

# OSSERVATORIO SULL'ACCESSO AL CREDITO IN PROVINCIA DI PISA 2013



Camera di Commercio  
Pisa



Il rapporto è stato realizzato da un gruppo di lavoro coordinato da Annalisa Giachi e Andrea Bertocchini (PromoPa Fondazione di Lucca e Centro Statistica Aziendale Srl di Firenze) e Alberto Susini (Camera di Commercio di Pisa). La redazione del report è stata curata dai coordinatori della ricerca con Elena Andreani e Paola Tronu (analisi qualitativa) e Anna Marchi (grafica ed editing).

Alla realizzazione delle indagini di campo hanno collaborato: Elisa Pasqualetti (responsabile *field* e software Cati); Andrea Bertocchini ed Anna Marchi (elaborazione dati); Annalisa Giachi, Elena Andreani e Paola Tronu (*focus group*)

Pisa, dicembre 2013

# INDICE

<b>EXECUTIVE SUMMARY</b> .....	3
L'andamento dell'economia pisana e la domanda di credito .....	3
Il mercato del credito.....	5
Il rapporto banca-impresa secondo il punto di vista delle controparti .....	7
I Confidi .....	9
I servizi camerali .....	10
<b>CAPITOLO 1 - LO SCENARIO MACROECONOMICO E LA DOMANDA DI CREDITO</b> .....	11
1.1 – Il quadro macroeconomico (cenni) .....	11
1.2 – L'andamento dell'economia pisana e la domanda di credito .....	11
<b>CAPITOLO 2 – IL MERCATO DEL CREDITO</b> .....	15
2.1 - L'evoluzione e la struttura del sistema bancario.....	16
2.2 – L'operatività del sistema dal lato della raccolta: i depositi bancari .....	19
2.3 – L'operatività del sistema dal lato dell'erogazione: i prestiti bancari .....	21
2.4 – La rischiosità del credito .....	24
2.5 – I tassi passivi .....	26
<b>CAPITOLO 3 - IL RAPPORTO BANCA-IMPRESA E L'ACCESSO AL CREDITO: IL PUNTO DI VISTA DELLE PARTI</b> .....	29
3.1 – Il mercato del credito e le relazioni banca impresa secondo le Banche ed i Confidi..	29
3.2 – La situazione economica ed il fabbisogno finanziario delle imprese.....	33
3.3 – Le misure di sostegno pubblico per favorire una migliore gestione finanziaria delle aziende.....	43
3.4 - Il rapporto banca impresa.....	45
3.4.1 – La richiesta, la concessione e le condizioni del credito .....	48
3.4.2 – Le prospettive a breve della domanda di credito.....	57
3.5 – I rapporti con Confidi.....	60
3.6 – I servizi e gli strumenti di sostegno al credito del sistema camerale .....	67
3.7 – Il ricorso a prestiti attraverso canali diversi da quelli ufficiali.....	68
<b>APPENDICE METODOLOGICA</b> .....	71
L'indagine campionaria.....	71
L'indagine qualitativa .....	73
<b>MODELLO DI RILEVAZIONE</b> .....	75



## EXECUTIVE SUMMARY

Il protrarsi della crisi finanziaria impone di guardare, oggi più di ieri, alla capacità del sistema bancario non solo di sostenere le imprese per far fronte al fabbisogno corrente e traghettarle sulla sponda della ripresa, ma anche di tenersi pronto a rendere disponibili le risorse necessarie non appena la domanda riuscirà finalmente a ripartire. Il clima di fiducia su cui deve fondarsi il buon funzionamento dell'azione degli Istituti di credito, dipende in primo luogo dalla qualità del rapporto diretto con la propria clientela che ha dunque nella scala locale il suo teatro di riferimento.

E' a questo 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 per migliorare lo stato di salute del mercato del credito e, attraverso di esso, dell'intera economia locale. Ed è per tale motivo che, attraverso le due indagini di campo di cui si presentano i risultati, si è inteso quest'anno mettere a confronto il punto di vista, talvolta contrapposto, delle imprese e degli operatori del credito con il fine ultimo di ottenere, dalla loro integrazione, un quadro più completo ed esaustivo che in passato.

Alla tradizionale *survey*, condotta attraverso la somministrazione di un questionario con tecnica Cati (*Computer Assisted Telephonic Interview*) ad un campione di 301 aziende della provincia di Pisa, è stata affiancata una indagine "qualitativa" realizzata attraverso i due *focus group* che si sono svolti presso la Camera di Commercio di Pisa il 19 settembre 2013 e che hanno visto la partecipazione di 14 Istituti di Credito e di 4 Consorzi Fidi operanti sul territorio provinciale.

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

Sei anni di crisi, prima globale e poi dei debiti sovrani e due recessioni hanno colpito duramente l'economia europea e quella italiana, determinando tra il 2007 e il 2012 una caduta del PIL dell'1,3% in Europa e di quasi il 7% in Italia, dove le difficoltà sono state più prolungate ed intense. Anchel'economia pisana, che era riuscita a reggere meglio l'urto della prima ondata ed a determinare nel 2011 una debole ripresa, si trova ora a fare i conti con un progressivo deterioramento della situazione economico-finanziaria delle imprese.

Rimandando ai diversi studi e ricerche sulla congiuntura locale realizzati dalla Camera di Commercio di Pisa, per restare agli indicatori di fenomeni che hanno un più diretto impatto sull'andamento della domanda di credito, emblematica sotto questo profilo è risultata la dinamica delle imprese che, sostenuta da un leggero ma significativo rialzo sino a tutto il 2011, ha poi iniziato a flettere.

Il ridimensionamento del manifatturiero e la contrapposta crescita del terziario ha fatto sì che, tra la fine del 2008 e la fine del 2012, il numero di imprese registrate sia cresciuto del 2,5% e le unità locali (stabilimenti, negozi, uffici, magazzini, ecc.) addirittura del 3,6%. Si tratta di oltre mille imprese registrate e di quasi duemila unità locali in più in soli quattro anni. Ma se

dal medio periodo si sposta lo sguardo al breve (2011-2012), le imprese registrate fanno invece segnare un calo di 161 unità (-0,4%).

A pagare il prezzo maggiore sono le imprese artigiane, coinvolte dalla crisi sin dal suo primo manifestarsi e che lasciano sul terreno quasi 500 unità produttive in cinque anni, la metà delle quali nel solo 2012.

Nel medio periodo si assiste anche ad un significativo calo delle ditte individuali (passate dal 61,0% del 2008 al 59,7% del 2012) e delle società di persone (dal 20,2% al 19,5%) a tutto vantaggio delle forme più strutturate quali le società di capitale, che da rappresentare il 17,2% del tessuto imprenditoriale nel 2008, nel 2012 arrivano al 19,3%. Si tratta di un ricambio che depone a favore di quella maggiore solidità delle imprese che spesso corrisponde anche ad una maggiore affidabilità sotto il profilo bancario.

Se il numero di imprese rappresenta una buona misura della dimensione della clientela potenziale delle banche, è importante guardare anche alle loro performance dalle quali molto dipende l'affidabilità finanziaria. L'ultimo anno si è chiuso con un bilancio in rosso su più fronti: il PIL provinciale, secondo le stime di Prometeia, è sceso dell'1,9%, non distante dal -2,4% nazionale; il tasso disoccupazione è salito al 6,8%, innalzandosi di un punto rispetto all'anno precedente nonostante si fosse mantenuto sostanzialmente stabile sino ad allora e per quanto resti a distanza di sicurezza dal dato regionale (7,8%) e soprattutto da quello nazionale (9,2%) calcolati relativamente alla media 2012 (oggi purtroppo sopravanzata).

L'indagine sul sistema manifatturiero della Camera di Commercio di Pisa ha evidenziato un calo medio di fatturato dell'industria pari al 6,0% nel corso del 2012, risultante di un andamento nettamente divergente tra le imprese che operano sul mercato interno, in crescente difficoltà, rispetto a quelle che operano all'estero, che invece crescono (+2,2%). Anche il commercio al dettaglio e l'edilizia, che attingono a piene mani dal mercato interno, subiscono forti contrazioni. Se nella prima fase della crisi le famiglie avevano infatti attutito l'effetto della riduzione del reddito disponibile attingendo ai risparmi, nell'ultimo biennio l'aumento della pressione fiscale e della disoccupazione si è riverberato sull'andamento delle vendite al dettaglio che arretrano, nella media del 2012, del 5,7%.

Le costruzioni e l'immobiliare, dopo il *boom* di inizio anni duemila, sono entrate in recessione. Nel corso del 2012 il settore edile segna una flessione dell'11,7% del proprio fatturato con la componente artigiana che cede il -12,3%.

Queste dinamiche trovano pieno riscontro nei risultati dell'indagine sul credito. Chiamate ad esprimersi sulla propria situazione di mercato, le imprese pisane non sembrano ancora intravedere alcun significativo segnale di ripresa: delle 301 imprese intervistate il 60% dichiara una diminuzione del fatturato nel 2012 (nel 2011 erano "soltanto" il 44%). Tale percentuale sale al 64 % per le imprese del settore edile e al 72% per le imprese del commercio, mentre più stabile è la situazione dei servizi (44% l'anno scorso, 51% quest'anno). Le *performance* del consuntivo 2012 sono leggermente migliori per le imprese medio-grandi e per quelle che operano su mercati più vasti come quelli nazionali o internazionali.

Le previsioni di chiusura del fatturato 2013 sono negative ancora per il 60% delle imprese, ma rispetto al “consuntivo 2012, si riduce purtroppo (dall’11% al 7%) la fascia di coloro che contano su di un risultato migliore.

Anche letto in relazione ai singoli settori e comparti, è evidente l’effetto di trascinamento del risultato del 2012 sulle aspettative di chiusura di un anno in corso che, essendo state formulate a metà anno, già hanno il sapore di un preconsuntivo.

### *Il mercato del credito*

La contrazione dell’attività, l’affievolirsi degli investimenti, la minore capacità di rimborsare i debiti associata per molti alla difficoltà di esigere i crediti, l’aumento dei fallimenti e quello più generale della cessazione delle attività, sono tutti fattori che hanno concorso ad una flessione della domanda del credito anche a livello locale.

Se l’ammontare dei prestiti concessi dalle banche continua a ridimensionarsi, vi contribuiscono sia la debolezza della domanda sia la restrizione dell’offerta di finanziamenti da parte delle banche, a sua volta connessa alla crescente rischiosità delle imprese e dunque all’aumento dell’incidenza delle aziende finanziariamente fragili. L’elevata incertezza circa i tempi e l’intensità della ripresa economica e le difficili condizioni di accesso al credito (in particolare per le piccole e medie imprese) rimangono dunque fattori di rischio che, secondo Bankitalia, dovrebbero iniziare ad attenuarsi nel corso del 2014.

Le dinamiche sopra brevemente richiamate lasciano una chiara traccia nelle statistiche ufficiali, solo le principali delle quali sono rese disponibili per un ambito territoriale ristretto come quello provinciale. Le tendenze che esse descrivono sono l’effetto di fenomeni che agiscono su larga scala e non sono dunque riconducibili a fattori locali che, anche nella fase di turbolenza che ha caratterizzato l’ultimo quinquennio, hanno agito al massimo per frenare o velocizzare processi di ben più ampio raggio.

Secondo i dati della Banca d’Italia, recentemente revisionati per renderli confrontabili a livello europeo e che non consentono dunque analisi di medio-lungo periodo, a Pisa è proseguita la contrazione dei prestiti bancari concessi al sistema produttivo (-0,4% su base annua a giugno 2013; -0,5% a dicembre 2012). La dinamica evidenzia almeno un rallentamento del ritmo di caduta (a giugno 2012 era al -2,1%) ed una performance migliore di quella realizzata nell’intera Toscana (-1,7% nel giugno 2013). Come nel contesto regionale ad essere colpite sono soprattutto le piccole imprese i cui prestiti, a metà anno, risultavano in contrazione del 2,3% a Pisa contro il -2,8% della Toscana.

Il più penalizzato è risultato il comparto dell’industria manifatturiera (-2,7% su base annua secondo il dato provvisorio di maggio 2013) mentre un leggero aumento hanno conosciuto i prestiti alle imprese edili (+0,3% e con tassi di crescita anche nei trimestri precedenti) dovuto tuttavia, come vedremo dai risultati della nostra indagine, alla crisi di liquidità che ha investito il settore e non ad una ripresa della domanda di investimenti.

La flessione dei prestiti al comparto produttivo è solo in parte attenuata da una qualche tenuta dei prestiti alle famiglie consumatrici (-0,1% a giugno) per quanto anch'essa in calo tendenziale.

In arretramento, a Pisa, sono risultate inoltre tutte le voci delle possibili destinazioni dei finanziamenti oltre il breve termine ad eccezione degli investimenti finanziari. A cedere sono stati soprattutto gli acquisti in macchinari (-6,8%), a dimostrazione della debolezza della dinamica degli investimenti che si conferma anche nella flessione dei finanziamenti per acquisto di abitazioni (-3,0%) che molto condiziona il dato complessivo sui prestiti erogati.

Come nel resto del Paese, la qualità del credito è compromessa dall'aumento dei prestiti deteriorati per effetto della prolungata recessione. A metà del 2013 il flusso dei nuovi prestiti in sofferenza in rapporto al totale dei prestiti vivi in essere, ha raggiunto a Pisa, per le imprese, il 4,5% mantenendosi di circa un punto al di sotto del corrispondente valore regionale (5,7%), al pari del quale è caratterizzato da un ritmo di incremento che in dodici mesi ha portato a raddoppiare il dato.

La raccolta al dettaglio presso le famiglie consumatrici e le imprese residenti si mantiene ormai da un anno su discreti livelli di crescita. Il suo valore segna, nel dato provvisorio di giugno, un aumento su base annua del +2,2 a Pisa, coerente con il +2,1% della Toscana e che è vivace soprattutto per la componente dei depositi bancari (+6,1 contro +7,2%). Pare evidente l'effetto della prudenza della clientela, soprattutto delle famiglie, che nell'ultimo periodo hanno preferito accantonare i risparmi, ottenuti magari anche a fronte di una riduzione dei consumi, piuttosto che impiegarli in investimenti dal rendimento ad oggi ancora incerto. Ne è una controprova la dinamica ben più stanca della raccolta obbligazionaria.

Con riferimento a quelli applicati alle "Società non finanziarie e famiglie produttrici", in lieve e dunque poco significativo calo si confermano tanto i tassi bancari sui prestiti "auto liquidanti" (5,5% a giugno, si tratta di quelli caratterizzati da una forma di rimborso predeterminata) che i tassi a revoca (9,5%, categoria dove confluiscono le aperture di credito in conto corrente).

I primi procedono quasi allineati ai corrispondenti regionali (9,3% a giugno 2013) da circa un anno, ovvero dal momento nel quale si è esaurita l'impennata che, dal dicembre 2010 al giugno 2012, aveva portato ad una lievitazione dei tassi di quasi due punti (per Pisa dal 4,0% al picco massimo del 5,8%) e che aveva visto il tasso provinciale sempre superiore a quello regionale e nazionale. Rispetto a quest'ultimo il gap è oggi di tre decimi di punto.

Per i tassi a revoca, caratterizzati nel triennio da un trend di crescita più regolare, si assiste invece solo a giugno 2013 ad un riavvicinamento ai valori regionali (9,3%), ma la forbice rimane di ben un punto e mezzo rispetto al tasso dell'intero Paese (8,0%).

La presenza bancaria in provincia risente dei processi di riorganizzazione intervenuti di recente nella struttura di offerta di credito e che ha determinato la riduzione di quattro sportelli nel 2012 e di ulteriori sei nella prima metà del 2013, in ciò assecondando una tendenza che va interessando l'intero contesto regionale dopo il massimo storico raggiunto nel 2011. Se in Toscana il numero delle banche operative con sede in regione si è ridotto di 3 unità, portandosi a 48 in seguito a operazioni di fusione di alcune banche, questo non ha

interessato la provincia che, come l'anno precedente, a fine 2012 ospitava cinque istituti bancari (dopo averne persi uno nel 2011): tutte banche "piccole o minori" di cui due Banche di Credito Cooperativo.

La diffusione di operatori bancari a Pisa resta comunque elevata: la densità di sportelli (68,9 ogni 100mila abitanti) è in Toscana (in media 65,8), seconda solo a Siena, mentre l'indice di Herfindahl, che fornisce una misura del grado di concentrazione del mercato bancario, per quanto in lieve aumento a causa della riduzione di sportelli a parità di Banche, resta il più contenuto fra quello di tutte le province toscane assicurando dunque i migliori presupposti per una elevata concorrenzialità.

### *Il rapporto banca-impresa secondo il punto di vista delle controparti*

Se gli indicatori confermano il perdurare delle difficoltà dell'attuale quadro congiunturale, anche le aziende non intravedono mutamenti di rilievo nelle condizioni del credito e in un loro rapporto con le banche che pare proseguire per inerzia sulle linee già tracciate nel 2012.

Con un numero crescente di imprese che stenta nel far fronte al proprio fabbisogno finanziario, secondo la percezione e l'esperienza delle aziende locali la quantità del credito concessoresta sostanzialmente stabile anche perché non si sono ancora allentati i vincoli imposti dalle banche ed i costi (in termini di commissioni e di tassi di interesse) sono percepiti in leggero rialzo.

Per molti degli indicatori raccolti si conferma la regola, da intendersi anche come correlazione, che vede i settori e le aree in maggiore difficoltà economica anche come le più fragili e penalizzate nell'accesso al credito. E' il caso, di recente, del commercio e dell'edilizia e delle imprese di più piccole dimensioni e/o con un mercato di riferimento tipicamente locale, mentre su scala territoriale, della zona della Val d'Era.

Entrando più nello specifico, poco più di quattro aziende su dieci (il 43%) si dicono in grado di far fronte al proprio fabbisogno finanziario, ulteriori tre (29%) di esserlo ma talvolta con affanno. Non vi riescono dunque quasi tre imprese su dieci (28%). Le difficoltà risultano legate soprattutto a fattori di instabilità quali l'insufficienza del fatturato ma anche l'irregolarità o il ritardo delle entrate. Se per correre ai ripari si utilizza per lo più la leva dello scoperto bancario, non può non preoccupare il fatto che nella metà dei casi le difficoltà vengano scaricate su altre imprese (ritardando il pagamento dei fornitori) innescando così un preoccupante circolo vizioso.

Nel consuntivo 2012 il passivo di bilancio dell'azienda è mediamente costituito per un quarto (24%) da debiti verso le banche, cosa che non rappresenterebbe di per sé un dato negativo se, contrariamente a quanto emerge, si fosse formato per finanziare spese di investimento.

La conferma viene anche dalla tipologia di operazioni finanziarie che l'impresa utilizza verso la propria banca e che si concentrano in prevalenza sulle aperture di credito in conto corrente (44%) e sugli anticipi su fatture (21%) - entrambe presuppongono l'esigenza di una maggiore ed immediata liquidità - mentre solo il 16% ha contratto mutui e l'8% fatto ricorso al *leasing* o al *factoring*.

Anche le banche coinvolte nel *focus group* sottolineano come la mancanza di liquidità spinga le imprese a ricorrere soprattutto a crediti di breve termine per sopperire ad esigenze urgenti.

La dinamica della domanda di prestiti al sistema bancario si prevede fiacca anche nel prossimo futuro: solo il 12% delle imprese si dice intenzionato a richiedere credito nei sei mesi successivi all'intervista (realizzata nel trimestre estivo). Ma più che il numero limitato -che su un orizzonte previsivo ristretto come i sei mesi potrebbe anche essere considerato fisiologico -quel che preoccupa è il motivo del previsto ricorso al finanziamento, vistosamente legato alla quotidianità della vita delle imprese. Di chi ritiene di fare richiesta di accesso, solo il 28% (era il 38% nel 2012) lo fa perché ha in programma nuovi investimenti e solo il 14% (era il 19%) per progetti di investimento già avviati. In sintesi questo ci dice che solo il 5% delle imprese ricorreranno a crediti per investimenti nell'arco dei prossimi sei mesi.

Nel complesso, nella percezione degli imprenditori, le condizioni per accedere a prestiti e finanziamenti non sono mutate nel 2013. Rispetto all'anno precedente, assumendo a riferimento l'indice sintetico che indica nel segno la direzione aumento/diminuzione del fenomeno e nel valore (da 0 a 5) la sua intensità:

- ✓ è leggermente aumentata la richiesta di credito da parte delle imprese (+0,6);
- ✓ di contro è rimasto sostanzialmente stazionario l'ammontare di quello concesso (-0,1);
- ✓ la richiesta di garanzie da parte della banca è ancora pur lievemente aumentata (+0,5);
- ✓ i tassi di interesse sono aumentati (+1,0 come effetto del fatto che l'ha percepito in crescita circa il 40% degli intervistati, mentre per poco più del 50% è rimasto invariato e per meno del 10% è invece diminuito);
- ✓ il costo delle commissioni ha continuato a salire (+1,1).

Aumento del costo delle commissioni (21%) e dei tassi di interesse (19%) si dividono il primato fra le criticità segnalate dalle imprese nei rapporti con la banca, ma è giusto sottolineare come una impresa su tre (34%) dichiari che non ve ne sono di particolari.

Nonostante il deteriorarsi delle condizioni di accesso, il credito locale conferma sembra confermarsi al riparo da possibili patologie quali il ricorso a canali di finanziamento non ufficiali per quanto, in periodi di crisi come l'attuale, l'attenzione su una possibile maggiore esposizione al rischio di usura deve essere mantenuta elevata.

Rispetto al rapporto banca-impresa i *focus group* enfatizzano tre ulteriori aspetti importanti:

- l'esistenza di una situazione disomogenea sul territorio e condizioni di accesso al credito diverse a seconda della tipologia di banca (la banca locale viene ancora una volta ritenuta più vicina all'imprenditore e dunque più propensa ad erogare a condizioni migliori) e della dimensione di impresa (la micro impresa continua ad essere più penalizzata);
- il modello organizzativo e l'assetto societario della banca condiziona la strategia creditizia delle filiali territoriali: le filiali di banche che presentano un assetto "centralizzato" hanno ben poca autonomia sul territorio e devono applicare condizioni piuttosto rigide. In altri casi invece le filiali hanno più autonomia decisionale e possono anche derogare alle condizioni centrali;

- la necessità per la banca di svolgere sempre di più un'attività di affiancamento e consulenza diretta alle imprese, lavorando da un lato sulla costruzione di relazioni meno impersonali e “matematiche” e dall'altro sulla maturazione e evoluzione delle imprese rispetto all'utilizzo di strumenti manageriali e gestionali più evoluti.

### *I Confidi*

I Consorzi di Garanzia Fidi rappresentano uno strumento sempre più apprezzato dalle aziende, anche se non ancora particolarmente esteso e risolutivo nel rapporto banca-impresa.

L'utilizzo dei Confidi nel 2013 interessa una platea più ampia di imprese rispetto allo scorso anno (si passa dal 18% di interlocutori che dichiarano di averne fatto uso al 23%), si tratta prevalentemente:

- ✓ di imprese dai 6 ai 9 dipendenti e dunque di dimensione non troppo piccola come conferma indirettamente la minore propensione verso tale strumento anche delle ditte individuali e delle imprese artigiane;
- ✓ di imprese che operano nel comparto manifatturiero, nel commercio e nel turismo più che nei servizi e nell'edilizia;
- ✓ che in oltre la metà dei casi richiedono importi inferiori ai 50.000 euro.

Importante è anche rilevare che fra chi non ha utilizzato Confidi, solo il 10% dichiara di non conoscerli e che solo il 7%, valore in netto calo rispetto allo scorso anno, esprime qualche perplessità sull'utilità o l'affidabilità dello strumento.

Sul ruolo dei Confidi il punto di vista delle imprese presenta qualche disallineamento rispetto alla posizione degli istituti bancari: se nella percezione delle imprese, i Confidi rappresentano uno strumento di facilitazione dell'accesso al credito, gli istituti di credito enfatizzano che è la solidità dell'azienda, più che la garanzia, a determinare la concessione del credito, per cui i Confidi hanno un ruolo importante ma non decisivo nelle valutazioni complessive delle banche.

Nel complesso le imprese si dichiarano cautamente soddisfatte del servizio ricevuto dai Confidi, anche se lamentano qualche problema “burocratico” legato alla procedura e, in particolare, ai tempi di risposta, ritenuti eccessivamente lunghi. Solo una impresa su cinque di quelle che ne hanno fruito dichiara che l'esperienza non ha sortito alcun effetto ai fini del miglioramento del rapporto con la banca.

Più complesso risulta invece il rapporto tra banca e confidi, che nasconde in realtà approcci verso l'impresa, metodologie di intervento e sistemi di valutazione completamente diversi. Nella percezione dei Confidi, emersa nel corso dei *focus group*, i Consorzi di garanzia sono visti dalle banche non tanto come partner ma come “mitigatori del rischio” (“le banche sfruttano i Consorzi per le aziende meno meritevoli”) e si critica lo strumento della fidejussione personale come elemento che impedisce di effettuare una valutazione effettiva e veritiera dell'affidabilità dell'impresa. Dall'altra parte, le banche vedono nella fidejussione un elemento di responsabilizzazione personale del cliente e di autotutela in caso di fallimento o cessione dell'impresa.

### *I servizi camerali*

Sul fronte dei servizi erogati dalla Camera di Commercio di Pisa, assumendo a riferimento i cinque servizi proposti all'attenzione degli intervistati, quasi 6 imprese su 10 dichiarano di conoscerne almeno uno, mentre quattro su dieci (esattamente il 44%) dichiara di non conoscerne nessuno.

Come confermato anche da altre indagini<sup>1</sup>, le Camere di Commercio sono tra gli Enti più apprezzati nel nostro Paese, proprio per la capacità di intercettare i fabbisogni effettivi delle imprese, ma questo apprezzamento riguarda il ruolo generale del sistema camerale, più che i numerosi servizi e strumenti che esso mette a disposizione delle imprese.

A fronte di questo risultato generale vale la pena sottolineare il dato sui servizi dei Confidi dedicati alle imprese innovative giovanili e femminile, che pur essendo conosciuto dal 35% degli intervistati, ha un basso livello di utilizzo; altri servizi, più specifici, risultano di fatto quasi sconosciuti e pertanto inutilizzati dai più.

Nei casi in cui risultano fruiti i servizi risultano molto apprezzati. Guardando all'indice di soddisfazione che traduce in un "voto" da zero a dieci le valutazioni delle imprese che hanno utilizzato gli strumenti restituiscono valori elevati sia per le convenzioni con le banche per il micro finanziamenti (10), le garanzie gratuite dei Confidi per le nuove imprese giovanili e/o femminili (8) e lo sportello ASSEFI (Azienda Speciale per i Servizi Finanziari alle Imprese) (7 punti su dieci).

---

<sup>1</sup> Cfr. Promo PA Fondazione, "Imprese e Burocrazia", Franco Angeli Editore, 2007-2012

## CAPITOLO 1 - LO SCENARIO MACROECONOMICO E LA DOMANDA DI CREDITO

### *1.1 – Il quadro macroeconomico (cenni)*

Sei anni di crisi finanziaria, prima globale e poi dei debiti sovrani e due recessioni hanno colpito duramente l'economia europea e quella italiana, determinando tra il 2007 e il 2012 una caduta del PIL dell'1,3% in Europa e di quasi il 7% in Italia, dove la recessione è stata più prolungata e intensa.

Nell'area dell'euro, dove si profila la ripresa ciclica, il rischio principale resta il riavviarsi di una spirale negativa tra fragilità dell'economia, crisi dei debiti sovrani e vulnerabilità delle banche, mentre anche la qualità del credito peggiora, non solo nei Paesi più colpiti dalla crisi.

L'Italia, a causa di un'accresciuta sensibilità dei mercati alle questioni della sostenibilità dei conti pubblici, è stato uno dei Paesi messi maggiormente sotto pressione sul versante finanziario. Gli interventi di risanamento sono stati orientati al riequilibrio dei conti pubblici attraverso un massiccio ricorso all'aumento della pressione fiscale (passata dal 42,6% del PIL del 2011 al 44% del 2012) ed a pesanti tagli di spesa che se da un lato ci hanno allontanato dal "baratro" che poteva rappresentare l'uscita dall'Euro, dall'altro hanno determinato un processo di aggiustamento nei comportamenti delle famiglie e delle imprese, che ha dato luogo ad un sensibile calo della domanda interna.

Oggi la crescita dell'economia mondiale è ancora moderata e connotata da andamenti eterogenei tra le varie aree. L'aggiornamento autunnale dei dati del Fondo Monetario Internazionale conferma il rallentamento della crescita della ricchezza mondiale che dal +3,2% del 2012 dovrebbe passare al +2,9% nel 2013 e poi accelerare l'anno successivo (+3,6%). La crescita, quindi, rimane ancora un problema a livello globale ed i rischi di un ulteriore rallentamento non sono del tutto scongiurati, ma pur tuttavia si iniziano ad intravedere anche in Italia segnali di ripresa: se il tasso di disoccupazione continua a crescere, la riduzione del PIL, così come la contrazione della domanda interna, sembra almeno essersi arrestata in corso d'anno. L'inversione di tendenza è legata soprattutto all'atteso miglioramento delle esportazioni, seppure anche sul fronte dei conti con l'estero permangono elementi di incertezza: sulle economie emergenti pesano condizioni finanziarie meno favorevoli rispetto al passato e, in qualche caso, squilibri macroeconomici accumulati nella fase di rapida crescita. In alcuni grandi Paesi avanzati permangono di contro incertezze sul futuro corso delle politiche di bilancio. Inoltre, il rafforzamento dell'Euro potrebbe depotenziare l'effetto della ripresa mondiale sull'economia europea.

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

Il protrarsi della crisi, stando a due indicatori cardine della congiuntura locale quali la dinamica del tessuto imprenditoriale ed il tasso di disoccupazione, ha finito per fiaccare anche una economia pisana che era riuscita a reggere meglio l'urto della prima ondata recessiva e

che ora si trova a fare i conti con un progressivo deterioramento della situazione economico-finanziaria delle imprese.

Dall'andamento dell'export molto dipenderanno anche le prospettive dell'economia pisana. Se è difficile ritenere che la domanda estera da sola, anche ricomprendendovi il turismo di oltre frontiera, riuscirà a più che compensare l'insufficienza della domanda interna e così ad avviare una fase espansiva, essa rappresenta la più convincente risorsa su cui puntare a breve. In questo senso la previsione del Fondo Monetario Internazionale, che vede una ripresa dei mercati asiatici, potrebbe avvantaggiare la provincia che su tale area pare godere, rispetto ad altre zone della Toscana, di un qualche maggior vantaggio competitivo.

Se è possibile e doveroso guardare al futuro con ottimismo, non si deve nascondere come il processo di rilancio, se trainato dall'export, sarà selettivo e coinvolgerà solo indirettamente settori quali l'edilizia o l'intero comparto delle Micro e Piccole imprese.

Se, come molti prevedono, la ripresa sembra essere alle porte, essa non ha ancora lasciato traccia nei principali indicatori macroeconomici. Emblematica, sotto questo profilo, è risultata la dinamica delle imprese, sostenuta da un leggero ma significativo rialzo sino a tutto il 2011 e che nel 2012 ha iniziato a flettere. Il ridimensionamento del manifatturiero e la contrapposta crescita del terziario ha fatto sì che, tra la fine del 2008 e la fine del 2012, il numero di imprese registrate sia cresciuto del 2,5% e le unità locali (stabilimenti, negozi, uffici, magazzini, ecc.) addirittura del 3,6%. Si tratta di oltre mille unità produttive e di quasi duemila unità locali in più in soli quattro anni. Se dal medio periodo si sposta lo sguardo al breve (2011-2012), le imprese registrate fanno invece segnare un calo di 161 unità (-0,4%), a dimostrazione di come la crisi stia mettendo a dura prova quello spirito imprenditoriale che bene aveva resistito sino ad oggi.

*Tab. 1.1 - Imprese e Unità locali attive e registrate in provincia di Pisa*

*(Valori assoluti, variazioni assolute e percentuali)*

Anni	Imprese registrate	Unità locali Registrare	Imprese attive			Unità locali Attive
			Totale	di cui artigiane	di cui femminili	
2008	42.531	50.600	37.323	11.370	8.820	44.773
2009	42.657	50.939	37.418	11.264	8.872	45.087
2010	43.258	51.766	37.757	11.281	8.968	45.657
2011	43.757	52.439	38.105	11.125	9.034	46.179
2012	43.596	52.440	37.944	10.873	9.034	46.214
variazioni assolute						
2011-2012	-161	1	-161	-252	0	35
2008-2012	1.065	1.840	621	-497	214	1.441
variazioni percentuali						
2011-2012	-0,4	0,0	-0,4	-2,3	0,0	0,1
2008-2012	2,5	3,6	1,7	-4,4	2,4	3,2

Fonte: elaborazioni su dati Infocamere-Stockview

Nel medio periodo si assiste anche ad un significativo calo delle ditte individuali (passate dal 61,0% del 2008 al 59,7% del 2012) e delle società di persone (dal 20,2% al 19,5%) a tutto vantaggio delle forme più strutturate quali le società di capitale, che da rappresentare il 17,2% del tessuto imprenditoriale nel 2008, nel 2012 arrivavano al 19,3%. Si tratta di un ricambio che depone a favore della maggiore solidità delle imprese che spesso corrisponde anche ad una maggiore affidabilità sotto il profilo bancario.

Nel dettaglio settoriale, a pagare il prezzo maggiore sono le imprese artigiane, coinvolte nella crisi sin dal suo primo manifestarsi e che lasciano sul terreno quasi 500 unità produttive in quattro anni delle quali ben la metà negli ultimi dodici mesi. Ma i dati Infocamere-Stockview segnalano anche, sullo steso periodo, una contrazione delle imprese costituite sotto la forma cooperativa (passate da 326 a 294). In parallelo, solo i servizi vedono aumentare la loro diffusione, mentre tutti gli altri comparti, costruzioni in testa, conoscono un ridimensionamento più o meno ampio.

Il 2012 si è chiuso con un bilancio in rosso su più fronti: il PIL provinciale, secondo le stime di Prometeia, è sceso di un dell'1,9%, poco meno del -2,4% nazionale; il tasso disoccupazione è salito al 6,8%, innalzandosi di un punto rispetto all'anno precedente nonostante si fosse mantenuto sostanzialmente stabile sino ad allora e per quanto resti a distanza di sicurezza dal dato regionale (7,8%) e soprattutto da quello nazionale (9,2%) calcolati relativamente alla media 2012 (oggi purtroppo sopravanzata).

L'indagine sul sistema manifatturiero della Camera di Commercio di Pisa ha evidenziato un calo medio di fatturato dell'industria pari al 6,0% nel corso del 2012, risultante di un andamento nettamente divergente tra le imprese che operano sul mercato interno, in crescente difficoltà, rispetto a quelle che operano all'estero, che invece crescono (+2,2%). Anche il commercio al dettaglio e l'edilizia, che attingono a piene mani dal mercato interno, subiscono forti contrazioni. Se nella prima fase della crisi le famiglie avevano infatti attutito l'effetto della riduzione del reddito disponibile attingendo ai risparmi, nell'ultimo biennio l'aumento della pressione fiscale e della disoccupazione si è riverberato sull'andamento delle vendite al dettaglio che arretrano, nella media del 2012, del 5,7%.

Le costruzioni e l'immobiliare, dopo il *boom* di inizio anni duemila, sono entrate in recessione. Nel corso del 2012 il settore edile segna una flessione dell'11,7% del proprio fatturato con la componente artigiana che cede il -12,3%.

Il quadro è negativo soprattutto per le Piccole e Medie imprese<sup>2</sup>, fra le quali rientra buona parte del comparto artigiano. L'indagine periodica condotta dalla Camera di Commercio di Pisa su questa parte dell'economia evidenzia come gli imprenditori prevedano un ulteriore peggioramento. Se nel 2012, infatti, solo il 4% delle imprese pisane aveva dichiarato un aumento del proprio fatturato rispetto all'anno precedente, la previsione per il 2013 risulta ancora peggiore e fa scendere la stessa percentuale al 2%: il minimo da quando, nel 2008, la rilevazione è stata avviata. Questo quadro, come vedremo, trova pieno riscontro nei risultati della nostra dell'indagine.

---

<sup>2</sup>Cfr, Camera di Commercio di Pisa: "Indagine sulle PMI in provincia di Pisa nel 2012".



## CAPITOLO 2 – IL MERCATO DEL CREDITO

La contrazione dell'attività, l'affievolirsi degli investimenti, la minore capacità di rimborsare i debiti associata anche alla difficoltà di esigere i crediti, non solo dai clienti privati ma anche (per le aziende che operano all'interno del mercato dei contratti pubblici) dalla Pubblica Amministrazione, l'aumento dei fallimenti e quello più generale delle "cessazioni" di attività, sono tutti fattori che hanno acuito i problemi di accesso al credito.

A fronte di un crescente fabbisogno di liquidità per gestire le uscite correnti ed i debiti già contratti, le imprese si trovano a fare i conti con l'accresciuta selettività delle banche che, rispetto ad un passato non molto remoto, impongono maggiori vincoli e maggiori costi, sia in termini di tassi che di commissioni.

Questo stato di cose ha peggiorato non solo le condizioni nel mercato del credito ma anche – come vedremo dai risultati delle indagini di campo - la stessa qualità del rapporto fra le banche e la propria clientela che qui interessa relativamente al suo segmento in assoluto più rilevante: quello delle imprese.

Le dinamiche sopra brevemente richiamate lasciano una chiara traccia negli aggregati delle statistiche ufficiali di Bankitalia, solo i principali dei quali sono resi disponibili per un ambito territoriale ristretto come quello provinciale.

*Tab. 2.1 - Indicatori del credito  
(Valori e variazioni percentuali giugno 2012 - giugno 2013)*

indicatore	unità di misura	valore	var.% su base annua		Pisa / Toscana x100
			Pisa	Toscana	
Sportelli bancari	n°	283	-3,1	-4,9	11,7
Prestiti: totali	mln di €	11.383	-0,3	-1,4	9,6
Prestiti: imprese	mln di €	6.635	-0,4	-1,7	9,8
Finanziamenti oltre il breve termine	mln di €	7.405	-2,7	-1,5	9,3
Raccolta al dettaglio	mln di €	8.841	2,2	2,1	10,6
Nuove sofferenze: totale	% sui prestiti	3,3	...	...	...
Nuove sofferenze: imprese	% sui prestiti	4,5	...	...	...

*Fonte: Banca d'Italia, Base Informativa Pubblica - Elaborazioni Sede di Firenze della Banca d'Italia*

Le tendenze che questi descrivono sono l'effetto di fenomeni che agiscono su larga scala e non sono dunque riconducibili a fattori locali che a ben vedere, anche nella fase di turbolenza che ha caratterizzato l'ultimo quinquennio, sono intervenuti al massimo per attenuare o velocizzare processi di ben più ampio raggio.

L'analisi del mercato del credito regionale prodotta dalla Banca d'Italia per l'intero contesto regionale assume piena pregnanza anche per lo specifico della provincia di Pisa, tanto che, anche in considerazione della autorevolezza della fonte, conviene qui richiamarne un passo di sintesi relativo alla congiuntura più recente:

*“Il credito bancario alle imprese, comprensivo delle sofferenze, ha iniziato a flettere dalla metà dell'anno (il 2012); quello alle famiglie consumatrici dalla fine. Vi hanno inciso condizioni di offerta che si sono mantenute restrittive e la flessione della domanda, che ha risentito per le imprese della contrazione dell'attività produttiva e della scarsità degli investimenti e per le famiglie di un atteggiamento di maggiore prudenza. Il comportamento delle banche in termini di prezzi e quantità tende a riflettere sempre più la rischiosità potenziale della clientela, anche se il calo del credito è risultato diffuso.*

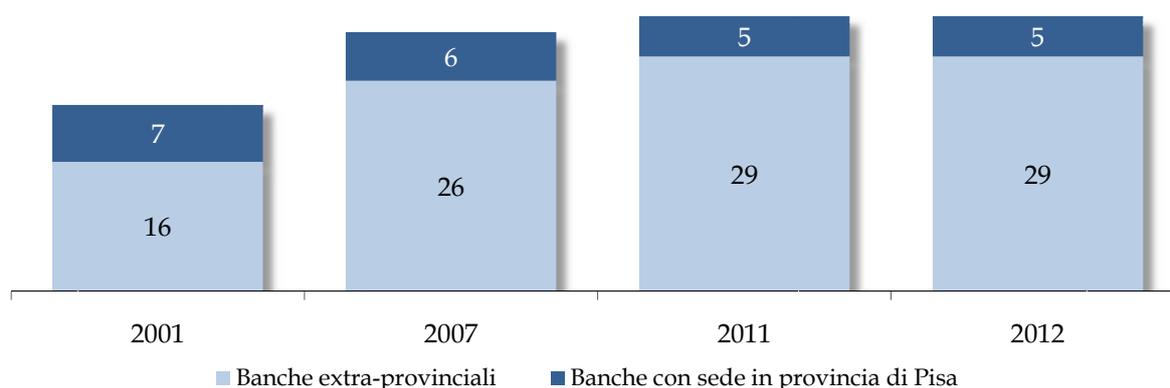
*La recessione ha provocato un progressivo deterioramento dei finanziamenti alle imprese. Alla fine del 2012 il complesso delle posizioni caratterizzate da difficoltà di rimborso, più o meno gravi, rappresentava poco più di un quarto dei prestiti complessivi. Ciò si è riflesso in un aumento dei tassi di interesse praticati. Segnali di peggioramento hanno cominciato a interessare i prestiti alle famiglie, le cui partite anomale ammontavano a un decimo del totale.*

*È tornata a crescere la raccolta bancaria delle famiglie, specialmente nelle forme con un vincolo temporale. Le scelte di impiego del risparmio si indirizzano verso gli strumenti più tradizionali.”*

## 2.1 - L'evoluzione e la struttura del sistema bancario

La presenza bancaria in provincia risente dei processi di riorganizzazione intervenuti di recente nella struttura di offerta di credito e che ha determinato la riduzione di quattro sportelli nel 2012 e di ulteriori sei nella prima metà del 2013, in ciò assecondando una tendenza che va interessando l'intero contesto regionale dopo il massimo storico raggiunto nel 2011.

*Graf. 2.1 -Banche in provincia di Pisa con sede in provincia ed extraregionali, 2001-2012  
(valori assoluti)*



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

Se in Toscana il numero delle banche operative con sede in regione si è ridotto di 3 unità, portandosi a 48 in seguito a operazioni di fusione di alcune banche, questo non ha interessato la provincia che, come l'anno precedente, a fine 2012 ospitava cinque istituti bancari (dopo

averne persi uno nel 2011): tutte banche “piccole o minori” di cui due Banche di Credito Cooperativo.

I primi segnali di razionalizzazione hanno interessato l’intera Toscana successivamente al 2011, culmine di un processo di estensione della rete territoriale che ha avuto origine negli ormai lontani anni novanta e che la provincia di Pisa ha assecondato per l’intero periodo mantenendo più o meno stabile la propria incidenza all’interno del contesto regionale e nazionale.

*Tab. 2.1–Sportelli bancari nelle province toscane, in Toscana e in Italia  
(Valori assoluti, variazioni percentuali e sportelli per 100mila abitanti)*

	2001	2008	2011	2012	giu.2013	Variazione	Incremento medio		Sportelli / 100mila ab.
						%	annuo		
						2011/12	2001/12	2008/12	
Arezzo	193	240	242	236	227	-2,5	2,0	-0,3	66,1
Firenze	592	701	705	684	658	-3,0	1,5	-0,5	67,7
Grosseto	123	159	160	155	148	-3,1	2,3	-0,5	67,2
Livorno	176	213	212	211	202	-0,5	1,8	-0,2	60,3
Lucca	235	270	269	264	260	-1,9	1,2	-0,4	67,1
Massa Carrara	95	111	114	114	109	0,0	1,8	0,5	54,7
Pisa	235	280	293	289	283	-1,4	2,1	0,6	68,9
Pistoia	157	197	193	184	183	-4,7	1,6	-1,4	63,6
Prato	124	143	141	133	129	-5,7	0,7	-1,4	52,6
Siena	189	227	223	219	215	-1,8	1,5	-0,7	80,7
Toscana	2.119	2.541	2.552	2.489	2.414	-2,5	1,6	-0,4	65,8
Italia	29.270	34.139	33.607	32.881	32.106	-2,2	1,2	-0,7	54,1

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

La diffusione di operatori bancari a Pisa era e resta comunque elevata: la densità di sportelli (68,9 ogni 100mila abitanti) è in Toscana (in media 65,8), seconda solo a Siena. La buona presenza bancaria si legge anche nell’incidenza degli sportelli presenti in provincia su quelli localizzati nell’intera regione: pari all’11,6% quando il peso demografico di Pisa sulla Toscana è dell’11,2%. E così è anche raffrontando il dato provinciale con quello nazionale (0,88% contro 0,69).

La flessione, come nell’intera penisola, è da imputare prevalentemente ai principali istituti creditizi operanti a livello nazionale. In provincia nel 2012 si assiste infatti all’apertura di due nuove filiali delle Banche Popolari Cooperative, alla tenuta degli sportelli delle Banche di Credito Cooperativo e, più in generale, guardando alle classi dimensionali, all’aumento di ben 6 sportelli da parte delle Banche medie, piccoli e minori.

Tab. 2.2 - Banche per tipologia istituzionale e dimensionale di banca in provincia di Pisa, 2012 (valori assoluti e incidenza percentuale Pisa su Toscana ed Italia)

	gruppi istituzionali			gruppi dimensionali			Totale
	Banche Spa	Banche popolari cooperative	Banche di Credito Cooperativo	Banche Maggiori e grandi	Banche Medie	Banche piccole e minori	
Pisa	2	1	2	0	0	5	5
Toscana	16	3	29	1	4	43	48
Italia	197	37	394	13	31	662	706
	incidenza percentuale						
Pisa / Toscana x100	12,50	33,33	6,90	-	-	11,63	10,42
Pisa / Italia x100	1,02	2,70	0,51	-	-	0,76	0,71

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

Tab. 2.3 - Sportelli per tipologia istituzionale e dimensionale di banca in provincia di Pisa, 2007-2012 (valori assoluti, variazioni percentuali e incidenza percentuale Pisa su Toscana ed Italia)

	gruppi istituzionali			gruppi dimensionali			Totale
	Banche Spa	Banche popolari cooperative	Banche di Credito Cooperativo	Banche Maggiori e grandi	Banche Medie	Banche piccole e minori	
2007	231	14	25	55	94	121	270
2008	236	17	27	50	102	128	280
2009	237	19	29	82	70	133	285
2010	236	19	33	72	75	141	288
2011	193	66	33	113	40	140	293
2012	187	68	33	103	44	142	289
	Variazioni						
var.% 2012-2011	-3,1	3,0	0,0	-8,8	10,0	1,4	-1,4
incremento medio annuo 2007-12	-4,1	37,2	5,7	13,4	-14,1	3,3	1,4
	Sportelli Toscana e Italia 2012						
Toscana	1.688	451	346	989	553	947	2.489
Italia	22.642	5.469	4.445	12.737	7.123	12.961	32.821
	Incidenza percentuale 2012						
Pisa / Toscana x100	11,18	15,08	9,54	10,41	7,96	14,99	11,61
Pisa / Italia x100	0,83	1,24	0,74	0,81	0,62	1,10	0,88

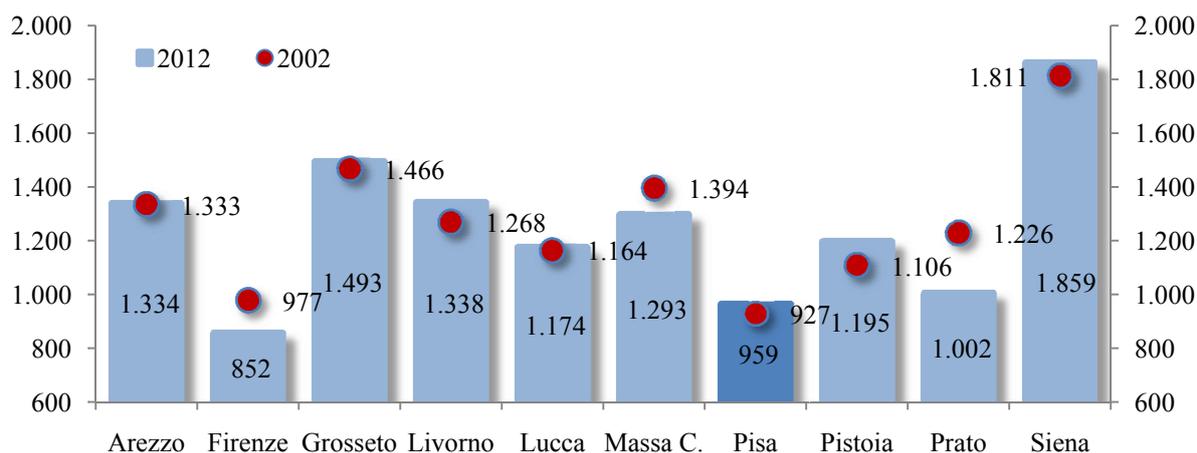
Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia, Base Informativa Pubblica

L'indice di *Herfindhal-Hirschman*<sup>3</sup>, che fornisce una misura del grado di concentrazione del mercato bancario, per quanto in lieve aumento a causa della riduzione di sportelli a parità di Banche, resta il più contenuto fra quello di tutte le province toscane assicurando dunque i migliori presupposti di una elevata concorrenzialità.

<sup>3</sup>Si tratta di un indice comunemente utilizzato per misurare il grado di concorrenzialità e, nel caso specifico, è stato 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.

In questo la provincia di Pisa ribadisce una propria peculiarità. Già dieci anni or sono conteneva infatti un tale primato alla provincia di Firenze, poi sopravanzata nel decennio. E si conferma dunque con caratteristiche tipiche delle maggiori aree metropolitane che solitamente attirano la maggiore concorrenza fra gli istituti bancari.

*Graf. - 2.2 - Competizione sul mercato del credito nelle province toscane:  
Indice di Herfindhal-Hirschman, 2002,2012  
(indice 0-10.000)*



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

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

La raccolta al dettaglio presso le famiglie consumatrici e le imprese residenti si mantiene ormai da un anno su discreti livelli di crescita. Questo è quanto emerge dai dati della Banca d'Italia, recentemente revisionati per renderli confrontabili a livello europeo e che non consentono dunque analisi di medio-lungo periodo.

A Pisa, l'ammontare della "raccolta" comprensiva di depositi, bancari e postali, e di obbligazioni, fa segnare, nel dato provvisorio di giugno, un aumento su base annua del +2,2% che è coerente con il +2,1% della Toscana e che è vivace soprattutto per la componente dei depositi bancari (+6,1% contro +7,2%). Pare evidente l'effetto della prudenza della clientela, e soprattutto delle famiglie, che in periodo di crisi preferiscono accantonare i risparmi, ottenuti magari anche a fronte di una riduzione dei consumi, piuttosto che impiegarli in investimenti dal rendimento ad oggi ancora incerto. Ne è una controprova la dinamica ben più stanca della raccolta obbligazionaria.

Dai dati disponibili, ovvero dal raffronto fra l'intero aggregato relativo a famiglie consumatrici e ad imprese e la sola sua componente delle famiglie, si evince una flessione della raccolta presso il settore produttivo, impegnato infatti, come vedremo, a fare i conti con una crescente crisi di liquidità.

*Tab. 2.4 -La raccolta al dettaglio(1), giugno 2012- giugno 2013  
(Variazioni percentuali sui 12 mesi, consistenza di fine periodo, migliaia di € per abitante e incidenza percentuale  
Pisa su Toscana)*

	famiglie consumatrici			famiglie consumatrici e imprese		
	Totale raccolta	di cui: depositi		Totale raccolta	di cui: depositi	
		totale	di cui: depositi a risparmio (2)		totale	di cui: depositi a risparmio (2)
Pisa (variazioni percentuali sui 12 mesi)						
giugno 2012	1,8	6,4	44,0	0,8	4,3	46,5
settembre 2012	3,2	6,7	47,7	2,9	5,9	50,9
dicembre 2012	4,8	8,3	35,1	3,1	5,3	36,4
marzo 2013	3,6	8,4	18,6	2,7	6,6	18,1
giugno 2013 (3)	2,3	6,6	13,4	2,2	6,1	13,7
Toscana (variazioni percentuali sui 12 mesi)						
giugno 2012	1,9	4,4	40,4	1,6	3,6	42,4
settembre 2012	3,6	4,3	53,2	3,5	4,6	46,6
dicembre 2012	5,3	8,0	35,7	3,7	5,7	36,1
marzo 2013	2,9	8,9	22,2	2,5	7,9	23,3
giugno 2013 (3)	2,4	7,9	17,8	2,1	7,2	18,4
Consistenze di fine periodo (milioni di euro), (3)						
Pisa	8.841	5.680	2.487	10.241	6.905	2.602
Toscana	79.192	52.156	22.632	96.741	67.741	24.052
Migliaia di euro per abitante						
Pisa	21,5	13,8	6,1	24,9	16,8	6,3
Toscana	21,6	14,2	6,2	26,4	18,5	6,6
Incidenza percentuale giugno 2013						
Pisa / Toscana	11,2	10,9	11,0	10,6	10,2	10,8

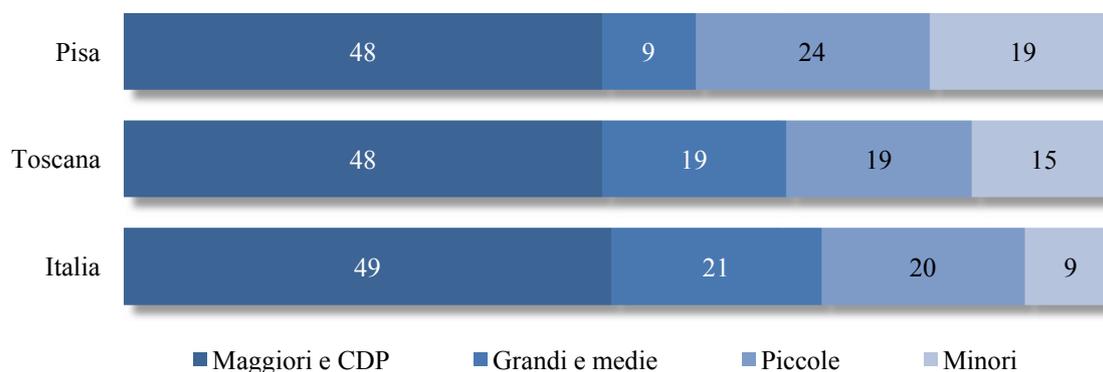
(1) Depositi e obbligazioni di banche italiane. I dati sulle obbligazioni (al fair value) sono tratti dalle informazioni sui titoli di terzi in deposito. – (2) Depositi con durata prestabilita o rimborsabili con preavviso. – (3) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia -Fonte: segnalazioni di vigilanza

In termini assoluti, il volume della raccolta in provincia resta leggermente sottodimensionato rispetto a quello della regione. Nel dato provvisorio di giugno 2013 esso corrisponde infatti a 24.900 € per abitante contro i 26.400 € della media regionale. La forbice si riduce tuttavia fino quasi ad annullarsi con riferimento alla sola clientela “famiglie” (21.500 contro 21.600) e ciò a dimostrazione del fatto che a penalizzare il dato complessivo è la componente “imprese”, meno capace, rispetto al resto della Toscana, di accantonare risorse in depositi ed obbligazioni.

A Pisa, più che in regione o in Italia, la raccolta, con riferimento ai soli depositi, è garantita dalle banche Piccole o Minori, come non poteva essere altrimenti in considerazione della loro maggiore diffusione relativa. A farne le spese è l’operatività delle poche banche Medie e Grandi presenti in provincia. Quasi esattamente come negli altri contesti territoriali di raffronto, quasi la metà dei depositi confluisce infatti nella casse della Banche Maggiori e nella Cassa Depositi e Prestiti.

*Graf. 2.3 Depositi bancari per dimensione delle Banche, provincia di Pisa, Toscana e Italia, giugno 2013 (quota percentuale)*



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

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

Sempre secondo Bankitalia, a Pisa è proseguita la contrazione dei prestiti bancari concessi al sistema produttivo (-0,4% su base annua a giugno 2013; -0,5% a dicembre 2012). Il dato include le sofferenze e le operazioni di pronti contro termine. La dinamica evidenzia almeno un rallentamento del ritmo di caduta (a giugno 2012 era al -2,1%) ed una performance migliore di quella realizzata nell'intera Toscana (-1,7% nel giugno 2013). Come nel contesto regionale, ad essere colpite sono soprattutto le piccole imprese i cui prestiti, a metà anno, risultavano in contrazione del 2,3% a Pisa contro il -2,8% della Toscana.

La flessione dei prestiti al comparto produttivo è solo in parte attenuata da una qualche tenuta dei prestiti alle famiglie consumatrici (-0,1% a giugno). Flette in misura minore rispetto alle imprese anche il credito alle Società finanziarie (-0,1%) mentre quello alla pubblica amministrazione (-2,7%) risente di un andamento fortemente altalenante nel pur breve periodo osservato dai nuovi dati della Banca d'Italia.

Nel 2012 il progressivo deterioramento del quadro congiunturale ha dunque negativamente inciso sulla dinamica del credito bancario concesso alle imprese, anche per effetto della maggiore rischiosità delle stesse.

Tab. 2.5 - Prestiti bancari per settore di attività economica (1), giugno 2012 – giugno 2013  
(Variazioni percentuali sui 12 mesi, consistenza di fine periodo, migliaia di € per abitante e incidenza percentuale Pisa su Toscana)

	Imprese							
	Pubblica Amministr.az.	Imprese finanziarie	Totale	medio-grandi	piccole (2)			Totale
					totale	di cui: famiglie produttrici (3)	famiglie consumatrici	
Pisa (variazioni percentuali sui 12 mesi)								
giugno 2012	1,3	-1,0	-2,1	-1,2	-5,0	-3,2	1,8	-0,9
settembre 2012	2,6	-0,7	-1,2	0,0	-4,6	-3,2	0,6	-0,5
dicembre 2012	-2,1	-0,7	-0,5	0,1	-2,5	-1,9	0,6	-0,7
marzo 2013	0,9	-0,2	-0,1	0,6	-2,5	-0,9	0,4	-0,2
giugno 2013 (4)	-2,7	-0,1	-0,4	1,2	-2,3	-1,0	-0,1	-0,3
Toscana (variazioni percentuali sui 12 mesi)								
giugno 2012	-1,3	1,0	-1,1	-0,5	-3,2	-1,9	1,0	-0,9
settembre 2012	-0,9	-1,0	-1,9	-1,4	-3,8	-2,2	0,1	0,1
dicembre 2012	-2,0	0,3	-1,4	-1,0	-2,6	-1,9	-0,2	-0,2
marzo 2013	-2,0	0,2	-1,7	-1,4	-2,7	-1,8	-0,5	-0,5
giugno 2013 (4)	-1,6	-6,0	-1,7	-1,4	-2,8	-2,2	-0,4	-0,4
Consistenze di fine periodo (milioni di euro), (4)								
Pisa	646	10.737	6.635	5.075	1.560	817	4.031	11.383
Toscana	5.087	113.991	68.021	52.929	15.092	8.006	35.202	119.078
Migliaia di euro per abitante								
Pisa	1,6	26,1	16,2	12,4	3,8	2,0	9,8	27,7
Toscana	1,4	31,1	18,5	14,4	4,1	2,2	9,6	32,5
Incidenza percentuale giugno 2013								
Pisa / Toscana	12,7	9,4	9,8	9,6	10,3	10,2	11,5	9,6

(1) I dati includono i pronti contro termine e le sofferenze. Il totale include anche le istituzioni senza scopo di lucro al servizio delle famiglie e le unità non classificabili o non classificate. La metodologia di calcolo del tasso di variazione dei prestiti è stata oggetto di una profonda revisione nel maggio 2013, cui sono riconducibili le differenze rispetto ai dati precedentemente comunicati. Ulteriori scostamenti nei dati sono imputabili a rettifiche nelle segnalazioni da parte degli intermediari. – (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) Dati provvisori.

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

Penalizzato più di tutti è risultato il comparto dell'industria manifatturiera (-2,7% su base annua secondo il dato provvisorio di maggio 2013), mentre un leggero aumento hanno conosciuto i prestiti alle imprese edili (+0,3%) dovuto tuttavia, come vedremo dai risultati della nostra indagine, alla crisi di liquidità che ha investito il settore e non ad una ripresa della domanda di investimenti. Rimandando a tali risultati accenniamo qui a come le imprese percepiscano una sostanziale stazionarietà del credito concesso nonostante invece ritengano in aumento l'ammontare dei prestiti richiesti e dunque, di fatto, denuncino una maggiore selettività da parte degli istituti bancari.

*Tab. 2.6 - Prestiti di banche e società finanziarie alle imprese per branca di attività economica (1), giugno 2012 – maggio 2013  
(Variazioni percentuali sui 12 mesi)*

	Attività manifatturiere	Costruzioni	Servizi	Totale (2)
Pisa (variazioni percentuali sui 12 mesi)				
giugno 2012	-6,6	1,4	-1,0	-2,4
settembre 2012	-3,7	1,8	-1,8	-1,8
dicembre 2012	-5,3	2,8	0,6	-1,3
marzo 2013	-4,9	1,8	0,5	-1,1
maggio 2013(3)	-2,7	0,3	-0,5	-1,0
Toscana (variazioni percentuali sui 12 mesi)				
giugno 2012	-4,7	-1,6	-1,8	-2,1
settembre 2012	-5,2	-1,7	-2,3	-2,6
dicembre 2012	-5,4	-0,4	-1,5	-2,1
marzo 2013	-5,9	-1,5	-1,5	-2,5
giugno 2013 (3)	-5,0	-2,8	-2,4	-2,9

(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. La metodologia di calcolo del tasso di variazione dei prestiti è stata oggetto di una profonda revisione nel maggio 2013, cui sono riconducibili le differenze rispetto ai dati precedentemente comunicati. Ulteriori scostamenti nei dati sono imputabili a rettifiche nelle segnalazioni da parte degli intermediari. – (2) Il totale include anche i settori primario, estrattivo e di fornitura energia elettrica, acqua e gas. – (3) Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia – Centrale dei Rischi

Anche l'indagine annuale della Camera di Commercio sulle Piccole e Medie imprese<sup>4</sup> conferma il marcato peggioramento nell'accesso al credito nella nostra provincia. Nel corso del 2012, infatti, ben il 60% delle imprese risulta non aver fatto ricorso al credito bancario, mentre la metà di quelle che hanno fatto richiesta di un finanziamento segnalano come le condizioni, in termini di vincoli e garanzie richieste, costi delle commissioni e tassi di interesse, risultino peggiorate.

In arretramento, a Pisa, sono risultate inoltre tutte le voci delle possibili destinazioni dei finanziamenti oltre il breve termine ad eccezione degli investimenti finanziari che sono rimasti stazionari. A cedere sono stati soprattutto gli acquisti in macchinari (-6,8%), a dimostrazione della debolezza della dinamica degli investimenti che si conferma anche nella flessione dei finanziamenti per acquisto di abitazioni (-3,0%) che molto condiziona il dato complessivo sui prestiti erogati.

Acquisti in macchinari e investimenti in costruzioni vedono almeno rallentare la velocità della propria caduta rispetto alla più negativa performance dell'anno precedente, ed è questo un segnale incoraggiante anche se il valore totale dei finanziamenti oltre il breve termine segue una evoluzione opposta, che lo porta, da una flessione del 2,7% del giugno 2012, al più recente -3,6%. Pesa su questo soprattutto il peggior risultato degli acquisti delle famiglie, sia per immobili che per beni durevoli.

<sup>4</sup> Cfr. Camera di Commercio di Pisa: "Indagine sulle PMI in provincia di Pisa nel 2012".

*Tab. 2.7 - Principali destinazioni dei finanziamenti oltre il breve termine in provincia di Pisa; giugno 2011-giugno 2013(Consistenze in milioni di euro e variazione percentuale annua)*

	Valori assoluti			Variazione percentuale	
	giugno 2011	giugno 2012	giugno 2013	giu 2011 - giu 2012	giu 2012 - giu 2013
Investimenti in costruzioni	1.625	1.532	1.494	-5,7	-2,5
<i>abitazioni</i>	<i>1.034</i>	<i>991</i>	<i>961</i>	<i>-4,2</i>	<i>-3,0</i>
<i>fabbricati non residenziali</i>	<i>516</i>	<i>486</i>	<i>485</i>	<i>-5,8</i>	<i>-0,2</i>
Macchine, attrezzature, mezzi di trasporto e prodotti vari	462	409	381	-11,5	-6,8
Acquisto di immobili da parte di famiglie consumatrici	2.352	2.343	2.273	-0,4	-3,0
Acquisto di beni durevoli da parte delle famiglie consumatrici	164	167	160	1,8	-4,2
Investimenti finanziari	278	238	238	-14,4	0,0
Altre destinazioni	3.015	2.996	2.859	-0,6	-4,6
<b>TOTALE</b>	<b>7.896</b>	<b>7.685</b>	<b>7.405</b>	<b>-2,7</b>	<b>-3,6</b>

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

#### 2.4 – La rischiosità del credito

Come nel resto del Paese, la qualità del credito è compromessa dall'aumento dei prestiti deteriorati per effetto della prolungata recessione. A metà del 2013 il flusso dei nuovi prestiti in sofferenza in rapporto al totale dei prestiti vivi in essere ha raggiunto a Pisa, per le imprese, il 4,5%, mantenendosi di circa un punto al di sotto del corrispondente valore regionale (5,7%) al pari del quale risulta caratterizzato da un tasso di crescita che in dodici mesi ha portato a raddoppiare il dato.

Sino a tutto il primo semestre 2103 sono dunque proseguite le difficoltà di rimborso dei finanziamenti da parte delle imprese e, in misura minore, delle famiglie, secondo una tendenza che certo non si esaurirà rapidamente. I flussi di ingresso in sofferenza continuano a essere elevati soprattutto nel comparto edile, riflettendo la fase recessiva del settore immobiliare. Ma questo comparto, in ambito provinciale, non si differenzia tuttavia dall'industria manifatturiera (per entrambi, a giugno, le nuove sofferenze rappresentano il 4,8% del totale dei prestiti) e molto poco anche rispetto ai servizi (4,5%), denotando pertanto un quadro settoriale fortemente omogeneo contrariamente a quello, complessivamente peggiore, prevalente su scala regionale.

Come in Toscana anche a Pisa si configura una performance nettamente migliore per le piccole imprese (2,8% le sofferenze in provincia, 3,6% in regione). Si può forse azzardare, in via interpretativa, che si tratti proprio dell'effetto dei maggiori vincoli posti per l'accesso al credito alle imprese di minore dimensione. Più che di una loro maggiore salute finanziaria, il dato potrebbe dunque piuttosto essere l'effetto della maggiore selezione alla quale sono sottoposte in fase di richiesta dei prestiti.

Contrariamente ai settori di attività, tutti interessati da un progressivo aumento della quota dei prestiti in sofferenza, quelli delle piccole imprese mostrano anche una maggiore stabilità, pur tendente leggermente al rialzo, sull'arco degli ultimi dodici mesi.

*Tab. 2.8 - Nuove sofferenze (1)  
(quota percentuale)*

	Imprese						Totale
	Totale	attività manifatturiere	costruzioni	servizi	di cui: piccole imprese (2)	Famiglie consumatrici	
Pisa							
giugno 2012	2,2	1,9	2,0	2,6	2,4	1,0	1,7
settembre 2012	2,5	2,3	2,5	2,9	2,5	1,1	2,0
dicembre 2012	3,3	2,2	2,8	4,4	2,9	1,0	2,4
marzo 2013	3,5	3,3	3,1	4,2	2,9	1,0	2,6
giugno 2013 (3)	4,5	4,8	4,8	4,5	2,8	1,1	3,3
Toscana							
giugno 2012	3,8	3,5	8,1	3,0	3,1	1,1	2,7
settembre 2012	3,8	3,7	7,0	3,0	3,3	1,1	2,6
dicembre 2012	4,3	4,7	8,0	3,4	3,4	1,1	3,0
marzo 2013	5,3	8,8	7,8	3,6	3,5	1,1	3,6
giugno 2013 (3)	5,7	8,9	9,5	3,8	3,6	1,2	3,8

(1) Esposizioni passate a sofferenza rettificata in rapporto ai prestiti in bonis 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. – (3) Dati provvisori.

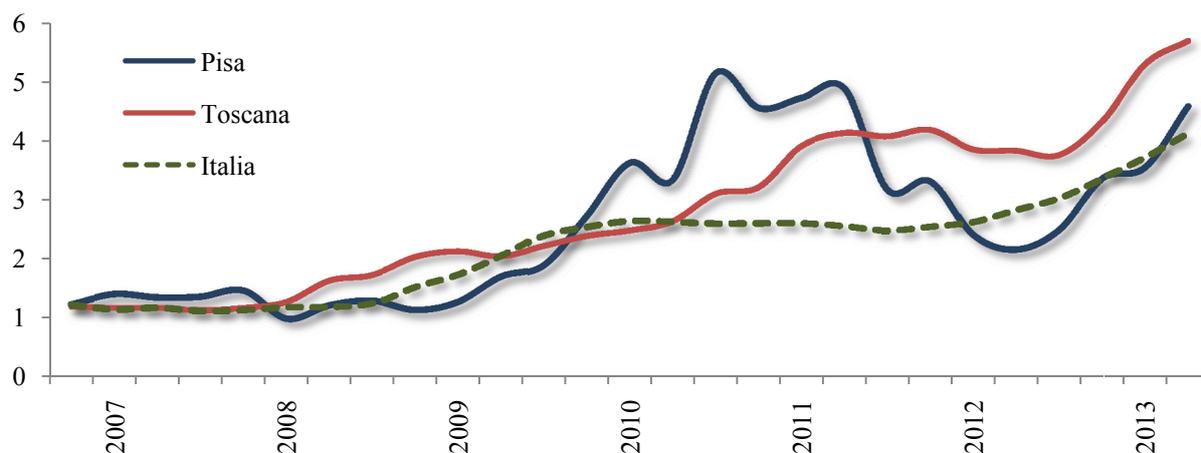
Fonte: Centrale dei rischi.

La maggiore qualità del credito concesso alle famiglie (1,1% l'incidenza delle nuove sofferenze) è legata, evidentemente, alla loro maggiore prudenza, ovvero ad uno stato di relativa minore urgenza e necessità di fare richiesta di prestiti per gestire le incombenze correnti ma, soprattutto, per spese di investimento che l'attuale fase congiunturale rende loro meno accessibili o consiglia loro di procrastinare.

Guardando all'evoluzione di medio-lungo periodo del tasso di decadimento trimestrale dei finanziamenti per cassa<sup>5</sup> calcolato relativamente al solo comparto delle imprese e coincidente con il valore dell'incidenza delle nuove sofferenze sul totale dei prestiti in essere all'inizio del periodo, si evidenzia per la provincia di Pisa un riallineamento, relativamente agli ultimi quattro trimestri, ai valori medi di Toscana ed Italia che dunque segue nella tendenza al rialzo. Si stabilizzano così alcune oscillazioni anomale che avevano caratterizzato l'andamento di questo indice nel triennio a cavallo del 2011.

<sup>5</sup> Esposizioni passate a sofferenza rettificata in rapporto ai prestiti in bonis 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

Graf. 2.4 – Tasso di decadimento trimestrale dei finanziamenti per cassa alle imprese in provincia di Pisa, in Toscana ed in Italia, dicembre 2006- giugno 2013 (quota percentuale)



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

## 2.5 – I tassi passivi

Con riferimento a quelli applicati alle imprese (qui classificate come “società non finanziarie e famiglie produttrici”), in lieve e dunque poco significativo calo si confermano tanto i tassi bancari sui prestiti “auto liquidanti” (5,5% a giugno, si tratta di quelli caratterizzati da una forma di rimborso predeterminata) che i tassi a revoca (9,5%, categoria dove confluiscono le aperture di credito in conto corrente).

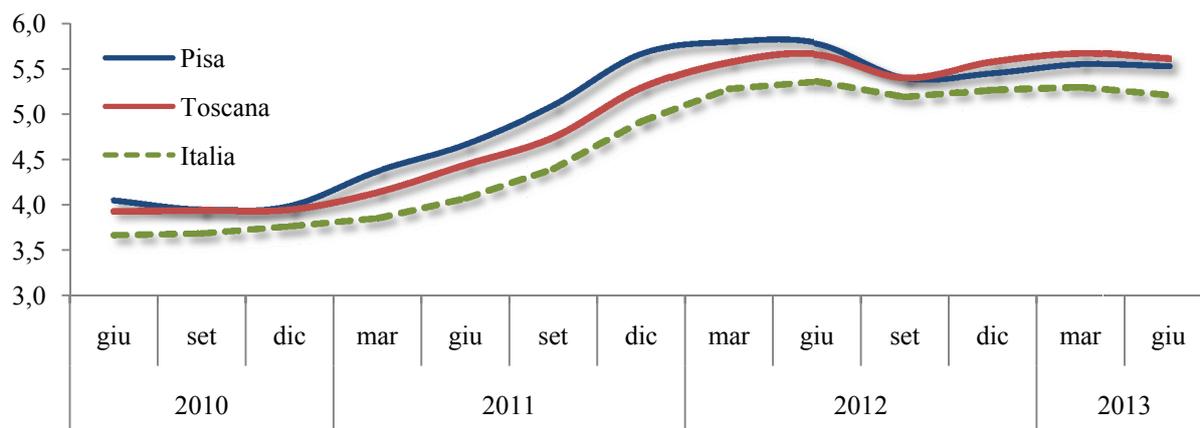
I primi procedono quasi allineati ai corrispondenti regionali (9,3% a giugno 2013) da circa un anno, ovvero dal momento nel quale si è esaurita l’impennata che, dal dicembre 2010 al giugno 2012, aveva portato ad una lievitazione dei tassi di quasi due punti (per Pisa dal 4,0% al picco massimo del 5,8%) e che aveva visto il tasso provinciale sempre superiore a quello regionale e nazionale. Rispetto a quest’ultimo il gap resta oggi di tre decimi di punto.

Per i tassi a revoca, caratterizzati nel triennio da un trend di crescita più regolare, si assiste invece solo nel giugno 2013 ad un riavvicinamento ai valori regionali (9,3%), ma la forbice rimane di ben un punto e mezzo rispetto al tasso dell’intero Paese (8,0%).

Le curve dei due tassi mostrano alcuni elementi di somiglianza: in entrambi i casi il valore più elevato è stato toccato nel giugno 2012 (per i tassi a revoca 10,1%), mese a valle del quale si è assistito prima ad un abbassamento e quindi ad un andamento più stabile; in entrambi i casi inoltre, con l’eccezione degli ultimi quattro trimestri per i tassi a revoca - ma solo rispetto al tasso regionale - la curva dei tassi provinciali si è sempre collocata al di sopra di quelle dei due ambiti di raffronto ed in particolare di quella nazionale.

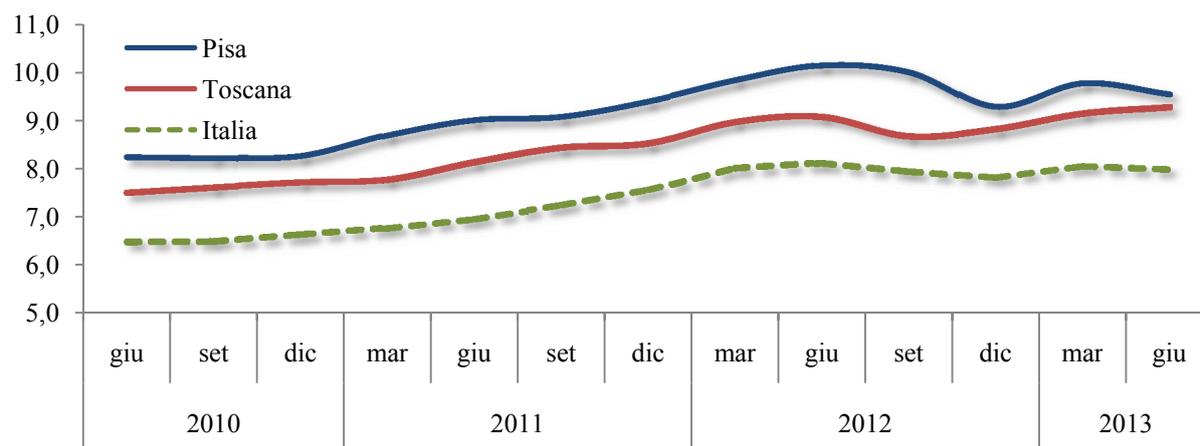
Il costo del denaro per le imprese pare dunque a Pisa, e non da oggi, più elevato che altrove.

Graf. 2.5 - Tassi di interesse per rischi autoliquidanti 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

Graf. 2.6 - 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

### *3.1 –Il mercato del credito e le relazioni banca impresa secondo le Banche ed i Confidi*

Se gli indicatori raccolti confermano il perdurare delle difficoltà dell'attuale quadro congiunturale, le aziende non intravedono mutamenti di rilievo nelle condizioni del credito ed in un loro rapporto con le banche che pare proseguire per inerzia sulle linee già tracciate nel 2012.

Con un numero crescente di imprese che stentano far fronte al proprio fabbisogno finanziario, secondo l'opinione e l'esperienza delle aziende locali la quantità del credito concessore sta sostanzialmente stabile nonostante una richiesta crescente, a dimostrazione del fatto che non si sono ancora allentati i vincoli imposti dalle banche, mentre i costi (in termini di commissioni e di tassi di interesse) sono anzi percepiti in leggero rialzo.

Alla crisi di liquidità, oltre che in prevalenza attraverso scoperti sul conto corrente bancario, le imprese rispondono anche ritardando i pagamenti ai propri fornitori ed innescando così un circolo vizioso dal quale è sempre più difficile uscire.

Se si va estendendo il ricorso ai Consorzi di Garanzia Fidi (Confidi), le richieste di credito sono ancora legate quasi esclusivamente a problemi di gestione delle uscite – quelle correnti come quelle per il pagamento di tasse, contributi e mutui pregressi – e non lasciano intravedere al momento alcun segnale di ripresa degli investimenti. Ancora una discreta resistenza incontra la diffusione dei servizi e degli strumenti approntati dalla Camera di Commercio per agevolare l'accesso al credito, mentre prevale un diffuso scetticismo anche verso le possibili misure della Pubblica Amministrazione, centrale e locale, per favorire una migliore gestione finanziaria delle aziende.

Nonostante il deteriorarsi delle condizioni di accesso, il credito locale sembra confermarsi al riparo da possibili patologie quali il ricorso a canali di finanziamento non ufficiali per quanto, in periodi di crisi come l'attuale, l'attenzione su una possibile maggiore esposizione al rischio di usura deve essere mantenuta elevata.

Per molti degli indicatori raccolti si conferma la regola, intesa anche come correlazione, che vede i settori e le aree in maggiore difficoltà economica anche come le più fragili nell'accesso al credito. E' il caso del commercio e dell'edilizia sugli altri comparti e anche delle imprese di più piccole dimensioni, mentre invece l'artigianato pare godere di una relativa maggior salute.

Quello appena tracciato è in sintesi il quadro descritto dalle imprese che sarà oltre oggetto di più approfondita analisi. Lo si è voluto qui richiamare per consentire una più immediata comparazione con quanto emerso invece dalle opinioni degli operatori del sistema bancario coinvolti nei *focus group* che si vanno ad illustrare.

Il rapporto tra banche e imprese, così come è stato rappresentato dagli istituti bancari operanti nella provincia di Pisa, è dunque caratterizzato da tre aspetti importanti:

- ✓ una situazione disomogenea sul territorio per quanto riguarda le condizioni di accesso al credito, che sono diverse a seconda della tipologia di banca (la banca locale viene ancora una volta ritenuta più vicina all'imprenditore e dunque più propensa ad erogare a condizioni migliori) e della dimensione di impresa (la micro impresa continua ad essere più penalizzata);
- ✓ la compresenza di diverse strategie creditizie, adottate dalle filiali territoriali, in conseguenza del modello organizzativo e dell'assetto societario della banca di appartenenza: le filiali di banche che presentano un assetto "centralizzato" hanno ben poca autonomia sul territorio e devono applicare condizioni piuttosto rigide, con pochi margini di trattativa con i clienti; in altri casi, invece, le filiali hanno più autonomia decisionale e possono anche derogare alle condizioni centrali;
- ✓ la necessità per le banche di svolgere sempre di più un'attività di affiancamento e di consulenza diretta alle imprese, lavorando, da un lato sulla costruzione di relazioni meno impersonali e "matematiche" e, dall'altro, sulla maturazione e sull'evoluzione delle imprese rispetto all'utilizzo di strumenti manageriali e gestionali più evoluti.

Rispetto a quest'ultimo punto in particolare, mentre c'è chi rileva l'importanza di un atteggiamento attivo di accompagnamento della banca nei confronti della clientela, alcuni istituti bancari arrivano a parlare di "cattivo rapporto" fra banche e imprese (a proposito di banche che non orientano e accettano un improprio sconfinamento sui conti corrente).

Riguardo alla questione dei metodi di valutazione delle imprese in vista della concessione del credito, una riflessione particolare concerne il rapporto dei singoli istituti bancari con la centrale del credito che a volte, a giudizio degli operatori, verrebbe seguita troppo pedissequamente da parte degli istituti, i quali così rinunciano ad una valutazione propria del cliente<sup>6</sup>.

Dalle banche emerge inoltre una certa diffidenza, se non addirittura un atteggiamento critico, verso gli interventi legislativi. Si reputa, infatti, che questi abbiano in certi casi aggravato il rapporto con le piccole imprese avendo favorito la proliferazione di aziende inadeguate a sostenere gli affidamenti erogati dalle banche<sup>7</sup>.

Nella rappresentazione della situazione offerta in occasione nel corso del *focus group* ad essi dedicato, i Consorzi di Garanzia Confidi segnalano, come un elemento distorsivo del sistema del credito, un eccesso di garanzie richieste dalle banche per concedere finanziamenti. Le formule evocate sono quelle delle garanzie dei consorzi, della fidejussione personale, dei concordati in bianco<sup>8</sup>.

La percezione espressa dai Confidi è che vi sia una tensione tra gli orientamenti delle banche e quelli delle aziende, legata alla divergenza di interessi tra le prime che vogliono fare finanziamenti a breve-medio termine e le imprese che possono aver bisogno di credito a

---

<sup>6</sup>Anche l'effetto dei "tavoli interbancari" viene problematizzato dagli operatori perché il numero elevato di banche partecipanti aumenta le probabilità che ve ne sia qualcuna che rifiuta il credito.

<sup>7</sup>Viene messa in discussione in particolare la Commissione Messa a Disposizione Fondi (CMDFF).

<sup>8</sup>Dai Confidi, sempre in tema di sistemi delle garanzie, viene anche una considerazione, quasi paradossale, sull'effetto controproducente della copertura massima introdotta con la garanzia all'80%, che viene usata in modo improprio per imprese che, per status patrimoniale e situazione di mercato, non ne avrebbero bisogno.

medio-lungo termine. Da parte dei Confidi viene evidenziata anche una differenza tra le cosiddette “banche del territorio” che conoscono l’azienda, si assumono il rischio e sarebbero più propense a concedere più finanziamenti a medio termine e le grandi banche, maggiormente orientate verso durate più brevi del credito.

Un tema rilevante è quello del ruolo svolto dai Confidi. Le banche lo descrivono come in evoluzione, da una certa diffidenza iniziale ad un rapporto attuale di maggiore apertura. La presenza dei Confidi viene apprezzata per le sue potenzialità di canale che contribuirebbe a ridare slancio alla dinamica del credito. In un’ottica sistemica il rapporto con i Confidi, secondo gli istituti bancari, si configura come un gioco di squadra basato su una dialettica relazionale. Ai Consorzi viene riconosciuta dalle banche una parte importante, ma si ribadisce anche che banche e consorzi hanno due logiche diverse, il loro merito creditizio sottostà a logiche diverse.

I Confidi propongono un giudizio sul proprio ruolo e danno di sé una rappresentazione che è sintetizzabile nello “stare dalla parte del cliente”. Tuttavia viene anche evidenziata la problematicità indotta da una sorta di selezione della platea di coloro che ricorrono ai Consorzi in cui anche le banche giocano un ruolo non trascurabile in quanto, seguendo la propria logica, indirizzano verso i Consorzi le aziende meno affidabili e gestiscono direttamente quelle più solide. In tal modo i Consorzi finiscono per essere sfruttati solo come mitigatori del rischio.

La dinamica dell’interazione tra banche e Consorzi è un punto interessante per valutare l’evoluzione del credito. L’andamento delle convenzioni tra Confidi e istituti bancari non è rimasto fermo, ma è variato nel tempo, a seconda del tipo di banca. Alcune, le più grandi, hanno ridotto gli affidamenti, altre, istituti più piccoli e locali, si sono, al contrario, avvicinate. I Confidi, tuttavia, segnalano una certa fatica nella gestione dei rapporti e problemi di dialogo con le banche, anche legati ai problemi di comunicazione tra livelli gerarchici interni alle banche stesse. Accadrebbe infatti talvolta che i tavoli attivati dai Consorzi con le direzioni centrali delle banche poi non trovino riscontro a livello delle filiali.

Per quanto riguarda il ruolo svolto dai Confidi nel facilitare il credito, i Consorzi hanno posizioni diversificate: alcuni giudicano che le Banche di Credito Cooperativo, disponendo di un proprio accantonamento standard, non apprezzino la garanzia attribuita dai consorzi, che invece gli istituti più grandi accetterebbero. Ma altri esprimono l’opinione contraria, che vi sia un maggiore interesse da parte delle realtà più piccole e locali nei confronti dell’intervento di garanzia dei Confidi.

In generale i Confidi ritengono che il sistema dovrebbe dare più valore alle controgaranzie e propongono alcuni spunti di buone pratiche per l’azione dei Consorzi. Il primo concerne la capacità di perseguire l’integrazione tra i soggetti, costruendo la pratica con banca e cliente. Il secondo riguarda l’importanza di interpretare la propria funzione come funzione di consulenza. Solo così si stabilisce un rapporto di fiducia con il cliente che si mantiene nel tempo. Infine, vengono portati come elementi di riflessione interna al mondo dei Consorzi il fatto che ognuno di loro abbia le sue regole e che vi sia un problema di risorse, per ora gestito ricorrendo alla controgaranzia del Fondo centrale di garanzia e al FEI.

Le banche hanno espresso alcune valutazioni relative alle prospettive di uscita dalla crisi. La loro percezione delle prospettive deriva, come è logico, dalla considerazione del contesto di riferimento e dal riconoscimento della specificità territoriale di una provincia che è territorio di piccole imprese. Questa consapevolezza va ad intersecarsi con il giudizio sulla situazione attuale del sistema produttivo e del sistema del credito. I fenomeni messi in evidenza sono quelli della “sottocapitalizzazione” delle aziende, della forte incidenza di utili non reinvestiti nell’impresa, degli squilibri patrimoniali. A ciò si aggiunge anche la constatazione di una forte differenziazione del tessuto produttivo, tra aziende in sviluppo e altre in difficoltà, ad esempio a fare fronte ai pagamenti fiscali.

Da ciò deriva la previsione, formulata dagli istituti, che la ripresa, quando ci sarà, arriverà sul territorio più tardi perché il tessuto locale è fatto soprattutto da piccole e piccolissime imprese. Di conseguenza anche la richiesta di credito, che è legata al fatturato, ripartirà con un certo *gap* temporale rispetto ad altre aree produttive.

***Focus: una proposta di schema analitico-descrittivo dei modelli di orientamento alla relazione tra banca e azienda nella provincia di Pisa***

L’analisi dei risultati del *focus* ha portato ad individuare una gamma di tipologie di orientamenti che guidano gli istituti bancari nella costruzione della relazione tra banca e azienda. Il modello ha finalità meramente descrittive e viene proposto per aiutare la lettura delle indicazioni sul sistema del credito nel pisano che emergono dalla valutazione incrociata delle risposte delle aziende e dei risultati della intervista di gruppo alle banche.

Analizzando i contenuti della discussione, sono stati individuati sei categorie di atteggiamenti connotati dal contenuto essenziale della relazione con il cliente azienda e che si associano: a) all’uso di determinate “parole chiave” nell’illustrazione delle condizioni del sistema del credito; b) all’indicazione di tipi diversi di “soluzioni” operative in risposta alle criticità messe in luce in precedenza.

Gli atteggiamenti verso il cliente sono di seguito classificati in base a tali due dimensioni.

*Atteggiamento tradizionale*

Parole chiave: difficoltà (per tutti, imprese, banche, Italia) - prudenza - cautela;

Soluzioni: successo piccola offerta di breve periodo - rapporto con Confidi - gioco di squadra;

*Atteggiamento di tutela*

Parole chiave: accompagnare l’impresa - supporto alla riflessione dell’impresa - assistenza - dialogo - consulenza - far capire alle imprese che lavorano con l’estero perché qui i tassi sono così alti - esistenza di credito deteriorato - far capire alle imprese;

Soluzioni: investimenti mediolunghi - misurare gradimento da parte delle imprese - dialettica relazionale con Confidi;

*Atteggiamento: ruolo sociale del credito*

Parole chiave: difficoltà - cattivo rapporto con il cliente (a proposito di banche che non orientano e accettano improprio sconfinamento sui c.c.) - alto livello dei tassi - differenziazione del mercato tra imprese in sviluppo e in difficoltà;

Soluzioni: richiesta al cliente di impegno personale (fidejussione) - ripensare approccio in chiave "sociale" (CMDf mal sopportata da ridurre);

*Atteggiamento di garanzia legale*

Parole chiave: siamo fornitori non soci - abbiamo sbagliato a finanziare imprese prive di contenuto - autonomia delle filiali nel decidere condizioni - il rapporto con i clienti è poco chiaro se la commissione fido è così alta;

Soluzioni: fidejussione che responsabilizza il cliente personalmente e serve a dialogare (la banca sa con chi ha il rapporto e non rischia se impresa viene ceduta) - interventi legislativi per commissione fido - sentenza della Cassazione sulla Commissione di massimo scoperto ("non sai mai se sei in usura o no") - le misure legislative vanno adeguate;

*Atteggiamento procedurale*

Parole chiave: territorio - tavolo di lavoro con imprese - verificare rapporto con clienti - centralizzazione delle condizioni da applicare;

Soluzioni: difesa della CMDf - meccanismo del credito da rivedere ma coerente con scale di rating.

*Atteggiamento legale/procedurale*

Parole chiave: imprese in difficoltà - le banche devono scegliere con chi lavorare - a questi tavoli con troppe banche non è possibile aiutare le imprese (perché basta che 1 o 2 banche rifiutino...);

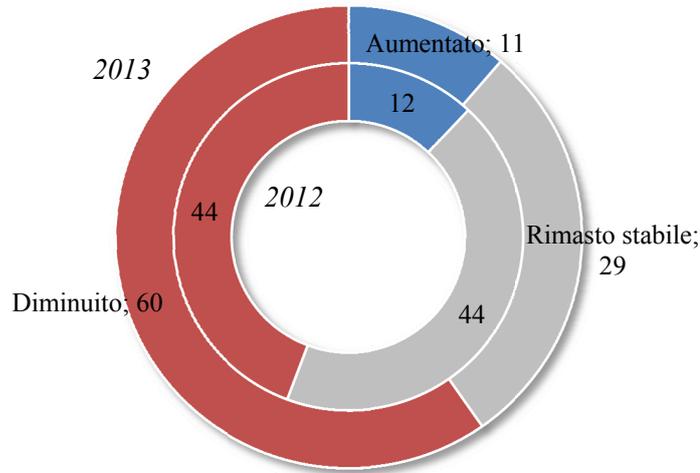
Soluzioni: chiarezza - con la fidejussione le banche chiedono alle imprese di fare scelte.

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

Il permanere di una congiuntura ancora negativa e la difficoltà di intravedere i primi concreti segnali di ripresa è fotografata anche dai risultati dell'indagine condotta presso le imprese della provincia. Nel leggerli è doveroso considerare che questi sono costruiti con riferimento alle imprese attive e non consentono di tenere conto dunque, nel confronto con l'anno precedente, dei casi delle aziende che non sono riuscite a reggere alla crisi e sono state costrette a chiudere i battenti.

Fra quelle intervistate, ben il 60% dichiara di aver sofferto nel 2012 una diminuzione del fatturato rispetto all'anno precedente (nel 2011 erano "soltanto" il 44%). Tale percentuale sale al 63 % per le imprese del settore edile e al 72,5% per le imprese del commercio mentre più stabile è la situazione dei servizi (51%). L'ultimo bilancio annuale è stato meno negativo per le imprese artigiane (il 56% ha chiuso in passivo) rispetto alle altre (67%), un dato in parziale contraddizione con il fatto che la quota di aziende in passivo diminuisce al crescere della dimensione dell'azienda. Su scala territoriale la crisi ha colpito più duramente la Val d'Era e relativamente meno la Val di Cecina.

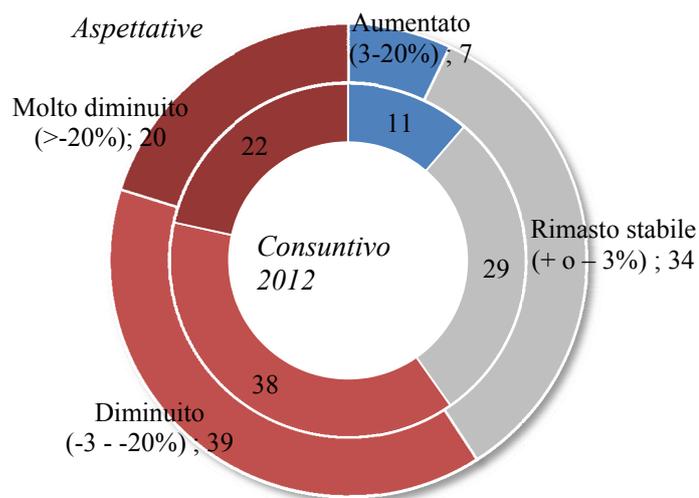
*Graf 3.1- Chiusura del fatturato rispetto all'anno precedente: consuntivo 2012 e consuntivo 2013(quota percentuale)*



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.

Le previsioni di chiusura del fatturato 2013 sono negative per il 59% delle imprese, per un andamento che, misurato sull'indice in base decimale (+5/+5), si attesta a -1,8, con picchi di -2,3 nel commercio e di 2,2 per l'agricoltura per le "microimprese", quelle fino a due addetti.

*Graf. 3.2 - Chiusura del fatturato rispetto all'anno precedente: consuntivo 2012 e aspettative 2013(quota percentuale)*



Dall'incrocio fra le risposte fornite ai due item precedenti dalle singole aziende risulta, in particolare, come quasi la metà delle imprese (il 49%) preveda per il 2013 un risultato identico (in termini di aumento, flessione o stazionarietà del fatturato) a quello del 2012. Se il 27% prevede un risultato peggiore, dunque solo un quarto delle imprese ripone fiducia in un 2013 migliore dell'anno precedente, e dunque si aspetta un aumento del fatturato dopo aver visto nel 2012 una flessione o una stazionarietà, oppure una stazionarietà dopo aver visto una flessione.

Tab. 3.1 *Variazione del fatturato del 2012 rispetto al 2011 (quota percentuale)*

	previsione fatturato 2013					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>Rispetto al 2011 il fatturato del 2012 è:</i>						
Molto aumentato (>20%)	-	-	-	-	-	-
Aumentato (3-20%)	-	4	4	2	1	8
Rimasto stabile (+ o - 3%)	-	1	16	10	3	29
Diminuito (-3 - -20%)	-	2	11	20	7	38
Molto diminuito (>-20%)	-	1	3	7	10	21
Totale	-	7	34	39	21	100

Per un confronto più immediato fra il consuntivo del 2012 e le aspettative del 2013 si è costruito un indice di sintesi che assume i valori tipici della stima della variazione del fatturato che non ha altra pretesa che quella di consentire una analisi comparativa. L'indice è calcolato ponderando la frequenza delle risposte alle singole modalità proposte con i valori centrali delle classi di variazione associate<sup>9</sup>, e restituisce una variazione pari a -8,2% per il fatturato 2012 ed una variazione di quasi identica entità (-8,4%) per l'andamento del fatturato previsto per il 2013.

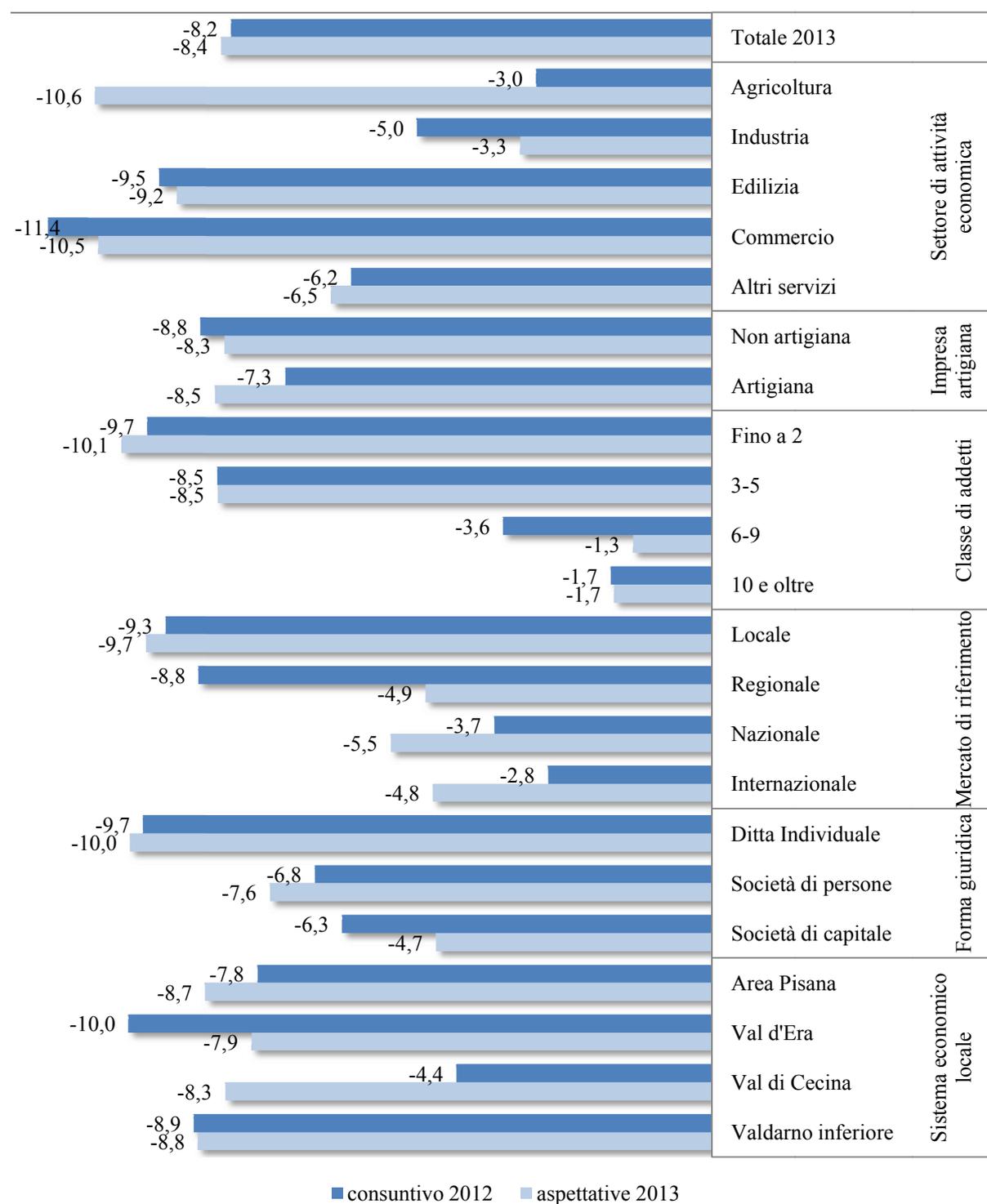
Si arriva così per questa via alla conclusione, ormai scontata al momento in cui scriviamo anche per quanto ci dicono i principali indicatori macroeconomici nazionali, di una crisi che nell'anno in corso sta assumendo dimensioni non dissimili da quella dell'anno precedente.

La coppia dei valori degli indici calcolati per ciascun target (settoriale, dimensionale etc.) con riferimento all'annualità trascorsa ed a quella in corso, evidenzia una stretta interdipendenza che, nello specifico, rafforza e conferma i segnali di maggiore difficoltà dell'edilizia e del commercio rispetto all'industria ed agli altri servizi (ed in parte anche al settore agricolo) e delle imprese di più piccola dimensione.

<sup>9</sup>In particolare, a seguito dell'analisi della distribuzione di frequenza delle risposte sulle cinque modalità previste, è stata assegnata la variazione percentuale del +25% alla modalità "molto aumentato", la variazione 10% alla modalità "aumentato" e di contro -10% a "diminuito" e -25% a molto diminuito, oltre alla variazione nulla a "rimasto stabile".

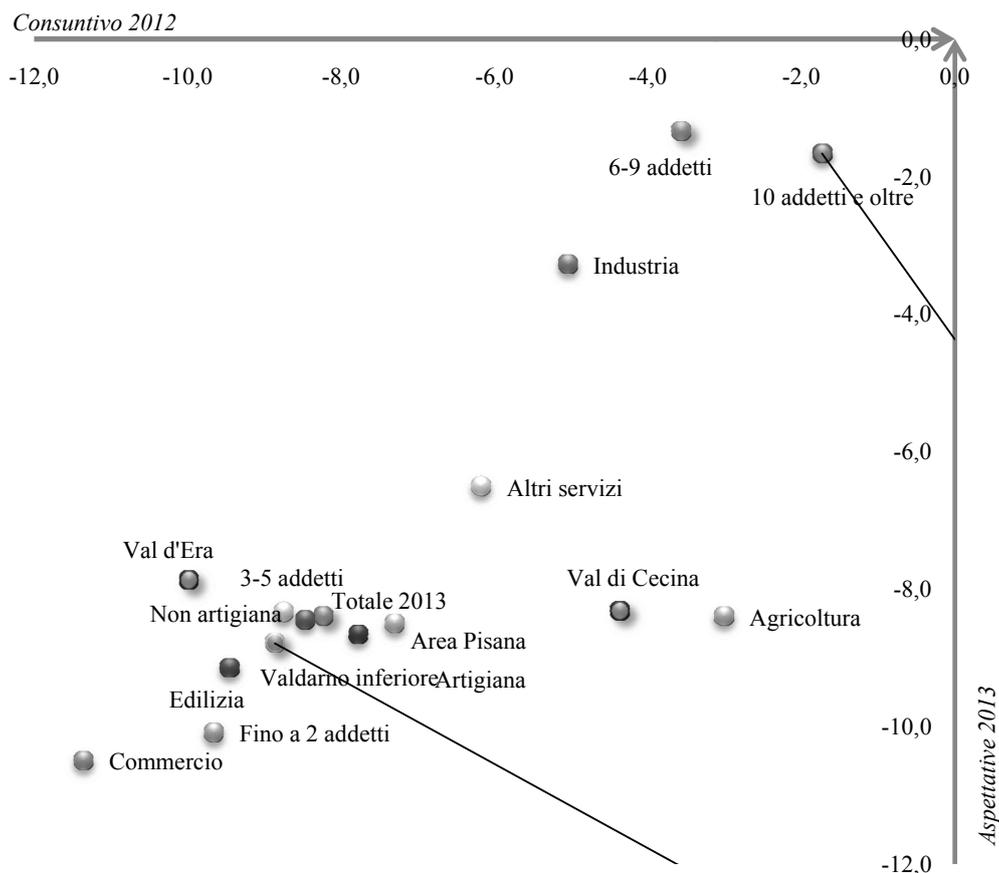
Decisamente migliore la situazione relativa per le imprese con un mercato di riferimento nazionale o internazionale rispetto a quelle più tipicamente “locali”. Più sfumato è il quadro dell’analisi territoriale secondo il quale il 2013 porterebbe ad una decisa attenuazione degli squilibri rilevati nel 2012.

Graf 3.3- Consuntivo fatturato 2012 ed aspettative sul fatturato 2013  
(stima variazione percentuale per target)



La distribuzione dei diversi “gruppi” sul sistema di assi cartesiani in cui è riportata la stima orientativa della variazione del fatturato del 2012 e di quella attesa per 2013, conferma la stretta correlazione fra i due valori e dunque il forte effetto di trascinamento della dinamica del recente passato su quella attesa per il prossimo futuro.

*Graf. 3.4 - Scacchiere del consuntivo fatturato 2012 e delle aspettative sul fatturato 2013 (stima variazione annua per target)*

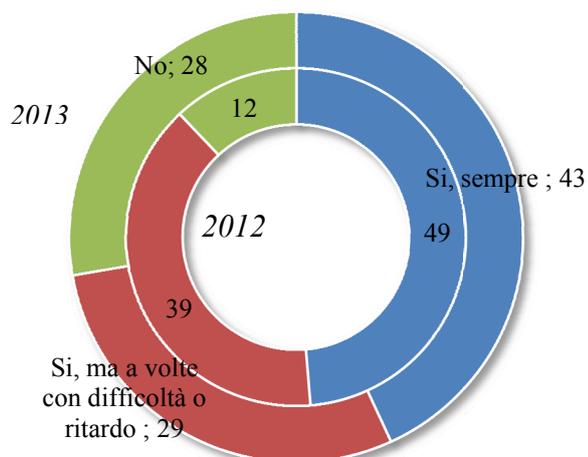


\*\*\*

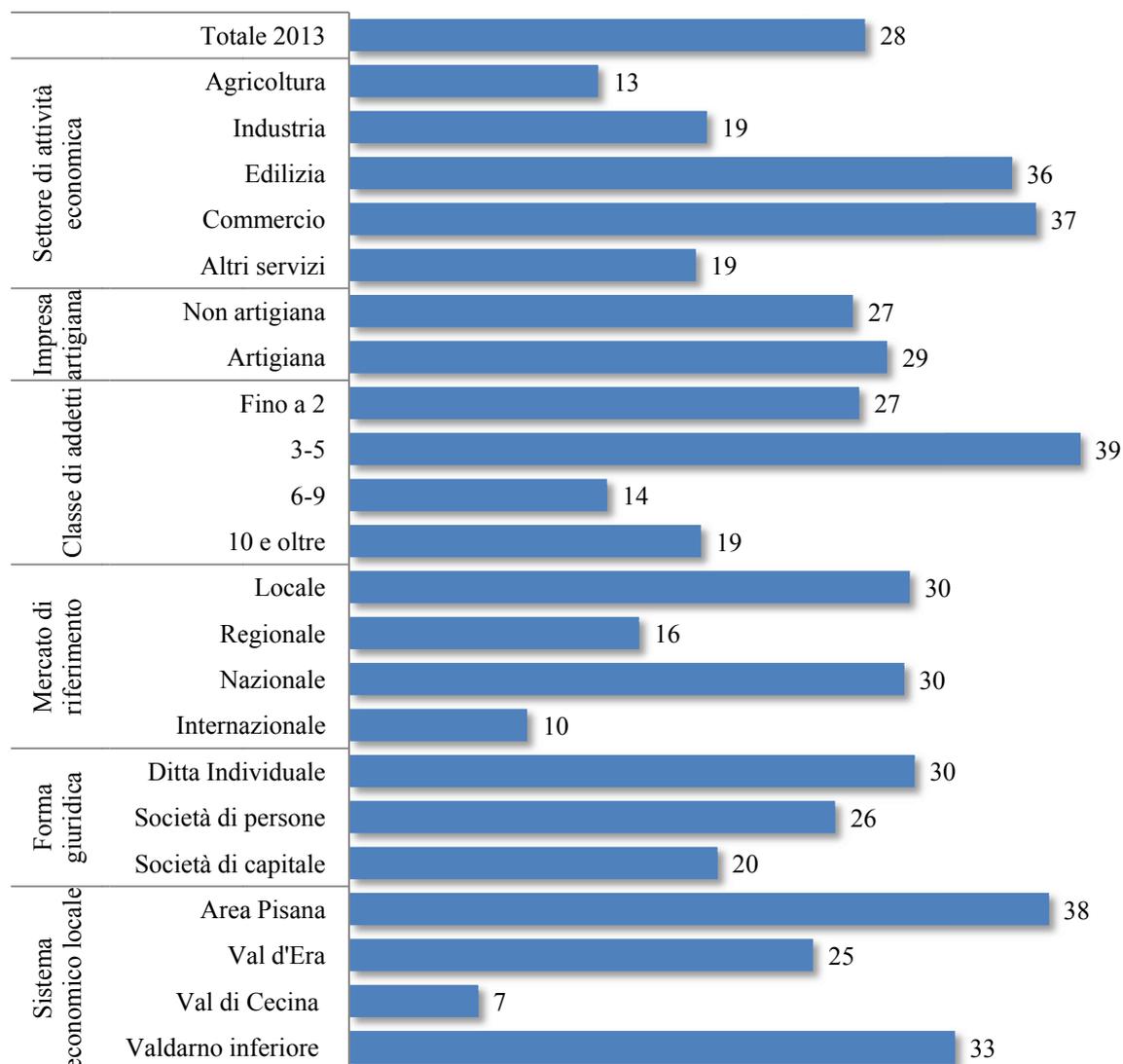
La ricostruzione dello “stato di salute” economica delle imprese pisane è rilevante ai nostri fini anche per trarre indicazioni utili a quantificare le loro necessità di ricorso al credito bancario, ovvero la “domanda potenziale di credito” della clientela imprese localizzata in provincia.

Una informazione ancor più specifica in questo senso è fornita dalla misura della capacità delle imprese di far fronte al proprio fabbisogno finanziario. All’interno del campione utilizzato per l’indagine, dichiarano di riuscirvi “sempre”, poco più di quattro aziende su dieci (il 43%, era il 49% nel 2012) mentre ulteriori tre (29%, era il 39%) di farlo ma talvolta con affanno. Non vi riescono dunque quasi tre imprese su dieci (28% contro il 12% del 2012).

Graf. 3.5 Capacità dell'impresa di far fronte al proprio fabbisogno finanziario, 2012 - 2013 (quota percentuale)



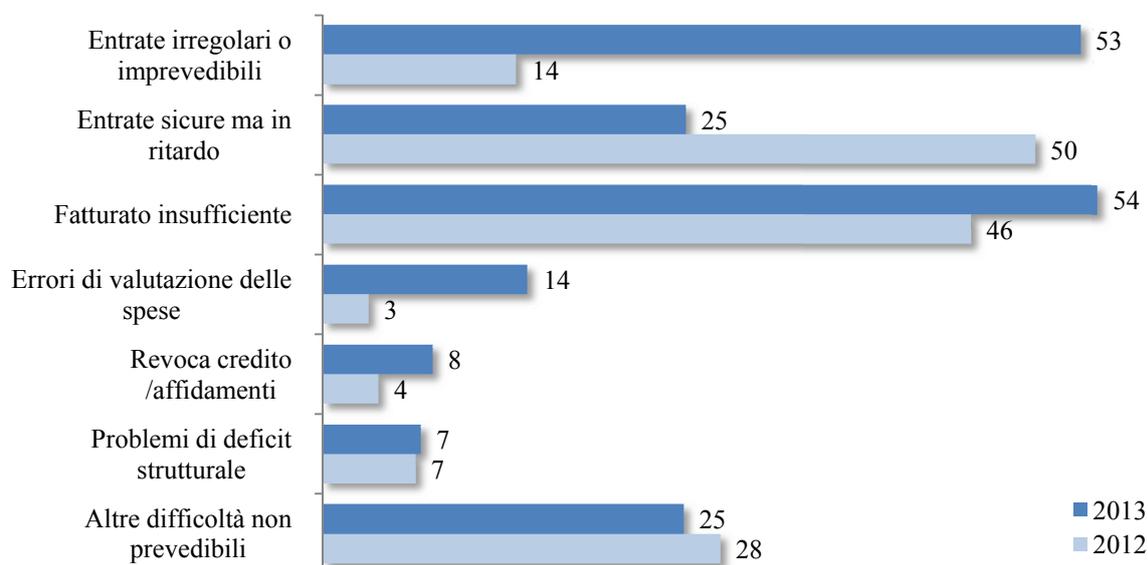
Graf. 3.6 - Imprese che non riescono a far fronte al proprio fabbisogno finanziario (quota percentuale)



Il deterioramento del quadro intervenuto in un solo anno è di tutta evidenza. Guardando alla quota di imprese che non sono in grado di sostenere il proprio fabbisogno, seppur talvolta con difficoltà, la situazione raggiunge livelli allarmanti per l'edilizia (36%) e per il commercio (37%), mentre pare ancora relativamente più sostenibile per le imprese medio-grandi e per quelle della Val di Cecina.

Le difficoltà risultano legate soprattutto a fattori di instabilità quali l'insufficienza del fatturato, ma anche l'irregolarità o il ritardo delle entrate. Nel confronto con il 2012 si riduce molto la portata, fra le cause, delle entrate "sicure ma in ritardo" a tutto vantaggio della citata voce delle "entrate irregolari": un "travaso" che fotografa in maniera impietosa il diffondersi dell'insicurezza e dell'incertezza nella vita delle aziende.

*Graf. 3.7 - Cause delle difficoltà legate al fabbisogno finanziario, 2012-2013  
(quota percentuale, possibile risposta multipla)*



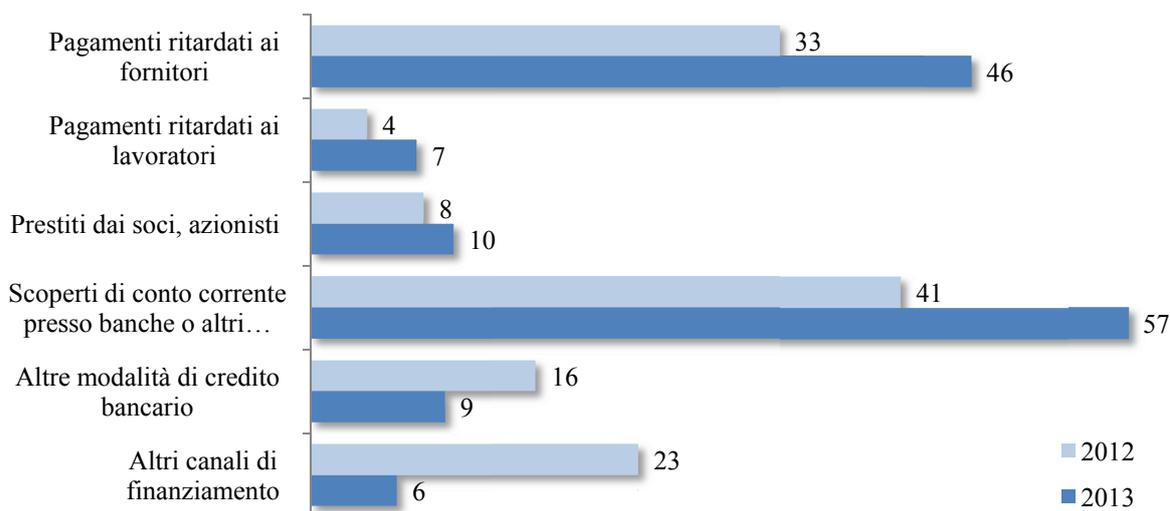
\*\*\*

Se per correre ai ripari si utilizza per lo più la leva dello scoperto bancario, non può non preoccupare il fatto che nella metà dei casi le difficoltà vengano scaricate su altre imprese (ritardando il pagamento dei fornitori) così innescando un preoccupante vortice negativo.

Entrambi i metodi attraverso i quali si cerca di far fronte alle difficoltà legate al fabbisogno finanziario, acquistano peso nel 2013 rispetto all'anno precedente a conferma del fatto che vi si ricorre anche, e sempre più spesso, congiuntamente. Il pagamento in ritardo dei fornitori assume contorni preoccupanti soprattutto nel caso dell'edilizia e delle imprese artigiane in genere, mentre il ricorso allo scoperto bancario – un fattore sicuramente meno "patologico" del primo - è più diffuso nell'industria e nel commercio oltre che in generale fra le imprese non artigiane.

Fortunatamente solo l'agricoltura, infine, agisce in misura significativa sulla leva del ritardo dei pagamenti ai propri lavoratori, ma il numero esiguo di imprese agricole ricompreso nel campione non consente di escludere l'influenza di dati anomali o accidentali.

Graf. 3.8 - Comesi comportano di fronte alle difficoltà legate al fabbisogno finanziario, 2012-2013 (quota percentuale, possibile risposta multipla)



Relativamente ai temi appena trattati ed in particolare al credito a breve piuttosto che a medio e lungo termine, è interessante un riscontro con le risultanze emerse dall'indagine qualitativa, ovvero dai *focus group*.

Anche secondo gli operatori bancari l'accesso al credito sta diventando sempre di più un elemento essenziale per la sopravvivenza stessa dell'impresa: in mancanza di liquidità le imprese ricorrono soprattutto a crediti di breve termine ed è sempre più frequente l'utilizzo dello scoperto di conto corrente. Ma secondo gli istituti di credito, quest'ultima operazione "non viene utilizzata adeguatamente ed il ricorso ad essa è eccessivo", fatto che denota la mancanza di consapevolezza sulla dinamica di certe operazioni da parte di alcuni imprenditori e la carenza di un supporto di consulenza da parte delle banche che dovrebbero "sconsigliare comportamenti problematici". Le banche, dunque, descrivono la situazione attuale come caratterizzata dal successo della piccola offerta a breve periodo. Tuttavia segnalano anche, tra le ragioni di questo "successo", la presenza di fattori distorsivi legati al costo del denaro: molti imprenditori si indebiterebbero sul breve periodo perché nel medio lungo periodo il costo totale dell'indebitamento risulterebbe maggiore.

La scelta della forma tecnica della concessione di credito - prestito di breve o di medio-lungo periodo - secondo le banche, dipende dalla valutazione dell'impresa e non da un interesse della banca. Ma emerge comunque la necessità di favorire investimenti a medio-lungo termine.

L'opinione espressa in proposito dai Confidi è invece che vi sia una tensione tra gli orientamenti delle banche e quelli delle aziende: "...le banche vogliono fare finanziamenti a

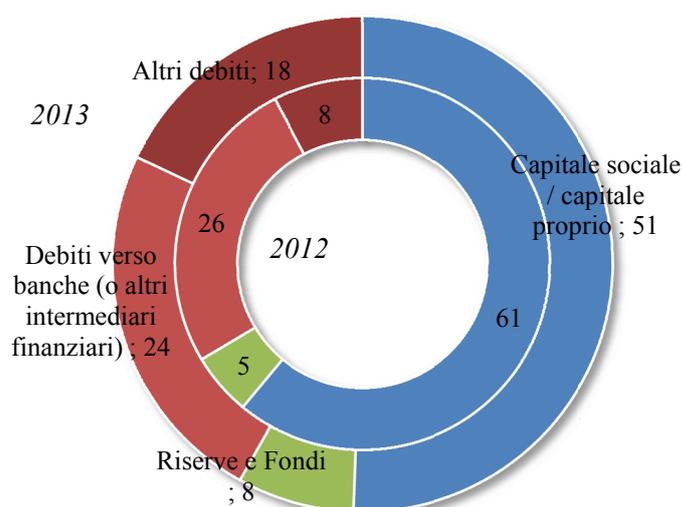
*breve-medio termine, data la situazione di incertezza finanziaria, le imprese a medio-lungo".* Quindi la tendenza attuale sarebbe determinata invece da una preferenza della banca.

Da parte dei Confidi viene evidenziata anche una differenza tra le cosiddette “banche del territorio” che concederebbero più finanziamenti a medio termine - in quanto “*conoscono l’azienda e si assumono il rischio*” e le grandi banche, più propense a durate più brevi del credito.

\*\*\*

Nel consuntivo 2012 il passivo di bilancio dell’azienda è mediamente costituito per un quarto (24%) da debiti verso le banche. Il che non rappresenterebbe di per sé un dato negativo se, contrariamente a quanto vedremo oltre, si fosse formato per finanziare spese di investimento.

*Graf. 3.9 - Ripartizione percentuale del passivo del bilancio dell’anno precedente, 2012-2013(quota percentuale)*



La ripartizione del passivo delle aziende pisane non si discosta molto, nel 2012, da quello rilevato nel 2011, confermandosi caratterizzato da una “prudenza” nell’esposizione debitoria verso terzi che si legge nell’ancora netta prevalenza del capitale proprio o del capitale societario. Per quanto tale voce copra ancora quasi esattamente la metà del passivo totale, essa tuttavia molto si riduce nel 2013 (51% contro il 61% del 2012) a vantaggio di debiti contratti con soggetti diversi dalle banche. Fra questi anche quei fornitori che, come visto, tendono con i ritardati pagamenti a divenire sempre più spesso dei “creditori”, ciò che avviene soprattutto nell’industria.

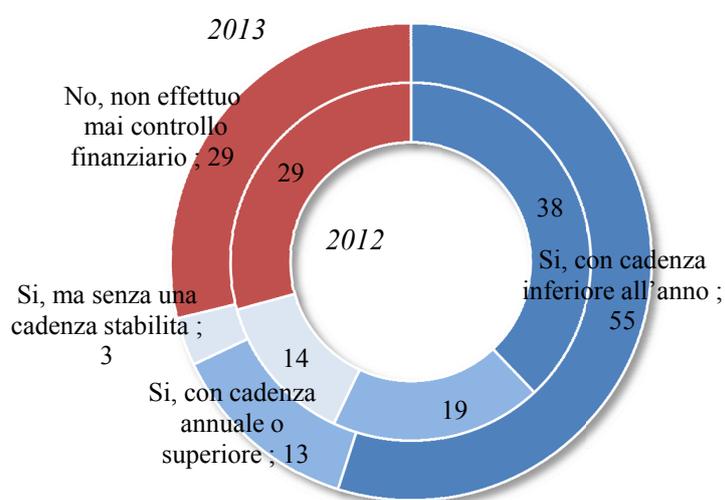
La prevalenza della quota di passivo afferente al capitale proprio/sociale è invece più evidente nelle aziende di “taglia” più piccola (fino a due addetti) e nel commercio. Di contro sono le imprese con maggior numero di addetti e quelle dell’industria ad avere la percentuale più ridotta di quota del passivo afferente al capitale sociale. Ad essere maggiormente esposteverso

le Banche sono invece le aziende del terziario di servizi. Nel complesso il comparto con una maggiore esposizione debitoria verso terzi, banche e non, risulta quello dell'industria manifatturiera.

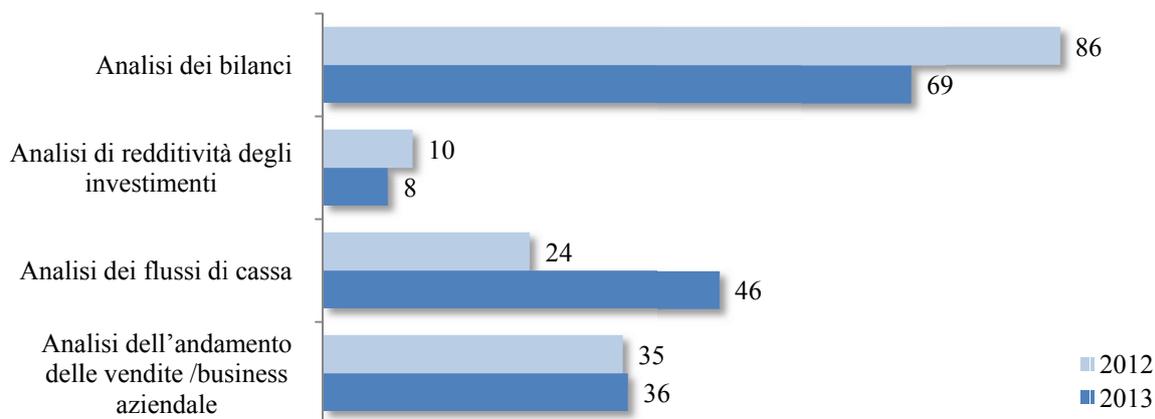
\*\*\*

L'acuirsi dei problemi finanziari ha almeno spinto le aziende verso controlli più frequenti sul proprio stato di salute. Seppure, nonostante le difficoltà riscontrate, la percentuale di aziende che non li esegue non si sia ridotta rispetto al 2012, è almeno molto aumentata quella di coloro che li esegue con cadenza inferiore all'anno (55% contro 38,%).

*Graf. 3.10 - Effettua periodicamente controlli sulla salute finanziaria dell'azienda, 2012-2013 (quota percentuale)*



*Graf. 3.11 - Tipo di diagnosticui è ricorso chi ha effettuato controlli, 2012-2013 (quota percentuale delle imprese che hanno effettuato controlli)*



La pratica dei controlli è quasi sconosciuta in agricoltura ed è di contro relativamente più diffusa nell'edilizia e nel commercio ma anche nelle imprese artigiane (oltre che, fisiologicamente, fra le aziende di maggiori dimensioni).

La diagnosi maggiormente effettuata da parte delle imprese pisane per la valutazione dello stato finanziario resta quella dell'analisi dei bilanci – più tipica dell'edilizia, delle imprese artigiane e di quelle di medio-grande dimensione - la quale tuttavia nel confronto con il 2012 (quando rispetto al 69% delle imprese che effettua controlli nel 2013, era all'86%) cede buona parte del proprio vantaggio all'analisi dei flussi di cassa (al 46% dal 24% dell'anno precedente). Stabile invece l'analisi dell'andamento delle vendite (36% contro 35%) più diffusa nell'agricoltura, nell'industria e nel commercio.

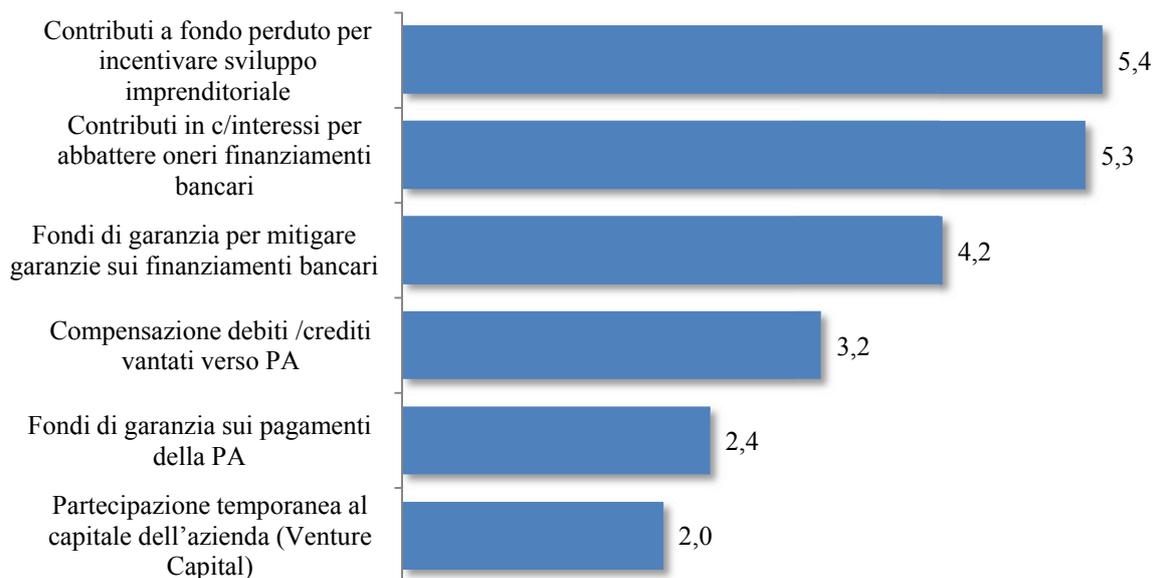
### *3.3 – Le misure di sostegno pubblico per favorire una migliore gestione finanziaria delle aziende*

A fronte delle indubbie difficoltà che le imprese si trovano oggi ad affrontare nella gestione delle proprie risorse finanziarie, non è facile delineare quali interventi di sostegno pubblico che facilitino e favoriscano un migliore equilibrio finanziario esse si attendano da parte della Pubblica Amministrazione. Il ventaglio di “item” che raccoglie una serie di misure rispetto alle quali è stato richiesto un giudizio sull'efficacia attesa in termini di ricadute positive sull'impresa, registra infatti un generale diffuso scetticismo.

In estrema sintesi, affidandoci all'indice in scala 0-10 che sintetizza le valutazioni espresse per ciascuna misura su una scala di punteggi su cinque modalità - variabile da “1. per niente” a 5. moltissimo”- solo i “contributi in conto interessi per abbattere gli oneri finanziari bancari” (5,3 punti su dieci) e i “contributi a fondo perduto per incentivare lo sviluppo imprenditoriale” (come ad es. contributi per start-up; per internazionalizzazione, per innovazione, etc.) con 5,4 punti, riscuotono un qualche interessamento a superare la soglia di “sufficienza” dei cinque punti.

E' un interesse che è invece negato agli altri possibili interventi e soprattutto alla “partecipazione temporanea al capitale dell'azienda” (il cd. Venture Capital con appena 2 punti su un massimo di dieci) ed ai “fondi di garanzia sui pagamenti della Pubblica Amministrazione” (2,4), ma anche alla “compensazione debiti/crediti vantati, dai fornitori, verso la Pubblica Amministrazione (3,4)” e dai “fondi di garanzia per mitigare garanzie sui finanziamenti bancari” (4,2).

Graf. 3.12 - Misure di sostegno pubblico che potrebbero favorire una migliore gestione finanziaria dell'azienda (indice di efficacia attesa, scala 0-10)



Alcune analogie con il risultato di un'indagine nazionale condotta sulle Micro e Piccole Imprese si riscontrano in relazione alla graduatoria delle misure proposte all'attenzione delle imprese. In entrambi i casi ad esempio il minore *appealè* riservato all'ipotesi di partecipazione temporanea al capitale privato da parte di organi pubblici, che conferma uno scetticismo di fondo sulla possibilità di un partenariato pubblico-privato nella gestione finanziaria dell'azienda che si risolverebbe in un controllo sui conti dell'impresa. Si tratta di una misura di sostegno pubblico ancora poco sviluppata sulla quale di recente vi sono stati tentativi di intervento e razionalizzazione (a partire dalla legislazione comunitaria) e che ancora non è riuscita a canalizzare l'attenzione dovuta.

Passando in rapida rassegna le altre possibili misure di sostegno pubblico, i "fondi di garanzia sui pagamenti della Pubblica Amministrazione" (indice di efficacia attesa pari a 2,4) riscuotono un relativo maggior interesse, ma mai superiore ai 4 punti, da parte dei target presumibilmente più coinvolti nel mercato della Pubblica Amministrazione (come le imprese edili e quelle di dimensione maggiore). Va detto che l'intervento mira a far fronte al problema dei ritardati pagamenti della Pubblica Amministrazione ed alla grave crisi dei problemi di liquidità che esso determina alle imprese fornitrici, che da solo non può pretendere di risolvere. Non a caso il recente Decreto "Sblocca Debiti" ha tentato la via ben più diretta di liberare risorse per provvedere a sanare le situazioni di maggiore criticità.

Lo stesso si può dire per le "compensazioni tra debiti e crediti vantati verso la Pubblica Amministrazione", ritenute solo leggermente più efficaci (3,2) per lo stesso scopo di contenere gli effetti dei mancati o ritardati pagamenti ai fornitori degli Enti pubblici e non a caso ancora relativamente più apprezzati da industria, servizi e imprese maggiori pur senza raggiungere un giudizio di efficacia soddisfacente (i valori dell'indice di sintesi restano infatti sempre al di sotto dei 5 punti).

Migliore è come visto il giudizio sui “contributi in conto interesse per abbattere gli oneri finanziari bancari” (5,3) che piacciono in particolare al “commercio”, all’interno del quale raggiungono un voto massimo di efficacia di 6 punti.

Così è anche per i “contributi a fondo perduto per l’incentivo dello sviluppo imprenditoriale” (5,4), quali i contributi per *start-up*, per l’internazionalizzazione e per l’innovazione. Si tratta di una misura che mette tutti d’accordo ad eccezione delle imprese di più piccola dimensione (quelle con meno di due addetti si fermano ad un punteggio pari a 4,8).

Infine sotto la sufficienza resta attestata la valutazione della possibile efficacia dei “fondi di garanzia concessi dalla Pubblica Amministrazione al fine di mitigare le garanzie sui finanziamenti bancari richieste dagli istituti di credito” (4,2). Uno strumento che vuole favorire l’accesso alle fonti finanziarie delle piccole e medie imprese mediante la concessione di una garanzia pubblica che si affianca e spesso si sostituisce alle garanzie reali portate dalle imprese. E’ più apprezzato dall’industria manifatturiera (4,9) mentre raccoglie più scetticismo dalle micro imprese (3,8).

### *3.4 - Il rapporto banca impresa*

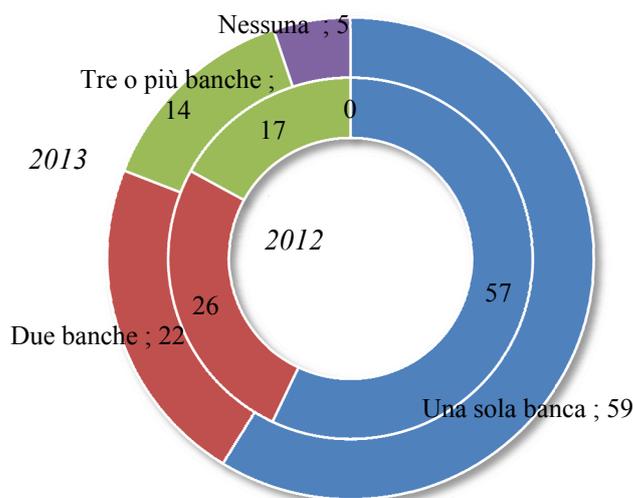
Il periodo di grave turbolenza economico-finanziaria che sta interessando l’intero Paese si riflette, come non poteva essere altrimenti, sia sul tipo che sulla qualità delle relazioni fra le imprese e le Banche. I risultati dell’indagine *field* consentono una analisi sulle diverse componenti e condizioni che regolano un tale rapporto.

Si rileva così in primo luogo come le imprese pisane non abbiano modificato nell’ultimo anno le proprie abitudini quanto a diversificazione delle banche di appoggio. La maggior parte (59%) intrattiene rapporti con un unico Istituto e la percentuale sale decisamente nel caso delle imprese artigiane (77%) e di quelle “micro” (fino a 2 addetti: 72%).

Più propense a servirsi di più banche sono le imprese del manifatturiero così, come naturale, le medio-grandi tanto da poter dire che il numero di banche di appoggio cresce all’aumentare del numero di addetti. E’ dunque la dimensione la variabile determinante di un fenomeno solo in parte da ricondurre alla necessità – alimentata dalla crisi – di accaparrarsi finanziamento aprendo più canali di approvvigionamento.

Da segnalare come la metà delle 41 imprese agricole rientrate nel campione dichiarò in questo 2013 di non intrattenere rapporti con alcuna Banca. Si tratta evidentemente di unità di piccolissima dimensione (tutte infatti al di sotto dei due addetti) che presumibilmente eseguono operazioni solo attraverso il conto corrente personale del titolare.

Graf. 3.13 - A quante banche si appoggia l'azienda, 2012-2013  
(quota percentuale)



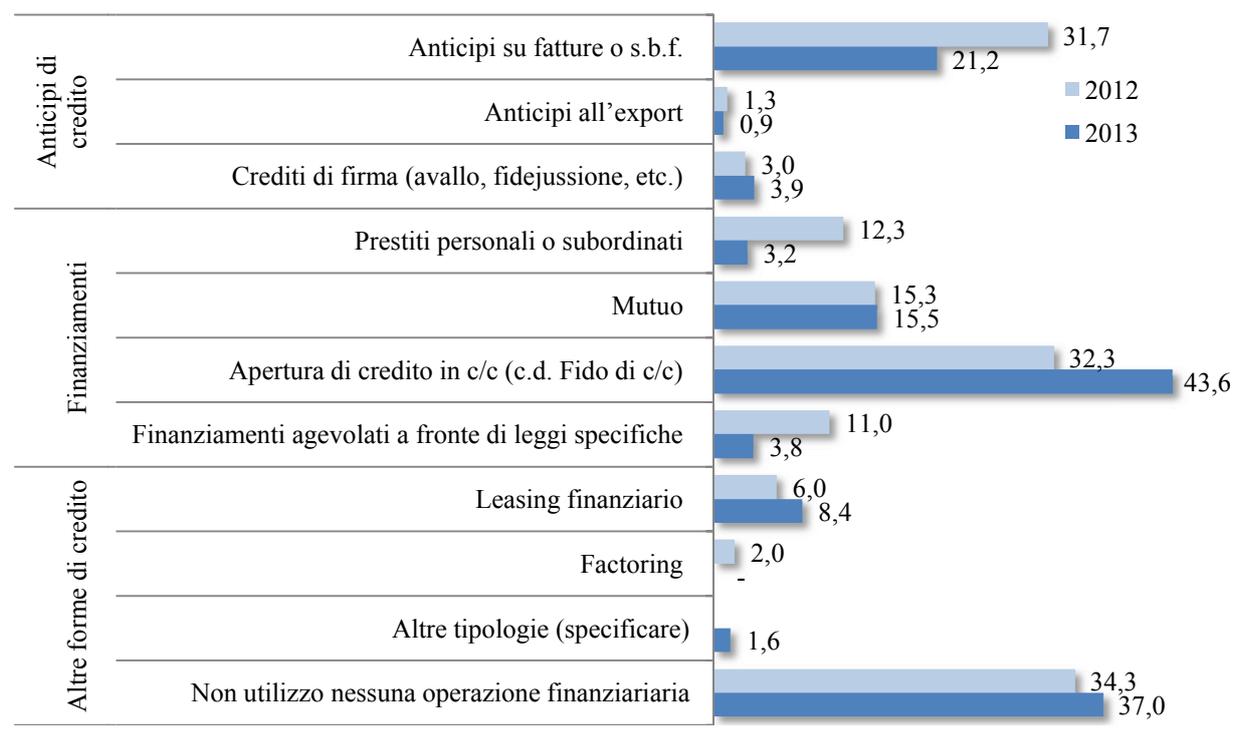
\*\*\*

L'analisi della tipologia di operazioni finanziarie che l'impresa utilizza verso la propria banca, conferma come queste siano mirate a gestire l'attività corrente, se non l'emergenza, e come in maniera residuale siano invece finalizzate a sostenere gli investimenti. Ancora dunque un segnale chiaro di una ripresa che fatica ad affacciarsi all'orizzonte delle imprese.

Le "operazioni bancarie" delle aziende si concentrano in prevalenza sulle aperture di credito in conto corrente ben più di quanto non avvenisse già nel 2012 (43,6% contro 32,3%). Calano di contro gli anticipi su fatture (21,2% contro 31,7%) che presuppongono l'esigenza di una maggiore ed immediata liquidità, un fenomeno preoccupante se fosse, come è lecito in parte temere, legato ad una diminuzione del volume di fatture da "scontare".

Appena il 15,5% ha contratto mutui e l'8,4% fatto ricorso al *leasing* o al *factoring*, percentuali non dissimili da quelle dell'anno precedente. Queste due voci assumono un peso almeno più elevato della media nel caso dell'industria manifatturiera ed in parte del commercio mentre si abbassano drasticamente per le imprese più piccole che anche per questa via si confermano le più in difficoltà a "ripartire".

Graf. 3.14 -Tipologia di operazioni finanziarie utilizzate dall'azienda, 2012-2013  
(quota percentuale, possibile riposta multipla)



Dal quadro delle “operazioni” emerge e si conferma tuttavia anche e soprattutto come poco più di un terzo delle aziende (37% contro il 34% del 2012 e l'ancora minore 21% del 2011) non esegua alcuna operazione finanziaria oltre i normali addebiti ed accrediti sui propri conti correnti.

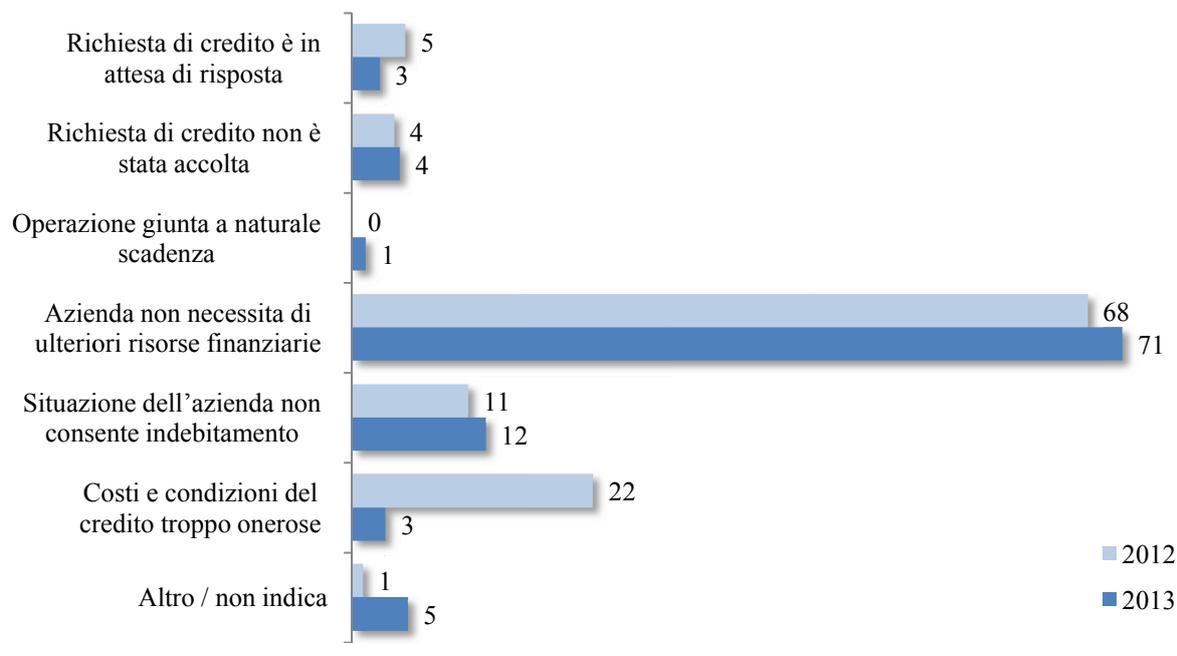
Si tratta di un dato che in una congiuntura sfavorevole come quella che ha caratterizzato tutti gli ultimi anni, può interpretarsi in vario modo: come segnale di immobilismo, come segnale di tenuta o di “autosufficienza” delle imprese nell'affrontare la crisi, o, ancora, come conseguenza di uno “scoraggiamento” causato dalle difficoltà di accesso al credito che dunque producono una domanda più debole. Letto dal lato dell'offerta di credito, potrebbe trattarsi semplicemente dell'effetto dei maggiori vincoli imposti dalla Banche per la concessione di finanziamenti anche a fronte di una domanda non necessariamente calante.

Riguardo al fido sul conto corrente, gli istituti ammettono che è stato fatto un utilizzo improprio dello sconfinamento di conto e riconoscono che questo dipende da un cattivo rapporto con i clienti perché la banca, così operando, rinuncia a svolgere un'azione di orientamento: “...è inutile creare uno scoperto di conto per dare finanziamento. O dopo lo consolidiamo oppure facciamo del male al cliente”.

Gli istituti bancari confermano anche la tendenza al ricorso ai prestiti personali ai soci per finanziare le imprese. Si segnala anche il fenomeno in crescita delle fidejussioni personali che vengono viste come uno strumento che “serve a dialogare”.

La richiesta dei motivi per i quali non sono state compiute operazioni finanziarie con le Banche parrebbe a prima vista assicurare circa la prevalenza della più positiva fra le ipotesi sopra avanzate.

*Graf. 3.15 -Motivi del non utilizzo di alcuna operazione finanziaria o forma di credito, 2012-2013(quota percentuale)*



Sette imprese sulle dieci che non hanno utilizzato operazioni dichiarano di averlo fatto in quanto non necessitavano di risorse finanziarie (71% contro il 68% del 2012). Ma questo, oltre che ad una capacità di “auto sostenersi” può tradire anche la mancanza di progetti di investimento da finanziare.

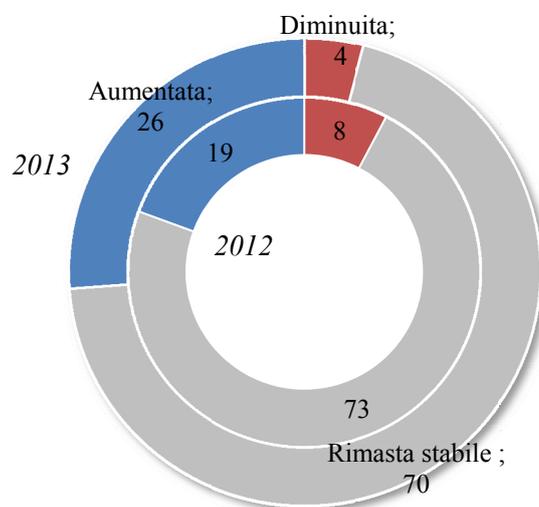
Se l’analisi delle motivazioni per comparto risente dell’esiguità del numero di imprese alle quali, non avendo compiuto operazioni, è stata sottoposta la domanda, quello del dato generale almeno riporta, quale elemento positivo, la forte diminuzione di coloro che hanno denunciato una eccessiva onerosità dei costi e delle condizioni del credito.

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

Indipendentemente dai motivi, che attraverso la tipologia delle operazioni finanziarie abbiamo visto ancora prevalentemente orientate a far fronte a problemi di liquidità, una impresa su quattro (26%) ha dichiarato di aver aumentato nell’ultimo anno la propria richiesta di credito. Il confronto con i risultati dell’indagine del 2012 (19%) evidenziano un innalzamento contenuto ma non meno significativo che quantomeno escluderebbe lo scoraggiamento delle imprese di fronte alle difficoltà di accesso al credito ed ai sempre maggiori vincoli imposti dalle Banche che le stesse aziende, come vedremo appena oltre, avvertono.

Potremmo forse sostenere dunque che sullo scoraggiamento vince la necessità.

Graf. 3.16 - Richiesta di credito negli ultimi dodici mesi rispetto all'anno precedente, 2012-2013 (quota percentuale)



Rispetto all'anno precedente cala di quasi dieci punti, pur restando maggioritario (70% dunque circa due imprese su tre, contro 73%) il gruppo di coloro che hanno mantenuto inalterato il livello della propria richiesta.

Facendo riferimento, per l'analisi delle differenziazioni osservate fra i diversi target, all'indice di sintesi in scala -5/+5, che assume nel complesso il valore +0,6<sup>10</sup>, si veda come, ad eccezione della sola agricoltura, esso abbia segno diffusamente positivo ad indicare dunque un pur moderato incremento della richiesta in particolare per il commercio, per le imprese fino a due addetti (per quanto, come già in passato non si rilevi una correlazione chiara fra le dinamiche delle istanze di accesso al credito e la dimensione dell'azienda) e per quelle dell'area pisana. Una richiesta relativamente più vivace si registra anche per le imprese artigiane rispetto alle altre.

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 un'accresciuta difficoltà economica che determina una carenza di liquidità, che da una maggiore propensione all'investimento ispirata da un miglioramento delle aspettative. Altri indicatori orientano, in questa lunga fase di crisi economica, molto più verso la prima che non verso la seconda ipotesi. E tuttavia è interessante cercare una conferma andando a verificare la possibile correlazione inversa fra la richiesta di credito e l'andamento del fatturato rilevato per i diversi gruppi. Si nota così come effettivamente ad una annata particolarmente critica soprattutto per il commercio e le imprese

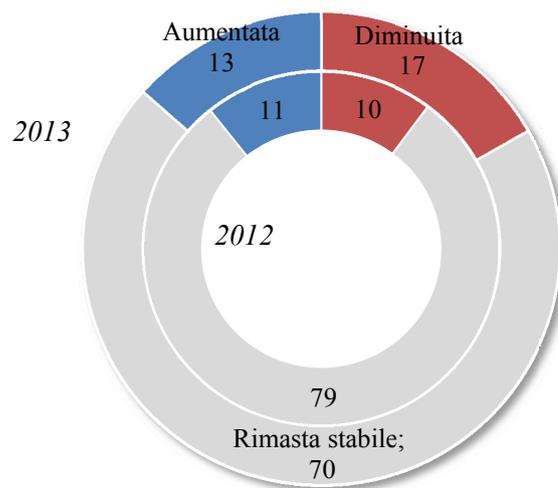
<sup>10</sup> Il confronto con il dato del 2012 non è possibile per questo indice essendo stato esteso il ventaglio delle risposte a 5 modalità (da molto aumentato a molto diminuito) contro le tre dell'anno precedente (aumentato, stazionario, diminuito). Così è anche per gli item successivi.

di più piccole dimensioni per quanto attiene la produzione, si associ una più accentuata tendenza alla richiesta di credito.

\*\*\*

Se la domanda è risultata in pur lieve aumento, l'offerta di credito l'ha assecondata solo in parte. Questo almeno secondo la percezione diretta delle stesse imprese che segnalano una sostanziale stazionarietà della dinamica del credito concesso tendente semmai ad un impercettibile flessione. Quasi esattamente due imprese su tre (70%) lo ritiene ancorato ai livelli dell'anno precedente (era comunque molto superiore, il 79% nell'indagine del 2012). Si tratta di un gruppo maggioritario di aziende molto probabilmente in larga parte coincidente con chi ha mantenuto inalterata sia la propria richiesta di credito e che l'ammontare di quello ricevuto e che, non avendo modificato le proprie abitudini, non ha potuto riscontrare alcun cambiamento da parte della Banca.

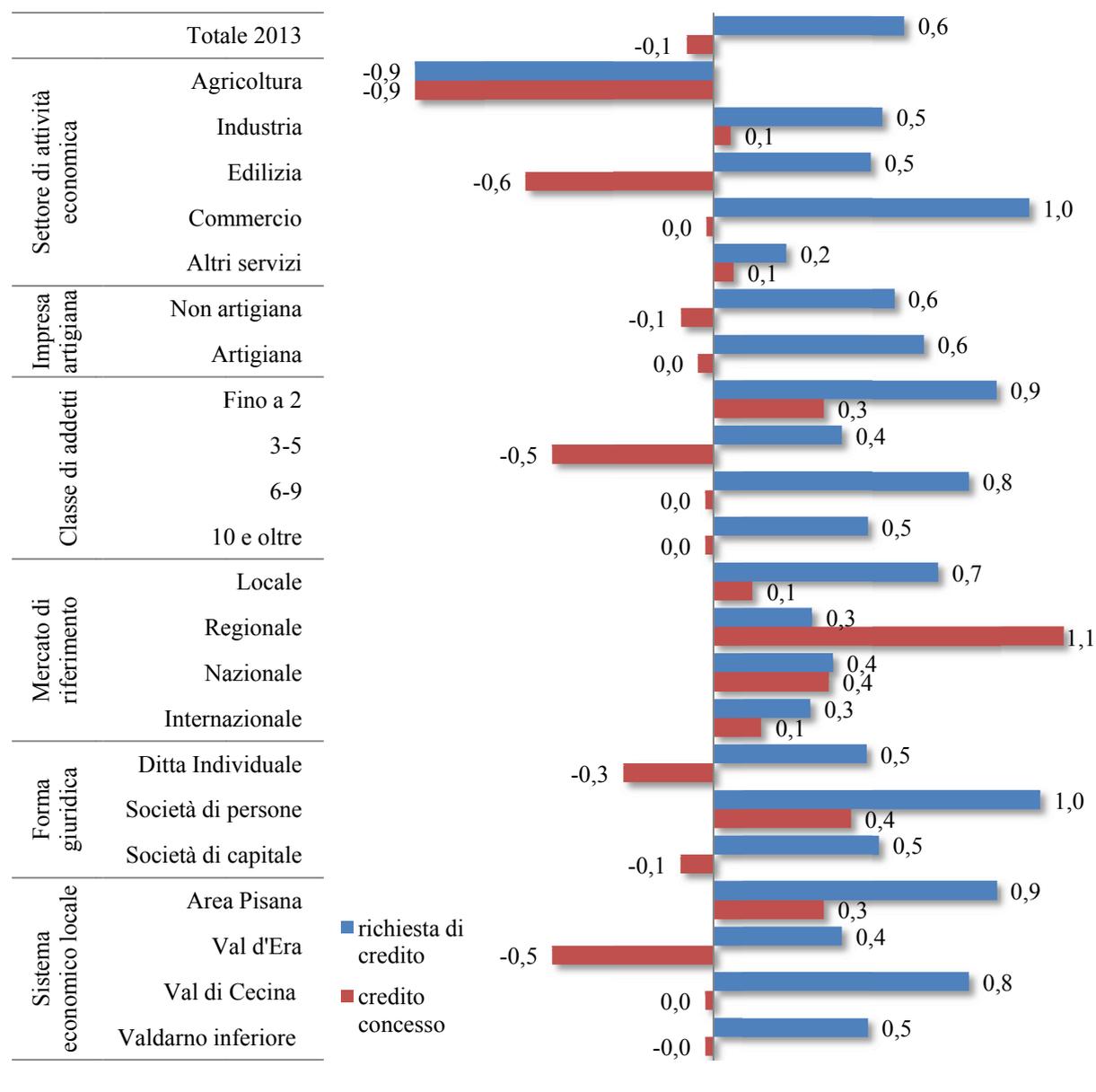
*Graf. 3.17 - Credito concesso negli ultimi dodici mesi rispetto all'anno precedente, 2012-2013 (quota percentuale)*



Per chi ha avuto l'esperienza di rinnovare o presentare una nuova richiesta e nel dividersi fra chi l'ha vista respingere e fra chi l'ha vista accogliere, i primi superano seppur di poco i secondi (17% contro 13%) quando invece i due gruppi quasi esattamente si equivalevano nel 2012.

Nel dettaglio, guardando ancora all'indice di sintesi (pari nel complesso a -0,1), è l'edilizia il comparto che ha trovato, più degli altri, sbarrata la strada dell'accesso al credito, mentre fra differenziali molto contenuti all'interno degli altri ambiti di analisi, si configura la peggior situazione relativa denunciata dalle imprese della Val d'Era che già il dato sull'andamento del fatturato aveva portato alla luce come l'area in maggiore difficoltà.

Graf. 3.18- Credito richiesto e credito concesso per target negli ultimi dodici mesi  
(indice di tendenza, scala -5/+5)



Le due *performance* negative sopra richiamate (costruzioni e Val d'Era) suggeriscono l'esistenza di una inevitabile correlazione fra lo stato di relativa maggiore crisi economica, del settore e dell'area, e l'erogazione di finanziamenti.

Vari spunti, anche di tipo autocritico, emergono da parte delle banche sui temi appena trattati. Siamo ad un punto di arrivo, che è stato determinato dalla situazione precedente in cui *“c'era la spinta a vendere”*, con il risultato che *“ora il problema è cosa fare di fronte alle sofferenze”*. La conclusione, per alcuni, è che *“siamo stati poco trasparenti”*, per altri che vi è stato un approccio troppo aperto nella concessione del credito: *“abbiamo visto imprese prive di contenuto e le abbiamo finanziate”*.

Riguardo alla valutazione delle imprese, una riflessione concerne il rapporto dei singoli istituti con la centrale del credito: “...seguiamo l’analisi della centrale del credito. A volte invece dovremmo fare un’analisi nostra. Sarebbe una crescita per il sistema bancario”

I Confidi, riguardo alla stretta al credito, mettono in evidenza che “i clienti non capiscono che il problema non è il tasso ma ottenere il fido”.

\*\*\*

I tre item successivi disegnano insieme le condizioni ed il costo per l’accesso al credito imposti dalla Banche sempre secondo l’esperienza ed il punto di vista delle imprese, ovvero di chi formula la richiesta.

Anche per la discreta similitudine dei risultati, concordi nell’orientare verso un appesantimento dei meccanismi di concessione, essi meritano un primo richiamo congiunto.

Rispetto all’anno precedente, assumendo sempre a riferimento l’indice sintetico che indica nel segno la direzione aumento/diminuzione del fenomeno e nel valore (da 0 a 5) la sua intensità:

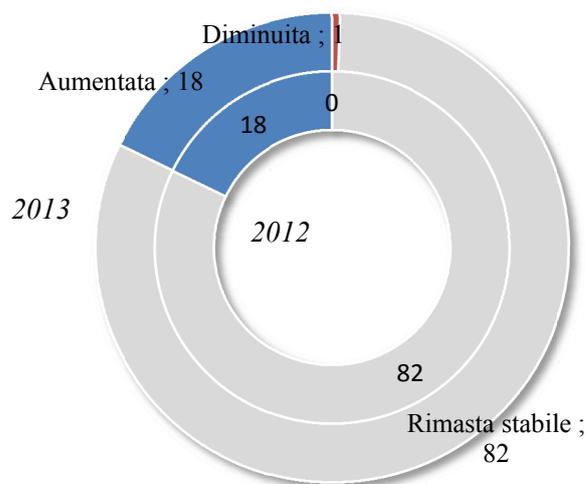
- ✓ la richiesta di garanzie da parte della banca è ancora pur lievemente aumentata: +0,5: per quanto oltre l’80% le abbia percepite stazionarie quasi tutte le rimanenti le ha viste crescere;
- ✓ i tassi di interesse sono aumentati: +1,0 come effetto del fatto che li hanno percepiti in crescita circa quattro imprese su dieci, quando invece appena il 7% è risultato di opinione contraria;
- ✓ il costo delle commissioni ha continuato a salire ad un ritmo più meno analogo a quello dei tassi di interesse: +1,1 con una ripartizione molto simile a quella dell’item precedente nel quale al 42% delle aziende che lo ha visto in aumento si è contrapposto il 4% che lo ha visto in calo.

Se la dinamica dei tassi di interesse e i costi delle commissioni hanno proceduto “a braccetto”, essendo a ragione percepiti come due facce della stessa medaglia, le maggiori richieste di garanzie sembrano emergere meno nettamente.

La rischiosità del credito in provincia, di cui il dato può essere considerato un buon indicatore, non è considerata in crescita da una ampia maggioranza di aziende (l’82%) che con ogni probabilità corrisponde in buona parte al grande gruppo di quelle 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).

Il fatto che tutte le altre aziende dichiarino un appesantimento delle garanzie richieste – quasi come un anno fa – può essere frutto, in alcuni casi, di una convinzione diffusa, ovvero di un “malumore” generale non necessariamente legato ad una esperienza diretta.

Graf. 3.19 - Richiesta di garanzie da parte della banca negli ultimi dodici mesi, 2012-2013  
(quota percentuale)

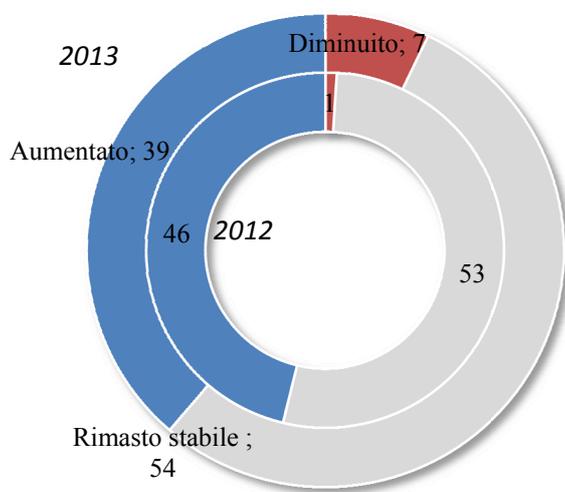


L'analisi della distribuzione delle risposte non evidenzia differenze di rilievo, confermando indirettamente il dato come indicatore del "clima di fiducia" verso le banche e della qualità percepita del rapporto banca-impresa.

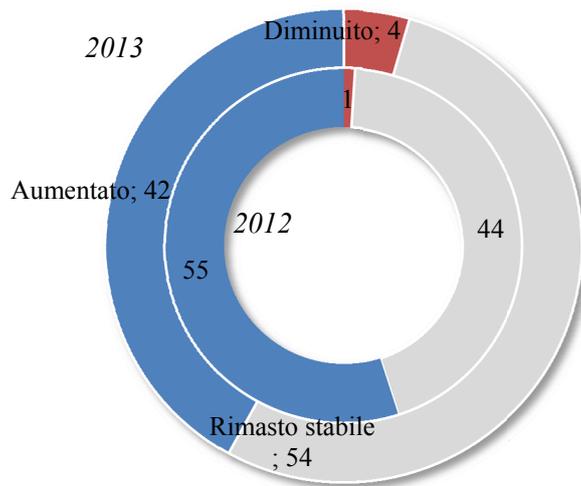
Quanto sopra vale in buona parte anche per la valutazione in merito all'andamento dei tassi di interesse e dei costi delle commissioni, ritenuti ancora in fase di fastidiosa crescita ma senza che si possa cogliere un collegamento diretto fra questa e la situazione specifica dei diversi target se non per il caso particolare della Val d'Era, l'area più in crisi che è anche quella che avverte in misura maggiore il peso dell'incremento di tassi e costi.

Graf. 3.20 - Tassi di interesse e costi, commissioni applicati al credito concesso negli ultimi dodici mesi, 2012-2013

Tassi di interesse



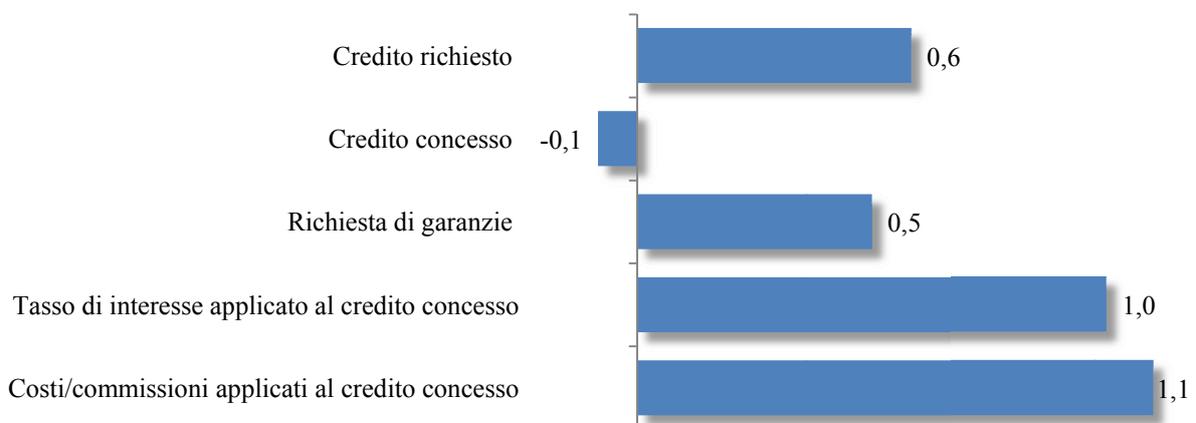
*Costi, commissioni applicati al credito concesso*



Non ravvisando tuttavia una analoga correlazione in merito, ad esempio, al settore o alla dimensione dell'impresa, non si può escludere che questa, si sia formata per effetto di quei fattori casuali o accidentali cui è sempre in parte esposta una indagine campionaria.

Un non trascurabile elemento positivo all'interno di un quadro che permane fortemente negativo, si può almeno rilevare in relazione a quella che potremo definire una attenuazione del ritmo di crescita del fenomeno così come registrato dalle aziende intervistate. Calano infatti rispetto al 2012 in entrambi i casi le percentuali di chi vede un aumento (per i tassi dal 46% al 39% e per i costi dal 55% al 42%) e crescono di contro quelle, meno residuali che nel recente passato, di chi percepisce di contro una diminuzione (per i tassi dall'1% al 7% e per i costi dall'1% al 4%).

*Graf. 3.21 - Condizioni del credito: credito richiesto e concesso, garanzie, tassi e costi delle commissioni (indice di tendenza, scala -5/+5)*



Le banche, concordano sulle difficoltà generate dal livello attuale dei tassi, ma affermano anche che a Pisa tale livello sarebbe più basso che in province limitrofe, come Massa-Carrara.

Le motivazioni addotte per spiegare le condizioni applicate delle banche riguardano la presenza di rischi sempre più elevati così come la crescita del credito deteriorato.

Tuttavia gli istituti riconoscono che questa situazione - lo *spread* che continua a tenere alti i costi del denaro in Italia - è difficile da far capire, in particolare alle imprese che fatturano con l'estero e si confrontano con quelle straniere, che beneficiano di costi minori del denaro guadagnando un incremento di competitività difficile da controbilanciare.

Sul tema delle commissioni bancarie, gli istituti si soffermano a lungo; sono consapevoli che la Commissione Messa a Disposizione Fondi è mal sopportata dalle aziende, tanto è vero che alcuni dichiarano di ridurla.

La commissione sul fido troppo alta viene anche definita "*iniqua*" e si invoca un intervento legislativo. D'altra parte, tuttavia, viene anche ricordato che "*con la commissione fido le banche chiedono alle imprese di fare scelte*".

I Confidi presentano un quadro in cui si è arrivati ad un eccesso di garanzie richieste dalle banche per concedere credito: garanzie dei consorzi, fidejussione personale, concordati in bianco.

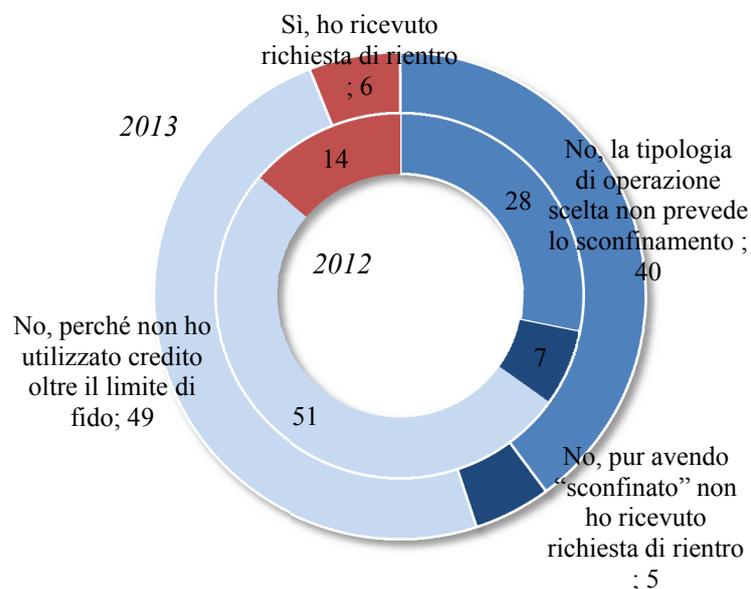
A loro volta le banche "si difendono": "*...abbiamo applicato condizioni capestro ma in trasparenza*".

\*\*\*

Lo stato di salute dei rapporti tra banche e imprese si riscontra anche nelle richieste di rientro da parte degli Istituti di credito che pare evidenziare un qualche miglioramento.

Solo il 6%, non trascurabile in assoluto ma decisamente inferiore rispetto al 14% rilevato dalla *survey* del 2012, dichiara di aver ricevuto una tale istanza da parte della propria banca. Vero è che tale andamento virtuoso è in buona parte favorito dall'aumento dei casi in cui la tipologia dell'operazione bancaria scelta dall'impresa non prevede sconfinamento (si sale qui dal 28% al 40%) e dal fatto che anche una percentuale minore di imprese (da 51% a 49%) non ha utilizzato credito oltre il limite di fido, ma in leggero e tuttavia significativo calo è risultato anche il pur piccolo gruppo di aziende che non hanno ricevuto richiesta di rientro pur avendo "sconfinato".

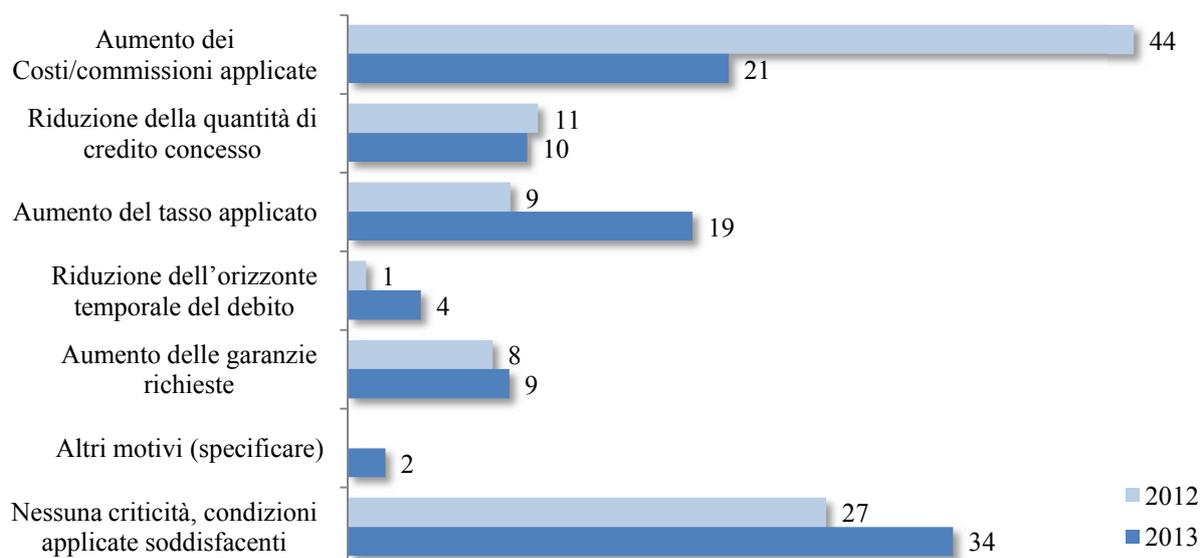
Graf. 3.22 - Richiesta di rientro da parte delle banche negli ultimi dodici mesi, 2012- 2013  
(quota percentuale)



\*\*\*

Riallacciandosi alle problematiche già richiamate, l'aumento del costo delle commissioni (21%) e dei tassi di interesse (19%) si dividono il primato fra le criticità segnalate dalle imprese nei rapporti con la banca. Tuttavia è giusto sottolineare come un'impresa su tre (il 34%) dichiarò che non vi siano particolari problemi. Si tratta di una quota percentuale in discreta e rassicurante crescita rispetto al valore (27%) registrato nel 2012.

Graf. 3.23- Principale criticità nel rapporto Banca-Imprese, 2012-2013  
(quota percentuale)



Rispetto al 2012, le due principali criticità modificano i rapporti di forza, oggi equilibrandosi per un deciso aumento della quota di chi vede nell'aumento dei tassi applicati il problema principale delle condizioni che regolano il rapporto dell'impresa con la propria banca. Restano invece della stessa portata (intorno al 10%) il peso della voce "riduzione della quantità di credito erogato" e quella dell'"aumento delle garanzie richieste", a conferma di quanto già emerso circa una sostanziale stabilità di questi due fattori che non depongono necessariamente a favore di una dinamica virtuosa che vorrebbe invece un'attenuazione di questi due elementi entrambi legati, seppur in maniera diversa, all'accesso al credito.

Rimandando per approfondimenti ai dati di dettaglio, una comparazione fra i diversi *item* si può qui operare, per semplicità ed economia di spazio, in relazione alla quota di aziende che non intravede criticità e che rispetto alla media generale (34%) è significativamente superiore per le imprese di servizi (38%), per le artigiane (40%), per le più piccole (42%) e per quelle dell'area pisana.

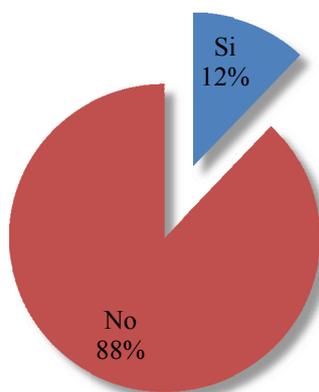
Ad eccezione del caso delle aziende fino a 2 addetti, per le quali pesa il fatto che probabilmente molte, come le agricole, sono caratterizzate da pochi rapporti con la propria banca, per gli altri si tratta di ambiti che abbiamo visto reggere relativamente meglio la crisi.

### 3.4.2 – Le prospettive a breve della domanda di credito

La gamma degli indicatori sulla domanda e sull'offerta di credito, costruiti attraverso i risultati dell'indagine, si completa con un dato di prospettiva che ha anche la valenza di conferma delle tendenze emerse e di analisi di come queste si riversano ad influenzare il prossimo futuro.

Ancora una componente decisamente minoritaria, come il 12% delle imprese intervistate (era il 9% nel 2012), aveva in programma di avanzare nei sei mesi successivi all'intervista una richiesta di credito al sistema bancario, ricomprendendo fra questo anche Poste Italiane.

*Graf. 3.24 - Imprese che ritengono di fare domanda di credito nei sei mesi successivi all'intervista (quota percentuale)*



La percentuale è più elevata nel commercio (17%) e di contro più contenuta (8%) nell'edilizia, così come tra le imprese delle fasce dimensionali intermedie eccettuate le più piccole (7%).

Il dato, tuttavia, poco è in grado di dirci se non incrociato con i motivi che muovono tale richiesta. Si conferma allora, come già emerso da diversi altri segnali già raccolti ed illustrati, che la richiesta di credito si attiva ancora prevalentemente 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 l'84% di chi ha intenzione di fare richiesta di credito nei successivi sei mesi) ma anche per pagare tasse e contributi (21%) o sostenere ritardi dei pagamenti dei clienti (19%).

*Graf. 3.25 - Motivo della richiesta*

*(quota percentuale sul totale di chi ritiene di fare richiesta di credito, possibile risposta multipla)*



Come nel 2012, solo una impresa sulle quattro che hanno in programma di avanzare istanza di accesso al credito (28%) lo fa per finanziare nuovi investimenti e solo una su otto (14%) per far fronte a investimenti già avviati.

Poco ancora si muove dunque sul fronte della ripresa seppure una qualche maggiore vivacità relativa si possa leggere nella quota di imprese che prevedono investimenti dell'intero settore industriale e del comparto dei servizi, come ma anche delle imprese artigiane, di quelle più grandi (10 addetti ed oltre) e di quelle dell'area pisana.

Anche nel migliore dei casi, rappresentato in particolare dall'artigianato dove il 56% di chi presenterà richiesta di credito lo farà per finanziare nuovi investimenti, non si può non osservare che, essendo l'intero gruppo di queste ultime corrispondente al solo 10% di quelle totali, il fenomeno interesserà solo poco più del 5% di tutte le imprese del settore e dunque appena una su venti.

Gli orientamenti circa una possibile richiesta di credito nell'immediato futuro sono stati oggetto di investigazione, attraverso un identico *item*, anche dell'indagine nazionale sul

rapporto fra Pubblica Amministrazione e Micro e Piccole condotta nello stesso periodo e che prevedeva al suo interno un approfondimento territoriale, reso possibile da un opportuna sovracampionamento, dedicato alla provincia di Pisa<sup>11</sup>.

Essendo tarato sulle sole imprese con meno di 50 addetti e comunque su un campione diverso da quello utilizzato dalla nostra indagine, il risultato non coincide perfettamente con quello appena presentato ma presenta tuttavia un quadro coerente e non dissimile.

In provincia le Micro e Piccole imprese che intendono fare richiesta di credito nei sei mesi successivi all'intervista ammonta in questo caso al 15% (ed è dunque superiore di quasi quattro punti a quello rilevato sul nostro campione). Altri scostamenti in positivo si rilevano inoltre per quanto attiene i motivi che muovono verso l'ipotesi di avanzare richiesta di prestiti. Si tratta tuttavia di disallineamenti che non mutano la sostanza delle conclusioni raggiunte e che consentono un prezioso raffronto fra Pisa ed il territorio circostante. Per quanto dunque le imprese della provincia esprimano una domanda potenziale di credito per il prossimo futuro appena superiore alla media nazionale ed in linea con il Centro Italia, il confronto penalizza Pisa rispetto all'intera Toscana (15% contro 18% le imprese pronte a richiedere credito).

*Tab. 3.2 - Richiesta di credito nei sei mesi successivi all'intervista, confronto su base nazionale (quota percentuale)*

	Provincia di Pisa	Totale Toscana	Centro Italia	Italia
Si	15	18	14	13
No	85	82	86	86
<i>(se Si) per quale motivo? (risposta multipla)</i>				
A. Realizzare nuovi investimenti	38	32	35	44
B. Far fronte ad investimenti già avviati	35	58	52	40
C. Gestire le attività correnti	69	51	58	46
D. Far fronte ai ritardi di pagamento dei clienti	34	43	30	25
E. Far fronte ai ritardi di pagamento della PA	12	12	12	11
F. Per tasse e contributi	35	24	26	21
G. Altro	-	-	4	5

*Fonte: indagine "Imprese e Burocrazia"*

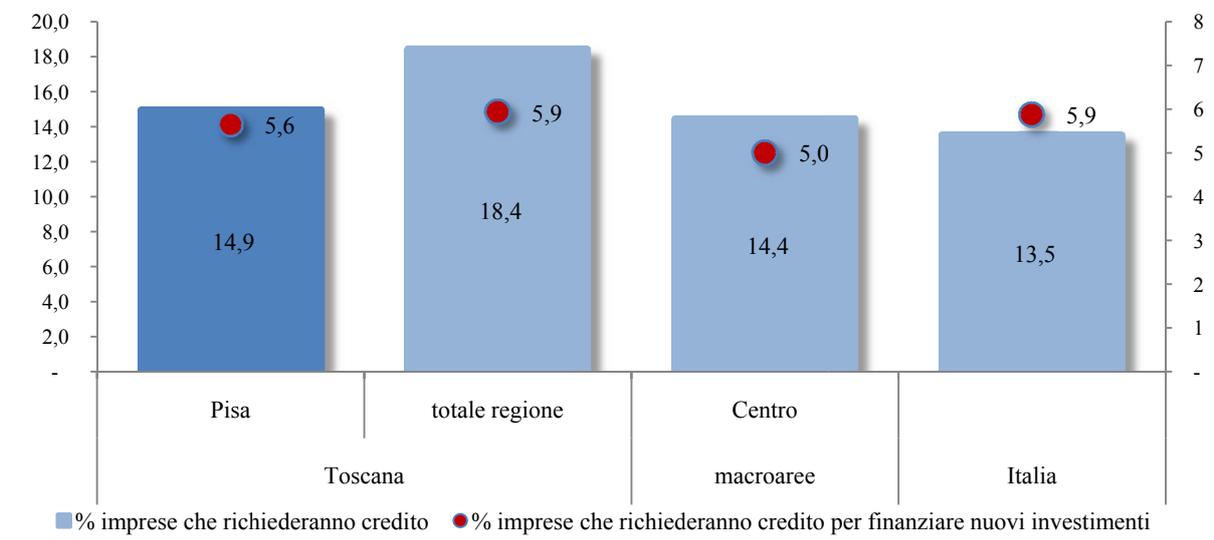
I rapporti di forza rispetto agli altri ambiti territoriali quasi si invertono se guardiamo alla quota di coloro che, fra quelle che intendono farlo a breve, richiederanno credito per realizzare nuovi investimenti. In questo caso Pisa (38%) prevale sulla Toscana (32%) e anche sul Centro (35) ma non sull'intera penisola (44%).

Se rapportiamo il numero di aziende che richiederanno credito per investimenti al totale delle imprese, ciò che è più corretto per valutare la reale portata di un fenomeno che può essere letto come segnale anticipatorio della ripresa – in questo senso comunque debole ovunque – si

<sup>11</sup> Tale approfondimento sarà oggetto di specifico Rapporto.

ricomponere un quadro più preciso che colloca Pisa sostanzialmente in linea con tutti i citati ambiti territoriali di più immediato riferimento.

Graf. 3.26 - Richiesta di credito nei sei mesi successivi all'intervista e richiesta di credito per finanziare nuovi investimenti, confronto su base nazionale (quota percentuale)



La percezione delle prospettive a breve della domanda di credito da parte delle banche è strettamente legata a quella del contesto. Il dato generale da cui parte il sistema bancario, nella sua valutazione, è il riconoscimento, abbastanza pacifico, della specificità territoriale: *“noi siamo territorio di piccole imprese”*. I fenomeni messi in evidenza sono quelli della sottocapitalizzazione delle aziende, della forte incidenza di utili non reinvestiti nell’impresa, degli squilibri patrimoniali. Vi è anche la constatazione di una forte differenziazione del tessuto produttivo, tra aziende in fase di sviluppo e altre in difficoltà.

Da ciò deriva la previsione, formulata dagli istituti, che *“la ripresa, quando arriverà qui, arriverà più tardi perché il tessuto locale è fatto soprattutto da piccole e piccolissime imprese. Quindi anche la richiesta di credito che è legata al fatturato seguirà”*.

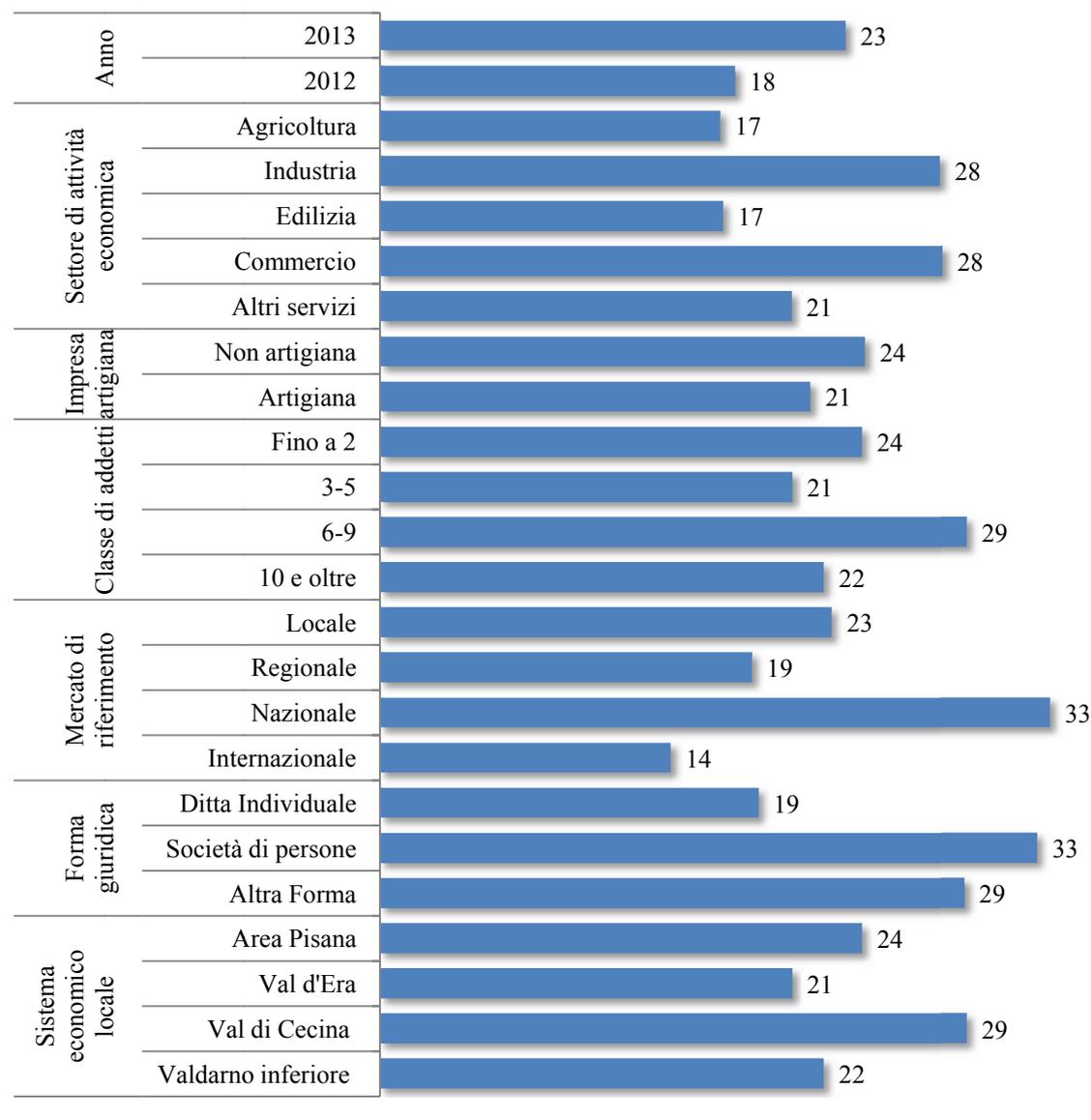
### 3.5 – I rapporti con Confidi

Un approfondimento a parte merita anche quest’anno il giudizio delle imprese sui Consorzi di garanzia fidi (più brevemente da ora Confidi), organismi il cui compito, come noto, è quello di agevolare l’accesso al finanziamento tramite la prestazione di garanzie di tipo solidaristico.

In primo luogo è importante segnalare come l’utilizzo dei Confidi nel 2013 interessi una platea più ampia di imprese rispetto al 2012 (si passa dal 18% di interlocutori che dichiarano di averne fatto uso al 23%). Si tratta prevalentemente di imprese da 6 a 9 dipendenti e dunque di dimensione non troppo piccola come conferma indirettamente la minore propensione verso

tale strumento anche delle ditte individuali e delle imprese artigiane nonché di imprese che operano nel comparto manifatturiero, nel commercio e nel turismo più che nei servizi e nell'edilizia.

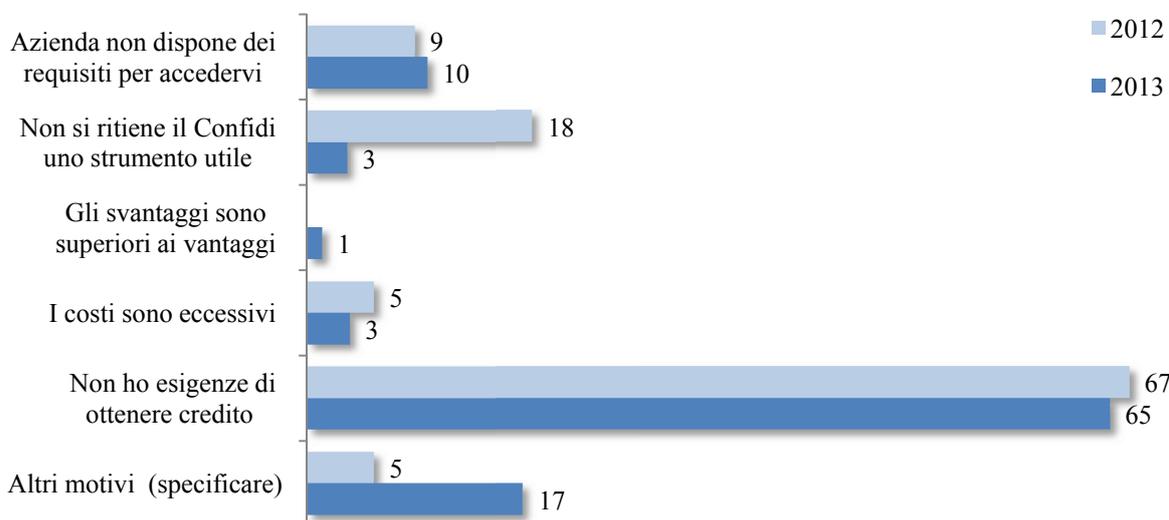
*Graf. 3.27 - Ricorso a Confidi per target, 2012-2013  
(quota percentuale)*



Importante è anche che fra quel 76% che non ha utilizzato Confidi, solo il 10% (percentuale che sta all'interno del 14% della voce "altri motivi") dichiara di non conoscere lo strumento e che solo circa il 7% esprime perplessità in varie forme sull'utilità o l'affidabilità dello stesso. In complesso una azienda su due dichiara di non essersi posta il problema non avendo necessità di ottenere credito. Si tratta di una quota inferiore (54% contro 66%) di quella registrata nel 2012, che testimonierebbe dunque di un ampliamento della clientela potenziale

del Consorzio relativamente più marcata tra le imprese artigiane e quelle del terziario (commercio più servizi).

*Graf. 3.28 - Motivi per i quali non ha fatto ricorso a Confidi, 2012-2013  
(quota percentuale, possibile risposta multipla)*



Riguardo ai motivi che portano le aziende a non rivolgersi ai Consorzi quando si attivano nella ricerca di credito, i Confidi propongono questo giudizio: *“...le aziende migliori non hanno interesse a chiedere l'intervento dei consorzi, per via dei costi. Quindi ai Confidi restano le aziende deboli”*.

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 con il numero di imprese che hanno avuto esperienza con Confidi) e che determina di conseguenza un errore campionario molto ampio.

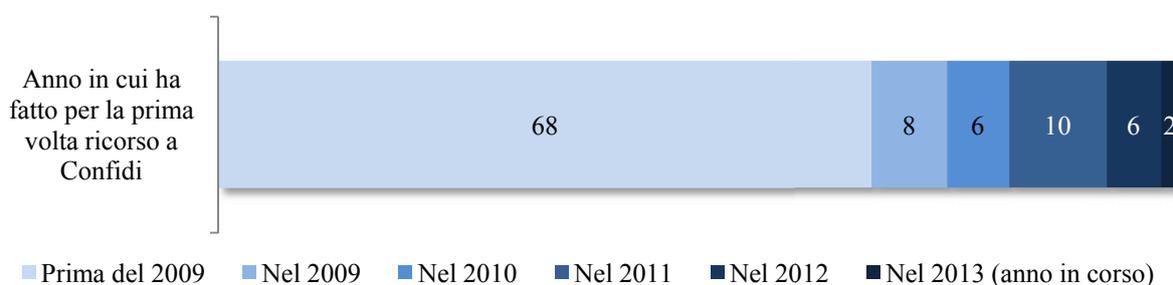
Si scopre comunque che:

- ✓ i Confidi hanno un'utenza in buona parte consolidata (i due terzi delle imprese che l'anno utilizzato lo hanno fatto per la prima volta prima del 2009);
- ✓ le imprese ricorrono ai Confidi prevalentemente su suggerimento della banca o del consulente o commercialista;
- ✓ una percentuale crescente di imprese ritiene che il ricorso a Confidi abbia contribuito a migliorare il proprio rapporto con la banca;
- ✓ in quasi i due terzi dei casi le imprese che vi ricorrono richiedono importi inferiori ai 50mila euro;

- ✓ in numero residuale di casi (6%) l'ultima richiesta di credito avanzata attraverso Confidi è stata respinta;
- ✓ vi è una discreta soddisfazione verso i servizi ricevuti da Confidi anche se lascia intravedere ancora ampi margini di miglioramento.

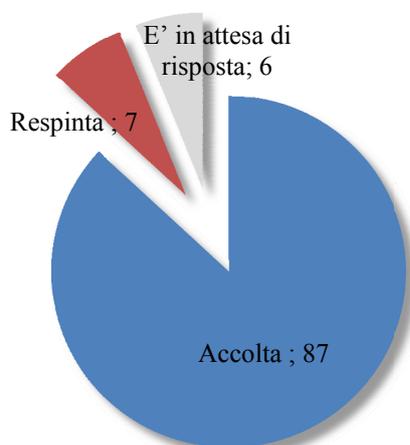
Relativamente al primo punto, l'estensione dell'utenza è avvenuta ad un ritmo pressoché costante negli ultimi cinque anni. Nell'arco degli ultimi diciotto mesi (quelli che coprono il 2012 e lo scorcio del 2013 sino al momento dell'intervista) hanno fatto il loro ingresso l'8% delle imprese che hanno avuto esperienza di utilizzare Confidi. Tale percentuale, ribaltata sul totale delle imprese, ci dice che sullo stesso periodo lo strumento ha "accaparrato" il 2% dell'insieme delle aziende.

*Graf. 3.29 - Anno in cui ha fatto per la prima ricorso a Confidi  
(quota percentuale di chi vi ha fatto ricorso)*



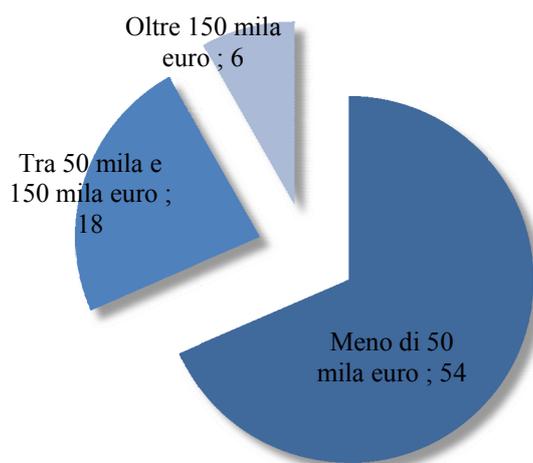
L'efficienza dello strumento si misura principalmente sul successo della richiesta di credito per la quale vi si è fatto ricorso. Appena il 6% delle ultime richieste avanzate tramite Confidi dalle aziende intervistate sono state respinte e dunque la stragrande maggioranza risulta essere stata accolta (87%), anche considerando la quota (6%) per la quale l'istruttoria era in corso al momento dell'intervista.

*Graf. 3.30 - Esito dell'ultima richiesta a Confidi  
(quota percentuale)*



Si tratta, come detto, di una richiesta di credito di dimensione mediamente contenuta. Due imprese su tre, quando vi fanno ricorso, lo fanno per un importo al di sotto dei 50mila euro (69% al netto delle “non risposte”) e solo occasionalmente per un importo mediamente elevato (8% superiore a 1560mila euro).

*Graf. 3.31 - Classe di importo dell'ultima richiesta a Confidi  
(quota percentuale)*



---

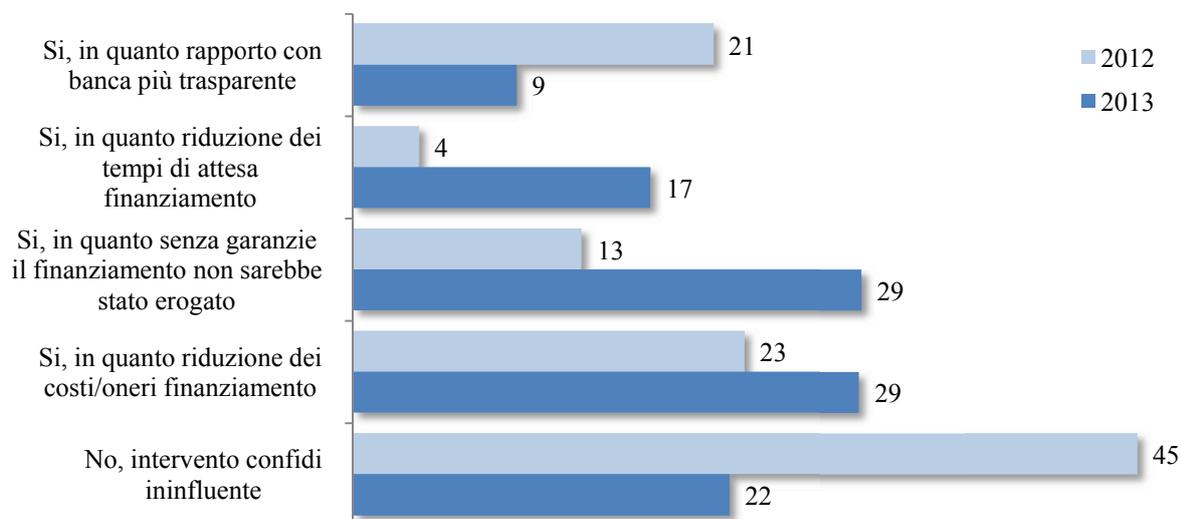
\*\*\*

La soddisfazione verso lo strumento, oltre che sul successo della richiesta di credito, si misura anche su parametri più prettamente qualitativi.

Molto importante, in questo senso, è il fatto che l'utilizzo di Confidi abbia contribuito a migliorare il rapporto con la Banca nella grande maggioranza dei casi (come non invece nel 2012 quando queste erano risultate inesistenti): si riduce significativamente sino a dimezzarsi (dal 45 al 22%) la quota di coloro che ritengono ininfluenza il ruolo di Confidi ai fini di un maggior feeling con la propria banca di riferimento.

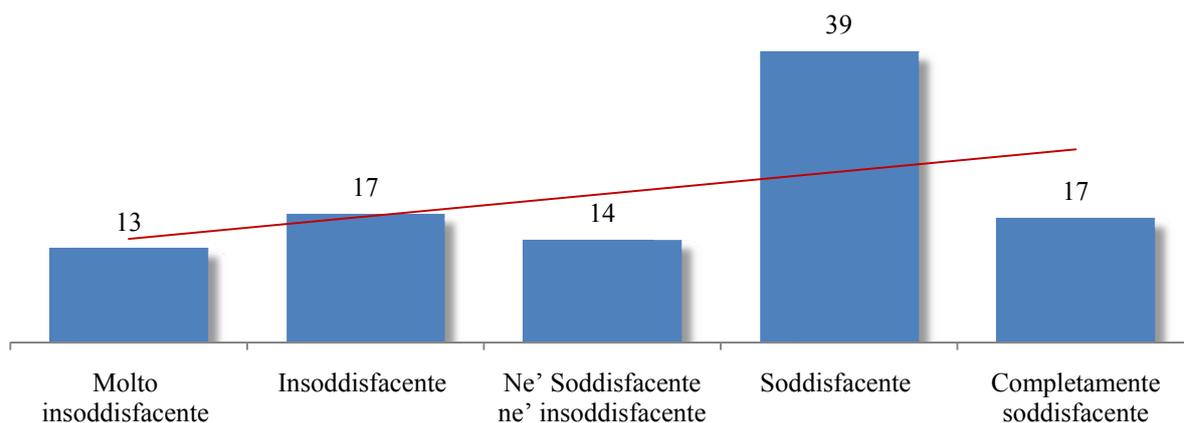
Le motivazioni del miglioramento del rapporto banca-impresa avvenuto grazie ai Confidi è legato ad elementi di efficienza del servizio come la riduzione dei costi dell'operazione di finanziamento, i minori tempi di attesa e la capacità di superare l'ostacolo più arduo per l'accesso al credito, quello delle garanzie. Si tratta di valutazioni tutte in ascesa rispetto all'anno precedente rispetto al quale perde forza il fattore, meno concretamente percepibile, della maggiore trasparenza del rapporto con l'istituto bancario.

Graf. 3.32 - Il ricorso a Confidi ha migliorato il rapporto con la sua banca, 2012-2013  
(quota percentuale, possibile risposta multipla)



Alla stregua di quelli di una indagine di *customer satisfaction*, uno specifico item restituisce la misura del grado di soddisfazione delle imprese verso il servizio ricevuto. Ed è un giudizio, quello raccolto, cautamente positivo, anche se lascia intravedere un *gap* abbastanza evidente fra la qualità percepita dalle aziende e quella desiderata che è dunque da colmare.

Graf. 3.33 - Giudizio sull'operato del Confidi  
(quota percentuale)



Nell'insieme si dichiara soddisfatto del servizio il 56% delle imprese che ne ha fruito contro il 30% della contrapposta area di insoddisfazione ed il 14% che assume in merito un atteggiamento neutrale (ne' positivo ne' negativo).

Se traduciamo in punteggio (da 0=per niente soddisfatto a 10= completamente soddisfatto) le valutazioni raccolte sulla scala graduata di cinque modalità e ne calcoliamo la media aritmetica, troviamo un indice sintetico di gradimento che assume valore pari a 5,8 e che può essere assimilato ad un “voto” che, potendo variare da un minimo di zero ad un massimo di dieci, presenta il suo valore di equilibrio (o di demarcazione della soddisfazione dalla insoddisfazione) in corrispondenza del valore intermedio “5”.

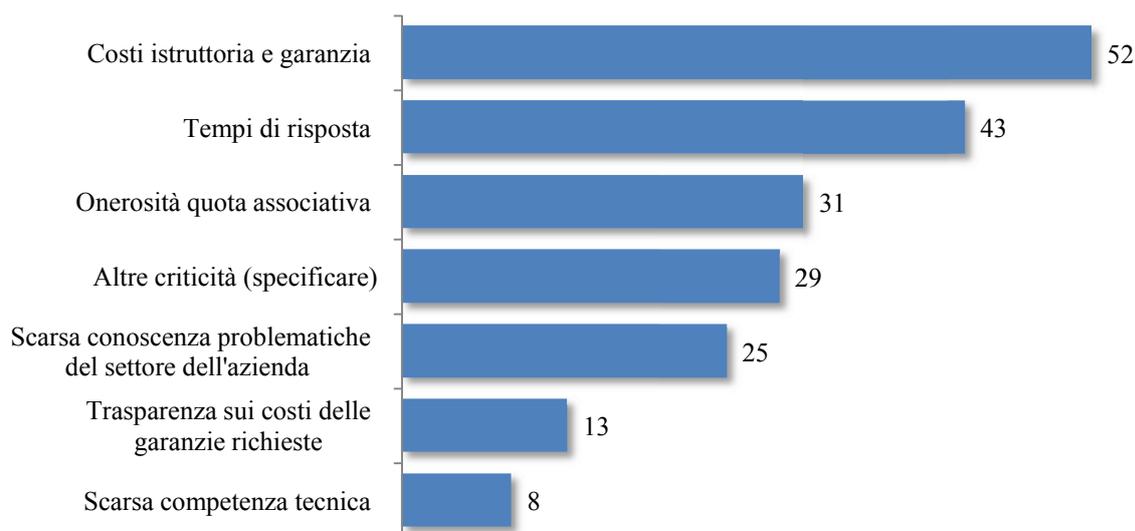
Un valore soglia superato nel nostro caso a conferma di un giudizio “più che sufficiente” ma ancora lontano dal massimo teorico che corrisponde alla citata “qualità desiderata”. Una forbice di poco più di quattro punti che le imprese si attendono dunque di vedere quantomeno ridotta.

In quale direzione gli interventi di miglioramento le imprese vorrebbero vedere orientati ce lo dice l’*item* relativo alle criticità riscontrate nel ricorso ad un Confidi e fra le quali le imprese enfatizzano soprattutto i problemi burocratici legati alla procedura e, in particolare, ai tempi di risposta, ritenuti ancora eccessivamente lunghi e, soprattutto (così è infatti per circa la metà delle imprese che hanno fruito dello strumento per quanto chiamate a segnalare anche più di una criticità e dunque non esclusivamente la principale) ai costi elevati dell’istruttoria.

Tempi e costi si profilano come maggiori criticità probabilmente non tanto in assoluto quanto piuttosto rispetto alle aspettative ed alle attese che le aziende si formano ponendo a confronto tali parametri con quelli a cui andrebbero incontro in caso di una richiesta diretta alla Banca.

Da non sottovalutare, fra le “doglianze”, anche il 31% di chi ritiene troppo elevata la quota associativa o il 25% di chi imputa a Confidi una scarsa flessibilità nel comprendere le problematiche specifiche del settore di appartenenza.

*Graf. 3.34 - Criticità riscontrate ricorrendo a Confidi  
(quota percentuale, possibile risposta multipla)*



### *3.6 – 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 con altri strumenti ed iniziative per agevolare l'accesso al credito delle aziende pisane consapevoli della sua rilevanza ai fini di un rilancio degli investimenti e dell'attesa ripresa economica ma, in periodo di forti turbolenze come quello che abbraccia ormai non solo l'intera economia italiana da almeno un quinquennio, anche per garantire la stessa sopravvivenza delle imprese.

Come confermato anche da altre indagini condotte da Promo PA Fondazione (cfr. "Imprese e Burocrazia", Franco Angeli Editore, 2007-2012), le Camere di Commercio sono tra gli Enti più apprezzati nel nostro Paese, proprio per la capacità di intercettare i fabbisogni effettivi delle imprese, ma questo gradimento riguarda il ruolo generale del sistema camerale, più che i numerosi servizi e strumenti specifici che il sistema camerale mette a disposizione delle imprese, che in parte rimangono sottoutilizzati.

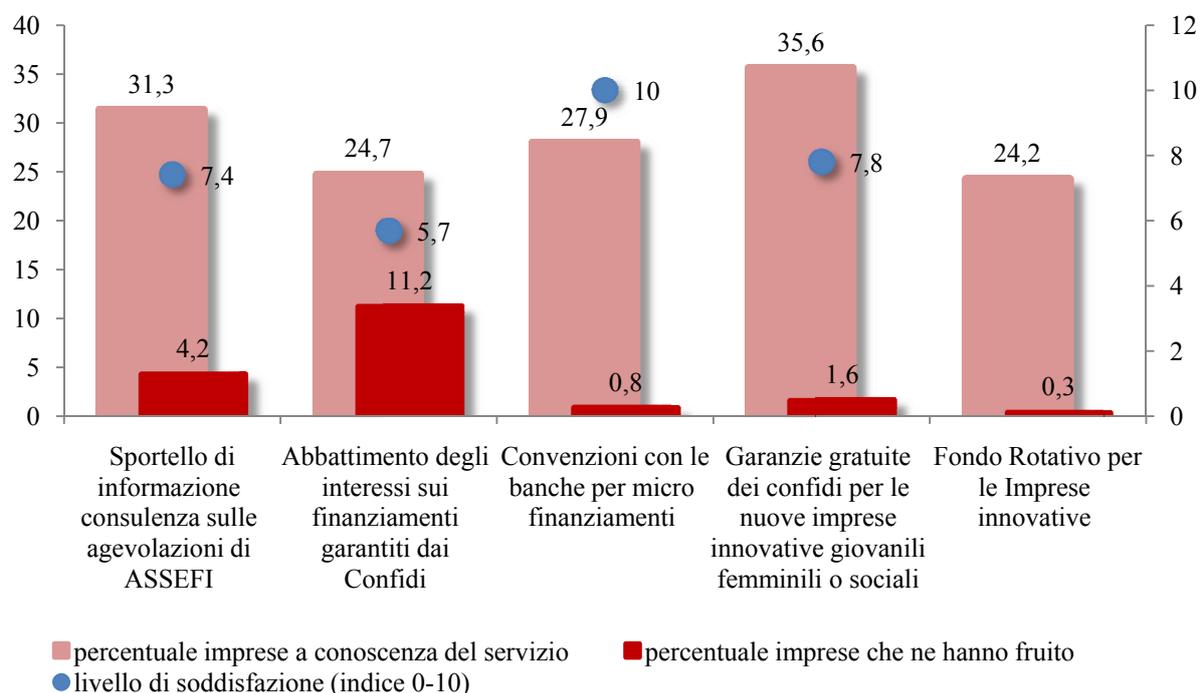
Dei cinque servizi proposti all'attenzione degli intervistati, solo sei imprese su dieci dichiara di conoscerne almeno uno. Se non si rileva una correlazione significativa fra il livello di informazione sui servizi camerale e la dimensione dell'impresa (non è dunque solo un problema delle più piccole), si assiste invece ad 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 accesso all'informazione nelle zone più decentrate rispetto alle sedi della Camera.

A ben vedere, tuttavia, la conoscenza delle "garanzie gratuite dei confidi per le nuove imprese innovative giovanili femminili o sociali" che sono il servizio più noto agli imprenditori (35%), andrebbe più correttamente misurata sul solo target interessato ed è dunque da ritenere una sottostima di quella effettiva. Lo strumento resta tuttavia utilizzato in misura minima (appena il 2%) dagli intervistati.

Nella graduatoria segue lo "sportello di informazione consulenza sulle agevolazioni di ASSEFI (Azienda Speciale per i Servizi Finanziari alle Imprese)" anch'esso fruito da un numero di imprese assolutamente residuale (il 4%), mentre è invece l'"abbattimento degli interessi sui finanziamenti garantiti dai Confidi" che, pur noto solo a circa una impresa su quattro, è quello che riesce a coinvolgere la maggiore quota di imprese (l'11%). Oltre che ancora poco conosciute restano anche quasi inutilizzate le "convenzioni con le banche per micro finanziamenti" ed il "fondo Rotativo per le Imprese innovative".

Vero è che se, come nel nostro caso, si tratta di servizi prettamente orientati a sostenere e supportare imprese in difficoltà, il loro basso utilizzo potrebbe anche deporre a favore di uno scarso fabbisogno degli stessi e come tale essere interpretato come segnale di salute del sistema. Ma non è purtroppo così in una fase in cui la richiesta di aiuto delle imprese alle istituzioni sappiamo molto elevata ed il fenomeno dunque da ascrivere a fattori legati a difetti di informazione o ad una resistenza delle imprese nell'affidarsi.

*Graf. 3.35 - Conoscenza e utilizzo dei servizi camerali  
(percentuale sul totale e indice di gradimento, scala 0-10)*



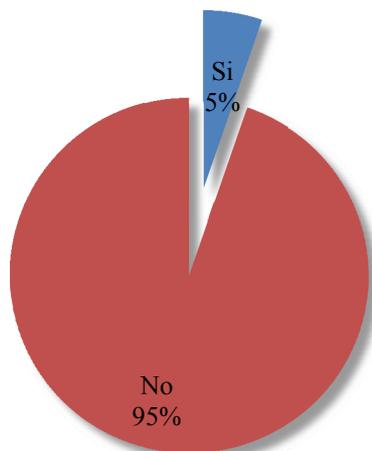
Nei casi in cui risultano fruiti i servizi risultano molto apprezzati. L'indice di soddisfazione che traduce in un "voto" da zero a dieci le valutazioni delle imprese che hanno utilizzato gli strumenti, restituisce valori elevati per le convenzioni con le banche per i micro finanziamenti (10 punti su dieci), per le garanzia gratuite dei Confidi per le nuove imprese giovanili e/o femminili (7,8), che per sportello ASSEFI (Azienda Speciale per i Servizi Finanziari alle Imprese) (7,4). Sufficiente, e dunque un po' più deludente, il giudizio invece sull'abbattimento degli interessi sui finanziamenti garantiti Confidi (5,7) che non a caso si pone su un livello quasi coincidente con il gradimento generale di Confidi che abbiamo visto in precedenza.

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

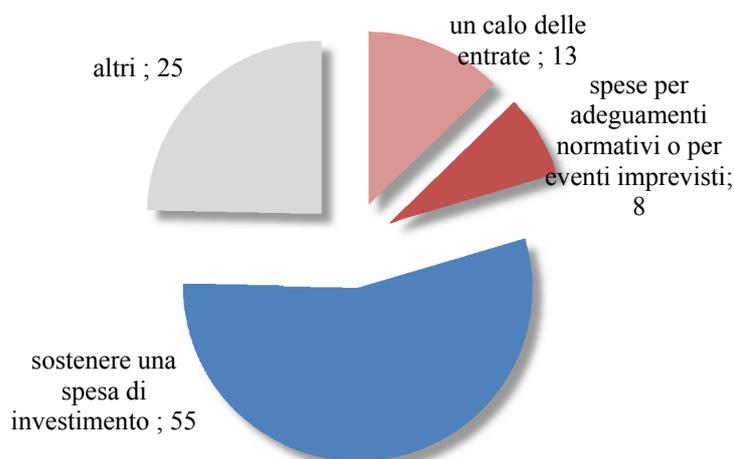
Gli ostacoli all' accesso al credito e la necessità di disporre della liquidità necessaria a far fronte a difficoltà che, come visto, vanno dall'esigenza di riuscire a gestire le spese correnti fino al pagamento di tasse e contributi, possono indirizzare le imprese verso canali di finanziamento informali e diversi da quelli ufficiali e per diversi aspetti più rischiosi.

La criticità del momento suggerisce e motiva questo approfondimento, in base ai risultati del quale, pur non disponendo di dati di raffronto temporale o geografico che consentano di apprezzarne correttamente l'entità, si ritiene poter considerare soddisfacente il fatto che, negli ultimi dodici mesi, al di fuori delle Banche o delle Poste Italiane si siano rivolte per un prestito appena il 5 % delle aziende pisane.

*Graf. 3.36 - Imprese che hanno fatto ricorso a prestiti da soggetti diversi dalle banche negli ultimi dodici mesi (quota percentuale)*



*Graf. 3.37 - Motivo per il quale ha fatto ricorso a prestiti da soggetti diversi dalle banche negli ultimi dodici mesi (percentuale sul totale di chi ha fatto ricorso)*

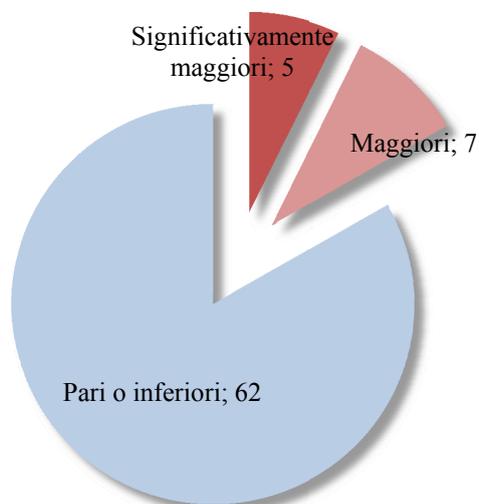


Il quadro assume un contorno ancor più rassicurante se guardiamo ai motivi che hanno portato l'impresa ad una tale decisione. Di fatto nessuno si è rivolto a finanziarie o altri soggetti - fra cui in rari casi privati da intendere comunque come persone vicine all'azienda o al suo titolare (nella specificazione della risposta c'è anche chi ha considerato tale un finanziamento del titolare con fondi propri) - per cause dipendenti da una restrizione del credito da parte della banca (mancato accoglimento della richiesta, mancato rinnovo di un fido o richiesta di immediato rientro).

Così si scopre che buona parte dei casi segnalati riguarda l'acquisto di beni di investimento, come i macchinari, per i quali è stato sottoscritto con il fornitore un contratto che prevede un pagamento dilazionato con tasso agevolato.

A conferma di questo è infatti anche un tasso che solo in casi rari (circa uno su otto dei pochi per i quali si ricorre a queste forme di prestito) supera quello offerta dalla propria banca.

*Graf. 3.38 - Interessi pagati per prestiti a soggetti diversi dalle banche, rispetto a quelli offerti dalla banca (quota percentuale di chi ha richiesto crediti a soggetti diversi)*



---

Si può concludere, ma il fenomeno doveva essere osservato per poterlo dichiarare tale, che la deviazione della richiesta di prestiti dai canali ufficiali sia fisiologica e non patologica.

Ciò non deve fare abbassare il livello di attenzione verso possibili fenomeni di usura che tipicamente prendono campo quando i canali ufficiali di accesso al credito per vari motivi si restringono.

## APPENDICE METODOLOGICA

La ricerca stata realizzata attraverso due distinte indagini *field*. Alla tradizionale *survey*, condotta attraverso la somministrazione di un questionario con tecnica Cati (*Computer Assisted Telephonic Interview*) ad un campione programmato di 300 aziende della provincia di Pisa, è stata affiancata una indagine “qualitativa” realizzata attraverso i due *focus group* che si sono svolti presso la Camera di Commercio di Pisa il 19 settembre 2013.

### *L'indagine campionaria*

L'impostazione metodologica dell'indagine “quantitativa” si incardina sull'impianto, già collaudato, delle precedenti edizioni se non per alcune modifiche apportate al disegno di campionamento ed al criterio di selezione delle unità campionarie che non inficiano tuttavia - per i molti item presenti nel questionario 2012 che sono stati riproposti anche nel più recente - la comparabilità dei risultati.

La “popolazione obiettivo” è rappresentata dall'insieme delle imprese attive con sede nella provincia di Pisa. Più nello specifico si è considerata come popolazione sotto inferenza statistica l'insieme delle 36.416 imprese attive presenti nel Registro delle Imprese alla data del 30 aprile 2013.

Al fine di assicurare la scelta di un campione che riproducesse l'universo nelle sue principali direzioni caratteristiche, si è provveduto ad una stratificazione delle imprese sulla base dell'incrocio di due variabili: settore di attività (agricoltura, edilizia, altra industria, commercio e servizi) e forma giuridica considerata in forma dicotomica (ditta individuale, altra forma). L'aggiunta, rispetto al passato, di questa ulteriore variabile di stratificazione è stata suggerita dalla preponderanza di ditte individuali (21.786, corrispondente a circa due terzi dell'universo) e dalla conseguente necessità di controllarne la presenza all'interno del campione. Per il solo comparto agricolo non è stata operata distinzione fra ditte individuali o meno e pertanto gli strati sono risultati in numero di nove.

La numerosità dei singoli strati è stata definita imponendo una precisione confrontabile nelle modalità di ciascuna tipologia degli ambiti di stima. Sono state tuttavia tollerate alcune differenze a seguito della decisione di assumere un margine di errore leggermente più elevato:

- ✓ per l'agricoltura per non togliere unità utili agli altri settori ed in quanto in larga parte ditte individuali (al cui errore per settore si equiparano);
- ✓ per le ditte individuali per non togliere unità utili agli altri settori ed in quanto si ritiene un gruppo più omogeneo al suo interno;
- ✓ per l'edilizia nelle "altre forme" e nel totale in quanto in maggioranza ditte individuali e perché si ritiene settore più omogeneo al suo interno.

Nel prospetto che segue è riportata l'allocazione fra i vari strati delle 300 interviste programmate e la stima dell'errore campionario in relazione all'universo indicato. Quest'ultima, per l'insieme del campione, è calcolata nel 5,6% con riferimento ad un intervallo di confidenza del 95%.

## 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	Dimensione		Stime puntuali osservate				
	Universo	Campione	10%/90%	20%/80%	30%/70%	40%/60%	50%
<i>Ditte individuali</i>							
altra industria	1.826	25	11,68	15,58	17,85	19,08	19,47
edilizia	4.170	25	11,73	15,63	17,91	19,15	19,54
commercio e turismo	8.559	25	11,74	15,66	17,94	19,18	19,57
altri servizi	4.158	25	11,73	15,63	17,91	19,15	19,54
Totale	21.786	100	5,87	7,82	8,96	9,58	9,78
<i>altre forme</i>							
altra industria	2.745	45	8,69	11,59	13,28	14,20	14,49
edilizia	2.150	25	11,69	15,59	17,86	19,10	19,49
commercio e turismo	4.614	45	8,72	11,63	13,33	14,25	14,54
altri servizi	4.517	45	8,72	11,63	13,32	14,24	14,54
Totale	14.630	160	4,62	6,16	7,06	7,55	7,71
<i>Totale</i>							
agricoltura	3.677	40	9,25	12,33	14,13	15,10	15,41
altra industria	4.571	70	6,97	9,30	10,65	11,39	11,62
edilizia	6.320	50	8,28	11,04	12,65	13,53	13,81
commercio e turismo	13.173	70	7,01	9,35	10,71	11,45	11,68
altri servizi	8.675	70	7,00	9,33	10,69	11,43	11,67
Totale	36.416	300	3,38	4,51	5,16	5,52	5,63

La selezione delle unità campionarie è avvenuta in due distinte fasi.

In una prima sono state selezionate con estrazione casuale semplice 100 imprese già ricomprese nel campione 2012 – nonché le relative “riserve” per far fronte alle cosiddette “cadute” (irrintracciabilità dell’impresa, impossibilità o rifiuto a concedere l’intervista) - in modo da garantire una rotazione annuale delle unità che prevedesse il rinnovo dei due terzi del campione ad ogni tornata.

Distribuite le imprese del panel all’interno dei vari strati – e dunque effettuato questo primo “lotto” di interviste - questi sono stati completati selezionando le imprese all’interno della frame list utilizzando il procedimento noto come “estrazione sistematica” dopo aver ordinato l’archivio base per il comune in cui ha sede l’impresa e per il numero di addetti.

Tale tecnica, che al pari della 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” 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 con il supporto di un software CATI (Computer Assisted Telephone Interview) con al suo interno filtri e controlli per la verifica del rispetto di alcune regole di congruità predefinite. La rilevazione è stata più in generale 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 ed eventuale correzione ed imputazione dei dati mancanti secondo regole condivise con il committente).

La rilevazione è stata realizzata nel periodo compreso fra l'8 ed il 26 luglio 2013 ed ha consentito la raccolta di 301 interviste valide. L'unità aggiuntiva rispetto al campione programmato ha riguardato una impresa dell'industria manifatturiera di forma giuridica diversa dalla ditta individuale. Al netto di tale unità, la numerosità programmata degli strati è stata pienamente rispettata.

A tale risultato si è pervenuti a seguito dell'effettuazione di 1.469 contatti telefonici. Di questi circa i due terzi (959) non hanno avuto esito per irrintracciabilità dell'impresa (numero errato, "non risponde"). Dei rimanenti 510 contatti esattamente un terzo (170) sono stati i "rifiuti" a concedere l'intervista (per indisponibilità del titolare o suo delegato o non interesse a partecipare all'indagine). Si contano infine 29 casi in cui l'intervista non ha avuto inizio in quanto l'impresa è risultata in liquidazione e 15 casi in cui la stessa non è stata portata a termine in maniera valida.

Ai fini della successiva elaborazione, i dati raccolti (o "dati grezzi") sono stati sottoposti a bonifica tramite verifica puntuale per l'eventuale necessità di correzione degli errori "evidenti" (vuoi di indicazione dell'intervistato che di imputazione dell'operatore). Non si è dato luogo invece a procedure statistiche di trattamento delle mancate risposte parziali, ovvero all'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 indagine quantitative standardizzate.

Nell'ambito del progetto di ricerca, questa tecnica è stata utilizzata come un intervento di indagine di campo da condurre in parallelo e/o a supporto dell'analisi quantitativa essendo stata dedicata ad un target, come quello degli operatori del credito, che rappresenta la "controparte" nel rapporto banca-impresa 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 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.

I *focus group* sono stati realizzati nel mese di settembre 2013 ed hanno coinvolti 14 istituti bancari e 4 Consorzi Fidi.

A fini della predisposizione del *focus* è stato prodotto un documento in powerpoint finalizzato a mettere a fuoco le tematiche della discussione, che si è concentrata su quattro aspetti:

- ✓ la struttura e la dinamica del credito in provincia di Pisa a confronto con le dinamiche nazionali;
- ✓ la crisi e l'impatto sull'accesso al credito;
- ✓ il rapporto banca/impresa;
- ✓ il fenomeno dell'usura.

**QUESTIONARIO**

Rispondente:

Titolare?1

Amministratore ?2

Direttore / Direttore generale?3

Altra posizione di vertice competente in materia di bilancio e rapporti con il sistema bancario (specificare .....)?4

**SEZIONE 0 – DATI PRECOMPILATI DA ARCHIVIO**

1. Ateco (sufficienti lettera o prime due cifre) \_\_\_\_\_
2. Iscrizione all'albo artigiani: Si/no
3. Anno di costituzione / inizio attività: \_\_\_\_\_
4. Forma giuridica (sigla) : \_\_\_\_\_
5. Numero addetti: \_\_\_\_\_

**SEZIONE I - INFORMATIVA SU IMPRESA**

**Dom. A - In quale delle seguenti attività economiche opera prevalentemente la Sua Impresa?**

Agricoltura ?1

Industria (manifatturiero ed estrattivo) ?2

Costruzioni ?3

Commercio ?4

Altri servizi ?5

(se 0.3 non disponibile)

**Dom. C – In quale anno si è costituita l'impresa: \_\_\_\_\_**

Prima del 1990 ?1

1991 - 2000 ?2

2001 - 2005 ?3

2006 - 2010 ?4

Dopo il 2010 ? 5

**Dom. E – In quale delle seguenti classi rientra il fatturato del 2012**

Fino a 100 mila euro ?1

Da 101 mila a 300 mila euro ?2

Da 300 mila a 1 milione di euro ?3

Da 1 a 2 milioni di euro ?4

Da 2 a 10 milioni di euro ? 5

Da 10 a 50 milioni di euro ? 6

Oltre 50 milioni di euro ? 7

**Dom. F – Rispetto al 2011 il fatturato del 2012 è:**

Molto aumentato (>20%) ?1

Aumentato (3-20%) ? 2

Rimasto stabile (+ o - 3%) ? 3

Diminuito (-3 - -20%) ?4

Molto diminuito (>-20%) ? 5

Non sa/non risponde ? 6

**Dom. F.1 – Come prevede di chiudere il fatturato 2013 rispetto al 2012?**

In forte/deciso aumento (>20%) ?1

In aumento (3-20%) ? 2

In sostanziale parità / equilibrio (+ o – 3%) ? 3

In diminuzione (-3 - -20%) ?4

In forte/decisa flessione (>-20%) ? 5

Non sa/non risponde ? 6

**Dom. G – Quale è attualmente il numero di addetti dell'Impresa?** (totale addetti dell'impresa, compresi il titolare, i soci che prestano lavoro nell'impresa e gli addetti in cassa integrazione)

.....

*Se difforme da 0.5 chiede conferma*

**Dom. H – Quale è il mercato prevalente di destinazione dei suoi prodotti) ?**

Locale (comunale / provinciale) ?1

Regionale ?2

Nazionale ?3

Eestero ?4

**SEZIONE II – SITUAZIONE FINANZIARIA AZIENDA**

**Dom. A.1 - La Sua Azienda è in grado di far fronte al proprio fabbisogno finanziario?**

Si, sempre ?1 - a Dom. A.4

Si, ma a volte con difficoltà o ritardo ?2

No solo nell'ultimo anno (ultimi dodici mesi) ?3

No solo anche nelle annualità precedenti ? 4

(se A.1=2,3,4)

**Dom. A.2 - Quali sono le cause delle difficoltà legate al fabbisogno finanziario?** (Possibili risposte multiple) leggere: si/no

Entrate irregolari o imprevedibili ?1

Entrate sicure ma in ritardo ?2

Fatturato insufficiente ?3

Errori di valutazione delle spese ?4

Revoca credito /affidamenti ?5

Problemi di deficit strutturale ?6

Altre difficoltà non prevedibili ?7 (specificare: \_\_\_\_\_)

(se A.1=2,3,4)

**Dom. A.3 - Come si comporta di fronte alle difficoltà legate al fabbisogno finanziario?** (Possibili risposte multiple)

Pagamenti ritardati ai fornitori ?1

Pagamenti ritardati ai lavoratori ?2

Prestiti dai soci, azionisti ?3

Scoperti di conto corrente presso banche o altri operatori (società di intermediazione finanziaria, Poste SPA, etc.) ?4

Altre modalità di credito bancario ?5

Altri canali di finanziamento ?6 (specificare: \_\_\_\_\_)

A TUTTI

**Dom. A.4 - Come è ripartibile in percentuale il PASSIVO della Sua Azienda nel 2012?**

Capitale sociale / capitale proprio \_\_\_ %  
Riserve e Fondi \_\_\_ %  
Debiti verso banche (o altri intermediari finanziari) \_\_\_ %  
Altri debiti (fornitori, debiti diversi, etc.) \_\_\_ %  
TOTALE 100%

**Dom. A.5 - La sua Azienda effettua periodicamente dei controlli sul proprio stato di “salute” finanziaria (effettua check-up finanziario) ?**

Si, con cadenza inferiore all'anno ?1  
Si, con cadenza annuale o superiore ?2  
Si, ma senza una cadenza stabilita ?3  
No, non effettuo mai controllo finanziario ?4

(se A.5=1,2,3)

**Dom. A.6 – A che tipo di diagnosi ricorre per valutare il proprio stato di salute finanziaria? (Possibili risposte multiple)**

Analisi dei bilanci ?1  
Analisi di redditività degli investimenti ?2  
Analisi dei flussi di cassa ?3  
Analisi dell'andamento delle vendite /business aziendale ?4  
Altro (specificare) \_\_\_\_\_ ?5

A TUTTI

**Dom. A.7 – A suo giudizio le seguenti misure di sostegno pubbliche (PA Centrale e locale) potrebbero favorire una migliore gestione finanziaria aziendale?**

1. Per niente, 2. poco, 3. abbastanza, 4. molto, 5. completamente/moltissimo, 6. Non conosco la misura

- ✓ Partecipazione temporanea al capitale dell'azienda (Venture Capital)
- ✓ Fondi di garanzia sui pagamenti della PA
- ✓ Compensazione debiti /crediti vantati verso PA
- ✓ Contributi in c/interessi per abbattere oneri finanziamenti bancari
- ✓ Contributi a fondo perduto per incentivare sviluppo imprenditoriale (es. contributi per start-up; per internazionalizzazione, per innovazione, etc.)
- ✓ Fondi di garanzia per mitigare garanzie sui finanziamenti bancari (es. Fondo Centrale di Garanzia)

### SEZIONE III - RAPPORTI CON LE BANCHE

**Dom. B.1 - A quante banche si appoggia attualmente la Sua Azienda per le diverse operazioni legate alla propria attività?**

Una sola banca ?1  
Due banche ?2  
Tre o più banche ?3  
Nessuna ?4 - va Domanda B.11

**Dom. B.2 - Che tipologia di operazioni finanziarie (o forme di finanziamento) la sua Azienda utilizza ATTUALMENTE presso la banca a cui si rivolge? (Possibili multiple nelle modalità 1-10)**

Anticipi di credito  
Anticipi su fatture o s.b.f. ?1  
Anticipi all'export ?2  
Crediti di firma (avallo, fidejussione, etc.) ?3  
*Finanziamenti*  
Prestiti personali o subordinati ?4  
Mutuo ?5  
Apertura di credito in c/c (c.d. Fido di c/c) ?6

Finanziamenti agevolati a fronte di leggi specifiche ?7

*Altre forme di credito*

Leasing finanziario ?8

Factoring ?9

Altre tipologie (specificare)\_\_\_\_\_ ?10

*Se risponde tutti no chiedere per conferma:*

Non utilizzo nessuna operazione finanziaria (o forma di credito /finanziamento) ?11

*(se B.2=11)*

**Dom. B.3 - Per quali motivi non utilizza alcuna operazione finanziaria (o forma di credito/finanziamento bancario)?**

Richiesta di credito è in attesa di risposta ?1

Richiesta di credito non è stata accolta ?2

Credito è stato revocato dalla banca ?3

Operazione/Forma di finanziamento è giunta a naturale scadenza ?4

Azienda non necessita di ulteriori risorse finanziarie ?5

Situazione finanziaria/patrimoniale dell'azienda non consente indebitamento ?6

Costi e condizioni del credito bancario sono troppo onerose ?7

Altri motivi (Specificare)\_\_\_\_\_ ?8

*(se B.2 = 1,2,3,4,5,6,7)*

**Dom. B.4 - Nel corso degli ultimi dodici mesi la richiesta di credito formulata dalla Sua Azienda è :**

Molto diminuita ?1

Diminuita ?2

Rimasta stabile ?3

Aumenta ?4

Molto aumentata ?5

Non sa/non risponde ?6

**Dom. B.5 - Nel corso degli ultimi dodici mesi l'ammontare di credito concesso dalla banca alla sua Azienda è:**

Molto diminuita ?1

Diminuita ?2

Rimasta stabile ?3

Aumenta ?4

Molto aumentata ?5

Non sa/non risponde ?6

**Dom. B.6 - Nel corso degli ultimi dodici mesi la richiesta di garanzie da parte della banca è :**

Molto diminuita ?1

Diminuita ?2

Rimasta stabile ?3

Aumenta ?4

Molto aumentata ?5

Non sa/non risponde ?6

**Dom. B.7 - Nel corso degli ultimi dodici mesi il tasso di interesse applicato al credito concesso /finanziamento è :**

Molto diminuita ?1

Diminuita ?2

Rimasta stabile ?3

Aumenta ?4

Molto aumentata ?5  
Non sa/non risponde ?6

**Dom. B.8 - Nel corso degli ultimi dodici mesi i costi/commissioni applicati al credito concesso/finanziamento sono:**

Molto diminuita ?1  
Diminuita ?2  
Rimasta stabile ?3  
Aumenta ?4  
Molto aumentata ?5  
Non sa/non risponde ?6

**Dom. B.9 - Nel corso degli ultimi dodici mesi ha avuto richieste di rientro da parte della banca?**

No, perché tipologia di operazione scelta non prevede possibilità di sconfinamento ?1  
No, pur avendo “sconfinato” non ho ricevuto richiesta di rientro ?2  
No, perché non ho utilizzato credito oltre il limite di fido (non ho “sconfinato”) ?3  
Sì, ho ricevuto richiesta di rientro ?4  
Non sa/non risponde ?5

*(se B.2 = 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10)*

**Dom. B.10 - Quale ritiene possa essere la principale criticità (o peggioramento) emersa nel corso del degli ultimi dodici mesi nelle condizioni che regolano il suo rapporto di credito con la Banca?**

Aumento dei Costi/commissioni applicate ?1  
Riduzione della quantità di credito concesso ?2  
Aumento del tasso applicato ?3  
Riduzione dell’orizzonte temporale del debito ?4  
Aumento delle garanzie richieste ?5  
Altri motivi (specificare) \_\_\_\_\_ ?6  
*Se risponde tutti no, chiede per conferma*  
Nessuna criticità, condizioni applicate soddisfacenti ?7

A TUTTI

**Dom. B.11 – La sua Azienda ha mai fatto ricorso ad un CONFIDI per l’ottenimento di credito?**

Sì, ho fatto ricorso a confidi ?1  
No, non ho fatto ricorso a confidi ?2

*(Se B.11= 2)*

**Dom. B.12 – Per quali motivi non ha fatto ricorso ad un CONFIDI? (Possibili risposte multiple)**

Azienda non dispone dei requisiti per accedervi ?1  
Non si ritiene il Confidi uno strumento utile ?2  
Gli svantaggi sono superiori ai vantaggi ?3  
I costi sono eccessivi ?4  
Non ho esigenze di ottenere credito ?5  
Altri motivi ?6 (specificare: \_\_\_\_\_)  
Non sa/non risponde ?7

*(Se B.11= 1)*

**Dom. B.13 – Quando ha fatto per la prima volta ricorso ad un CONFIDI ?**

Prima del 2009 ?1  
Nel 2009 ?2  
Nel 2010 ?3  
Nel 2011 ?4  
Nel 2012 ?5

Nel 2013 (anno in corso) ? 6

*(Se B.11= 1)*

**Dom. B.14 – La sua Azienda ha fatto ricorso al CONFIDI :**

Su suggerimento della banca ?1

Su suggerimento di consulenti / professionisti ? 2

Per propria scelta ?3

Non sa/non risponde ?4

*(Se B.11= 1)*

**Dom. B.15 – Può dirmi a quanto ammonta il credito richiesto tramite il sostegno del confidi ?**

Meno di 50 mila euro ?1

Tra 50 mila e 150 mila euro ?2

Oltre 150 mila euro ?3

Non sa/non risponde ?4

*(Se B.11= 2)*

**Dom. B.15a – ha comunque mai avuto occasione di avanzare una richiesta di credito a CONFIDI?**

Si1

No2

*(Se B.11= 1 o B.15°=1)*

**Dom. B.15b– la sua richiesta è stata?**

Accolta ?1

Respinta ?2

E' in attesa di risposta?3

*(Se B.11= 1)*

**Dom. B.16 - L'intervento del confidi ha migliorato il rapporto tra la sua Azienda e il partner bancario?**

*(Possibili multiple nelle modalità 1-4)?*

Si, in quanto rapporto con banca più trasparente ?1

Si, in quanto riduzione dei tempi di attesa finanziamento ?2

Si, in quanto senza garanzie il finanziamento non sarebbe stato erogato ?3

Si, in quanto riduzione dei costi/oneri finanziamento ?4

No, intervento confidi ininfluenza ?5

Non sa/Non risponde ?6

*(Se B.11= 1)*

**Dom. B.17 - In una scala da 1 a 5 Come giudica l'operato del CONFIDI in termini di soddisfazione complessiva rispetto ai servizi resi alla sua Azienda?**

Molto insoddisfacente ?1

Insoddisfacente ?2

Ne' Soddisfacente ne' insoddisfacente? 3

Soddisfacente ?4

Completamente soddisfacente? 5

Non sa/ Non risponde ?6

*(se b.17= 3,4,5 ovvero quando invertito = 1,2,3)*

**Dom. B.18 - Quali criticità ha riscontrato ricorrendo ad un CONFIDI?(Possibili Risposte multiple)**

Scarsa competenza tecnica ?1

Scarsa conoscenza problematiche settore appartenenza azienda ?2  
Costi istruttoria e garanzia ?3  
Tempi di risposta ?4  
Onerosità quota associativa ?5  
Trasparenza sui costi delle garanzie richieste ?6  
Altre criticità (specificare) \_\_\_\_\_ ?7  
Non sa/ Non risponde ?8

**C.1 negli ultimi cinque anni ha fatto ricorso a prestiti da soggetti diversi dalle banche o da altri soggetti ufficiali quali Poste Italiane?**

Si 1  
No 2

(se c.1=1)

C1a. Se sì, specificare (*possibile risposta multipla*):

- ✓ finanziarie
- ✓ privati
- ✓ altri \_\_\_\_\_

(se C.1=1)

**C.2 Gli interessi che ha pagato o che sta pagando sono / sono stati maggiori di quelli offerti dalla vostra banca?**

Sì, significativamente 1  
Sì, lievemente 2  
No 3  
Non so 4

(se C.1=1)

**C.3 Per quale motivo ha fatto ricorso a tali prestiti:**

- ✓ la banca vi ha chiesto il rientro immediato dei fidi
- ✓ la banca non vi ha rinnovato il fido
- ✓ la banca vi ha negato un prestito
- ✓ un calo delle entrate
- ✓ necessità immediata di far fronte a rate di mutuo
- ✓ spese per adeguamenti normativi o per eventi imprevisti
- ✓ sostenere una spesa di investimento (ingrandire l'azienda, acquisire nuovi macchinari etc.)
- ✓ altri legati (specificare solo se desidera \_\_\_\_\_)

(se C.1=1)

**C.4 Come siete entrati in contatto con la finanziaria o singola persona/e cui avete richiesto il credito:**

- ✓ attraverso inserzioni sui quotidiani, su internet o attraverso volantini pubblicitari
- ✓ su indicazione di un funzionario della vostra banca
- ✓ su indicazione del vostro commercialista
- ✓ su indicazione di un vostro conoscente / amico /parente
- ✓ altro (non importa specificare)

A TUTTI

**Dom. B.19 – La sua Azienda pensa di fare richiesta di credito nei prossimi 6 mesi agli istituti bancari o ad altri soggetti riconosciuti quali Poste Italiane?**

SI ?1  
NO ?2

(se B.19=1)

**Dom. B.20 - Se, si, per quali motivi ?** (Possibili risposte multiple)

Per realizzare nuovi investimenti ?1

Per far fronte a progetti di investimenti già avviati ?2

Per gestire le attività correnti ?3

Per far fronte a ritardi di pagamento dei clienti ?4

Per tasse e contributi ?5

Altri motivi (specificare) \_\_\_\_\_ ?6

Non sa/non risponde ?7

A TUTTI

**Dom. B.21 – Quali servizi offerti dalla CCIAA di Pisa per agevolare l'accesso al credito conosce ed ha eventualmente fruito la sua Azienda ?** (Possibili risposte multiple nelle modalità)

1. non lo conosce

2. lo conosce

3. lo conosce e ne ha fruito

Sportello di informazione consulenza sulle agevolazioni di ASSEFI ?1

Abbattimento degli interessi sui finanziamenti garantiti dai Confidi ?2

Convenzioni con le banche per micro finanziamenti (fino a 20.000 euro in massimo 60 mesi con 1 anno di preammortamento) ?3

Garanzie gratuite dei confidi per le nuove imprese innovative giovanili femminili o sociali ?4

Fondo Rotativo per le Imprese innovative ?5

*Se risponde tutti no chiedere per conferma:*

Non conosco alcun servizio ?6

(per le modalità per le quali B.21=3)

**Dom. B.21a – Quanto si ritiene soddisfatto di quelli di cui ha fruito?**

1. per niente, 2. poco, 3. abbastanza, 4. molto, 5. completamente

Sportello di informazione consulenza sulle agevolazioni di ASSEFI ?

Abbattimento degli interessi sui finanziamenti garantiti dai Confidi ?

Convenzioni con le banche per micro finanziamenti (fino a 20.000 euro in massimo 60 mesi con 1 anno di preammortamento) ?

Garanzie gratuite dei confidi per le nuove imprese innovative giovanili femminili o sociali ?

Fondo Rotativo per le Imprese innovative ?

(se B.21= almeno uno fra 1,2,3,4,5)

**Dom. B.22 - Come è venuto a conoscenza di tali servizi?** (Possibili risposte multiple)

WEB ?1

Mailing ?2

Televisione ?3

Notiziario camerale ?4

Giornali / Riviste ?5

Altro (Specificare) \_\_\_\_\_ ?6

Non sa / Non risponde ?7

**Dom. B.23 - La Camera di Commercio di Pisa ha attivato un servizio di informazione - via posta elettronica - finalizzato a portare a conoscenza degli imprenditori locali eventi informativi e formativi sul tema dell'ACCESSO AL CREDITO. È interessato a ricevere tali informative?**

Si ?1

No ?2

(se B.23=1)

**Dom. B.24 A quale indirizzo e-mail vuole ricevere le informazioni?**

\_\_\_\_\_@\_\_\_\_\_



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