modalità (da “1. per niente” a 5.moltissimo”), quella relativa ai “contributi a fondo perduto per incentivare lo sviluppo imprenditoriale” ottiene un “voto” pari a 7,7 punti su dieci, che la colloca al primo posto nelle preferenze. E' significativo che una efficacia ancora maggiore (7,9 punti) sia riconosciuta all'intervento dalle imprese di “start-up” ricomprese nel campione, ovvero da un gruppo di aziende che ne sono state dirette

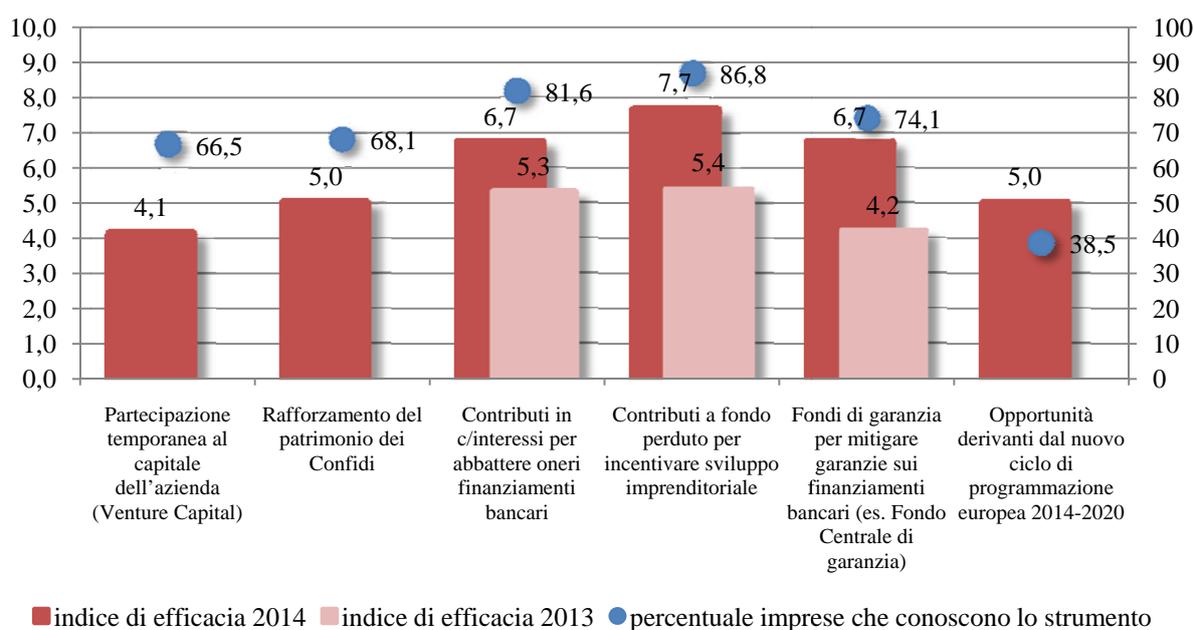
beneficiarie. Lo stesso strumento raccolse invece una accoglienza tiepida nel 2013, quando ottenne un “5,4” appena al di sopra della soglia dei 5 punti che rappresenta il punto di perfetto equilibrio fra i giudizi positivi e quelli negativi.

Discreta condivisione da parte delle imprese incontrano anche i “contributi in conto interessi per abbattere gli oneri finanziari bancari” e i cd. Fondi di garanzia: entrambi con 6,7 punti, ribaltano, in particolare i secondi, lo scetticismo che avevano raccolto un anno fa (rispettivamente 5,3 e 4,2).

Maggiore incertezza, forse in larga parte determinata da una sospensione di giudizio, riscuotono il “rafforzamento del patrimonio Confidi” e le opportunità derivanti dal nuovo ciclo di programmazione europea (es. Horizon 2020, strumenti per l’accrescimento di garanzie), mentre prevale una opinione negativa nel caso della partecipazione temporanea della PA al capitale dell’azienda (*Venture Capital*).

Per soppesare correttamente le valutazioni espresse dalle imprese, è importante tenere conto anche di quante di loro siano realmente a conoscenza dei contenuti degli interventi proposti alla loro attenzione. Premettendo che la stima dell’efficacia è calcolata al netto di chi ha dichiarato di non conoscere la misura, è chiaro essa sia più solida laddove è maggiore il numero di osservazioni sulle quali è calcolata. Questo risulta in particolare massimo (87%) nel caso dei “contributi a fondo perduto per lo sviluppo imprenditoriale” e scende al di sotto del 66% (due aziende su tre) solo nel caso delle “opportunità della nuova programmazione europea” (39%).

*Graf. 3.10 - Misure di sostegno pubblico che potrebbero favorire una migliore gestione finanziaria dell’azienda (indice di efficacia attesa, scala 0-10)*



### 3.4 – Caratteristiche della domanda di credito e del rapporto banca-impresa

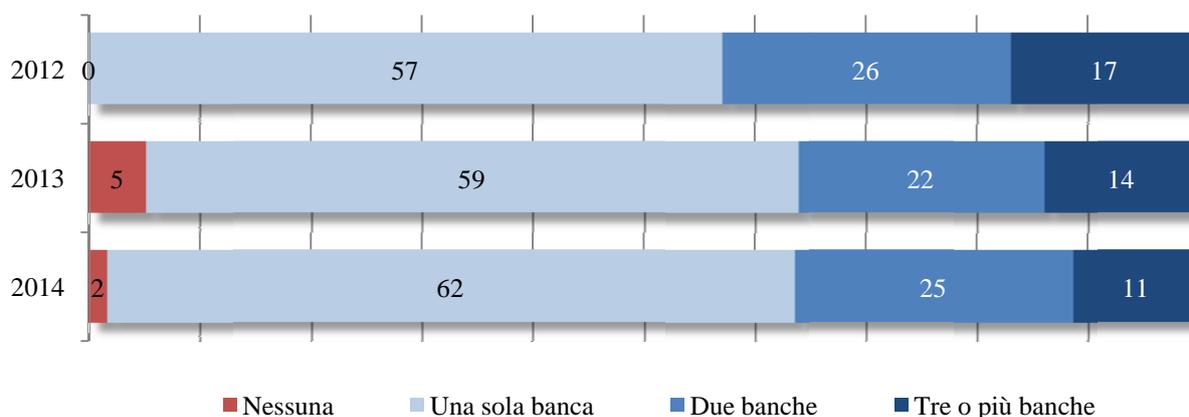
Il protrarsi del periodo di grave turbolenza economico-finanziaria che sta interessando l'intero Paese, si riflette sia sul tipo che sulla qualità delle relazioni fra le imprese e le Banche. I risultati dell'indagine *field* consentono una analisi sulle diverse componenti e condizioni che regolano un tale rapporto, offrendo un ampio spettro di informazioni.

Sappiamo, ad esempio, che negli ultimi anni le imprese pisane non hanno di molto modificato le proprie abitudini quanto a diversificazione delle Banche di appoggio, se non tendendo anzi a ridurla. Una quota maggioritaria e crescente (62%, era il 59% nel 2013 e il 57% nel 2011) intrattiene infatti rapporti con un solo Istituto. La percentuale sale fisiologicamente nel caso delle imprese più piccole e in quei settori e comparti in cui queste sono maggiormente rappresentate (edilizia, agricoltura, ditte individuali, artigianato, imprese con mercato locale).

La dinamica porta a scartare l'ipotesi che, nell'attuale fase di crisi, la necessità di accaparrarsi finanziamenti e quella parallela di aggirare i vincoli e le restrizioni imposte dalle Banche, stia favorendo l'apertura di più canali di approvvigionamento.

Scende inoltre dal 5 al 2%<sup>10</sup>, confermandosi ampiamente residuale, la quota di imprese che dichiara di non intrattenere rapporti con alcuna Banca. L'entità della riduzione può essere ricondotta all'interno delle normali oscillazioni determinate dagli errori delle stime campionarie, che si amplificano quando applicati ad un numero di osservazioni molto esiguo.

Graf. 3.11 - A quante Banche si appoggia l'azienda, 2012-2014  
(quota percentuale)



L'analisi della differenziazione delle tipologie di operazioni finanziarie utilizzate dall'azienda presso la propria Banca, ribadisce, da un lato, la larga prevalenza di quelle mirate a gestire

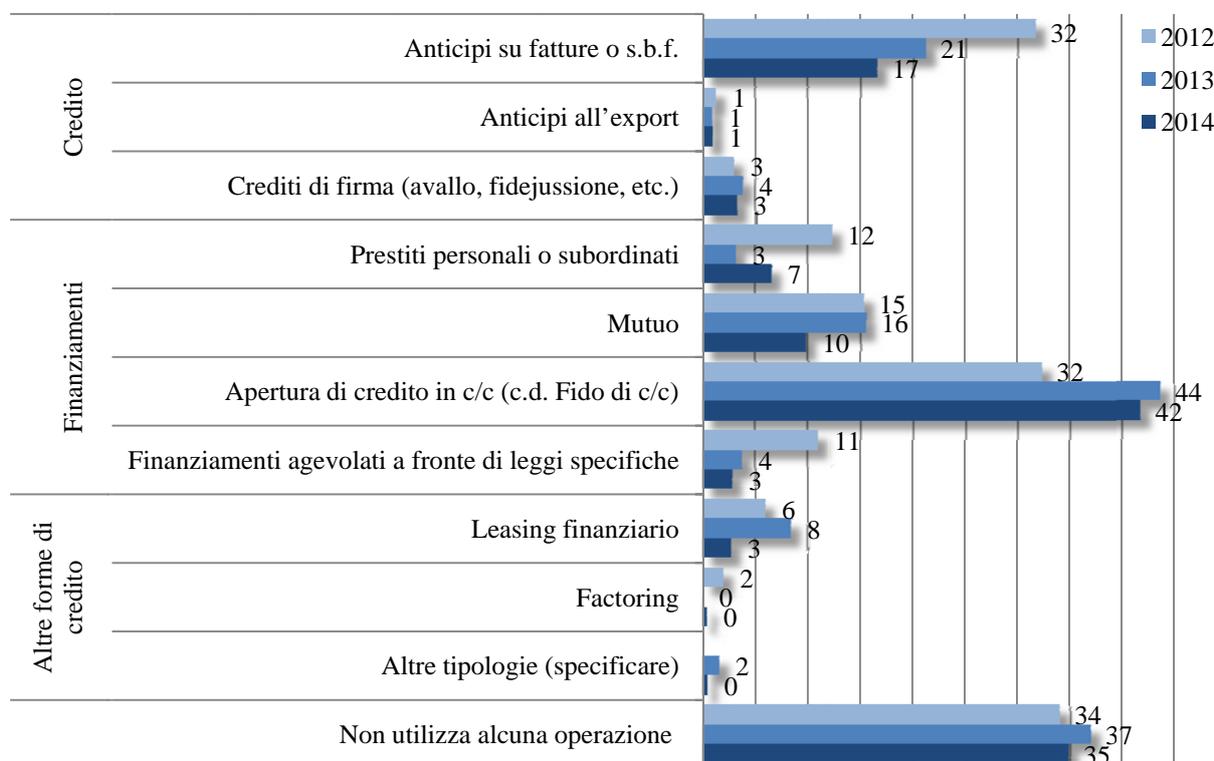
<sup>10</sup>La percentuale è prossima a quella delle imprese che, come vedremo, si rivolgono ad intermediari diversi come le Società finanziarie, ma i due insiemi non sono tuttavia affatto coincidenti.

l'attività corrente e l'emergenza e, dall'altro, come ancora poco praticate siano quelle finalizzate a sostenere gli investimenti.

In particolare, quelle su cui le aziende si concentrano di più sono le "aperture di credito in conto corrente", più o meno stabili nel confronto annuo (42% contro 44%, era il 32% nel 2012). Gli "anticipi su fatture" (17% contro 21 e 32%) mantengono il secondo posto, ma conoscono un calo che potrebbe essere interpretato come piccolo ma significativo segnale di quel miglioramento nella capacità delle aziende di riscuotere i propri crediti (ivi compresi quelli dalla PA per chi lavora nel settore degli appalti pubblici), già segnalato da Bankitalia per l'ambito regionale e nazionale. Se confermato, il fenomeno agirà sulla domanda di credito indebolendo una delle componenti che di recente l'hanno più sostenuta, ma sarà di assoluto buon auspicio per la ripresa e con essa, in prospettiva, per il rafforzamento della componente più sana delle richieste di finanziamento: quella per investimenti.

La percentuale delle aziende che richiedono mutui, perde 5-6 punti percentuali rispetto al biennio precedente, attestandosi al 10%. Al di sopra della media, raggiungendo valori intorno al 15%, si posizionano le imprese più grandi, quelle dell'agricoltura e quelle dell'industria in senso stretto, per le prime e le ultime riproponendo gli indizi di una relativa maggior vivacità che emergono in altre parti della ricerca.

*Graf. 3.12 - Tipologia di operazioni finanziarie utilizzate dall'azienda, 2012-2014  
(quota percentuale, possibile riposta multipla)*

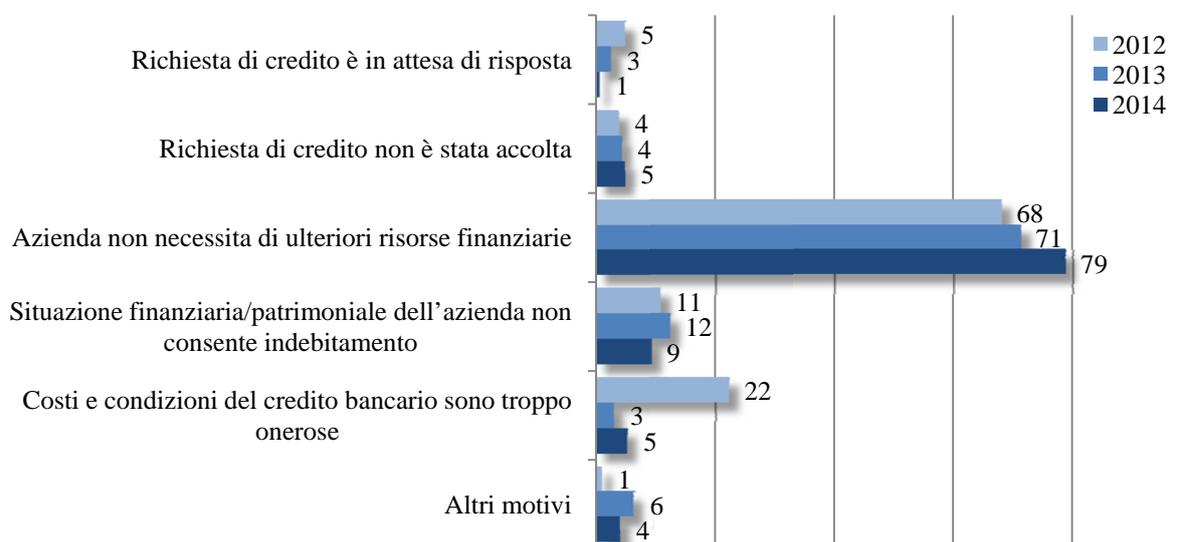


Dal quadro, emerge e si conferma anche come poco più di un terzo delle aziende (37%) non esegua alcuna operazione finanziaria oltre i normali addebiti ed accrediti sui propri conti

correnti. Si tratta di un dato che, in una fase congiunturale sfavorevole, conduce a interpretazioni di tipo diverso: può infatti essere letto come conseguenza sia della stagnazione degli investimenti che dello “scoraggiamento” di fronte alle difficoltà di accesso al credito, ma anche come misura della quota di imprese in condizione di “autosufficienza” finanziaria e quindi più solide nell’affrontare la crisi. Qualunque sia quella corretta, l’effetto è in ogni caso quello di deprimere il volume di attività bancaria.

L’indicazione dei motivi per i quali non sono state compiute operazioni finanziarie con le Banche parrebbe escludere, dalle principali, la sola ipotesi che ciò avvenga a causa di patologie del sistema di erogazione del credito, come costi e condizioni particolarmente onerose. Una causa denunciata da appena una impresa su venti.

*Graf. 3.13 - Motivi del non utilizzo di alcuna operazione finanziaria o forma di credito, 2012-2014 (quota percentuale)*



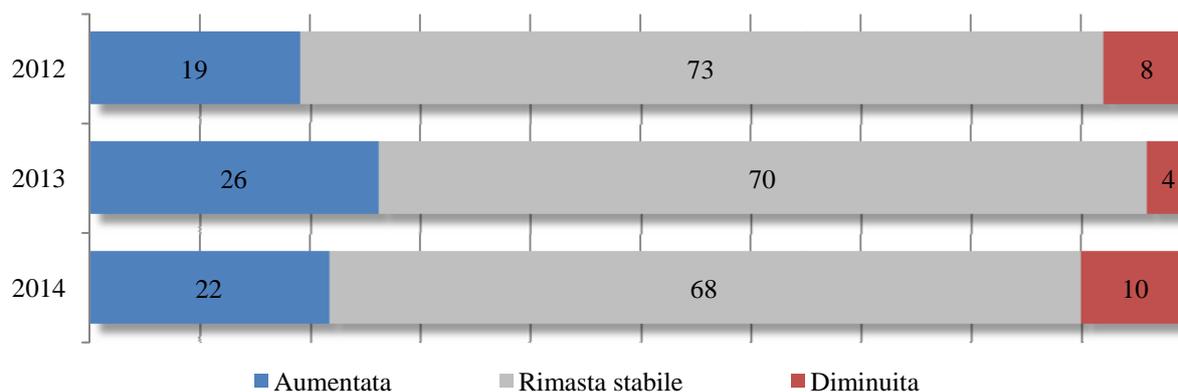
Quasi otto imprese, sulle dieci che non hanno utilizzato operazioni, dichiarano invece di averlo fatto in quanto non necessitavano di risorse finanziarie. La percentuale elevata e in tendenziale crescita, da un lato rassicura sulla maggiore capacità delle aziende di “auto sostenersi” e dall’altro, allarma per l’ulteriore procrastinarsi della ripresa degli investimenti che il dato al tempo stesso sottende.

### *3.4.1 – La richiesta, la concessione e le condizioni del credito*

Forse in parte favorita da una minore necessità di far fronte a problemi di liquidità, sempre elevata ma meno pressante rispetto al recente passato, la domanda di credito delle imprese pisane sembra essersi lievemente affievolita. In una situazione ancora connotata dalla larga prevalenza delle aziende che hanno mantenuto la propria richiesta sostanzialmente invariata (68%), decresce la quota di quelle che nei dodici mesi antecedenti l’intervista l’hanno vista aumentare (22% dopo il 26% dell’indagine 2013 e il 19% di quella del 2012). Sale di conseguenza fino al 10%, quella di coloro che l’hanno invece contratta.

Per quanto in fase di leggero assottigliamento, la parte maggioritaria, che ancora abbraccia quasi sette aziende su dieci, continua a mantenere costanti i propri livelli di richiesta di credito in attesa di condizioni migliori per affrontare rischi di investimento.

Graf. 3.14 - Richiesta di credito negli ultimi dodici mesi rispetto all'anno precedente, 2012-2014 (quota percentuale)



Giova ancora ripetere come l'andamento della richiesta di credito non sia un indicatore significativo di tendenze specifiche sino a che non ne vengono analizzate le determinanti. Come si è detto, esso può dipendere sia da una carenza di liquidità e dall'esigenza di coprire un deficit, che dalla volontà di finanziare progetti di investimento sull'onda di un miglioramento delle aspettative. Quando queste ultime si mantengono basse, la domanda è dunque coperta soprattutto da operazioni di sostegno e pertanto in qualche modo alimentata dalla stessa crisi.

E' interessante verificare come i due alternativi fattori di spinta possano aver agito sui diversi target di imprese andando a proporre una lettura incrociata fra la dinamica della richiesta di credito negli ultimi dodici mesi e le *performance* economiche misurate dalla variazione di fatturato e dalla capacità di far fronte al proprio fabbisogno finanziario.

Se si fa ad esempio riferimento, per facilitare l'analisi delle differenziazioni osservate all'interno dei consueti domini di studio, alla misura dell'andamento della richiesta di credito restituita dall'indice di sintesi in scala -5/+5<sup>11</sup>, che assume nel complesso il valore +0,3 punti contro il +0,6 del 2013, il settore che più ha visto crescere la propria domanda è una agricoltura (+0,8) risultata non a caso fra le più in difficoltà sul fronte liquidità. Mentre di contro la maggior vivacità delle aziende più grandi (+0,7 per quelle con 10 addetti ed oltre) è piuttosto ascrivibile alla relativa maggior salute economica. L'assoluta stazionarietà dell'edilizia testimonia infine della fase di stagnazione dell'attività del settore.

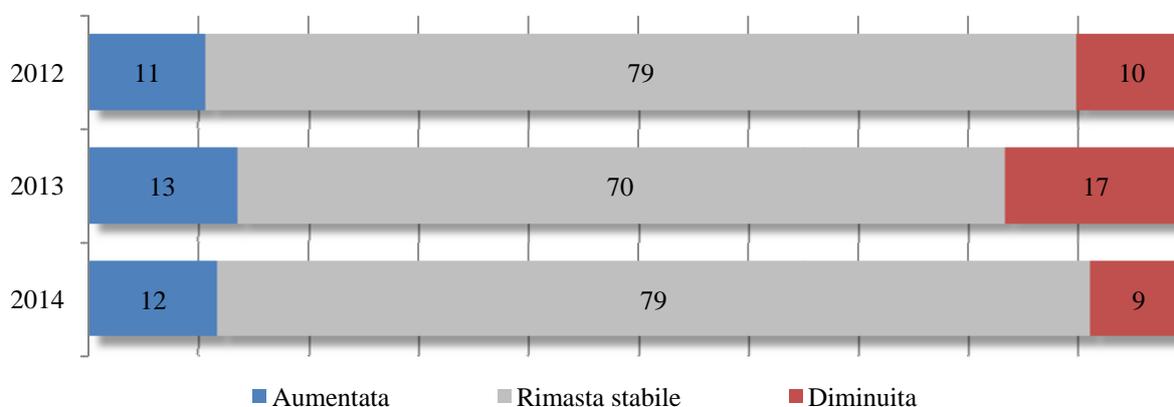
<sup>11</sup>L'indice è costruito come media aritmetica assegnando punteggio -5 a "molto diminuito"; -2,5 a "diminuito"; zero a "rimasto invariato"; +2,5 ad "aumentato" e +5 a "molto aumentato".

Se il saldo fra chi ha aumentato la richiesta e chi l'ha diminuita resta in attivo, di 12 punti, l'offerta di credito l'ha in parte vanificato, se è vero che chi la ritiene in crescita supera di appena tre punti chi la vede in calo. In ben quattro casi su cinque, le imprese si dicono convinte di una sostanziale stazionarietà della dinamica dei prestiti erogati. Si tratta di un gruppo maggioritario di aziende in larga parte coincidente con quello che ha mantenuto inalterata la propria richiesta di credito e, conseguentemente, nella stessa misura l'ha vista soddisfatta.

Ai margini opposti dell'ampia prevalenza di chi non ha riscontrato o non ha avuto occasione di riscontrare alcuna variazione, la quota di chi segnala un aumento e di chi segnala una diminuzione lascia spazio alla citata forbice positiva (12% contro 9%) che non sposta più di tanto la sensazione di una sostanziale stagnazione della dinamica dell'offerta di credito.

Tale quadro orientato al grigio, è tuttavia almeno il risultato di una evoluzione positiva. Se chi non ha visto alterazioni guadagna nove punti percentuali rispetto all'anno precedente (tornando, dal 70% del 2013, allo stesso valore del 2012), questo avviene a quasi esclusivo discapito della quota di aziende (scesa dal 17 al 9%) che ritengono che negli ultimi dodici mesi il flusso erogato sia addirittura diminuito.

*Graf. 3.15 - Credito concesso negli ultimi dodici mesi rispetto all'anno precedente, 2012-2014 (quota percentuale)*



Guardando ancora all'indice di sintesi, che misura la tendenza riportandola all'interno di una scala decimale di valori da -5 a +5 punti, si conferma la situazione di stallo percepita dalle imprese e nel contempo un qualche miglioramento tendenziale: dal -0,1 del 2013, l'indice si colloca quest'anno due centesimi di punto al di sopra del valore "zero" che esprime perfetta stazionarietà. Nel dettaglio, quest'anno è il commercio (-0,1), turismo compreso, il comparto che più ha trovato sbarrata la strada dell'accesso al credito, mentre l'edilizia, che fu la più penalizzata nel 2013, mette a segno un incoraggiante +0,3 che ha il sapore di un "rimbalzo" rispetto al fondo toccato lo scorso anno.

Relativamente agli altri domini di analisi costruiti sui caratteri dell'impresa, è da approfondire il dato fortemente negativo della zona di Volterra all'interno di differenziazioni che devono

essere lette *cum grano salis* per l'inevitabile influenza di un margine di errore campionario che si amplifica quanto più si scompone il dato complessivo.

Il permanere di rigidi vincoli di accesso al credito che si deduce dal *gap* esistente, secondo la clientela imprese, fra richiesta di prestiti e finanziamenti erogati, trova riscontro nella percezione della dinamica delle garanzie richieste, dei tassi applicati e dei costi delle commissioni che consente di ricostruire il panorama delle condizioni imposte dalle Banche così come valutate dalle imprese in base alla propria esperienza e percezione.

In quanto riconducibili a tre diversi punti di osservazione dello stesso fenomeno ed anche in quanto concordi nel delineare un ulteriore inasprimento della situazione, i risultati dei tre indicatori meritano un primo richiamo congiunto.

Assumendo sempre a riferimento l'indice sintetico che riporta nel segno la direzione (aumento o diminuzione) e nel valore (da 0 a 5) l'intensità della variazione percepita:

- ✓ la richiesta di garanzie da parte della Banca è vista ancora in aumento (+0,3) pur leggermente attenuato rispetto al +0,5% del 2013;
- ✓ i tassi di interesse applicati permangono in salita (+0,9) ed ancora a ritmi simili a quelli dello scorso anno (+1,0);
- ✓ il costo delle commissioni conosce invece una ulteriore accelerazione della velocità di crescita, essendo passato in un anno da +1,1 a +1,3.

Anche se quest'anno si pone più l'accento su costi e commissioni e un po' meno sulle richieste di garanzie, la gerarchia delle criticità non muta rispetto allo scorso anno.

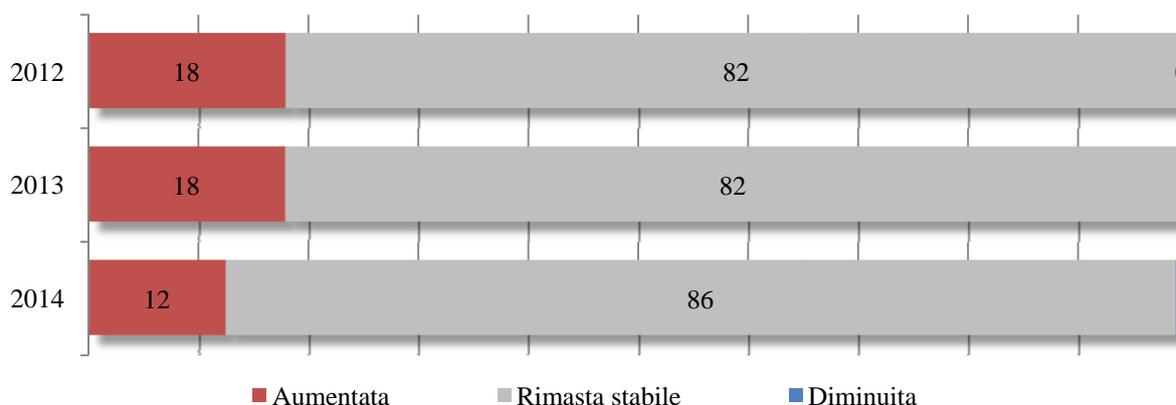
Se la dinamica dei tassi di interesse ed i costi delle commissioni continuano ad avvatarsi in parallelo verso il basso, essendo a ragione percepiti come due facce della stessa medaglia, la decelerazione dell'aumento delle richieste di garanzie pare almeno preludere a tempi migliori.

Considerando come le valutazioni delle aziende in momenti difficili come gli attuali possano essere condizionati da un malumore diffuso che tende ad amplificare la negatività dei giudizi, ci sono margini per sperare che le Banche abbiano già iniziato ad allentare la morsa.

Il livello di garanzie richieste, che può a ragione essere considerato un buon indicatore della rischiosità del credito, non è considerato in crescita da una ampia maggioranza di aziende (86%). Si tratta, anche in questo caso, di un gruppo che corrisponde in larga parte a quello delle aziende che mantengono i propri rapporti con la Banca su canali definiti e non hanno dunque avuto occasione di confrontarsi con il problema (ad esempio presentando una nuova richiesta di credito).

La migliore distribuzione degli orientamenti rispetto al 2013, si legge nel travaso di un 4% di imprese da quelle che lo scorso anno vedevano un inasprimento delle garanzie richieste, a quelle che oggi le ritengono inalterate. Ma non per questo non eccessive.

Graf. 3.16 - Richiesta di garanzie da parte della Banca negli ultimi dodici mesi, 2012-2014  
(quota percentuale)



Le considerazioni di cui sopra valgono anche per la valutazione dell'andamento dei tassi di interesse e dei costi delle commissioni, che, come visto, non arrestano, secondo le aziende, la loro continua corsa al rialzo.

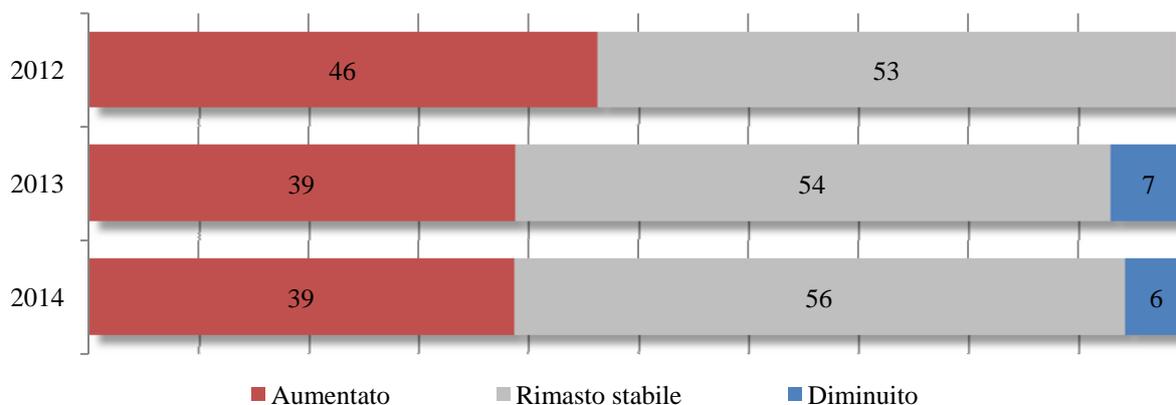
Nel primo caso si ripropone quasi esattamente la ripartizione osservata nel 2013 fra chi li percepisce in aumento, stazionari o in calo: il primo insieme raccoglie quasi quattro imprese su dieci; il secondo oltre la metà (56%) e il terzo, quello degli "ottimisti", un 6% assolutamente residuale.

A conferma della tendenza degli indicatori prodotti dalle indagini di opinione come la nostra, a riportare valori negativi amplificati quando i giudizi sono forniti in un clima di generale malessere, corre l'obbligo di richiamare ad esempio come i dati ufficiali sui tassi di interesse<sup>12</sup> smentiscano l'innalzamento percepito dalle imprese e parlino invece di una stazionarietà su livelli che permangono comunque elevati.

L'ulteriore lievitazione dei tassi è avvertita in misura leggermente più accentuata dalle imprese artigiane e, come già lo scorso anno, nell'area della Val d'Era. La zona, stando anche alla peggiore dinamica del fatturato ed alla minore capacità di far fronte al fabbisogno finanziario da parte delle sue imprese, può essere in effetti stata individuata dal sistema bancario come quella a più elevata "rischiosità".

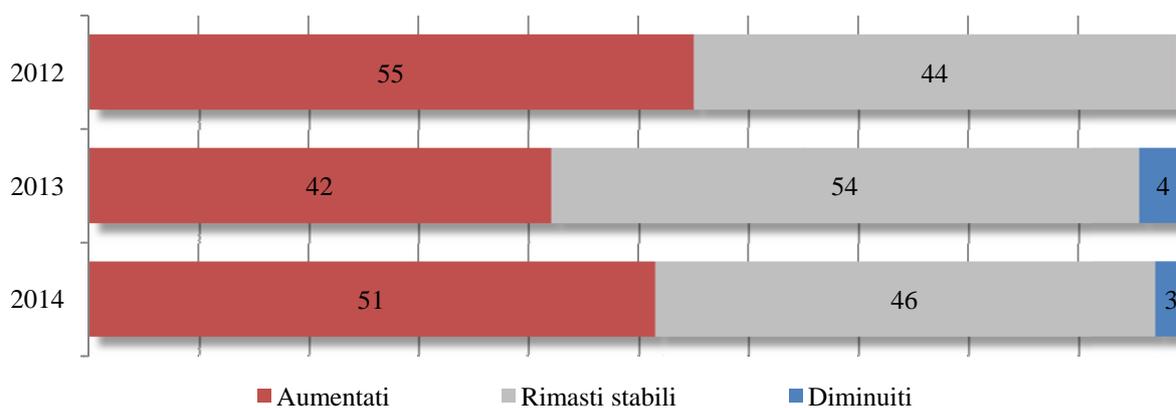
<sup>12</sup>Cfr. grafico 2.11 e grafico 2.12.

Graf. 3.17 - Tassi di interesse e costi, commissioni applicati al credito concesso negli ultimi dodici mesi, 2012-2014 (quote percentuali)



Quanto ai costi delle commissioni, nel 2014 si è quasi completamente dissolto il leggero miglioramento riscontrato lo scorso anno. Oltre la metà delle imprese (51%) ha motivo di sostenere che negli ultimi dodici mesi abbiano continuato a correre. Una quota percentuale che di fatto non trova alcun controbilanciamento in quella assolutamente irrilevante (3%) delle aziende che sostengono siano invece diminuiti.

Graf. 3.18 - Costi delle commissioni applicati al credito concesso, 2012-2014 (quote percentuali)

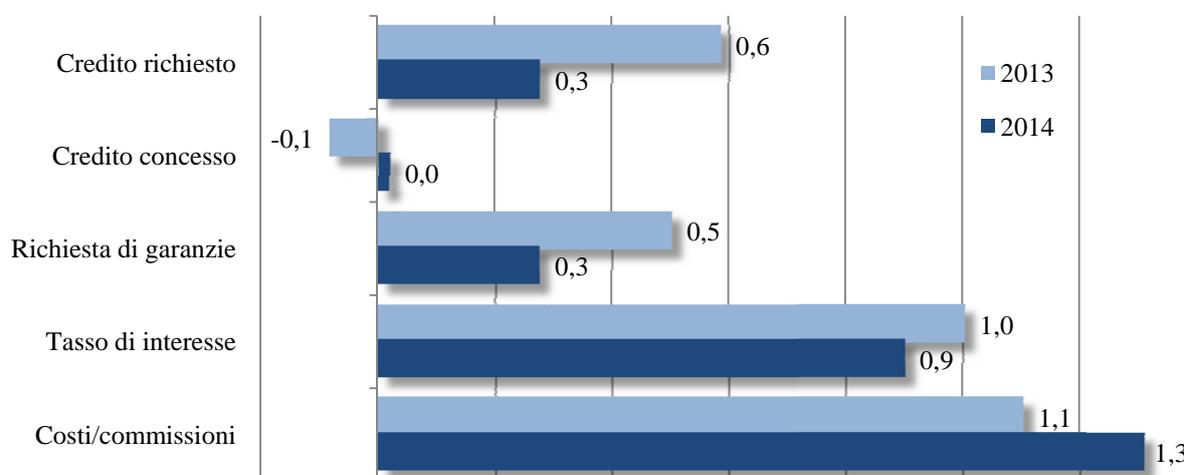


Per una visione di insieme, nel grafico che segue si riporta l'intera batteria di indicatori di questa sezione dell'indagine. Una estrema sintesi porta ad asserire che, secondo le aziende, la forte vischiosità dei meccanismi di erogazione, continua a frenare il flusso di prestiti, non consentendogli di rispondere adeguatamente ad una richiesta di finanziamenti in pur lieve aumento.

Il clima fra Banche ed imprese resta teso ed anzi si aggrava a causa della motivata convinzione delle seconde di essere penalizzate da un sistema bancario che, se allentasse le “cinghie della borsa”, molto potrebbe contribuire a quella ripresa da troppo tempo attesa e ormai troppo a lungo evocata.

Un tale dato di fatto rimane anche se, dalla lettura dei risultati della ricerca, si forma la sensazione che questo inasprimento sia oggi più la conseguenza del logoramento delle imprese di fronte all'eccessivo protrarsi della rigidità delle condizioni di accesso al credito, che non di un effettivo ulteriore giro di vite da parte delle Banche.

*Graf. 3.19 - Condizioni del credito: credito richiesto e concesso, garanzie, tassi e costi delle commissioni 2013-2014 (indice di tendenza, scala -5/+5)*



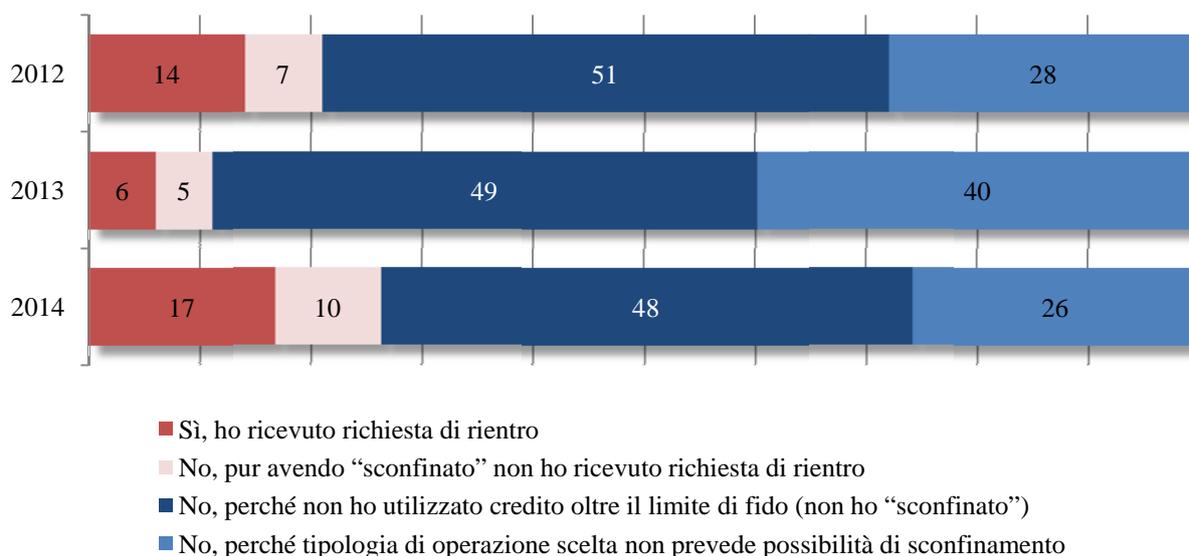
La qualità della relazione fra il sistema bancario e quello produttivo, si misura indirettamente anche attraverso la frequenza delle richieste di rientro che le seconde ricevono dalle prime. Come nel caso dei costi delle commissioni bancarie, pare anche in questo caso essere tornati indietro di due anni: ben il 17% delle imprese, percentuale di undici punti superiore a quella rilevata dalla *survey* del 2013 e più coerente con quella del 2012 (14%), dichiara di aver ricevuto una tale istanza da parte della propria banca.

Se, come indicatore delle difficoltà finanziarie delle aziende, consideriamo l'insieme di quelle che nei dodici mesi antecedenti l'intervista hanno “sconfinato” i limiti del credito concesso, indipendentemente dal fatto che a seguito di questo abbiano ricevuto o meno richiesta di rientro, si arriva a contare un numero di imprese pari a più di un quarto (27%) del totale. Nel 2013 era l'11% e nel 2012 il 21%.

La percentuale sale fino ad un allarmante 35% se calcolata al netto di chi fruisce di credito con formule che non prevedono possibilità di sconfinamento: dunque nei casi in cui è tecnicamente possibile, una impresa su tre sfiora la soglia del prestito concesso.

La diffusione di tale patologia, trova in questo caso purtroppo pieno riscontro nella forte lievitazione delle “sofferenze”, sia in valore assoluto che come incidenza sui prestiti concessi<sup>13</sup>, denunciata dalle statistiche ufficiali sul mercato del credito provinciale.

*Graf. 3.20 - Richiesta di rientro da parte delle Banche negli ultimi dodici mesi, 2012-2014 (quota percentuale)*



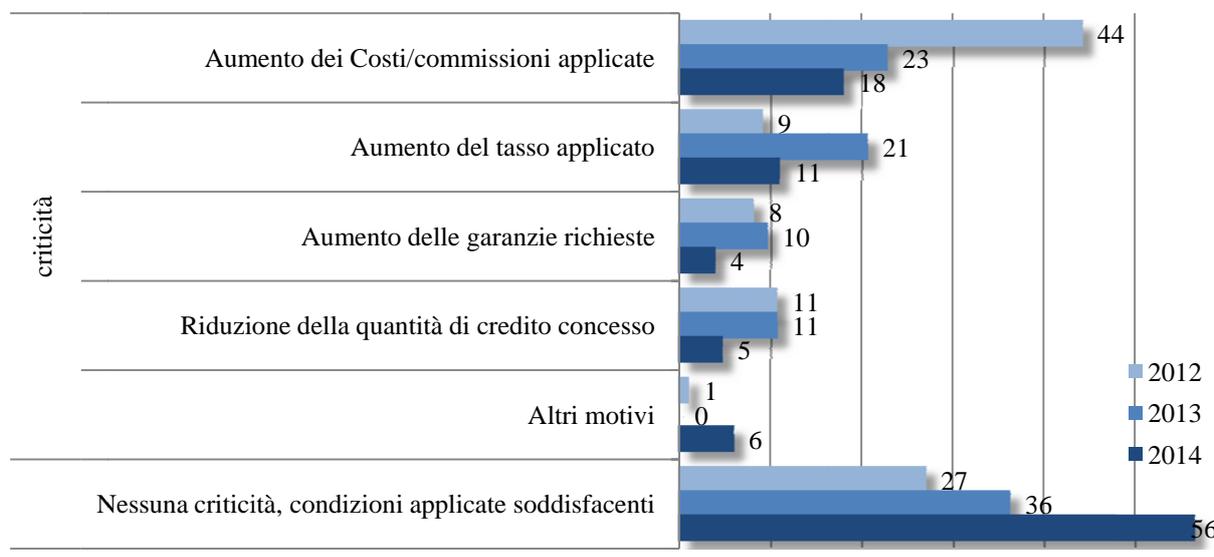
Riallacciandosi alle problematiche già richiamate, l’ordine delle principali criticità su cui ruota il rapporto con la propria Banca, conferma, rafforzandole, le indicazioni già raccolte. In risposta a specifica domanda, al primo posto le imprese pongono l’aumento del costo delle commissioni e, a seguire, l’innalzamento dei tassi di interesse, la riduzione generale del credito concesso e l’eccessiva richiesta di garanzie.

Tutti gli *item* di cui sopra perdono tuttavia progressivamente peso nel corso dell’ultimo biennio a vantaggio di chi ritiene di non dover segnalare la presenza di alcun problema. L’insieme delle aziende che dunque considerano soddisfacenti le condizioni applicate dalla propria Banca sale, nel 2014, al 56% contro il 36% e 27% delle due precedenti annualità, sino dunque a coinvolgere quest’anno la maggioranza degli imprenditori intervistati.

Il forte aumento delle imprese che non segnalano criticità, è in apparente contraddizione con quanto denunciato dai precedenti indicatori. E’ una contraddizione che si può spiegare ipotizzando che il bersaglio dell’accusa delle imprese sull’inasprimento dei vincoli di accesso al credito, sia un “sistema” regolatore che sta al di sopra della propria Banca e degli operatori con i quali intrattengono le proprie relazioni “personali”, che per lo più ritengono buone.

<sup>13</sup>Vedi l’andamento del “tasso di decadimento” di cui alla tab.28 ed ai grafici 2.8 e 2.9.

Graf. 3.21- Principale criticità nel rapporto Banca-Imprese, 2012-2014  
(quota percentuale)



Rimandando per approfondimenti ai dati di dettaglio, l'analisi della differenziazione delle opinioni all'interno dei consueti domini di analisi si può qui operare, per semplicità ed economia di spazio, proprio in relazione alla quota di aziende che non intravede criticità. Rispetto alla media generale (56%), essa è ad esempio significativamente inferiore – e dunque la situazione mediamente più critica – fra le imprese agricole (32%) e, su scala locale, nella Valdera (48%). Di contro, all'interno di una discreta omogeneità di comportamento, un campo di soddisfazione mediamente più esteso si rileva per le imprese più piccole e per quelle a dimensione locale. Ciò rafforza la convinzione che quanto più il rapporto fra imprenditore e Banca è diretto e probabilmente esclusivo, tanto più se ne apprezza la bontà.

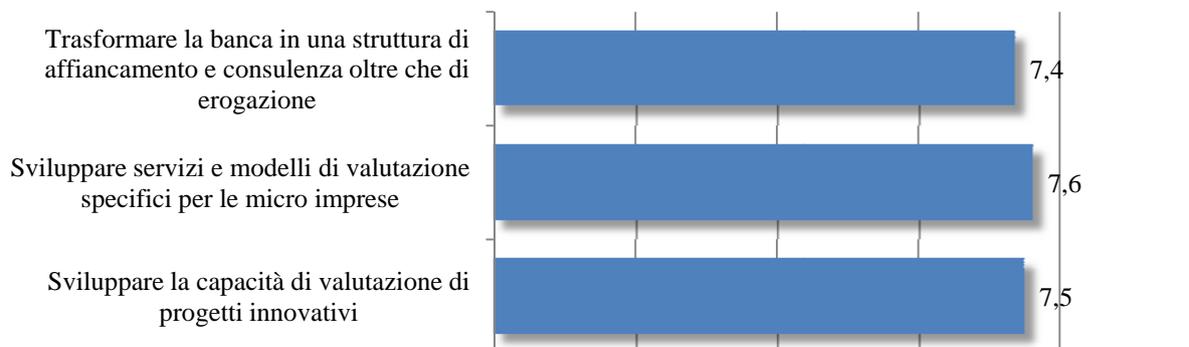
Per quanto localizzato al di sopra della relazione “quotidiana” fra l'operatore bancario ed il proprio cliente, il conflitto fra i due “mondi” è come visto caricato di sempre maggiori tensioni. Al fine di individuare possibili soluzioni per allentarle, sono state portate all'attenzione degli intervistati, tre ipotesi di intervento che si è richiesto loro di valutare anche alla luce dei cambiamenti strutturali che si stanno verificando nel tessuto imprenditoriale.

Le “misure” hanno incontrato un favore ampio e tanto uniforme da complicare l'individuazione di un ordine di preferenza. Nella consueta scala dell'indice di sintesi che varia da un minimo di zero ad un massimo dieci punti, e che in questo caso esprime il livello di accordo o gradimento manifestato, tutte le proposte si raccolgono nell'intervallo ristretto compreso fra i 7,4 e i 7,6 punti: ben oltre la soglia minima di condivisione della proposta collocata sul valore centrale “5”.

Solo una lieve prevalenza colloca l'ipotesi di “sviluppare servizi e modelli di valutazione specifici per le imprese più piccole” davanti a quelle di “sviluppare, all'interno delle Banche,

la capacità di valutazione dei progetti innovativi” e di “trasformare la Banca in una struttura di affiancamento e consulenza oltre che di erogazione”.

*Graf. 3.22 - Per migliorare il rapporto banca-impresa, anche alla luce dei cambiamenti strutturali che si stanno verificando nel tessuto imprenditoriale a seguito della crisi degli ultimi anni, quanto ritiene importante (indice scala 0-10)*



Sul tema del sostegno alle imprese, durante i *focus group* con Banche e Consorzi ci si è soffermati sul ruolo di “consulenza” che le stesse potrebbero svolgere. I partecipanti accolgono favorevolmente l’indicazione che viene dall’indagine di campo in base alla quale gli Istituti dovrebbero essere in grado di passare da soggetti “erogatori” a soggetti “accompagnatori”.

Gli Istituti, soprattutto quelli più grandi e strutturati, sottolineano che la Banca, negli ultimi anni, ha fatto grandi passi avanti nel supporto e nella consulenza alle imprese ed in particolare nel tentativo di affiancare l’impresa nella costruzione del proprio “progetto”.

Anche i Consorzi si dicono convinti di essere “maturati” nel tempo e di riuscire ad offrire sempre maggiore assistenza alle imprese, soprattutto nel processo di valutazione dei progetti. In questo senso l’approccio è diventato più selettivo e si riscontra una maggiore attenzione alla qualità, nonché alla trasparenza e alla chiarezza delle regole.

### *3.4.2 – La domanda di credito alle Banche e le sue prospettive a breve*

La gamma degli indicatori sulla domanda di credito, costruiti attraverso i risultati dell'indagine, si completa con un approfondimento sulle caratteristiche di quella più recente e sulle sue prospettive nel breve termine. L'analisi è circoscritta, in questo caso, a quella quota di domanda di credito largamente maggioritaria indirizzata verso le Banche o verso gli altri soggetti ufficialmente riconosciuti quali le Poste Italiane<sup>14</sup> ed esclude pertanto Società finanziarie ed altri canali informali.

Al quesito relativo all'aver avanzato una richiesta di credito nei dodici mesi antecedenti la compilazione del questionario, risponde affermativamente l'11% delle imprese del campione (il riferimento è sempre al valore ottenuto a seguito del procedimento di riporto del dato all'universo delle aziende pisane). La somiglianza di questa domanda con quella analizzata in precedenza, in cui si richiedeva se l'impresa avesse o meno aumentato la propria richiesta di credito, non deve trarre in inganno: ci si riferisce qui infatti alla presentazione di una nuova istanza che può aver favorito, ma non necessariamente determinato, un aumento nel volume della richiesta<sup>15</sup>.

Il risultato, che non consente un confronto con il 2013 non essendo allora stato proposto lo stesso quesito, è utile soprattutto come termine di riferimento di quello della successiva domanda, relativa all'intenzione o meno di presentare una richiesta di prestito nei sei mesi successivi all'intervista. La quale ultima restituisce un valore assolutamente deludente, essendo risultata di appena il 3% la quota di imprese orientata in tal senso. Un crollo, se non quasi un azzeramento, rispetto al pur non elevato 12% dell'indagine 2013.

La stessa percentuale, se calcolata sul solo gruppo di imprese che hanno presentato istanza di accesso a finanziamenti nei dodici mesi precedenti, sale sino al comunque molto contenuto 8%. Il possibile effetto di trascinamento, ovvero una maggior propensione delle imprese che lo hanno fatto nel recente passato a replicare lo stesso comportamento nel prossimo futuro, è dunque molto limitato.

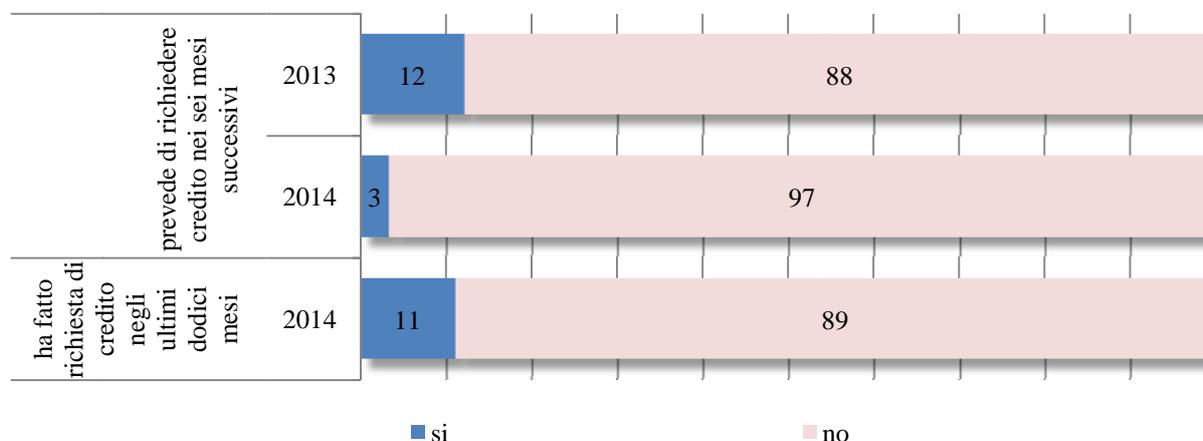
Le prospettive a breve sembrano dunque smentire, o relegare ad un fenomeno passeggero, quel leggero risveglio della domanda di credito emerso nei paragrafi precedenti.

---

<sup>14</sup>Le poste italiane, orientate in prevalenza verso la clientela "famiglie", si ritiene rivestano nel caso delle imprese un peso ancora del tutto marginale.

<sup>15</sup>Non a caso, la quota di chi indicava un aumento di richiesta di credito nei dodici mesi antecedenti (12%) molto si avvicina a quella di chi ha avanzato nuova istanza (11%), ma i due gruppi non sono necessariamente sovrapposti. Si dovrebbe in tal caso sostenere che solo chi ha avanzato richiesta di credito nell'anno l'ha anche aumentata rispetto all'anno precedente e che chi l'ha mantenuta invariata non ha richiesto credito in entrambe le annualità.

Graf. 3.23 - *Imprese che negli ultimi dodici mesi hanno avanzato una richiesta di credito alle Banche o ad altri soggetti riconosciuti quali poste italiane e imprese che prevedevano (2013) e prevedono (2014) di richiederlo nei prossimi sei mesi (quota percentuale)*



L'analisi della differenziazione settoriale del ricorso al credito negli ultimi dodici mesi, conferma le indicazioni delle statistiche ufficiali di Bankitalia<sup>16</sup> circa una relativa maggiore vivacità dell'industria manifatturiera, all'interno della quale hanno avanzato richiesta il 16% delle imprese, seguita ad un dipresso dall'edilizia (15%). Con riferimento agli altri domini di analisi, pare significativa la quota più elevata delle aziende che operano su grandi mercati e, dall'altro lato, quella più contenuta delle ditte individuali e delle imprese della Val di Cecina.

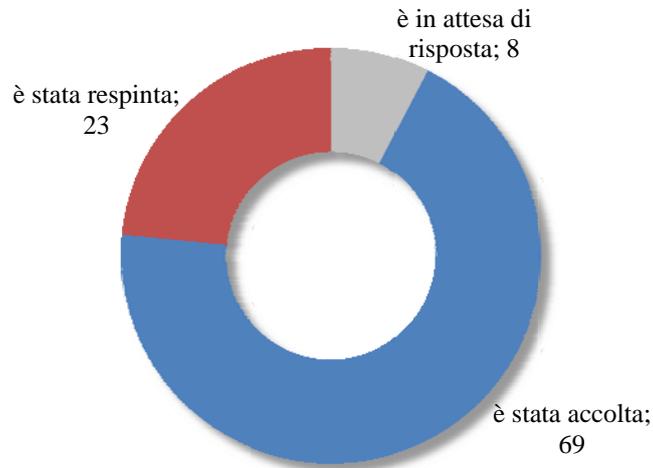
In generale, la variabilità fra le diverse voci di dettaglio pare in larga parte determinata da fattori casuali o accidentali e dunque da un errore campionario amplificato dall'esiguità del numero di osservazioni sul quale i valori sono calcolati. Questo è a maggior ragione vero nel caso delle imprese che prevedono di presentare richiesta di credito nel prossimo semestre: intorno alla media del 3%, le percentuali relative ai singoli target di imprese tendono a distribuirsi in maniera disordinata. Solo nel caso dell'industria in senso stretto (6%) e delle aziende operanti in prevalenza su mercati esteri (8%), il dato è coerente con la generale maggior dinamicità che questi comparti hanno evidenziato attraverso altri indicatori.

La percentuale del 12% di aziende che hanno fatto richiesta di credito nell'ultimo anno, si riduce ed a poco più del 9% se escludiamo dal computo chi se l'è vista respingere ed a poco più dell'8% se, escludendo anche chi è in attesa dell'esito, consideriamo solo quella delle imprese che l'hanno vista accogliere.

Nel complesso, su dieci richieste presentate, quelle accettate sono state circa sette (69%). Merita accennare di sfuggita a come tale quota molto si abbassi nel caso del commercio e delle imprese della Valdera: comparto ed area che confermano dunque di pagare, riconoscendo all'indicatore una significatività che per i motivi già citati è da considerare debole, l'elevata rischiosità del proprio tessuto imprenditoriale.

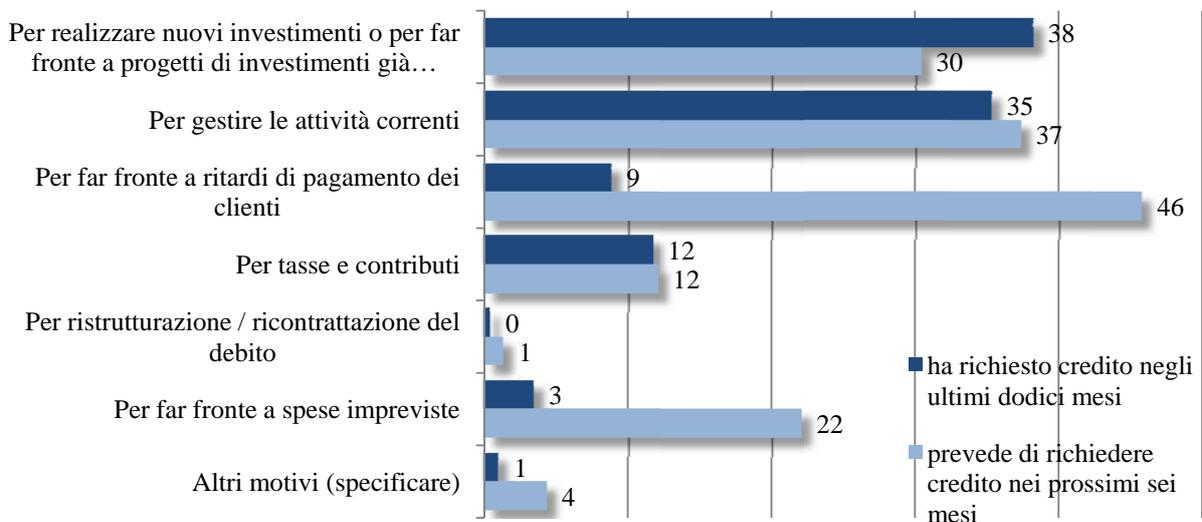
<sup>16</sup>Cfr. grafico 2.6.

*Graf. 3.24 - Esito della richiesta delle imprese che hanno fatto richiesta di credito negli ultimi dodici mesi (quota percentuale sul totale delle imprese che hanno fatto richiesta)*



La numerosità delle imprese che hanno avanzato o avvanzeranno a breve richiesta di credito alle Banche, poco è in grado di dirci se non analizzata in relazione ai motivi che a ciò le hanno spinte. Facendo riferimento ad un ventaglio che può prevederne più di uno contemporaneamente, si ribadisce ancora che la richiesta di credito si origina oggi in buona parte per far fronte ad una situazione di difficoltà, ovvero a causa di una carenza di liquidità che impedisce, soprattutto, la gestione delle attività correnti. Così è infatti per circa una impresa su tre e più precisamente per il 35% di chi ha fatto richiesta nell'anno e per il 37% di chi ha intenzione di farlo nei prossimi mesi.

*Graf. 3.25 - Motivo della richiesta di credito negli ultimi dodici mesi e delle previsioni di richiesta nei prossimi sei mesi (quota percentuale sul totale delle imprese che hanno fatto o faranno richiesta)*



Ad accentuare il legame fra crisi di liquidità e domanda di credito è il fatto che, fra chi prevede di formulare nel semestre una istanza di accesso a un prestito bancario, quasi la metà (46%) è mossa dalla previsione di dover far fronte a ritardati pagamenti dei clienti e quasi un quarto (22%) dalla possibile necessità di trovarsi a far fronte a spese impreviste.

Il timore di dover fronteggiare situazioni di difficoltà, contribuirà a sostenere la domanda di credito anche nel prossimo futuro. Una insicurezza non del tutto motivata se guardiamo al peso che le stesse ultime due motivazioni di cui sopra hanno avuto nelle scelte di ricorrere al credito nei dodici mesi antecedenti l'intervista (appena il 9% per far fronte a ritardati pagamenti di clienti e il 3% per far fronte a spese impreviste).

Di contro, la decisione di realizzare nuovi investimenti incide per il 38% nel caso delle richieste dell'ultimo anno e per il 30% per quelle previste a breve. Percentuali in assoluto anche accettabili se, calcolando il dato rispetto al totale delle imprese anziché alle sole che hanno fatto o che faranno ricorso al credito, non risultasse che meno del 5% delle aziende ha richiesto prestiti per realizzare investimenti e meno dell'1% ha in programma di farlo nei sei mesi a venire.

La propensione, fra chi richiede credito, a farlo per coprire spese di investimento è mediamente più elevata per l'agricoltura e le aziende medio-grandi. Come anche, su scala locale, per le imprese della Val di Cecina.

Questi ultimi dati concludono l'analisi della domanda di credito confermando come questa faticosi a risollevarsi proprio a causa della stagnazione della spesa per investimenti. La quale a sua volta risente, come deducibile dalle opinioni espresse dalle imprese, dell'incapacità del sistema bancario di tornare a fidarsi di una clientela che in un numero ancora elevato di casi continua ad aver difficoltà a rimborsare i prestiti.

Al di là di una possibile naturale tendenza delle imprese ad addossare agli Istituti una parte di responsabilità dalla mancata ripresa economica e, dall'altra, di una verifica della reale eccessiva rigidità nei meccanismi di erogazione del credito, il risultato è un flusso di finanziamenti bancari ancora ingessato dalla crisi.

### *3.5 – I rapporti con Confidi*

Un contributo importante per sbloccare la domanda di credito e favorire la ripresa, può ancora essere fornito dai Consorzi di garanzia Fidi (più brevemente Confidi), organismi il cui compito, come noto, è quello di agevolare l'accesso al finanziamento tramite la prestazione di garanzie di tipo solidaristico. A questo tema merita dedicare anche quest'anno uno specifico approfondimento.

A Confidi risulta aver fatto ricorso, per la concessione di un credito, poco meno di una impresa su cinque (18%). Si tratta soprattutto di imprese dell'industria manifatturiera (27% sul totale delle stesse) e molto meno di quelle dell'edilizia (9%) e dell'agricoltura (14%). Soprattutto ancora aziende medio-grandi (45%), Società di capitale (24%) o orientate a mercati nazionali o esteri (24-25%).

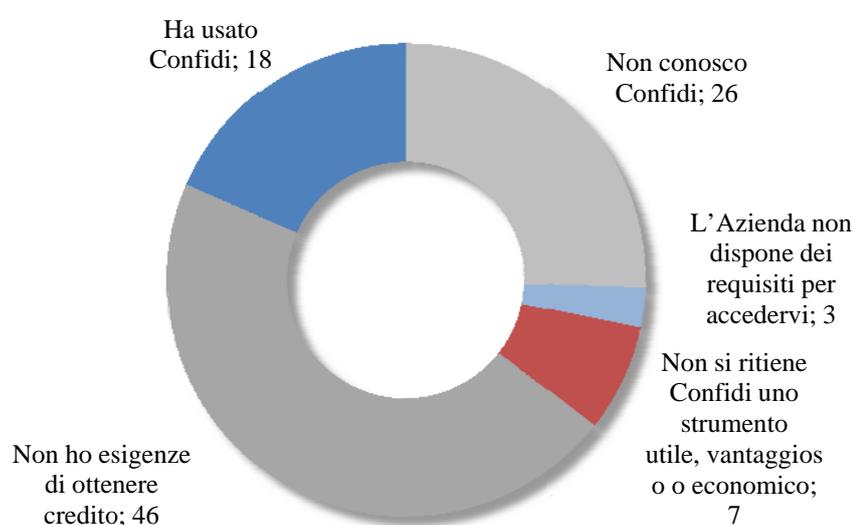
Confidi fatica dunque a prendere campo presso le imprese più piccole e meno strutturate. Mentre a livello territoriale la maggiore diffusione in Val d’Era si spiega con le maggiori necessità di superare, in quella zona che abbiamo visto più penalizzata dall’offerta di credito, i vincoli imposti dalla più elevata rischiosità delle sue imprese, la minore diffusione nella Val di Cecina trova probabilmente ragione nella più accentuata vivacità di una domanda di credito che, evidentemente, meno richiede l’intervento di strumenti ed intermediari di supporto.

Fra le aziende che non ne hanno fatto diretto uso, quasi un terzo (31%) dichiara di non conoscere Confidi. Ribaltato sull’intero universo, i Consorzi sono dunque conosciuti da circa i tre quarti delle aziende (74%).

L’area di chi è scettico circa l’utilità e l’economicità dello strumento resta relegata, come lo scorso anno, ad appena il 9% di chi non lo ha usato, traducibile in un 7% sul totale delle imprese pisane.

In complesso, quasi una azienda su due (46%) dichiara di non essersi posta il problema del ricorso a Confidi non avendo necessità di ottenere credito. Si tratta di una quota inferiore a quella registrata nel 2013 e nel 2012 (rispettivamente 49% e 55%) che testimonierebbe un progressivo ampliamento della clientela potenziale di Confidi.

*Graf. 3.26 - Ricorso a Confidi e motivi per i quali non ha fatto ricorso a Confidi, 2014  
(quota percentuale)*



Si scende di seguito più nel dettaglio, presentando in rapida rassegna i diversi aspetti legati all’utilizzo dello strumento, con la doverosa avvertenza che i risultati sono indeboliti dall’esiguo numero di osservazioni utili a descrivere il fenomeno (corrispondente di fatto alle appena 75 imprese del campione che hanno dichiarato di aver avuto esperienza con Confidi) e da un margine di errore delle stime conseguentemente elevato.

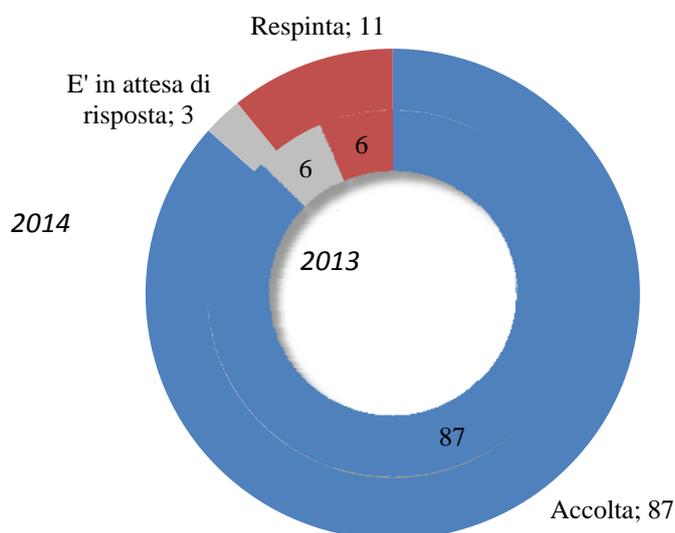
Ciò premesso, in sintesi:

- ✓ le imprese si rivolgono ai Confidi prevalentemente su suggerimento della Banca o del consulente o commercialista;
- ✓ in quattro casi su cinque (80%) le imprese che vi ricorrono richiedono importi inferiori ai 50mila euro;
- ✓ in un numero di casi non elevato, ma tuttavia crescente rispetto al 2013 (11% contro 6%), l'ultima richiesta di credito avanzata attraverso Confidi è stata respinta;
- ✓ circa sei imprese su dieci di quelle che hanno fatto esperienza con lo strumento, ritengono che Confidi abbia contribuito a migliorare il proprio rapporto con la banca;
- ✓ per quanto lasci spazio ad ulteriori auspicabili margini di miglioramento, prevale una discreta soddisfazione verso i servizi ricevuti da Confidi. Superiore, come vedremo, a quella espressa sui servizi delle Banche.

Come anticipato, poco più di una richiesta su dieci avanzata tramite Confidi dalle aziende intervistate risulta essere stata respinta. Il dato è in crescita rispetto allo scorso anno e il divario si riduce molto leggermente (in arrotondamento a 11% contro 7%), se calcolato al netto delle pratiche in attesa di risposta.

Una qualche maggiore selettività, se confermata al netto degli errori campionari e se contenuta nei limiti descritti, non presupporrebbe peraltro necessariamente una minore efficienza e funzionalità dello strumento.

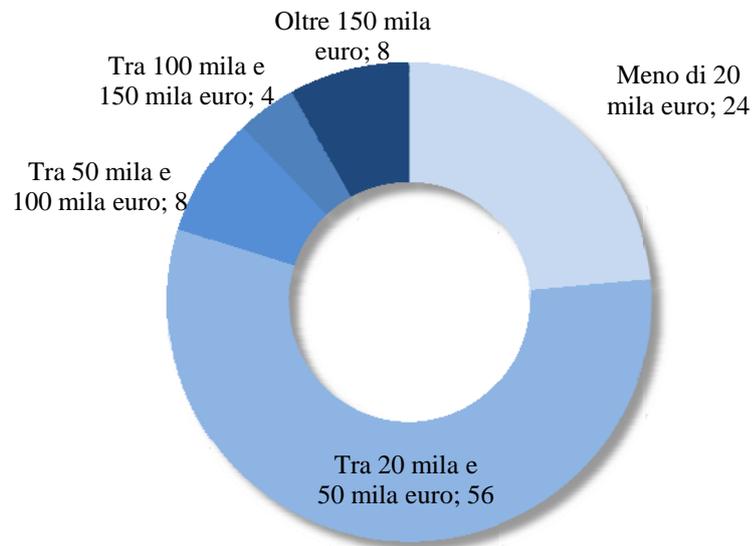
*Graf. 3.27 - Esito dell'ultima richiesta a Confidi, 2013-2014  
(quota percentuale sul totale delle imprese che hanno fatto ricorso a Confidi)*



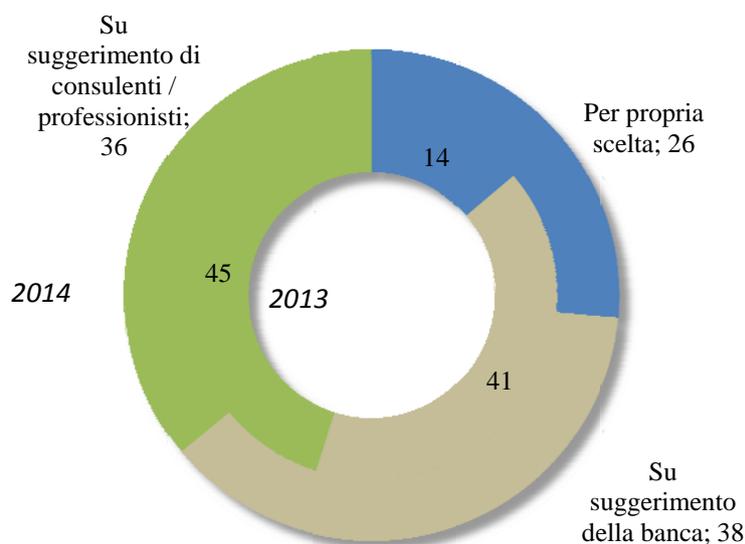
A Confidi ci si rivolge in larga prevalenza per accedere ad un credito di dimensione mediamente contenuta. Un quarto delle richieste è relativa ad importi inferiori ai 20 mila euro e, se si eleva la soglia di riferimento ai 50mila €, la quota raggiunge addirittura l'80%.

L'innalzamento di quest'ultima percentuale, che nel 2013 si fermava al 56%, parrebbe indicare che lo strumento si stia progressivamente specializzando su operazioni di valore contenuto. Rari, ma non assenti (8%), i casi di richieste oltre i 150 mila euro.

*Graf. 3.28 - Classe di importo dell'ultima richiesta a Confidi  
(quota percentuale sul totale delle imprese che hanno fatto ricorso a Confidi)*



*Graf. 3.29 - Su suggerimento di chi ha fatto ricorso a Confidi, 2013-2014  
(quota percentuale sul totale delle imprese che hanno fatto ricorso a Confidi)*



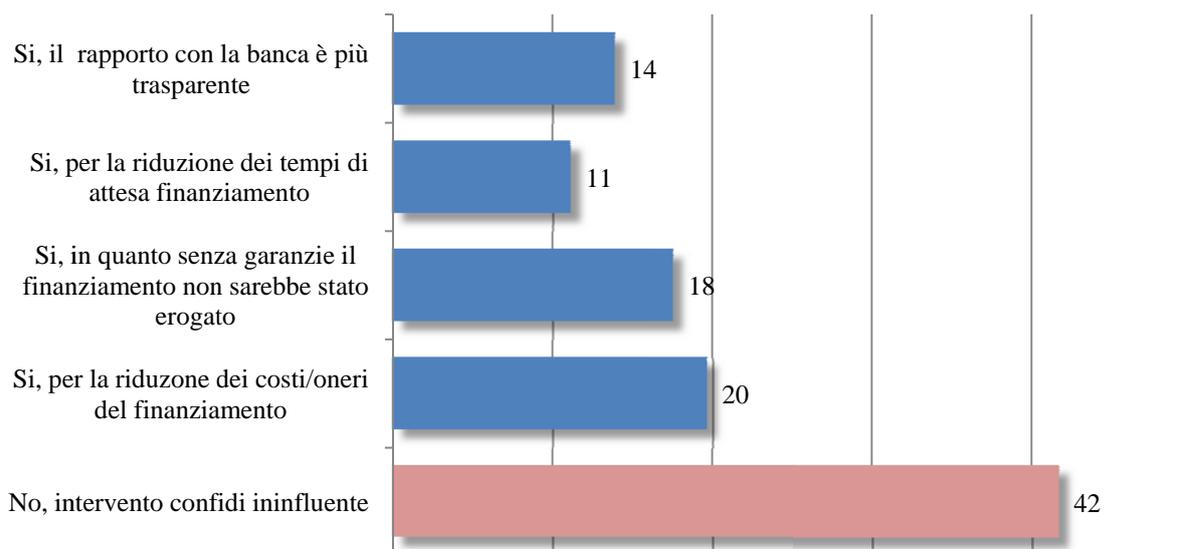
E' molto spesso la Banca a suggerire al cliente di rivolgersi alla mediazione di Confidi. Come lo scorso anno, ciò avviene in circa tre casi su quattro. Si riduce, ma resta elevato, il peso del

consiglio ricevuto dai consulenti, mentre acquista spazio il caso di una “propria scelta”, ovvero di aziende che, spesso per averlo già utilizzato, sono in grado di assumere la decisione in proprio.

La soddisfazione verso lo strumento, oltre che sul successo della richiesta di credito, si misura anche su parametri più prettamente qualitativi. Importante, in questo senso, è il fatto che, confermando l’analogo buon risultato del 2013, nella maggioranza dei casi l’utilizzo dei Confidi abbia contribuito a migliorare il rapporto con la propria Banca. Per motivi diversi ne è convinto il 58% delle imprese che hanno fruito dei servizi dei Consorzi.

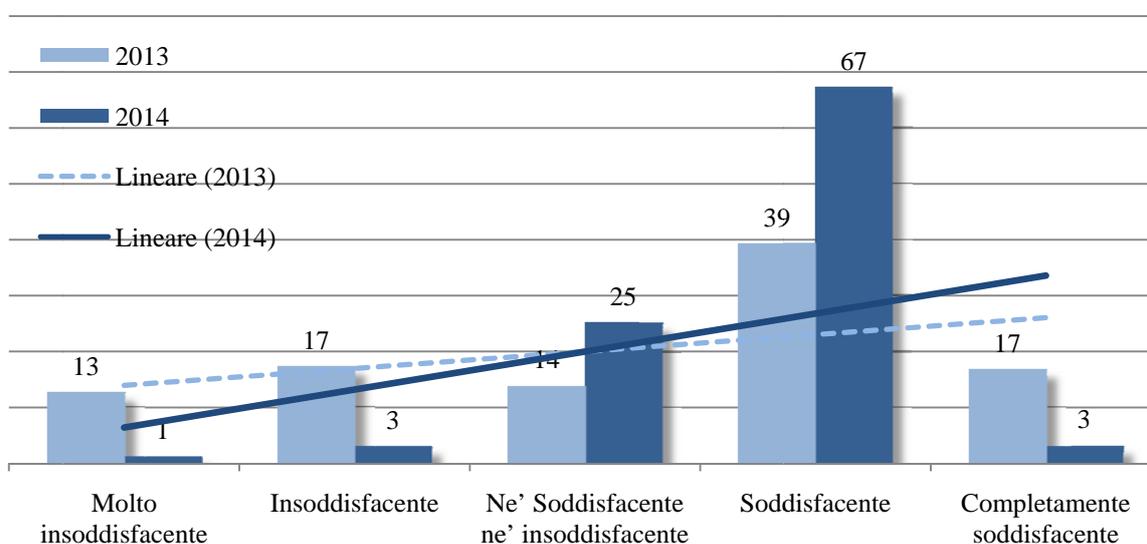
Le motivazioni del miglioramento del rapporto banca-impresa avvenuto grazie ai Confidi sono legate ad elementi di efficienza del servizio. Si tratta, nell’ordine: della “riduzione dei costi dell’operazione di finanziamento”, *item* che raccoglie il 20% delle segnalazioni; della capacità di far superare l’ostacolo più arduo per l’accesso al credito, quello delle garanzie (18%); dell’aver favorito una “maggiore trasparenza nel rapporto con la Banca” (14%); dei “minori tempi di attesa dell’erogazione del prestito” (11%).

*Graf. 3.30 - Il ricorso a Confidi ha migliorato il rapporto con la sua banca, media 2012-2014 (quota percentuale sul totale delle imprese che hanno fatto ricorso a Confidi, possibile risposta multipla)*



Nell’insieme, la valutazione complessiva sui servizi ricevuti si conferma non soltanto positiva, ma anche in crescita rispetto al 2013. Nel confronto con quello raccolto in occasione dell’indagine precedente, il giudizio riduce drasticamente la frequenza dei livelli estremi (molto o per niente soddisfacente), per concentrarsi in larga prevalenza (67%, ovvero due terzi del totale di chi ha fruito dei servizi) sulla modalità “soddisfacente”.

*Graf. 3.31 - Giudizio complessivo sull'operato del Confidi 2013-2014  
(quota percentuale sul totale delle imprese che hanno fatto ricorso a Confidi)*



### *3.6 – Il ricorso a prestiti attraverso canali diversi da quelli ufficiali*

Gli ostacoli all'accesso al credito e la necessità di disporre della liquidità necessaria a far fronte a difficoltà che, come visto, vanno dall'esigenza di riuscire a gestire le spese correnti a quella di far fronte a ritardati pagamenti dei clienti, fino al pagamento di tasse e contributi, possono indirizzare le imprese verso canali di finanziamento informali che talvolta espongono l'impresa a rischi ed imprevisti.

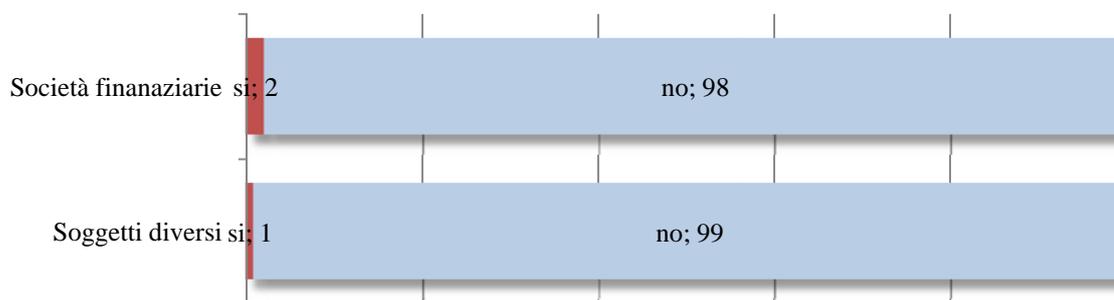
Dai risultati di questa ricerca sono emerse tracce della presenza, a Pisa, di una domanda potenziale di credito superiore a quella effettivamente soddisfatta dal sistema bancario. Un *gap* che si formerebbe a causa delle più volte richiamate rigidità che ancora, nella percezione delle aziende, caratterizzano i meccanismi di accesso ai finanziamenti.

Abbiamo dunque qui l'occasione di verificare se e in quale misura, in attesa dell'auspicato allentamento dei vincoli, tale differenziale si riversi sui canali che abbiamo definito informali e se e in quale misura tale "deviazione" si possa considerare fisiologica. Ciò tenendo presente che l'indisponibilità di termini di raffronto geografico e la parzialità di quelli temporali desumibili dalla precedente indagine, limita inevitabilmente i risultati dell'analisi.

Una tale premessa può sembrare eccessiva in un caso, come il nostro, dal quale risulta che le imprese pisane che hanno fatto ricorso nell'ultimo anno a prestiti presso Società finanziarie (2%) o presso altri soggetti (1%) diversi dalle Banche o dalle Poste italiane, rappresentano una quota assolutamente residuale e peraltro nel complesso inferiore (3% contro 5%)<sup>17</sup> a quella rilevata nel 2013.

<sup>17</sup>Nessuna delle imprese del campione risulta aver fatto ricorso contemporaneamente a Società finanziarie e ad altri soggetti. Pertanto la percentuale complessiva è pari alla somma delle singole quote.

Graf. 3.32 - Imprese che negli ultimi 12 mesi hanno fatto ricorso a prestiti presso società finanziarie e da soggetti diversi da Banche e finanziarie (quota percentuale)



Il quadro assume un contorno ancor più rassicurante se guardiamo ai motivi che hanno portato l'impresa a seguire canali diversi da quelli ufficiali.

Relativamente al ricorso a Società finanziarie, solo nella metà dei casi (47%) ciò è avvenuto a seguito di una richiesta respinta da una Banca. Nel caso invece ci si rivolga ad altri soggetti, il caso più frequente (44%) è quello dell'aver accolto una proposta dal venditore all'interno di una offerta di vendita, come spesso nel caso delle rateizzazioni di pagamento a tassi agevolati per l'acquisto di macchinari ed altri beni di investimento.

Per entrambi i canali riveste un qualche spazio, ma è bene ricordare che si parla di percentuali calcolate su appena l'1-2% del totale delle imprese provinciali e pertanto in larga parte aleatorie, la motivazione dei tempi più rapidi nella concessione del finanziamento e la spesso collegata modesta entità del credito richiesto.

Alle "finanziarie" le imprese pisane si sono rivolte in prevalenza per gestire attività correnti, ovvero per disporre della necessaria liquidità (ma come visto spesso si tratta di necessità immediate di piccoli importi). E questo stesso motivo prevale largamente nelle diverse forme che assume (pagamento tasse, spese impreviste, attività correnti) anche nel caso di ricorso a soggetti ancora diversi.

La finalità dell'acquisto di beni di investimenti trova discreto spazio nel credito richiesto alle finanziarie, ma si tratta spesso della situazione già evocata di formule di pagamento rateale proposte dal venditore con propria finanziaria di appoggio.

Talvolta avviene piuttosto che la stessa finanziaria subordini la concessione del credito all'acquisto di altri prodotti finanziari.

### 3.7 – Il fenomeno dell'usura

Una delle conseguenze più preoccupanti della recessione economica, è il rischio di espansione di quel mercato "atipico" del denaro, irregolare, parallelo ed illegale, che va comunemente sotto il nome di "usura" e che alimenta un allarme sociale che si ripresenta in Italia ad intervalli ciclici traendo linfa vitale, in periodi di difficoltà economica come l'attuale, dalla crisi di liquidità di famiglie ed imprese.

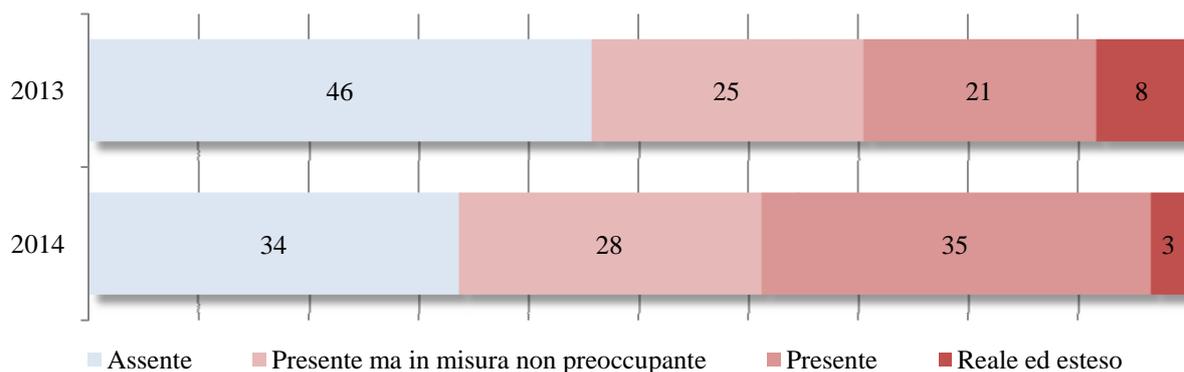
Va sottolineato che, dalle indicazioni fornite dalle imprese nell'indagine dello scorso anno, in occasione della quale il tema fu maggiormente approfondito, non si ravvisano in provincia segnali di particolare allarme.

Il ricorso a soggetti diversi dalle Banche, resta, come visto nel precedente paragrafo, assolutamente marginale e, nelle sue forme e motivazioni, almeno apparentemente fisiologico. A testimoniarlo è anche il fatto che, nella totalità dei pur rari casi rilevati di ricorso a canali informali diversi anche dalle finanziarie, il tasso di interesse non è mai stato segnalato come superiore a quello normalmente applicato dalla propria Banca.

Un tale quadro può tuttavia non essere sufficiente a scongiurare la presenza di un fenomeno che, per sua natura, si nasconde fra le pieghe del "sistema". Le difficoltà di misurazione dell'"usura" sono del resto oggettive: si tratta di un mercato illegale del credito che agisce sottotraccia e che è da ritenere grave anche quando non arriva ad interessare numeri (di imprese e cittadini) tali da poter essere intercettati da indagini statistiche. Le quali ultime si scontrano con una naturale reticenza degli intervistati a fornire informazioni di assoluta riservatezza e che suonerebbero come denuncia fuori contesto di un reato.

Non potendo e non pretendendo altrimenti, la diffusione del mercato illegale di denaro è qui stimata indirettamente attraverso la percezione che le imprese hanno al riguardo. Ne risulta un quadro in qualche misura controverso. Osservando la distribuzione delle risposte fornite dagli imprenditori pisani, si sarebbe tentati di concludere di essere in presenza di una "piaga" di dimensioni non preoccupanti: appena il 3% la percepisce come reale ed estesa; un terzo (35%) semplicemente presente; i rimanenti quasi due terzi assente (34%) o presente in misura non preoccupante (28%).

*Graf. 3.33 - Ritiene che il fenomeno dell'usura sul suo territorio sia:  
(quota percentuale)*



E' difficile, confrontando le risposte con quelle dello scorso anno, capire se il clima di preoccupazione stia crescendo o meno. Se da un lato si riduce chi lo ritiene un problema "reale" (dall'8 al citato 3%), di contro cala infatti considerevolmente (dal 46 al 34%) la quota di chi è convinto della sua assenza.

Pare insomma registrarsi una generale maggiore consapevolezza del rischio di esposizione del territorio all'usura e, al tempo stesso, una più diffusa convinzione che si possa o si riesca a tenerla sotto controllo.

Chiarito che la percezione poco può dirci sulla presenza e estensione effettiva del fenomeno, va sottolineato come ai nostri fini essa rivesta il significato più particolare di una misura di quel senso di fragilità ed insicurezza del sistema che si forma dalla consapevolezza di esserne maggiormente esposti. E questo cresce sensibilmente in periodi di difficoltà come gli attuali, andando ad interessare soprattutto i settori e comparti che si trovano in condizioni di maggiore affanno nel reperire finanziamenti.

Se, per consentire una più immediata comparazione fra i diversi ambiti di differenziazione, facciamo ancora riferimento all'indice sintetico in scala 0-10<sup>18</sup>, scopriamo che la sensazione della presenza dell'usura risulta leggermente più estesa nel 2014 (3,6 punti) rispetto al 2013 (3,1).

In dettaglio, si ritiene mediamente più esposto proprio un settore, come l'edilizia (valore record di 4,1), riconosciuto di recente un po' ovunque come quello caratterizzato dalla maggiore rischiosità "bancaria". Di contro, all'interno di comportamenti in generale scarsamente differenziati, su scala territoriale a maggior riparo si configura l'area della Val di Cecina, non a caso quella che più di un indicatore di questa ricerca ha presentato caratterizzata da una economia relativamente più solida e da una domanda di credito più vivace.

### *3.8 – La qualità del rapporto Banca-Impresa-Confidi*

Completata la ricostruzione delle caratteristiche delle relazioni fra il sistema bancario e le imprese operata attraverso il punto di vista della clientela, ci spostiamo ora ad investigare gli aspetti più tipicamente qualitativi del triangolo di rapporti che legano le Banche, le imprese e i Confidi, mettendo a confronto le posizioni dei tre soggetti in gioco.

#### *3.8.1 La soddisfazione dell'utente impresa: un'analisi di raffronto Banche, Confidi e Società finanziarie*

Utilizzando gli strumenti e gli indicatori tipici delle indagini di *customer satisfaction*, in questo *focus* ci si pone l'obiettivo di misurare il livello di gradimento dei servizi offerti alle imprese dalle Banche, dai Consorzi di Garanzia (Confidi) e dalle Società Finanziarie.

Rimandando alla letteratura di riferimento per la descrizione più puntuale delle metodologie utilizzate, si sottolinea che in questa sede si mira a fornire una valutazione sia della cosiddetta "soddisfazione percepita" che della "soddisfazione desiderata" dal "cliente impresa". Il "gap" fra le due misure esprimerà il differenziale di qualità che chi eroga il servizio è chiamato a colmare per offrire piena soddisfazione alla propria utenza.

---

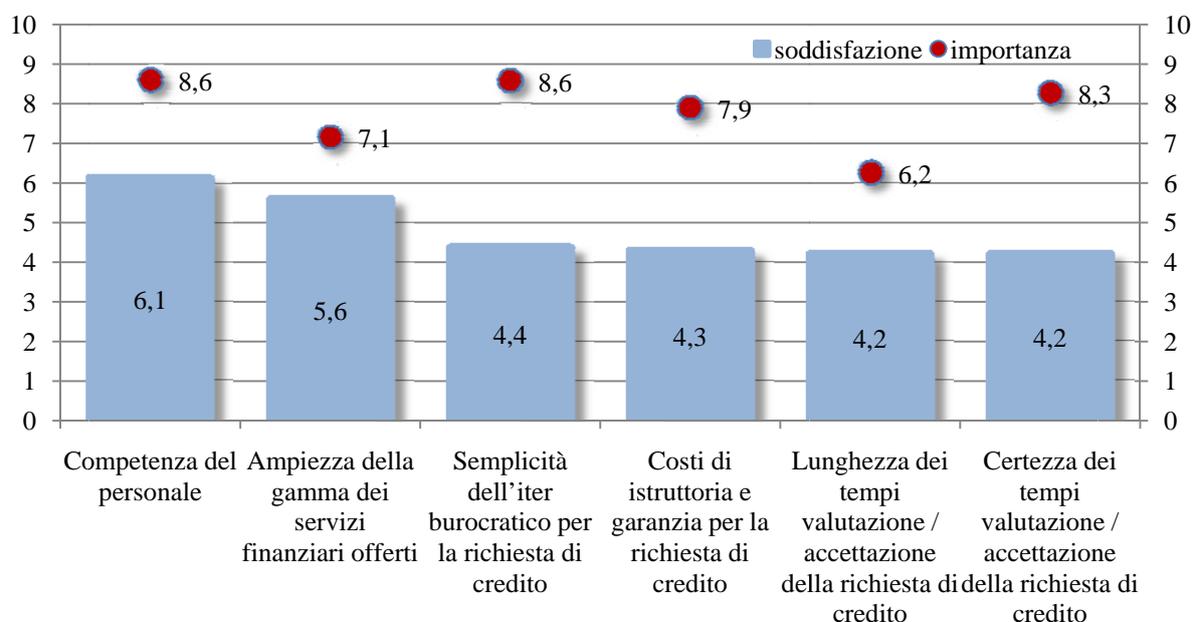
<sup>18</sup>L'indice è costruito come media aritmetica assegnando punteggio 10 a chi ritiene il fenomeno reale ed esteso; 6,7 a chi lo ritiene presente; 3,3 a chi lo ritiene presente ma in misura non preoccupante e zero a chi lo ritiene assente.

Partendo dagli Istituti bancari e riproponendo oltre, più sinteticamente, l'analisi per Confidi e Società finanziarie, è stato domandato in primo luogo alle imprese quanta importanza attribuiscono a sei parametri cardine su cui si è scelto di misurare l'efficacia dell'azione delle Banche. A seguire è stato richiesto di esprimere, per gli stessi parametri, il proprio livello di soddisfazione.

Utilizzando l'indice tipico che sintetizza in scala decimale (0-10)<sup>19</sup>, i giudizi raccolti su una gradazione di punteggi variabile, per entrambi i quesiti, da 1 (per niente) a 5 (moltissimo/completamente), si scopre come gli elementi cui le imprese attribuiscono maggior rilevanza sono, a pari merito (8,6 punti), la "competenza del personale" e la "semplicità dell'iter burocratico". A queste seguono, nell'ordine, la "certezza dei tempi di valutazione ed accettazione della richiesta di credito (8,3); i costi di istruttoria e garanzia (7,9); l'ampiezza della gamma dei servizi offerti (7,1). Chiude l'elenco la "lunghezza dei tempi di valutazione ed accettazione della richiesta di credito", anch'essa tuttavia (6,2 punti) oltre la soglia di equilibrio dei cinque punti al di sotto della quale il parametro viene ritenuto poco influente. Si noti, relativamente alla problematica dei tempi di valutazione della richiesta, come la "certezza" sia ritenuta più importante dell'effettiva lunghezza.

La competenza del personale è ritenuto anche l'elemento che viene maggiormente apprezzato dalla clientela imprese (6,1). Oltre la sufficienza nel voto di gradimento, collocata a 5 punti, si pone anche l'ampiezza della gamma dei servizi finanziari offerti (5,6), mentre l'insieme dei rimanenti parametri (tutti compresi nell'intervallo 4,2 – 4,4) lascia dunque per lo più delusi.

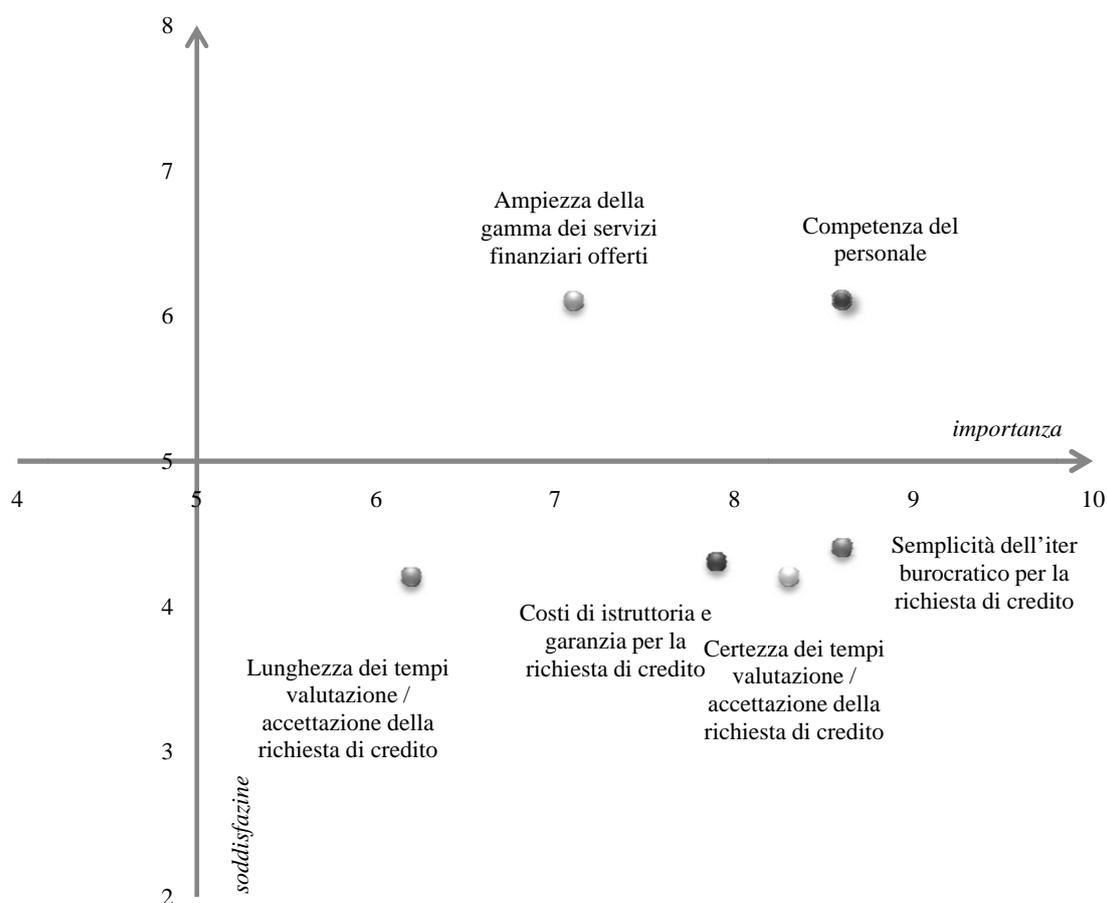
*Graf. 3.34 - Dimensioni della qualità della relazione con le Banche: livelli di importanza e soddisfazione (indice, scala 0-10)*



<sup>19</sup>L'indice è costruito come media aritmetica assegnando punteggio 10 alle risposte di massima importanza o soddisfazione (molto importante / molto soddisfatto); 7,5 a importante/soddisfatto; 5 a abbastanza importante/soddisfatto; 2,5 a poco importante/soddisfatto; zero a per niente importante/soddisfatto.

Nel grafico “scatter” che segue, i parametri sono collocati rispetto al sistema di assi cartesiani “importanza” e “soddisfazione”, in base al valore della coppia degli indici di sintesi. E’ immediato verificare come nel quadrante superiore destro si collochino i due soli con un livello di soddisfazione superiore alla soglia di equilibrio (5) in corrispondenza della quale gli assi si incrociano.

Graf. 3.35 - Scacchiere importanza / soddisfazione dei parametri di qualità del rapporto Banca – Impresa (indice, scala 0-10)



Il successivo *step* dell’analisi propone il risultato di un originale procedimento di ponderazione del gradimento con l’importanza. Ricorrendo ad un indicatore specifico come l’*efficiency gap*, si ottiene in particolare la misura del margine di miglioramento atteso dalla clientela per i singoli parametri. Ovvero, se preferiamo, la misura dell’ampiezza della forbice fra soddisfazione desiderata e soddisfazione percepita.

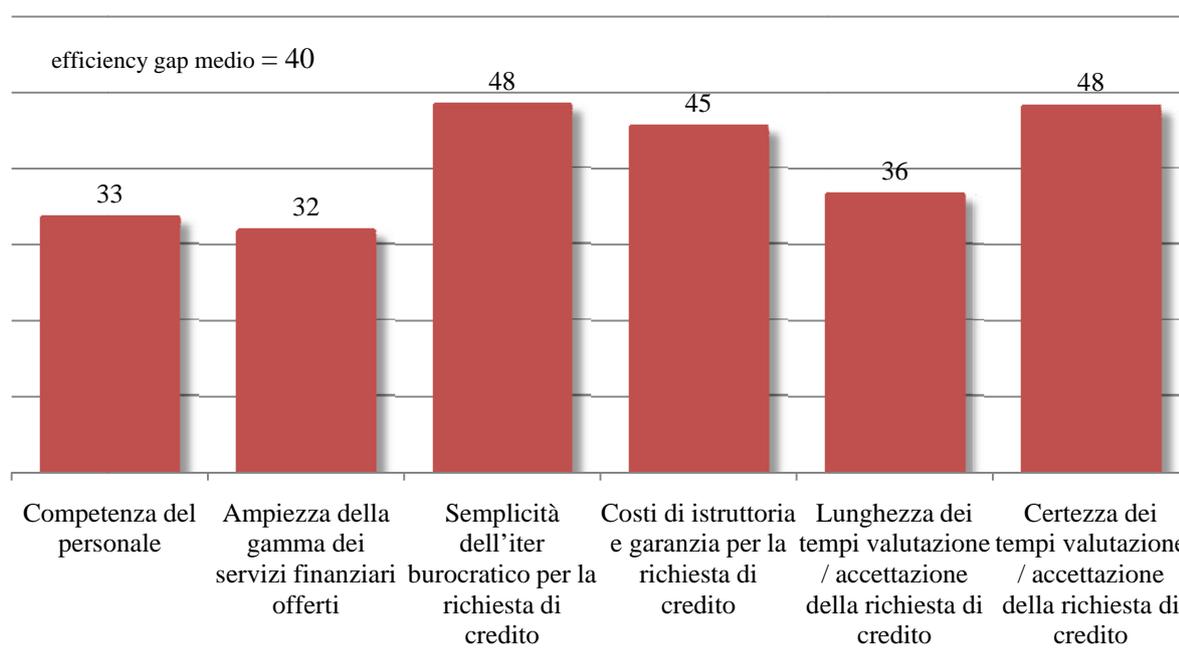
La formula:

$$efficiency\ gap = (10 - soddisfazione) * importanza$$

in cui importanza e soddisfazione sono riferite ai corrispondenti indici di sintesi in scala 0-10, restituisce per ogni elemento un valore che si colloca in un range 0/100. Tanto maggiore risulta essere il “*gap* di efficienza”, tanto più è ampio il margine di miglioramento atteso dagli utenti e pertanto più pressante l’intervento “correttivo” che essi implicitamente richiedono.

L’*efficiency gap* assume valore massimo per la “semplicità dell’iter burocratico” e per la “certezza dei tempi di valutazione e accettazione della richiesta di credito”. E’ pertanto su questi assi di priorità che si attende il maggiore sforzo da parte degli Istituti di credito. Più accettabile è, di contro, la carenza di efficienza rilevata per la competenza del personale e per l’ampiezza della gamma dei servizi finanziari offerti.

Graf. 3.36 - Qualità della relazione con le Banche: “*efficiency gap*” (scala 0-100)



Se calcoliamo la media aritmetica degli *efficiency gap* dei sei parametri e la associamo a ciascun target di rispondenti, troviamo che, all’interno di una differenziazione nell’insieme contenuta, a lamentare la maggiore inefficienza dei servizi ricevuti sono soprattutto le imprese del terziario (commercio escluso) e quelle orientate su mercati internazionali.

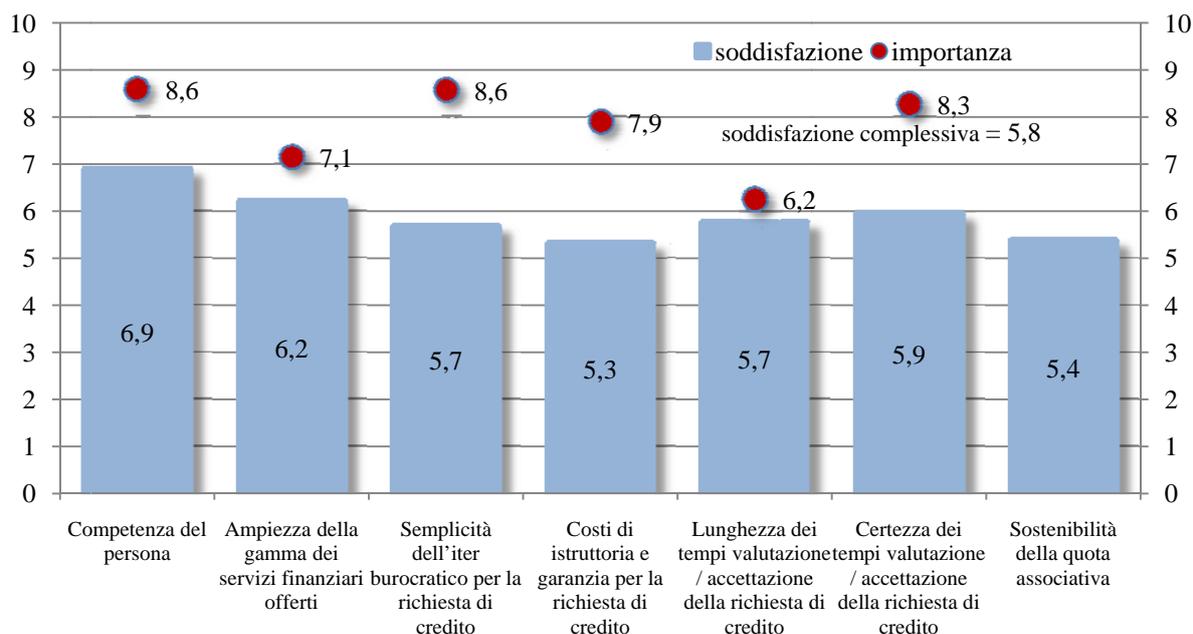
Fermo restando il livello di importanza già attribuito ai diversi elementi, la valutazione del gradimento degli stessi all’interno del rapporto con i Consorzi di garanzia Fidi, restituisce valori dell’indice di sintesi diffusamente superiori a quelli registrati per le Banche. Tutti superano la soglia dei cinque punti, collocandosi dunque nell’area di una sostanziale soddisfazione.

Anche in questo caso è la competenza del personale (6,9 punti) ad essere la più apprezzata, seguita dalla ampiezza della gamma dei servizi offerti (6,2). In prossimità dei sei punti si posiziona anche la “certezza”, oltre alla “lunghezza”, dei tempi di valutazione e accettazione

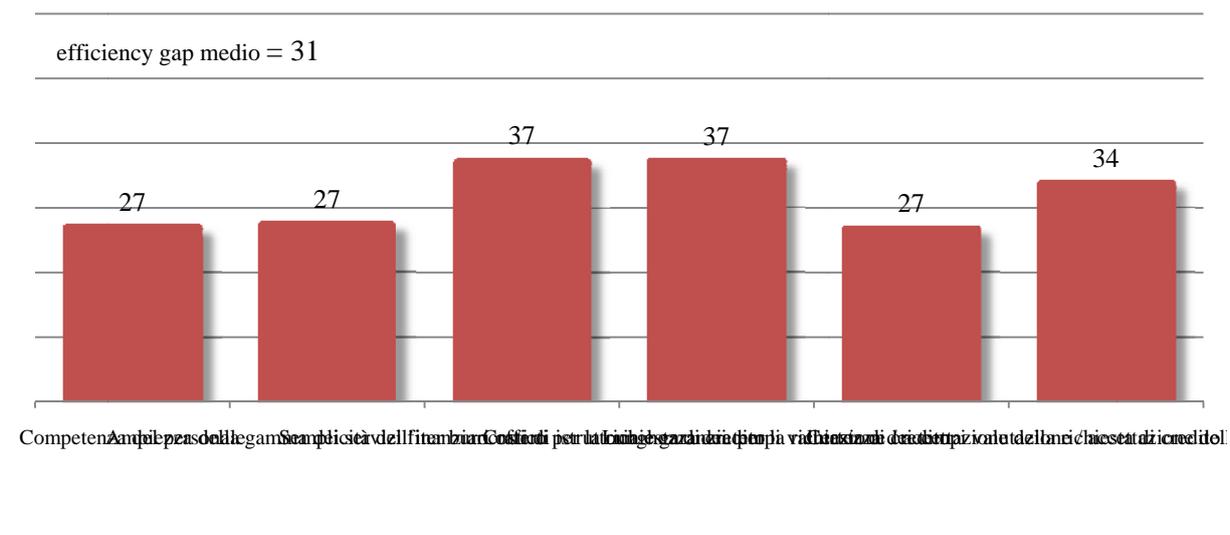
della richiesta di credito ed è su questi due specifici parametri che l'azione di Confidi sembra più qualificarsi rispetto a quella delle Banche.

Per lo specifico dei Confidi, è stato richiesto anche un giudizio sulla sostenibilità della quota associativa, ed il responso è stato nell'insieme accettabile (5,4 punti).

Graf. 3.37 - Dimensioni della qualità della relazione con Confidi: livelli di importanza e soddisfazione (indice, scala 0-10)



Graf. 3.38 - Qualità della relazione con Confidi: "efficiency gap" (scala 0-100)



Nel caso di Confidi, l'efficiency gap restituisce valori tutti pari o inferiori a 37 punti. In corrispondenza di tale valore massimo si posizionano i "costi di istruttoria" e la "semplicità

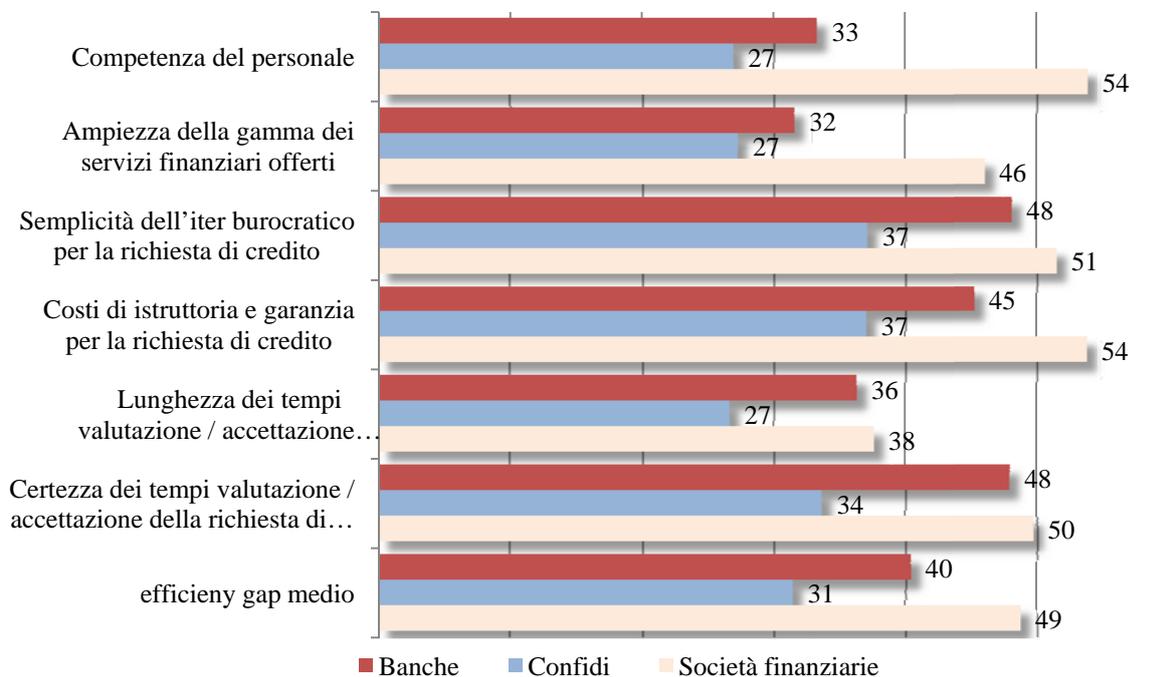
dell'iter burocratico". Ma ben tre degli altri quattro parametri stanno al di sotto del livello dei 30 punti che corrispondono ad una ampiezza accettabile della forbice fra soddisfazione desiderata e soddisfazione percepita.

L'indice è stato calcolato anche per le Società finanziarie, per quanto su un numero di osservazioni tanto esiguo, essendo risultato limitato il numero di imprese che vi si sono rivolte e che dunque hanno potuto offrire un giudizio sul servizio ricevuto, che molto ne compromette l'affidabilità.

E' comunque interessante notare come la media aritmetica degli indici calcolati sui singoli parametri, raggiunga per le Società finanziarie un valore, di 49 punti/100, ben più elevato e pertanto più negativo, di quello delle Banche (40), a loro volta con uno "gap di efficienza" complessivo da colmare, ben superiore a quello di Confidi (31).

Relativamente ai singoli parametri, la distanza fra Banche e Confidi e dunque il ritardo di efficienza delle prime sui secondi, risulta più ampio per la "certezza dei tempi di valutazione e accettazione della richiesta di credito" (48 contro 34) e a seguire per la "lunghezza" degli stessi tempi (36 contro 34); per la "semplicità dell'iter burocratico" (48 contro 37); per i "costi di istruttoria" (45 contro 37). Più ravvicinati sono invece i valori relativi a "competenza del personale" e "ampiezza della gamma dei servizi finanziari".

Graf. 3.39 - Qualità della relazione con l'intermediario finanziario (banca, o altri soggetti quali poste italiane): "efficiency gap" (scala 0-100)



### 3.8.2 La qualità del rapporto con l'impresa secondo Banche e Consorzi Confidi

Le risultanze dell'analisi qualitativa condotta attraverso il *focus group* che ha coinvolto Istituti bancari e Consorzi, acquistano valore anche come risposta alle istanze delle imprese raccolte

attraverso la “*customer*” di cui al paragrafo precedente. Sulla tematica relativa al rapporto tra Banca e impresa e tra Banca-impresa-confidi, la posizione espressa dagli Istituti nel corso del *focus group* rimane piuttosto lontana rispetto a quella dei Consorzi di Garanzia. La questione presenta, come noto, diverse connotazioni.

a) Tempi di erogazione dei finanziamenti

Una delle criticità che viene segnalata dalle imprese nel rapporto con la banca, riguarda la complessità e i tempi delle procedure di risposta alle richieste di finanziamento dei progetti, che sono ritenute, come emerge dall’indagine di campo, piuttosto lunghe e complesse.

Rispetto a questa tematica, i partecipanti al *focus* si sono in particolare soffermati sulle domande di finanziamento che transitano attraverso il Fondo di garanzia del Medio Credito Centrale e che rappresentano una buona parte delle richieste complessive. Questo tipo di pratiche in Toscana (e nel Lazio) prevede la “controgaranzia” obbligatoria dei Confidi, che devono ritrasmettere poi la pratica alla Banca.

Gli Istituti di credito sottolineano che uno dei fattori di ritardo delle procedure è proprio una intermediazione dei Confidi che comporta un allungamento dei tempi di circa 2-3 mesi. Diversa la posizione dei Consorzi, che di contro sostengono come sia proprio grazie alla loro intermediazione che la maggior parte delle operazioni vanno a buon fine. Non a caso, secondo i Confidi, la Toscana è una delle regioni che più utilizza il Fondo di garanzia. A tal proposito, alcuni Consorzi “ribaltano” sulle Banche la causa dei ritardi, ritenendole responsabili di una eccessiva lentezza nella chiusura delle pratiche.

b) Adeguatezza dei progetti presentati

Le Banche, soprattutto quelle nazionali, sottolineano come un altro dei fattori che determina l’allungamento dei tempi, sia l’inadeguatezza della documentazione presentata dalle aziende e l’incompletezza dei *business plan* prodotti. Circostanza che porta gli Istituti a richiedere anche più volte integrazioni di documentazione e la riformulazione del progetto.

Su questo aspetto, gli Istituti insistono sulla necessità di consolidare la cultura finanziaria dell’impresa, chiedendo, soprattutto alle aziende più piccole, di dotarsi degli strumenti e dei supporti necessari a presentarsi in modo adeguato. “L’aspetto personale non è più determinante”; “anche i Piccoli devono imparare a presentare i progetti e si devono attrezzare”: questa la posizione della maggior parte degli Istituti, che ribadiscono la necessità di un rafforzamento della capacità delle imprese di muoversi sul fronte delle progettualità.

I Consorzi invece sottolineano la mancanza di flessibilità delle Banche e la scarsa rilevanza dei *business plan* nel percorso di valutazione, all’interno del quale rimangono centrali gli indicatori di rating: “il progetto dell’impresa non sempre collima con il prodotto che la Banca deve promuovere e questo porta a bocciare il progetto”. In questo senso matura l’impressione che il *business plan* non sia un elemento determinante nella decisione delle Banche. La stessa percezione riguarda i bilanci previsionali, che, secondo le stesse Banche, possono dare un’idea generale degli obiettivi e delle strategie aziendali, ma rimangono sempre un elemento di supporto non decisivo nel processo valutativo.

c) Il ruolo degli intermediari

Banche e imprese sono invece allineate nel giudizio verso i cosiddetti “intermediari”, ovvero i commercialisti, i consulenti e il mondo vasto dei professionisti che assistono le imprese nel rapporto con le Banche. Se gli Istituti bancari sottolineano che “è mancato il ruolo dei consulenti sui rating” e che le imprese “devono emanciparsi dai consulenti e commercialisti”, i Consorzi precisano che il consulente non si preoccupa adeguatamente degli equilibri di bilancio e, con l’obiettivo prioritario di non far pagare le tasse ai propri clienti, impedisce di raggiungere alcuni parametri finanziari (es. MOL) necessari ad ottenere i finanziamenti.

Sotto questo aspetto, il *focus* ha evidenziato una comunanza di vedute tra Banche e Consorzi, concordi nel sottolineare la necessità, da un lato di aumentare le competenze finanziarie delle imprese, rendendole più autonome rispetto agli intermediari e, dall’altro, di rendere gli intermediari capaci di assistere le imprese in modo più completo, aiutandole anche a raggiungere quei requisiti finanziari che sono essenziali per ottenere finanziamenti.

### *3.8.3 – Il rapporto Banche-Confidi*

Nel corso dei *focus group* con le Banche e i Confidi è stato messo in evidenza come siano profondamente cambiate le relazioni tra di loro, tanto da parlare di “disintermediazione” tra i due soggetti. Su questo aspetto si sono espressi molto chiaramente i Confidi, ritenuti in passato un braccio operativo dell’Associazione di categoria e uno strumento essenziale di supporto della Banca. Oggi i rapporti si sono indeboliti, essenzialmente per due ragioni:

- ✓ il budget delle filiali è sempre più vincolato dalla necessità di promuovere prodotti collaterali sui quali vi sono buoni margini. La strategia commerciale e di marketing dell’Istituto è un fattore sempre più rilevante che inevitabilmente ha portato a promuovere prodotti nei la presenza del Consorzio nn è necessaria;
- ✓ la Banca si affida ai Confidi, come da questi denunciato anche in occasione della precedente indagine, solo nei casi in cui il cliente presenta un elevato profilo di rischio: “se è davanti ad un cliente buono, va da sola senza Consorzi; se il cliente è cattivo, ci si rivolge al Consorzio”.

Questa situazione ha ovviamente “allontanato” le Banche e i Confidi, ponendoli in una certa misura in competizione tra di loro.

### *3.9 – I servizi e gli strumenti di sostegno al credito del sistema camerale*

Oltre al sostegno ai Consorzi Fidi, la Camera di Commercio ha cercato di contribuire ad agevolare l’accesso al credito delle aziende pisane attraverso altri strumenti ed iniziative. Si tratta di interventi mirati a favorire un rilancio degli investimenti, come la nascita di nuove imprese e la diffusione di processi e tecnologie innovative. Ma anche ad offrire sostegno alle aziende in difficoltà ed alla ricerca di finanziamenti a costi accessibili.

Nel valutare il livello di conoscenza, di utilizzo e di apprezzamento dell’utilità dei cinque specifici servizi proposti all’attenzione degli intervistati, è da sottolineare, in premessa, come, rispetto al 44% dello scorso anno, la percentuale di imprese che dichiara di non conoscerne alcuno sia scesa quest’anno al 40%.

Il fenomeno interessa in misura sostanzialmente omogenea i singoli settori di attività, anche se l’informazione pare mediamente più diffusa presso le piccole imprese e le artigiane. Se non

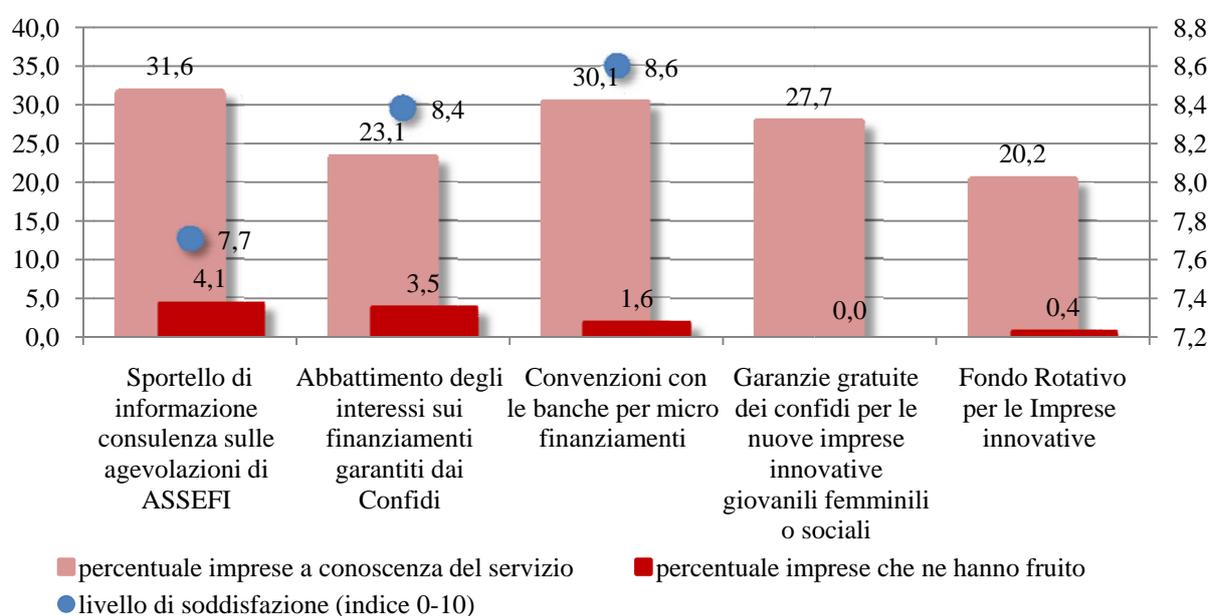
si rileva comunque una correlazione significativa fra il livello di informazione sui servizi camerati e la tipologia dell'azienda, si conferma invece un vantaggio "localizzativo" delle imprese dell'area pisana (ma invero anche di quelle della zona di Santa Croce) rispetto a quelle dell'area di Volterra e di Pontedera, che può sottendere ad un problema di fruibilità dell'informazione nelle zone più decentrate rispetto alla sede della Camera.

La pur lieve maggior conoscenza generale dei servizi rispetto al recente passato, parrebbe deporre a favore di una maggiore efficacia complessiva dei canali di informazione. I più utilizzati nell'ultimo anno si sono confermati quelli telematici (internet e *mailing list*), che hanno invaso uno spazio che solo un anno fa era coperto da mezzi "cartacei" (notiziari e giornali). A ridursi è anche il contributo relativo del canale informale del "passaparola" (ricompreso nella voce "altri") che tuttavia mantiene la prevalenza.

La percentuale di imprese che conosce i singoli servizi presi in esame è abbastanza omogenea e oscilla dal 20% minimo di un intervento mirato a un target specifico come il "Fondo rotativo per le imprese innovative", al massimo del 32% dello sportello di informazione consulenza sulle agevolazioni di ASSEFI (Azienda Speciale per i Servizi Finanziari alle Imprese).

Il livello di fruizione è invece deludente: nel 2013 nessuno strumento riesce a coinvolgere oltre il 5% delle imprese. In alcuni casi (Fondo rotativo e Garanzie gratuite dei Confidi per le nuove imprese innovative giovanili, femminili e sociali) tende anzi praticamente ad azzerarsi.

*Graf. 3.41 - Conoscenza e utilizzo dei servizi camerati  
(percentuale sul totale e indice di gradimento, scala 0-10)*



E' vero che almeno tre dei cinque casi considerati sono relativi a servizi, prettamente orientati a sostenere e supportare finanziariamente imprese in difficoltà, per i quali il basso utilizzo dipende quasi sempre dal rapido esaurimento dei fondi disponibili. Il rischio di veder crescere

il numero di domande e, con esso, la selettività dell'erogazione, non stimola del resto le stesse imprese a condividere e diffondere la conoscenza dello strumento a potenziali *competitors*.

La scarsa fruizione non pare comunque dipendere da una diffidenza verso l'efficacia degli strumenti. Nei rari casi in cui risultano fruiti, i servizi sono infatti molto apprezzati. L'indice di soddisfazione, che traduce in un "voto" da zero a dieci le valutazioni delle imprese che li hanno utilizzati, restituisce valori elevati per tutti quelli per i quali è calcolabile: dalle convenzioni con le Banche per i micro finanziamenti (8,6 punti su dieci), all'abbattimento degli interessi sui finanziamenti garantiti Confidi (8,4), allo sportello ASSEFI (7,7).

## NOTA METODOLOGICA

La ricerca è stata articolata in due distinte di indagini di campo. Alla tradizionale *survey*, condotta attraverso la somministrazione di un questionario con tecnica Cati (*Computer Assisted Telephonic Interview*) ad un campione programmato di 400 aziende della provincia di Pisa, è stata affiancata una indagine “qualitativa” realizzata attraverso un *focus group* che ha coinvolto rappresentanti locali del mondo bancario e del sistema Confidi.

### *L'indagine campionaria*

L'impostazione metodologica dell'indagine “quantitativa” si incardina sull'impianto, già collaudato, delle precedenti edizioni ed in particolare di quella realizzata negli stessi mesi del 2013, rispetto alla quale il campione è stato rafforzato di oltre 100 unità. La “popolazione obiettivo” è rappresentata dalle aziende con sede nella provincia di Pisa. Più nello specifico, si è considerata, come popolazione sotto inferenza statistica, l'insieme delle 36.587 imprese attive registrate nell'anagrafe camerale al 30 giugno 2014.

Al fine di assicurare la scelta di un campione che riproducesse la popolazione di interesse nelle sue principali direzioni caratteristiche, si è provveduto ad una stratificazione dell'universo delle imprese sulla base dell'incrocio di due variabili: il settore di attività (agricoltura, edilizia, altra industria, commercio e servizi) e la forma giuridica considerata in forma dicotomica (ditta individuale, altra forma).

La numerosità dei singoli strati è stata definita imponendo una precisione quanto più possibile uniforme all'interno degli ambiti di stima. A tale principio sono stati tuttavia apportati alcuni “aggiustamenti”, il principale dei quali ha riguardato il caso dell'insieme delle ditte individuali per le quali, in considerazione della maggiore omogeneità interna al gruppo, è stato tollerato un margine di errore lievemente superiore a quello delle “altre forme”, che hanno così potuto incrementare la propria numerosità campionaria.

Nel prospetto che segue è riportata l'allocazione fra i vari strati delle 400 interviste programmate e delle 410 effettivamente realizzate e validate. La stima dell'errore campionario in relazione all'universo indicato, è operata rispetto alla seconda distribuzione e riporta, per l'insieme del campione, un margine massimo pari al 4,9% con riferimento ad un intervallo di confidenza del 95%.

La selezione delle unità campionarie è avvenuta in due distinte fasi. In una prima sono state ricontattate tutte le imprese già coinvolte nella precedente indagine al fine di garantire una rotazione di unità pari almeno al 50%. L'obiettivo è stato sfiorato avendo in tal modo raccolto 195 interviste utili, rispetto alle 200 programmate e dunque confezionato un “*panel*” di imprese presenti in entrambe pari al 47,6%.

Utilizzando come *frame-list* gli archivi del Registro Ditte, il “rinnovo” del campione è pertanto avvenuto nella seconda fase della rilevazione in cui, allocate nei rispettivi strati di appartenenza le imprese del *panel*, questi sono stati completati: a) suddividendo l'archivio di base in altrettanti sotto-archivi; b) selezionando all'interno di questi le nuove unità utilizzando il procedimento noto come “estrazione sistematica”, dopo aver ordinato gli elenchi in base al Comune in cui ha sede l'impresa ed al numero dei suoi addetti.

*Precisione delle stime di proporzioni*  
(semintervalli di confidenza al 95% per le stime di proporzioni in funzione del valore delle stime puntuali)

Ambiti di stima	Campione		Stime puntuali osservate sul campione effettivo					
	Universo	programmato	effettivo	10%/90%	20%/80%	30%/70%	40%/60%	50%
<i>Ditte individuali</i>								
agricoltura	2.963	20	20	13,1	17,5	20,0	21,4	21,8
altra industria	1.840	30	31	10,5	14,0	16,0	17,1	17,5
edilizia	3.891	30	30	10,7	14,3	16,3	17,5	17,8
commercio	8.606	30	31	10,5	14,1	16,1	17,2	17,6
altri servizi	4.411	30	31	10,5	14,0	16,1	17,2	17,5
Totale	21.711	140	143	4,9	6,5	7,5	8,0	8,2
<i>altre forme</i>								
agricoltura	621	40	41	8,9	11,8	13,6	14,5	14,8
altra industria	2.797	55	55	7,9	10,5	12,0	12,8	13,1
edilizia	2.140	55	56	7,8	10,3	11,8	12,7	12,9
commercio	4.723	55	59	7,6	10,1	11,6	12,4	12,7
altri servizi	4.595	55	56	7,8	10,4	11,9	12,8	13,0
Totale	14.876	260	267	3,6	4,8	5,4	5,8	5,9
<i>Totale</i>								
agricoltura	3.584	60	61	7,5	10,0	11,4	12,2	12,4
altra industria	4.637	85	86	6,3	8,4	9,6	10,3	10,5
edilizia	6.031	85	86	6,3	8,4	9,6	10,3	10,5
commercio	13.329	85	90	6,2	8,2	9,4	10,1	10,3
altri servizi	9.006	85	87	6,3	8,4	9,6	10,2	10,5
Totale	36.587	400	410	2,9	3,9	4,4	4,7	4,8

Tale tecnica, che al pari dell'estrazione casuale semplice non altera la probabilità di selezione che resta uguale per ciascuna unità della popolazione, ha così assicurato una buona rappresentazione del campione anche relativamente alla distribuzione territoriale e dimensionale dell'universo.

Come da prassi, in caso di "caduta" per irrintracciabilità, impossibilità o rifiuto a concedere l'intervista, l'unità titolare è stata sostituita con l'impresa che occupava la posizione immediatamente successiva nell'archivio come sopra ordinato.

La somministrazione del questionario è avvenuta per via telefonica – nella maggioranza dei casi a seguito di appuntamento concordato in fase di primo contatto - con il supporto di un software CATI (*Computer Assisted Telephone Interview*) che prevedeva al suo interno filtri e controlli per la verifica del rispetto di alcune regole di congruità predefinite. La rilevazione è stata realizzata secondo la scansione delle azioni previste all'interno di un consolidato sistema di qualità che prevede azioni ex-ante (selezione e formazione degli intervistatori, definizione regole di validità dell'intervista, test questionario elettronico etc.), in itinere (regole per la conduzione dell'intervista, supervisione e monitoraggio continuo) ed ex post (controllo di qualità dei dati e validazione archivi).

La rilevazione è stata realizzata nel periodo compreso fra l'11 giugno e il 4 luglio 2014 ed ha consentito, come anticipato, la raccolta di 410 interviste valide, dieci in più di quelle

programmate. Per ottenere un tale numero di questionari sono stati necessari 1.581 contatti telefonici. Di questi, 440 non hanno avuto esito per irrintracciabilità e 181 per cosiddetta ineleggibilità dell'impresa (utente telefonico diverso da impresa, sede dell'impresa in altra provincia o impresa in chiusura o liquidazione, condizione, quest'ultima, registrata in 38 casi).

Dei rimanenti 770 contatti utili ai fini dell'indagine, in 360 casi l'imprenditore si è rifiutato per motivi diversi di concedere l'intervista. Il cosiddetto tasso di rifiuto è dunque risultato pari al 47%.

Ai fini della successiva elaborazione, i dati raccolti (o "dati grezzi") sono stati sottoposti a bonifica tramite operazioni di verifica puntuale, onde procedere alla correzione manuale degli errori "evidenti" ovvero valutare la necessità di ricontattare l'impresa per avere conferma di eventuali informazioni anomale. Non si è dato luogo invece al trattamento delle mancate risposte parziali, ovvero all'utilizzo di tecniche di imputazione di dati mancanti.

Nell'elaborazione dei dati si è proceduto al cosiddetto "riporto all'universo" assumendo a riferimento l'insieme delle unità presenti nell'archivio di base (Registro Imprese). In particolare, a partire dal numero di unità effettivamente rilevate all'interno di ciascuno strato, sono stati calcolati i pesi effettivi come rapporto fra "Nh" (numerosità della popolazione di riferimento nello strato h) su "nh" (numerosità del campione effettivo nello strato h). Le stime sono poi state calcolate espandendo le misure campionarie con i pesi effettivi.

### *L'indagine qualitativa*

La tecnica di rilevazione dell'informazione basata sui *focus group* rappresenta, come noto, uno degli strumenti classici di ricerca qualitativa nell'ambito delle scienze economiche e sociali. Attraverso il confronto "guidato" tra soggetti diversi appartenenti o meno allo stesso ambito professionale, il *focus group* pone in evidenza, rispetto ad una certa tematica, le opinioni, le attese e le percezioni di cui sono portatori i soggetti che partecipano alla discussione. In questo senso il focus è uno strumento particolarmente adatto a far emergere atteggiamenti ed opinioni "latenti" ed a verificare sul campo le informazioni e gli atteggiamenti rilevati con strumenti di indagine quantitativa, sottoponendoli al confronto immediato nell'ambito della discussione fra interlocutori diversi. In particolare i risultati del focus non sono generalizzabili a tutta la popolazione ma costituiscono degli stimoli per la comprensione di aspetti che non possono emergere nelle indagini quantitative standardizzate.

Nell'ambito del progetto di ricerca, questa tecnica è stata utilizzata come un intervento di indagine da condurre in parallelo e a supporto dell'analisi quantitativa, essendo stata dedicata ad un target, come quello degli operatori del credito, che rappresenta la "controparte" nel rapporto che si intendeva investigare. Ad orientare verso la scelta dei *focus* sono state anche le particolari caratteristiche di tale target, di numerosità ridotta e difficile da coinvolgere tramite interviste telefoniche su questionari strutturati.

Nello specifico gli obiettivi conoscitivi che hanno ispirato i focus sono stati i seguenti:

- ✓ contestualizzare a livello territoriale le problematiche relative all'accesso al credito, rilevando l'opinione diretta degli Istituti bancari e bilanciandola con le opinioni delle imprese;
- ✓ raccogliere valutazioni e spunti interpretativi su alcune delle risultanze emerse nel corso dell'indagine di campo;
- ✓ raccogliere input strategici utili a costruire un quadro interpretativo complessivo del sistema del credito alle imprese nella provincia di Pisa.

Il *focus group* è stato realizzato presso la sede della Camera di Commercio di Pisa il 10 settembre 2014 ed ha visto la partecipazione di dieci Istituti bancari e quattro Consorzi Fidi.

L'elenco dei temi affrontati ha compreso, per le Banche

- ✓ la dinamica e motivazioni della domanda di credito (riprendono gli investimenti?);
- ✓ la dinamica dell'offerta di credito e costi applicati;
- ✓ la qualità della relazione dell'intermediatore finanziario con il cliente: gli aspetti cruciali.

Per i Confidi:

- ✓ lo stato di salute delle imprese pisane;
- ✓ crisi e accesso al credito;
- ✓ il rapporto Confidi/imprese;
- ✓ il ruolo e prospettive dei Confidi alla luce della riorganizzazione del sistema camerale.

Piazza Vittorio Emanuele II, 5 - 56125 Pisa  
**Tel. 050 512111 - Fax 050 512250**  
**info@pi.camcom.it - www.pi.camcom.it**