



BASILEA 2



**COSA CAMBIA
PER LE PICCOLE
IMPRESE**





BASILEA 2 COSA CAMBIA PER LE PICCOLE IMPRESE

A cura dell'Ufficio Statistica



**Camera di Commercio
Ferrara**

Mancano ormai pochi mesi all'entrata in vigore del nuovo accordo di "Basilea 2" sui requisiti patrimoniali delle banche, destinato a produrre, come è noto (ma forse in modo troppo approssimativo), importanti conseguenze sull'accesso al credito da parte delle imprese. E' evidente che soprattutto le piccole imprese - generalmente poco strutturate, a prevalente conduzione familiare, e con conseguente difficoltà a distinguere il patrimonio aziendale da quello familiare - incontreranno difficoltà a conoscere, e soprattutto ad affrontare, gli effetti della nuova regolamentazione.

Per questo motivo, il "sistema" camerale ha avviato nel corso degli ultimi anni iniziative specifiche, predisponendo, come ha fatto in particolare la Camera di Commercio di Ferrara, servizi di assistenza e di tutoraggio, oltre che attività di formazione ed informazione, e realizzazione di studi e simulazioni su campioni di imprese, volti a valutare i probabili effetti del nuovo accordo.

Quest'ultimo è appunto il caso della ricerca, che la Camera di Commercio di Ferrara, in stretta intesa operativa (indispensabile per poter disporre di un benchmark, ossia di un termine di confronto, nazionale) unitamente ad Unioncamere e ad altre 38 Camere di Commercio, ha progettato e realizzato su di un campione rappresentativo di piccole imprese ferraresi. Si tratta di società di persone e ditte individuali, appartenenti ai diversi macro-settori di attività economica.

L'obiettivo della ricerca, oltre a quello pratico ed operativo di fornire una stima puntuale del grado di rischiosità delle micro-aziende, che a tal fine sono state inserite nelle varie classi di rischio sulla base degli schemi di classificazione elaborati dalle maggiori società di rating internazionali, è quello - certo più generale, ma non meno importante - di promuovere e rafforzare un dialogo costante tra il nostro tessuto imprenditoriale (anche quello di minori dimensioni, "strutturalmente" meno attrezzato) ed il sistema bancario.

I risultati presentano interessanti indicazioni, anche perché approfondiscono la conoscenza di un settore, quale quello delle piccole imprese, di notevole importanza per il contesto economico ferrarese: aspetti organizzativi, mercati di riferimento, struttura finanziaria. Seppur prevedibili per molti aspetti, essi presentano però anche alcune sorprese, che tendono a ridimensionare, se non proprio a contraddire, consolidati "luoghi comuni" in merito ai rapporti tra banche ed imprese. I risultati della ricerca tendono anche a confermare l'impressione del cambiamento di mentalità, prima ancora che di operatività, che gli accordi di Basilea 2 fin d'ora stanno comportando. In modo tale che questi accordi possano rappresentare per le nostre imprese una stimolante opportunità da cogliere, piuttosto che un ennesimo vincolo da superare.

Il Presidente
CARLO ALBERTO RONCARATI

A livello nazionale l'indagine, l'elaborazione e l'analisi sono state curate da Sandro PETTINATO, *Area servizi finanziari e infrastrutture* di UNIONCAMERE con la collaborazione del CONSORZIO CAMERALE PER IL CREDITO E LA FINANZA, di RETE CAMERE e DINAMICHE.

A livello provinciale l'iniziativa è stata seguita dall'Ufficio STATISTICA della **Camera di Commercio di Ferrara** che ha partecipato con la raccolta dei dati sul territorio e la stesura di questo rapporto.

Finito di stampare nel mese di febbraio 2006

Per gli aspetti di carattere metodologico, si rimanda alla pubblicazione curata da Unioncamere e relativa ai dati e all'analisi del campione nazionale.

INDICE

Introduzione	5
PARTE I	9
Indagine sulle imprese minori: il campione	
Premessa	11
1. Le imprese del campione	12
2. Le caratteristiche delle imprese	18
3. La struttura finanziaria	23
PARTE II	33
Il modello di ranking: analisi dei risultati	
Premessa	35
4. Analisi della rischiosità del campione	37
5. Analisi dell'incidenza della variabile settoriale sulla rischiosità delle imprese	39
6. Analisi dell'incidenza della forma giuridica sulla rischiosità delle imprese	41
7. Analisi dell'incidenza della variabile anagrafica sulla rischiosità delle imprese	43
8. Analisi dell'incidenza delle variabili organizzative fatturato e debito sulla rischiosità delle imprese	45
Conclusioni	47

Introduzione

Questa pubblicazione presenta i risultati di una ricerca condotta su un campione provinciale di circa 200 società di persone e ditte individuali.

Lo studio è finalizzato alla valutazione del livello di rischio delle piccole imprese, attraverso l'utilizzo di un modello di posizionamento (ranking) ed alla realizzazione di un benchmark di riferimento per le micro-aziende, alla luce del processo di valutazione che il sistema creditizio, anche a seguito della riforma del trattato di Basilea 2¹, sarà chiamato a svolgere a breve.

La Camera di Commercio di Ferrara ha partecipato, insieme ad altri 38 enti camerale, a questa ricerca promossa da Unioncamere Nazionale e realizzata con la collaborazione del Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza, di Mediacamere e della società Dinamiche, contribuendo così alla costruzione di un campione nazionale di oltre 11.000 imprese.

Va rilevato preliminarmente che, poiché non sono disponibili informazioni in merito alle serie storiche degli incagli e delle sofferenze delle singole imprese, il modello non procede alla stima della probabilità di insolvenza delle singole aziende, ma le raggruppa in classi omogenee ("clusters") in base al loro grado di rischio. Questo modello permette, cioè, di creare un benchmark, ovvero un termine di confronto, attraverso il quale le informazioni disponibili sulle singole imprese, confrontate con i valori di riferimento previsti dal modello, consentiranno di fornire una stima puntuale del loro grado di rischio.

La ricerca intende approfondire la conoscenza di una realtà produttiva, quale quella delle piccole imprese, di notevole importanza per il contesto economico; nella provincia di Ferrara esse detengono una quota pari all'89% del totale imprese. Questa realtà svolge un ruolo importante non solo dal punto di vista economico, ma anche da quello sociale, dal momento che tali forme societarie rappresentano, generalmente, il passaggio obbligato per la creazione di nuove imprese e per lo sviluppo della cosiddetta "auto-imprenditorialità".

L'importanza delle imprese oggetto di questa ricerca non sempre ha trovato una adeguata corrispondenza a livello di analisi, soprattutto economico-finanziaria, a causa delle caratteristiche peculiari che ne contraddistinguono l'operatività, e che sono da ricercare essenzialmente nella particolare struttura organizzativa. Si tratta infatti di imprese generalmente poco strutturate, a conduzione spesso "familiare" in cui è difficile distinguere nettamente il patrimonio aziendale da quello familiare. A ciò si aggiunge il fatto che tali società operano in regime di contabilità semplificata, il che rende ancor più difficile il recupero di dati certi dal punto di vista economico e finanziario, e quindi la valutazione dell'effettivo stato di "salute".

Queste caratteristiche sembrerebbero comportare una minore trasparenza a livello contabile, determinando una serie di asimmetrie informative nel momento in cui queste imprese si rivolgono a soggetti esterni, in particolare alle banche, per accedere ai capitali necessari per il finanziamento della propria attività. Asimmetrie informative che si ripercuotono poi inevitabilmente nella valutazione della rischio di queste imprese.

Si tratta di un problema a cui si è finora spesso ovviato grazie al rapporto "personalistico" tra gli intermediari finanziari e gli imprenditori: un tema destinato a crescere di importanza

¹ Per Basilea 2 si intende l'accordo perfezionato tra le Banche Centrali dei principali paesi industrializzati per definire i requisiti minimi di capitale, ovvero il capitale di riserva, che gli istituti di credito devono accantonare per far fronte a eventuali situazioni di insolvenza da parte dei propri clienti. Sulla base della valutazione della rischio di ogni singolo cliente che riceve un finanziamento, la banca stima l'ammontare di capitale da accantonare a riserva e, di conseguenza, anche le condizioni da applicare alla concessione del prestito.

con l'ormai prossima entrata in vigore dei nuovi accordi di Basilea 2, che condurranno ad un mutamento di approccio sostanziale.

Da un lato, infatti, aumenta l'attenzione e l'importanza dei cosiddetti dati "oggettivi", ovvero delle informazioni sullo stato economico e finanziario delle aziende, desumibili dai documenti contabili dell'impresa. Ciò avviene, per inciso, a discapito di quei dati di carattere più soggettivo, che trovavano proprio nel rapporto fiduciario tra il personale della banca e l'imprenditore un'adeguata valorizzazione.

Dall'altro, viene a modificarsi proprio lo stesso rapporto fiduciario, dal momento che si crea un progressivo distacco tra la filiale, cioè il punto in cui le informazioni vengono raccolte e dove tale rapporto fiduciario ha da sempre avuto la propria sede naturale, e la "governance" del sistema creditizio, rappresentato dalle Direzioni centrali, ove sono implementate le procedure standardizzate di analisi e valutazione.

Per ovviare a tali problemi e rispondere ai dubbi da molti sollevati riguardo l'impatto che il nuovo accordo potrebbe avere sulle imprese minori, Basilea 2 ha previsto, per questa tipologia di aziende, una categoria ad hoc: quella "retail", in cui rientrano le imprese caratterizzate da un fatturato inferiore a cinque milioni di euro, ed un'esposizione complessiva verso le banche inferiore a un milione di euro.

Considerando le caratteristiche strutturali delle nostre imprese e tenendo conto che generalmente i prestiti richiesti sono di ammontare limitato, possiamo in effetti prevedere che la stragrande maggioranza delle imprese di dimensioni minori rientrerà in questo segmento. Una previsione che trova, peraltro, immediata corrispondenza nei risultati di questa ricerca, da cui emerge che tutte le aziende del campione ferrarese rientrano proprio nella categoria "retail". *Come è noto, tale tipo di impresa non sarà sottoposto ad istruttorie personalizzate per la determinazione del rating da parte delle banche.*

Al contrario, tenendo conto della esiguità dei prestiti richiesti, dello scarso "peso specifico" delle aziende – considerate singolarmente – nel portafoglio-clienti delle banche e della anti-economicità di avviare istruttorie "ad hoc" per ciascuna di esse, le banche individueranno dei raggruppamenti di imprese con caratteristiche simili (pool di imprese), e a ciascuno di questi saranno applicate condizioni standard di accesso al credito (in sostanza applicando valutazioni similari per tutte le imprese appartenenti allo stesso raggruppamento).

Quali vantaggi, dunque, comporta far parte del segmento "retail"? Tralasciando i tecnicismi previsti da Basilea 2, possiamo affermare che, per le banche, i prestiti retail saranno probabilmente meno costosi, in termini di assorbimento di capitale di vigilanza, di quanto non siano oggi – eccezion fatta per le imprese che presentano una rischiosità estremamente elevata – permettendo così condizioni di accesso al credito migliori di quelle attuali.

D'altra parte, le imprese di modeste dimensioni che dovessero avere una esposizione superiore a un milione di euro rientreranno in ogni caso nella cosiddetta categoria "sme-corporate". In tale tipologia di clientela, le piccole imprese che abbiano una struttura finanziaria solida potranno comunque ottenere condizioni simili, se non addirittura migliori di quelle attuali.

Per definire il prezzo e le condizioni di un'operazione di credito per le imprese minori, le banche terranno conto di svariati elementi (localizzazione, settore, dimensioni, etc.) che concorreranno a definire i diversi livelli di rischiosità di questi gruppi di imprese. Diventa quindi fondamentale disporre di dati oggettivi (simulazioni di contesto, serie storiche, esperienze pregresse, etc.) che permettano di valutare con precisione l'incidenza di tali elementi sull'effettivo livello di rischiosità di ciascuna azienda considerata.

L'iniziativa di Unioncamere, alla quale ha aderito la Camera di Commercio di Ferrara, propone una prima risposta operativa a questa esigenza, attraverso la costruzione di un modello di valutazione della rischiosità delle società di persone, che possa essere utilizzato come benchmark da parte del sistema creditizio per la determinazione del livello di rischio delle imprese.

Lo strumento che il sistema delle Camere di Commercio ha realizzato – con questa prima edizione del lavoro – permette, date determinate informazioni di carattere quantitativo e qualitativo sulle singole imprese, di valutare il livello di rischiosità delle micro e piccole dimensioni aziendali, alla luce di un modello di ranking che è stato validato proprio sul campione di imprese oggetto di questa ricerca.

L'obiettivo non è ovviamente quello di stimare un modello statistico di valutazione della probabilità di insolvenza, poiché non si ha a disposizione un campione di dati relativi a soggetti in situazione di incaglio o di sofferenza.

Né si sono seguite le tradizionali metodologie utilizzate per calcolare il punto di default, proprio per la peculiarità dei soggetti esaminati e per il tipo di dati disponibili. I soggetti del campione sono stati invece ordinati, sulla base del loro rischio specifico, in classi di rischio distinte utilizzando variabili anagrafiche, operative ed economiche.

In sostanza non si è voluto proporre un modello di rating per la determinazione della probabilità di default delle imprese, ma un modello di ranking, di posizionamento, per ordinare, così, i soggetti del campione secondo i rispettivi livelli di rischiosità.

Da un punto di vista strettamente metodologico, in una prima fase è stato svolto uno studio sulle caratteristiche "oggettive" del campione, esaminato sotto l'aspetto anagrafico, economico e operativo.

I risultati emersi, se da un lato confermano le aspettative e le risultanze di precedenti analisi svolte su queste tipologie di imprese, offrono dall'altro alcune interessanti indicazioni, sia riguardo ad alcune caratteristiche strutturali – che, come si vedrà, contraddicono "luoghi comuni" riguardanti tale tipologia di imprese – sia sulla percezione da parte di questi imprenditori relativamente ad alcune variabili "esogene", quali per esempio, il carico fiscale, il rapporto con la banca, l'ambito territoriale o il fatturato, comunemente considerate determinanti nell'influenzarne le strategie aziendali.

In una seconda fase, attraverso l'applicazione del modello di ranking, è stato stimato il livello di rischiosità delle imprese del campione. Il modello è stato costruito e sviluppato, dapprima, su un campione ristretto – selezionato in base alla completezza delle informazioni disponibili – per accertarne la "solidità" statistica e, successivamente, è stato testato sull'insieme del campione per verificare la distribuzione delle imprese nelle diverse classi di rischiosità. La valutazione di rischiosità è stata effettuata declinando il campione secondo le diverse combinazioni di variabili desumibili dalle informazioni raccolte.

Nel presente studio, è stata individuata nel rapporto tra debito medio e fatturato medio degli ultimi tre anni una "condizione di rischiosità", e sulla base di questa informazione è stato realizzato l'ordinamento dei soggetti censiti, dal migliore al peggiore. Tale approccio consente di orientare l'analisi sui dati economici ed anagrafici misurando la situazione "oggettiva" di potenziale rischiosità.

Nella Parte I della pubblicazione vengono esaminate le caratteristiche oggettive del campione, analizzandone gli aspetti organizzativi, il mercato di riferimento, la struttura finanziaria e i rapporti con il sistema creditizio.

Nella Parte II, sono invece illustrati i risultati della simulazione, condotta sulla base del nostro modello di ranking, finalizzata a valutare e quantificare il livello di rischiosità del campione.

BB2

PARTE I



Indagine sulle
imprese minori:
il campione



PARTE I - Indagine sulle imprese minori: il campione

Premessa

La ricerca è stata condotta su un campione rappresentativo di un elevato numero delle ditte individuali e società di persone localizzate nella nostra provincia.

Le 205 imprese oggetto dell'indagine sono state ripartite, per semplicità di esposizione, nei macro-settori del commercio, delle costruzioni, dell'industria e dei servizi. Le categorie produttive (secondo i codici ISTAT) sono quelle riportate nella tabella seguente:

Manifatturiero:

DA Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco

DB Industrie tessili e dell'abbigliamento

DC Industrie conciarie, prodotti in cuoio, pelle e similari

DD Industrie del legno e dei prodotti in legno

DE Fabbricazione della carta, dei prodotti in carta, stampa ed editoria

DF Fabbricazione di coke e altri combustibili

DG Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali

DH Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche

DI Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi

DJ Metallurgia, fabbricazione di prodotti in metallo

DK Fabbricazione di macchine e apparecchi meccanici

DL Fabbricaz. di macchine elettriche e di apparecchiature elettriche, elettroniche e ottiche

DM Fabbricazione di mezzi di trasporto

DN Altre industrie manifatturiere

Costruzioni:

F Costruzioni

Commercio:

G Commercio all'ingrosso e al dettaglio, riparazioni

Servizi:

H Alberghi e ristoranti

I Trasporti, magazzinaggio, comunicazioni

J Attività finanziarie

K Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca e servizi alle imprese

A ciascuna di queste imprese è stato direttamente sottoposto dagli intervistatori un questionario cartaceo, al fine di ottenere delle informazioni riguardo alle principali caratteristiche organizzative, operative e finanziarie delle imprese del campione. È importante sottolineare che la scelta degli ambiti di indagine è strettamente legata alla volontà di tener conto, il più possibile, delle diverse variabili che, secondo quanto richiesto da Basilea 2, entreranno in gioco al momento di valutare il merito di credito – la rischiosità – delle imprese.

Sono stati pertanto privilegiati alcuni aspetti dell'organizzazione e della operatività aziendale che solitamente non trovano spazio nelle tradizionali indagini di contesto o di settore; e, parallelamente, sono stati sacrificati alcuni aspetti senza dubbio importanti e interessanti che, però, non sono stati considerati strategici nell'ottica della comprensione degli effetti di Basilea 2 su questa tipologia di società.

Analizzando i questionari ricevuti, si è provveduto a verificare e correggere la ripartizione originaria per macrosettori sulla base delle indicazioni fornite dalle imprese, in modo da ricomporre in maniera più precisa il campione di riferimento.

1. Le imprese del campione

Forma giuridica	Nazionale		Provinciale	
	v.a.	%	v.a.	%
Ditte individuali	7.020	60,4	124	60,5
Società di persone	4.597	39,6	81	39,5
<i>di cui: SNC</i>	<i>2.776</i>	<i>23,9</i>	<i>57</i>	<i>27,8</i>
<i>SAS</i>	<i>1.215</i>	<i>10,5</i>	<i>24</i>	<i>11,7</i>
TOTALE	11.617	100,0	205	100,0

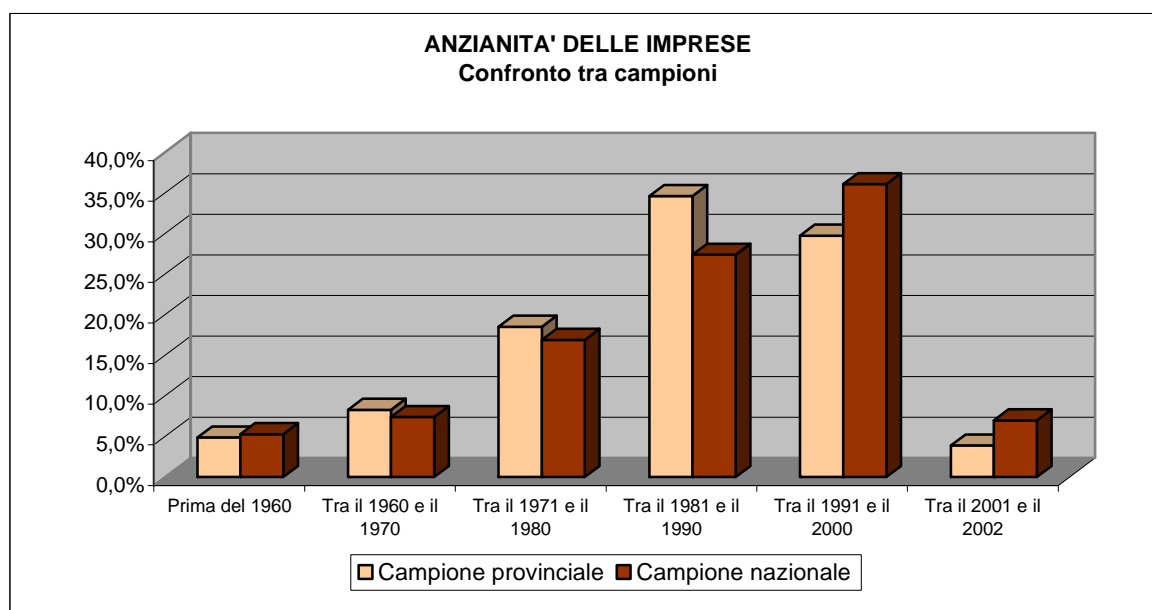
La ripartizione per forma giuridica del campione provinciale rispetta complessivamente la distribuzione del campione nazionale; solo le società in nome collettivo risultano leggermente più rappresentate nell'indagine relativa alla provincia di Ferrara.

1.1 L'anzianità delle aziende

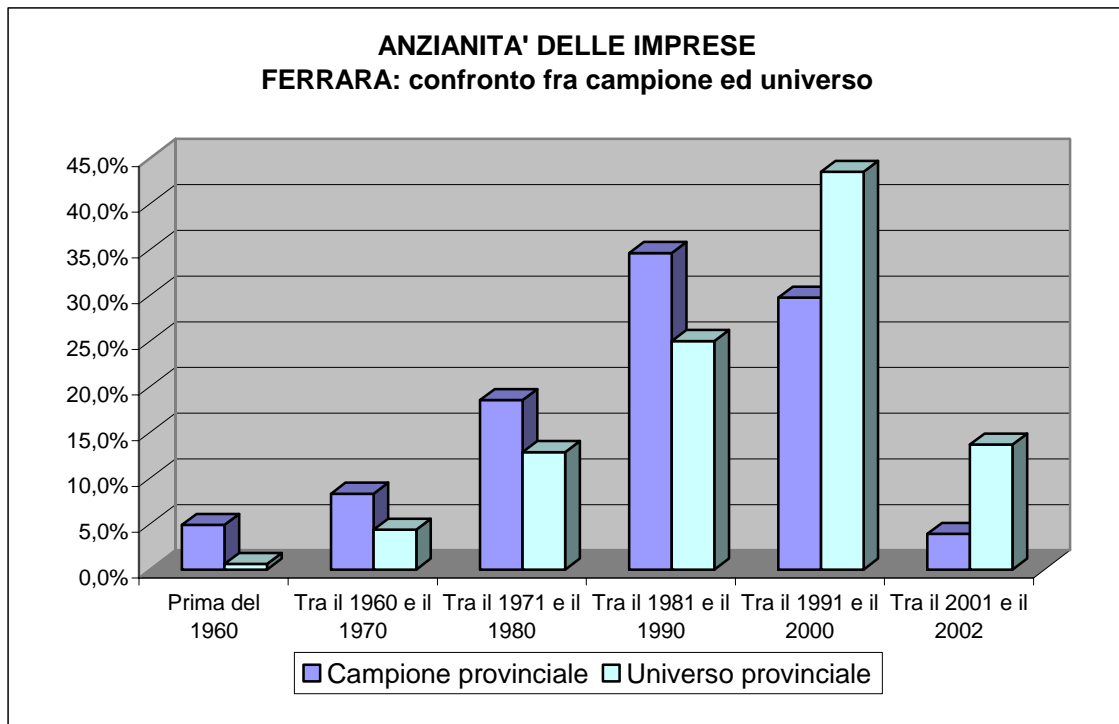
Prima di addentrarci nell'analisi delle variabili di tipo economico e finanziario, pare opportuno analizzare una serie di informazioni di tipo anagrafico sul campione delle aziende censite.

Ripartizione percentuale delle aziende per anzianità

	FERRARA		Campione nazionale
	Campione	Universo	
Prima del 1960	4,9%	0,6%	5,3%
Tra il 1960 e il 1970	8,3%	4,4%	7,4%
Tra il 1971 e il 1980	18,5%	12,9%	16,9%
Tra il 1981 e il 1990	34,6%	25,0%	27,4%
Tra il 1991 e il 2000	29,8%	43,5%	36,1%
Tra il 2001 e il 2002	3,9%	13,7%	7,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%



Circa un terzo delle imprese (33,7%) del campione ferrarese è nato nel periodo tra il 1991 e il 2002, mentre più della metà (53,1%) sono quelle con nascita nel ventennio 1971-1990. Poco più del 13% delle imprese intervistate ha iniziato la propria attività prima del 1970.



Se si fa invece riferimento ai macro-settori di attività, si possono notare alcuni "trend" di lungo periodo, ed in particolare :

- Le imprese del *settore manifatturiero* detengono una significativa presenza tra le aziende più "anziane", di cui rappresentano oltre il 60%, mentre accusano una flessione a partire dal 1980, raggiungendo il 23% del decennio scorso. Il fenomeno può essere ricompreso alla luce delle diverse sfide che, a partire dagli anni '80, il settore manifatturiero ha dovuto affrontare: dalla seconda crisi energetica della fine degli anni '70 al ridimensionamento del settore *automotive*, dalla nascita del mercato unico (che ha sì rappresentato una opportunità in termini di nuovi mercati, ma anche una sfida per l'aumento della concorrenza) al fenomeno della globalizzazione, che obbliga le imprese del "made in Italy" a confrontarsi, spesso ad armi impari, con i concorrenti dei paesi in via di sviluppo e di nuova industrializzazione dell'Asia. La stessa flessione si registra seppure con diversi valori percentuali, nelle *costruzioni*;
- La quota di *imprese commerciali* rimane pressoché costante, ad esclusione del primo periodo preso in considerazione, cioè quello precedente al 1960, dove effettivamente il 70% del campione è rappresentato proprio da questa attività economica.
- Al contrario, *le imprese di servizi* seguono il percorso inverso, passando dal rappresentare meno del 16% negli anni '70, al 50% dell'ultimo biennio.

La notevole crescita dei servizi è riconducibile a una serie di fattori che ne hanno favorito il passaggio da semplice "supporto" degli altri comparti a vero e proprio *driver* di sviluppo.

Ripartizione percentuale delle imprese per settore e per anno di nascita

	COMMERCIO	COSTRUZIONI	INDUSTRIA	SERVIZI	CAMPIONE
Prima del 1960	70,0%	10,0%	20,0%	0,0%	100,0%
Tra il 1960 e il 1970	35,3%	23,5%	41,2%	0,0%	100,0%
Tra il 1971 e il 1980	34,2%	7,9%	42,1%	15,8%	100,0%
Tra il 1981 e il 1990	35,2%	19,7%	26,8%	18,3%	100,0%
Tra il 1991 e il 2000	34,4%	18,0%	23,0%	24,6%	100,0%
Tra il 2001 e il 2002	37,5%	12,5%	0,0%	50,0%	100,0%
Totale	36,6%	16,6%	28,3%	18,5%	100,0%

In primo luogo, ha giocato un ruolo determinante il delinearsi di una domanda sempre più esigente e diversificata, sia per quanto riguarda i servizi per la persona e per la casa, sia, soprattutto, per quanto riguarda i servizi alle imprese; in secondo luogo, le esigenze di adeguamento ai cambiamenti tecnologici, di sviluppo di una logistica efficiente, nonché l'accesso a servizi di comunicazione innovativi, hanno favorito la crescita di nuovi ambiti operativi (si pensi all'informatica) e alla notevole espansione di altri più tradizionali (come ad esempio i servizi di trasporto o di corriere). Attualmente, le imprese dei servizi rappresentano più del 40% del tessuto produttivo italiano, e ben il 50% di quello provinciale.

Delle imprese nate prima del 1960, la maggioranza del campione ferrarese è costituita da società di persone: un dato questo che costituisce un'eccezione rispetto all'andamento dei periodi successivi, un risultato comunque spiegabile con la naturale evoluzione delle imprese verso forme di organizzazione più strutturate.

1.2 Il volume d'affari

L'impresa "media" rappresentata dal nostro campione è di piccole dimensioni: fattura circa 300.000 euro² annui, oscillando dai circa 380.000 euro del settore manifatturiero ai 207.000 dei servizi.

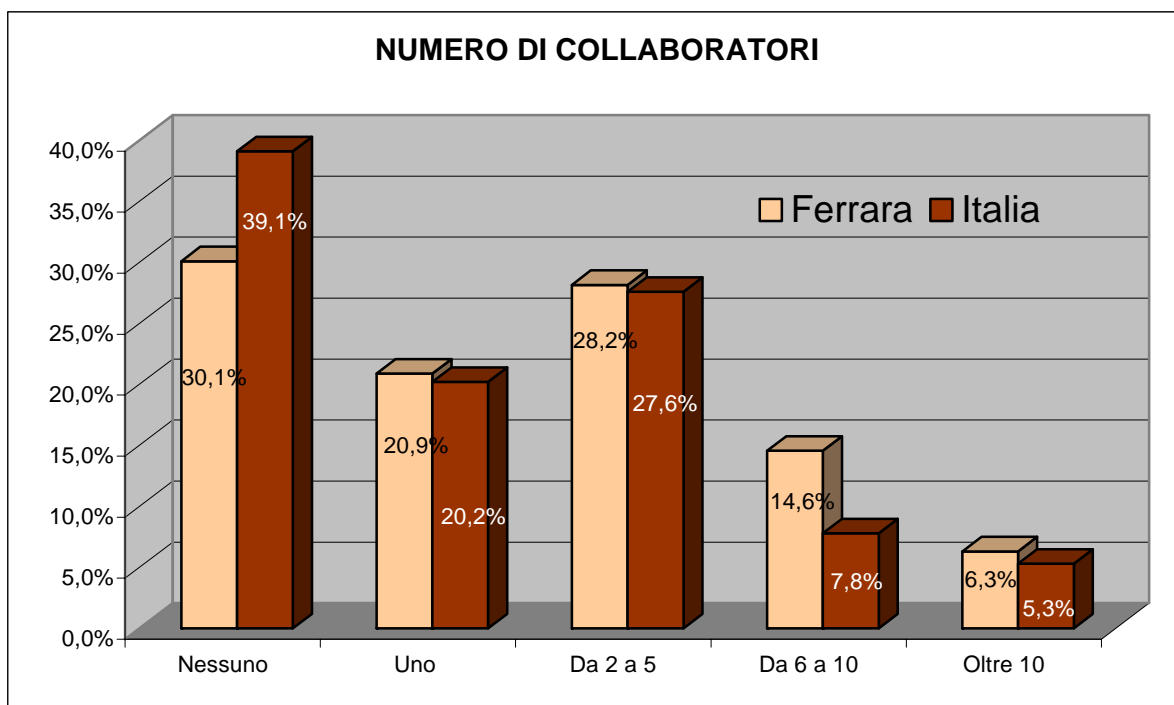
In media, le ditte individuali fatturano circa 183.000 euro contro i quasi 500.000 euro delle società di persone, che presentano una lieve differenziazione tra società in nome collettivo (478.000 euro) e società in accomandita semplice (530.000 euro). Nell'indagine tutte le imprese ferraresi presentano, quindi, un fatturato inferiore a 5 milioni di euro, e affermano di avere un indebitamento bancario inferiore a un milione di euro. Esse si collocano quindi ampiamente, secondo quanto previsto dai criteri contenuti nel nuovo trattato di Basilea, all'interno della categoria *retail*, che gode di "condizioni di accesso al credito" (o meglio di uno sconto sulla ponderazione) più vantaggiose rispetto alle altre imprese. Ciò implica che la valutazione del merito del credito di queste imprese dovrebbe basarsi, in via prioritaria, non tanto sull'andamento economico-finanziario di ciascuna di esse, quanto piuttosto su quello complessivo della classe omogenea di imprese in cui esse rientrerebbero sulla base dei valori assunti da determinate variabili (ad esempio, il settore economico di appartenenza, la localizzazione, etc.). In sostanza, nel determinare il "costo" di una operazione di credito per le imprese della categoria *retail*, le banche baseranno le proprie valutazioni sull'andamento atteso per le imprese che hanno caratteristiche simili a quelle dell'impresa che richiede il finanziamento. In questo contesto, al fine di poter stimare con buona approssimazione la performance economica di una singola azienda – e quindi la sua rischiosità – diventa fondamentale per le banche disporre di uno strumento che offra adeguate garanzie di precisione nell'individuazione delle variabili cruciali su cui operare tale

² La media tiene conto di valori compresi tra 10.000 euro e 100 milioni di euro. I valori inferiori o superiori a questi limiti sono stati standardizzati sui valori limite così definiti, in modo da limitare il più possibile l'incidenza di valori anomali presenti nella distribuzione.

confronto. È proprio da questa esigenza che nasce il modello di ranking promosso, con questa ricerca, dal sistema delle Camere di Commercio.

1.3 L'occupazione

Se al dato del fatturato si associa quello relativo al numero di collaboratori, emerge come il 92,7% delle aziende del campione ferrarese abbia un numero di collaboratori inferiore alle 10 unità. Considerando i collaboratori come addetti in senso lato, si può affermare che 9 imprese su 10 del campione rientrano, secondo la definizione prevista dalla Commissione Europea, nella categoria delle "piccolissime" imprese. Più in dettaglio, nel 79% dei casi le imprese si avvalgono di meno di 5 collaboratori, mentre il 30% circa afferma di non disporre affatto. Questo dato non è proprio soltanto delle ditte individuali, come si potrebbe immaginare, ma interessa quasi il 14% delle società di persone del campione. Più 6% del campione afferma, invece, di disporre di oltre 10 collaboratori che lavorano, 5 volte su 10, per ditte individuali.



Resta però evidente che oltre il 28% delle imprese ha da 2 a 5 collaboratori e quasi l'15% del campione ha un numero di collaboratori oscillante tra le 6 e le 10 unità, mentre 6,3% dichiara di avere (e di dare quindi formalmente lavoro) ad oltre 10 collaboratori ciascuna. Nel valutare il fenomeno non bisogna, d'altra parte, dimenticare alcuni fattori che, pur non rilevati dai dati ufficiali, possono incidere notevolmente sul dato del fatturato e dell'occupazione.

Si pensi ad esempio al fenomeno del sommerso che, in certi settori e in alcune aree del nostro Paese, riveste un peso non secondario. Un discorso analogo vale per quelle imprese, non solo artigiane ma anche tra le stesse società di persone, in cui il lavoro svolto – più o meno saltuariamente – da membri della famiglia dell'imprenditore non viene sovente considerato nei dati sull'occupazione.

È opportuno, quindi, valutare attraverso questo filtro i risultati riferiti alle singole macro-aree o ai singoli settori.

In tutti i macro-settori, con la parziale eccezione di quello manifatturiero, le dimensioni delle imprese sono comunque relativamente contenute: in circa l'80% dei casi le aziende si avvalgono di non più di 5 collaboratori.

Nel settore manifatturiero, invece, circa il 26% delle aziende afferma di avere almeno sei addetti, arrivando in circa il 19% dei casi a occuparne più di dieci.

Ripartizione percentuale dei collaboratori per macro-settore

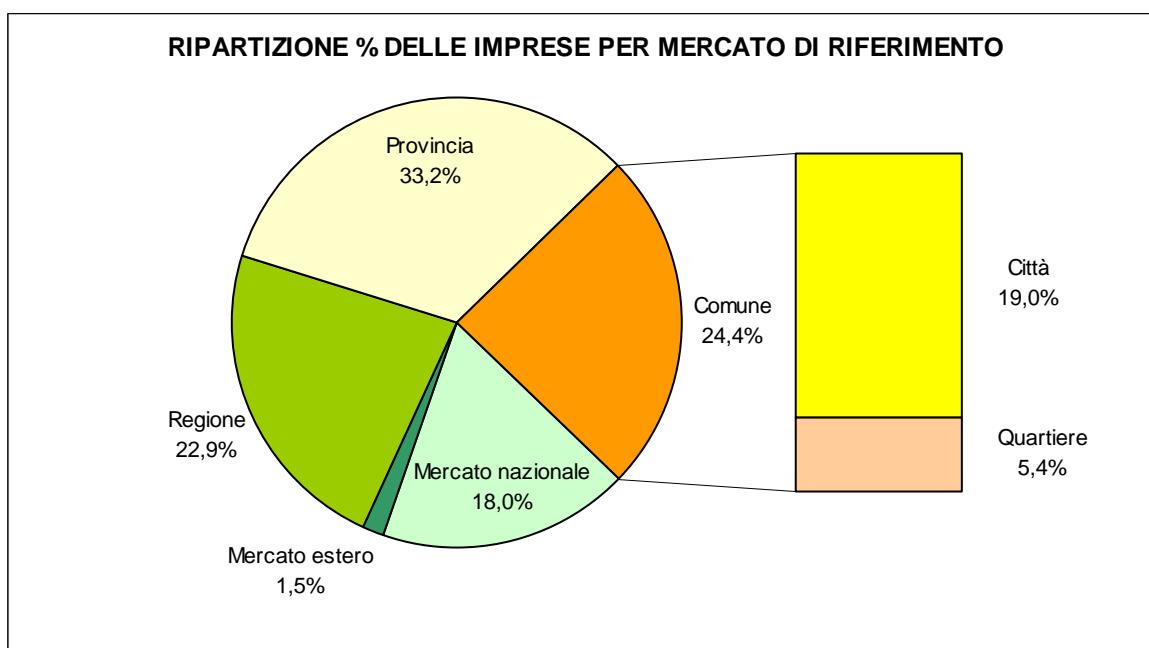
	COMMERCIO	COSTRUZIONI	INDUSTRIA	SERVIZI	CAMPIONE
Nessuno	38,7%	26,5%	8,6%	50,0%	30,2%
Uno	21,3%	20,6%	17,2%	23,7%	20,5%
Da 2 a 5	29,3%	32,4%	29,3%	23,7%	28,8%
Da 6 a 10	10,7%	17,6%	25,9%	2,6%	14,6%
Oltre 10	0,0%	2,9%	19,0%	0,0%	5,9%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

1.4 Dove e come operano le piccole imprese

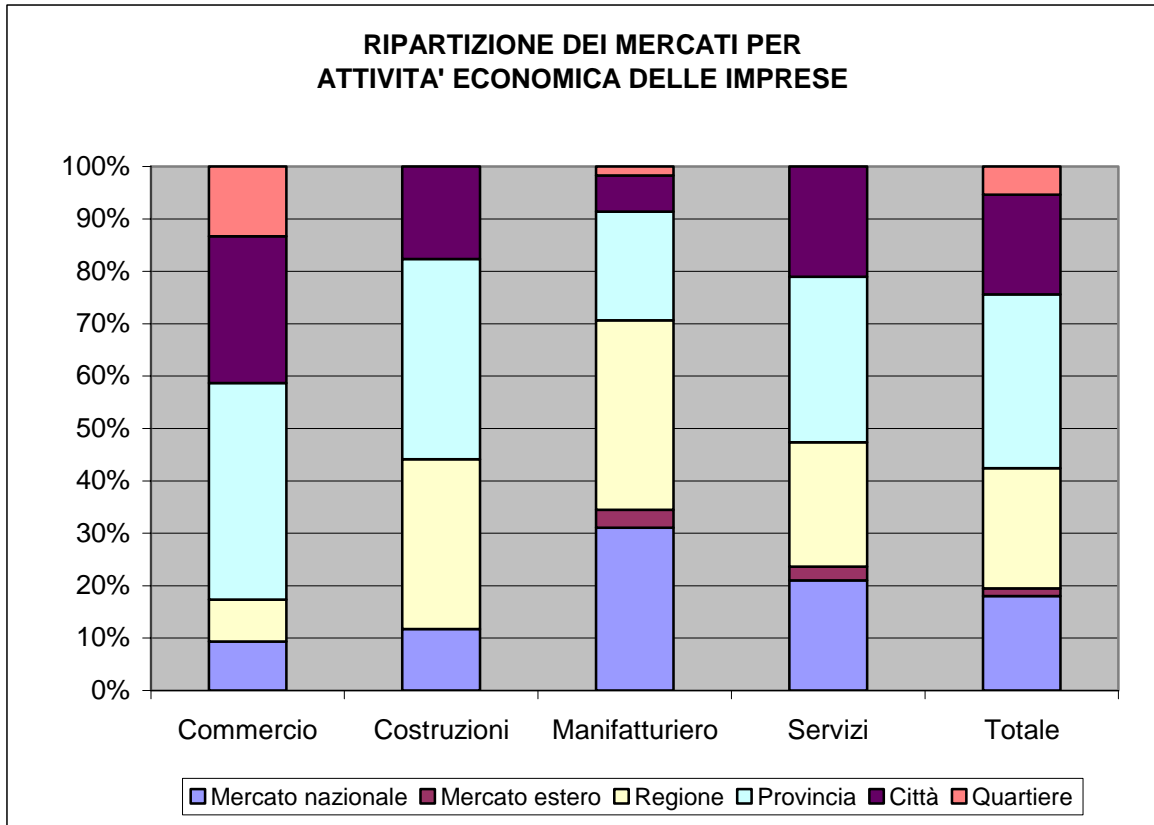
Altri due elementi interessanti al fine di comprendere la "dimensione" delle imprese del campione sono offerti dall'analisi del numero di filiali e dell'ambito geografico di operatività delle aziende.

Nel 95% dei casi, le aziende dispongono di una sola sede o al massimo di una filiale (5% dei casi). Tali percentuali risultano essere omogenee sia nei diversi settori di attività, sia nelle diverse aree territoriali; non sembrano essere rilevanti il fatturato o il numero di collaboratori, che presentano una correlazione diretta ma poco significativa con il numero di filiali delle imprese:

Otto imprese su dieci operano su un mercato che non oltrepassa i confini regionali, che si riducono, nel 33% dei casi, a quello dell'area provinciale. D'altra parte, solo l'1,5% ha anche i mercati esteri quale area di riferimento per la propria operatività.



Se, nell'analisi si tiene conto della variabile "macro-settore", si nota che le imprese più attive a livello extra-regionale sono quelle dei servizi e del settore manifatturiero. Nel primo caso, il 21% opera a livello nazionale, mentre, per quanto riguarda il settore manifatturiero, 31 imprese su 100 operano a livello nazionale, e solo 34 su 1000 sono presenti sui mercati esteri.

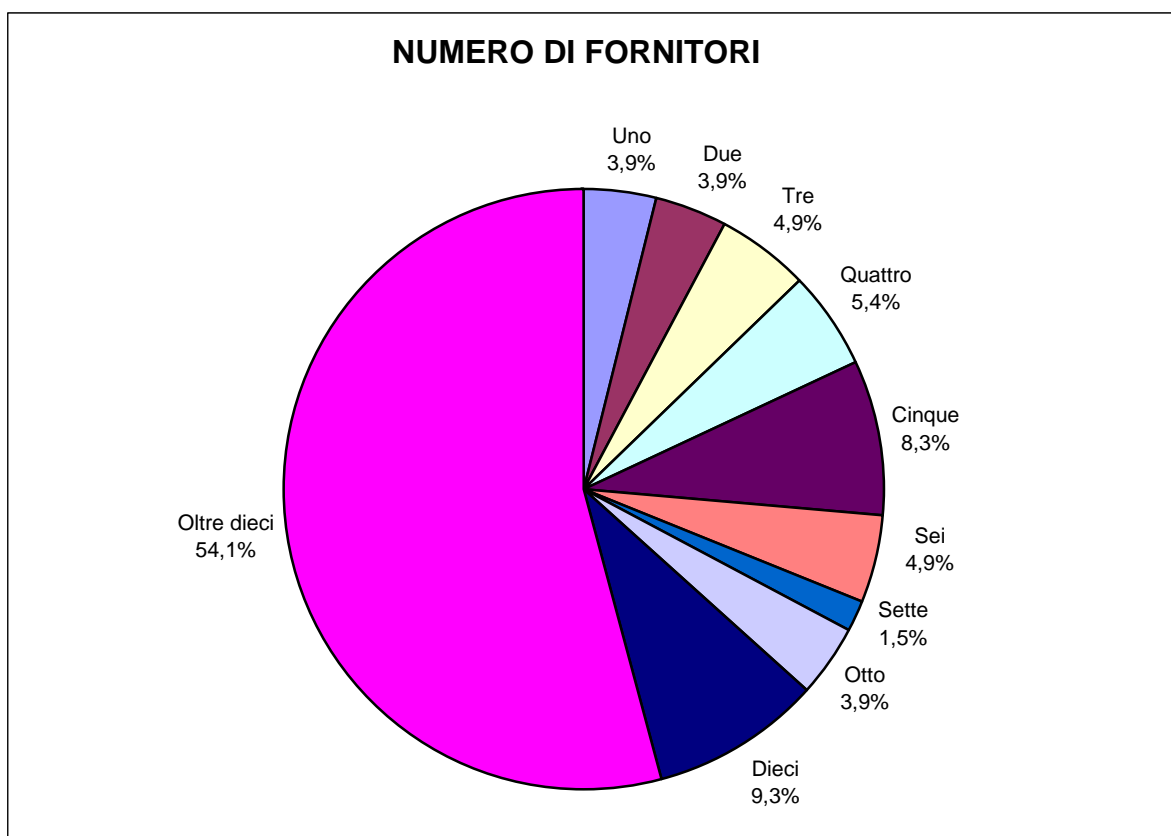


2. Le caratteristiche delle imprese

Al fine di approfondire la conoscenza delle imprese del campione e creare un quadro più preciso della realtà considerata, si è inoltre chiesto alle aziende di specificare più in dettaglio le caratteristiche della propria attività. Tale esercizio è stato basato su alcuni elementi, relativi ai rapporti intercorrenti con fornitori e clienti, in grado di offrire un contributo importante ad una migliore comprensione del livello di "robustezza" finanziaria delle imprese considerate.

2.1 I rapporti di collaborazione con i fornitori

Il 46% delle imprese afferma di collaborare con oltre 10 fornitori. Un dato questo che andrebbe approfondito, ampliando questa classe che racchiude in essa quasi la metà delle imprese censite.



Sono soprattutto le imprese del settore commerciale (61% del totale) a fare affidamento su più di dieci fornitori, mentre negli altri settori si passa dal 58,6% del settore manifatturiero al 38% delle imprese di costruzioni. Al contrario, circa il 13% delle imprese opera con non più di tre fornitori, percentuale che arriva al 20,6% tra le aziende di costruzioni e al 18,4% tra quelle di servizi.

È evidente che, da un punto di vista strategico, operare con un numero elevato di fornitori garantisce generalmente una maggior capacità di negoziazione, capacità che, nel caso di imprese di piccolissime dimensioni quali quelle del nostro campione, è probabilmente destinata a diminuire col diminuire del numero di fornitori da cui l'impresa dipende per gli approvvigionamenti. Questo dato è influenzato, ovviamente, anche dalle caratteristiche

intrinseche dei diversi settori considerati: non stupisce, ad esempio, che metà delle imprese commerciali dipendano da un numero elevato di fornitori, né che 77 imprese su 100 del campione ricevano merce dai fornitori su richiesta specifica e non con invii a scadenze prestabilite (3% del totale).

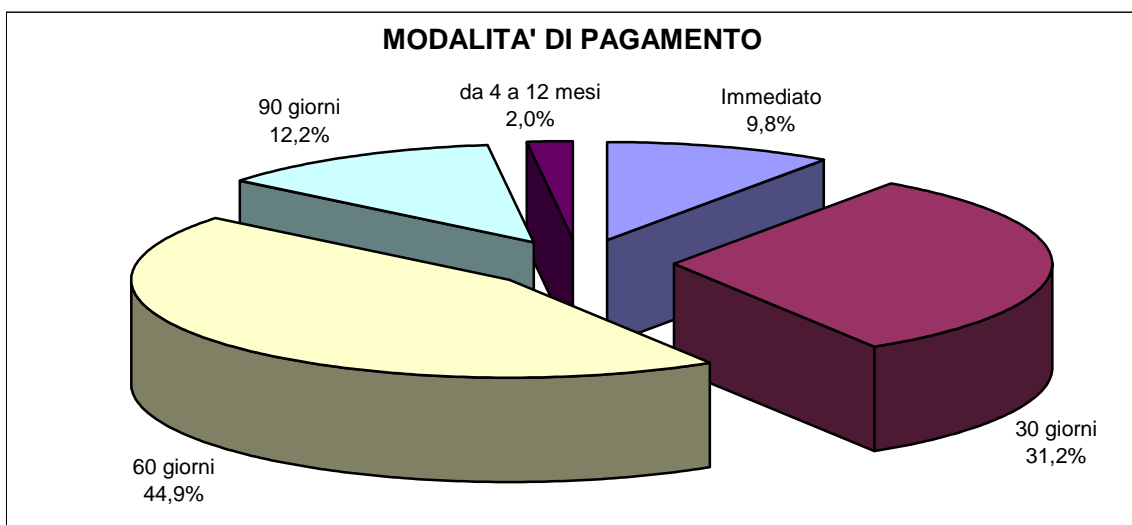
La consegna su richiesta, per la flessibilità che offre, è la preferita dalle imprese di tutti i macro-settori, anche se l'incidenza nel settore dei servizi (55%) è minore rispetto agli altri, dove mediamente 8 imprese su 10 fanno ricorso a questo tipo di rapporto di collaborazione.

Ripartizione percentuale delle imprese per settore e numero di fornitori

Numero di fornitori	COMMERCIO	COSTRUZIONI	INDUSTRIA	SERVIZI	CAMPIONE
Uno	5,3%	5,9%	1,7%	2,6%	3,9%
Due	4,0%	2,9%	1,7%	7,9%	3,9%
Tre	2,7%	11,8%	1,7%	7,9%	4,9%
Quattro	4,0%	2,9%	5,2%	10,5%	5,4%
Cinque	5,3%	14,7%	8,6%	7,9%	8,3%
Sei	2,7%	2,9%	10,3%	2,6%	4,9%
Sette	1,3%	5,9%	0,0%	0,0%	1,5%
Otto	5,3%	2,9%	3,4%	2,6%	3,9%
Dieci	8,0%	11,8%	8,6%	10,5%	9,3%
Oltre dieci	61,3%	38,2%	58,6%	47,4%	54,1%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Non va, d'altra parte, escluso che la preferenza per la consegna di merce su richiesta sia riconducibile anche alla difficile fase economica del Paese che, a fronte di una domanda in crescita lenta se non nulla, induce le imprese, soprattutto quelle minori, a evitare il rischio di accumulare eccessivi quantitativi di merce in magazzino. Se questa ipotesi fosse confermata, rischierebbe di favorire l'avvio di un circolo vizioso, in cui la scarsa domanda proveniente dal mercato induce le imprese a limitare, a loro volta, gli acquisti e a ridimensionare le proprie politiche di investimento, contribuendo quindi ad alimentare una dinamica di crescita molto rallentata.

Il tipo di collaborazione instaurato con i fornitori va a incidere anche sulle **modalità di regolamento delle transazioni**.



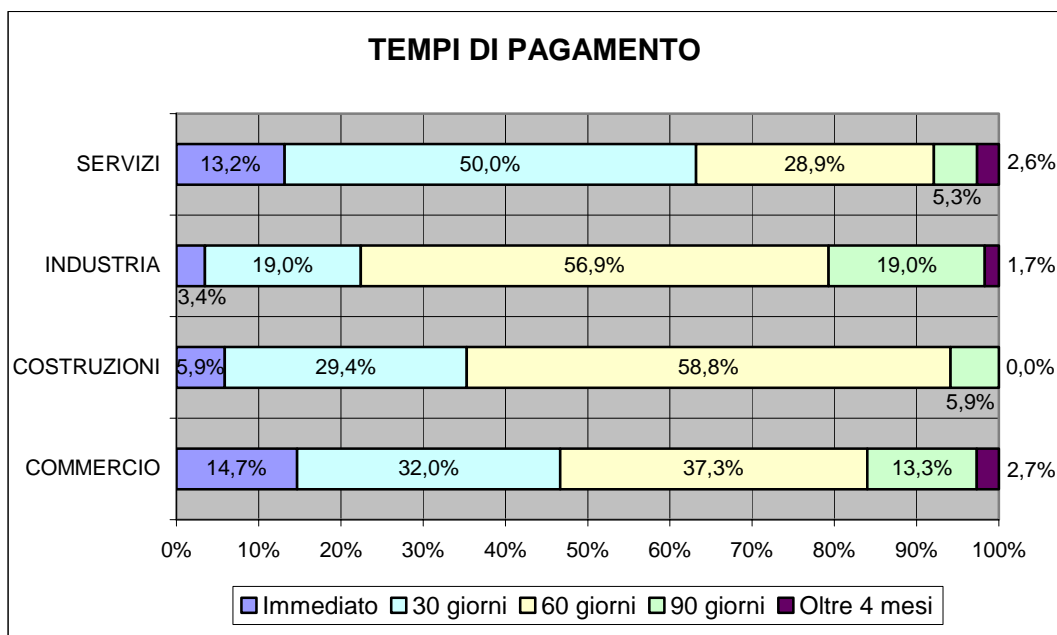
Circa l'86% delle imprese regola le proprie pendenze coi fornitori entro 60 giorni. Però, mentre il 66% delle imprese che ricevono merce a scadenze regolari regola la transazione entro 30 giorni, le imprese che ricorrono alle consegne su richiesta pagano, nel 47,5% dei casi, tra i 30 e i 60 giorni.

Si può inoltre ipotizzare che, nei rapporti "istituzionalizzati" con pochi fornitori, essi tendano a concedere scadenze più brevi per il pagamento della merce consegnata. Un'ipotesi, questa, che appare suffragata dai dati nazionali che evidenziano una tendenza più o meno lineare che collega una riduzione dei tempi di pagamento ad una diminuzione del numero di fornitori: ad esempio, il pagamento è immediato nel 44% dei casi se si opera con un solo fornitore e solo nel 13% se si opera con più di dieci fornitori. Al contrario, più del 43% delle imprese che operano con oltre dieci fornitori paga a 60 giorni, contro solo il 17% delle imprese che si rivolgono a un solo fornitore.

Dunque, si può supporre che quanto minore è il numero di fornitori da cui le imprese dipendono, tanto più limitata è la libertà delle imprese di scegliere le modalità di consegna ed i tempi di pagamento delle merci.

Tempi di pagamento in base al numero di fornitori (campione nazionale)

Numero di fornitori	Modalità di pagamento						TOTALE
	Immediato	30 giorni	60 giorni	90 giorni	Da 4 a 6 mesi	Oltre 7 mesi	
Uno	43,9%	26,6%	16,8%	10,5%	1,6%	0,6%	100,0%
Due	33,6%	33,8%	23,4%	8,0%	0,9%	0,4%	100,0%
Tre	29,7%	32,1%	25,9%	10,4%	1,7%	0,1%	100,0%
Quattro	29,5%	33,9%	23,5%	11,0%	2,1%	0,0%	100,0%
Cinque	30,7%	29,2%	27,8%	10,1%	2,2%	0,1%	100,0%
Sei	24,5%	34,6%	28,0%	10,3%	2,3%	0,4%	100,0%
Sette	20,1%	30,6%	34,7%	11,7%	2,7%	0,3%	100,0%
Otto	18,2%	34,1%	31,2%	14,3%	1,9%	0,3%	100,0%
Nove	21,3%	29,5%	37,7%	9,0%	2,5%	0,0%	100,0%
Dieci	19,1%	28,3%	36,7%	13,9%	1,9%	0,0%	100,0%
Oltre dieci	13,3%	25,1%	42,9%	15,5%	2,7%	0,4%	100,0%
TOTALE	20,7%	28,2%	35,2%	13,2%	2,3%	0,3%	100,0%
TOTALE Ferrara	9,8%	31,2%	44,9%	12,2%	1,5%	0,5%	100,0%



Ripartendo il campione per macro-settori, si nota come i tempi di pagamento siano relativamente più brevi per le imprese di servizi e del commercio, dove rispettivamente il 63,2% e il 46,7% delle aziende regola le proprie pendenze entro 30 giorni. Tra le imprese manifatturiere e quelle delle costruzioni, invece, quasi il 60% delle imprese paga mediamente due mesi dopo la consegna della merce.

2.2 La gestione del circolante e la liquidità delle piccole aziende

Per verificare la fondatezza di questa ipotesi si è incrociato il dato dei tempi di incasso con quello dei tempi di pagamento.

In tal modo, si può verificare se vi sia corrispondenza tra i tempi o se l'incasso ottenuto dai clienti sia anticipato o differito rispetto al pagamento effettuato ai fornitori.

Tempi di pagamento e tempi di incasso

Modalità di pagamento	Incasso immediato	Incasso a 30 giorni	Incasso a 60 giorni	Incasso a 90 giorni	Incasso da 4 a 6 mesi	Incasso da 7a 12 mesi	Oltre 1 anno	TOTALE
Immediato	5,9%	1,0%	2,0%	0,5%	0,5%	0,0%	0,0%	9,8%
30 giorni	9,8%	10,7%	5,9%	3,4%	1,5%	0,0%	0,0%	31,2%
60 giorni	9,3%	6,3%	17,1%	9,8%	2,4%	0,0%	0,0%	44,9%
90 giorni	1,5%	0,5%	4,9%	3,9%	1,5%	0,0%	0,0%	12,2%
da 4 a 6 mesi	0,5%	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	0,5%	0,0%	1,5%
da 7a 12 mesi	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	0,0%	0,5%
Oltre 1 anno	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTALE	26,8%	18,5%	29,8%	18,0%	6,3%	0,5%	0,0%	100,0%

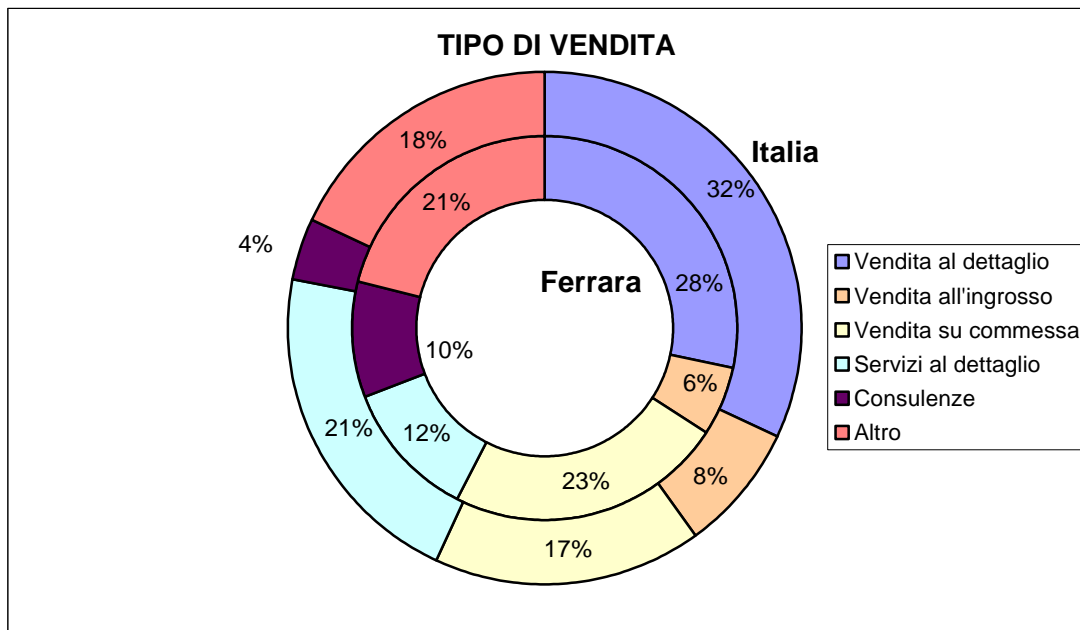
L'analisi del campione dimostra, innanzitutto, che il 28,8% delle imprese dispone di tempi di pagamento ai fornitori più brevi dei tempi di incasso, mentre per il 33,7% i tempi di pagamento sono più lunghi di quelli di incasso. Solo il 37,6% vede quindi coincidere tempi di incasso e di pagamento. Ciò significa che circa più di un quarto delle imprese potrebbe trovarsi "esposto" a situazioni di difficoltà nella gestione finanziaria, soprattutto in periodi di domanda debole come l'attuale. Questo può contribuire a spiegare la preferenza per rapporti "non periodizzati" con i fornitori.

Tempi di pagamento dei fornitori per settore

Modalità di pagamento	COMMERCIO	COSTRUZIONI	INDUSTRIA	SERVIZI	CAMPIONE
Immediato	14,7%	5,9%	3,4%	13,2%	9,8%
30 giorni	32,0%	29,4%	19,0%	50,0%	31,2%
60 giorni	37,3%	58,8%	56,9%	28,9%	44,9%
90 giorni	13,3%	5,9%	19,0%	5,3%	12,2%
Oltre 4 mesi	2,7%	0,0%	1,7%	2,6%	2,0%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

I tempi di incasso dipendono ovviamente dal tipo di settore di riferimento, e soprattutto dal tipo di vendita effettuata. Nel 53% dei casi trattati dal campione nazionale, le imprese forniscono beni o servizi al dettaglio, mentre nella nostra provincia raggiungono solo il 40% del campione.

Come era prevedibile, il dettaglio interessa soprattutto le imprese del commercio (56% dei casi), quelle dei servizi (36,9%, sommando la vendita e i servizi). Il 51,7% delle aziende manifatturiere operano invece con vendite su commessa.



RIPARTIZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE PER TIPO DI VENDITA

Tipologia di vendita	COMMERCIO	COSTRUZIONI	INDUSTRIA	SERVIZI	CAMPIONE
Vendita al dettaglio	56,0%	5,9%	13,8%	15,8%	28,3%
Vendita all'ingrosso	8,0%	0,0%	6,9%	5,3%	5,9%
Vendita su commessa	8,0%	26,5%	51,7%	7,9%	23,4%
Servizi al dettaglio	10,7%	0,0%	13,8%	21,1%	11,7%
Consulenze	1,3%	26,5%	3,4%	21,1%	9,8%
Altro	16,0%	41,2%	10,3%	28,9%	21,0%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

La stragrande maggioranza (82,7%) delle ditte commerciali può contare su oltre 50 clienti, a differenza delle imprese di costruzioni che, per oltre la metà, non hanno più di 20 clienti. Più polarizzato appare invece il portafoglio clienti delle imprese manifatturiere e di servizi: oltre un quarto del totale conta meno di 10 clienti, mentre il 34,5% delle prime e il 50% delle seconde ne annoverano oltre 50.

RIPARTIZIONE PERCENTUALE DELLE IMPRESE PER NUMERO DI CLIENTI

Numero clienti	COMMERCIO	COSTRUZIONI	INDUSTRIA	SERVIZI	CAMPIONE
Fino a 10	5,3%	38,2%	27,6%	28,9%	21,5%
Da 11 a 20	1,3%	20,6%	15,5%	7,9%	9,8%
Da 21 a 30	4,0%	5,9%	12,1%	2,6%	6,3%
Da 31 a 40	5,3%	5,9%	6,9%	10,5%	6,8%
Da 41 a 50	1,3%	8,8%	3,4%	0,0%	2,9%
Oltre 50	82,7%	20,6%	34,5%	50,0%	52,7%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ovviamente, l'elevato numero di clienti è tipico delle aziende che svolgono vendite al dettaglio o all'ingrosso. Circa un quarto di chi lavora su commessa, fornendo beni o servizi concordati con il cliente, opera invece con meno di 10 committenti.

3. La struttura finanziaria

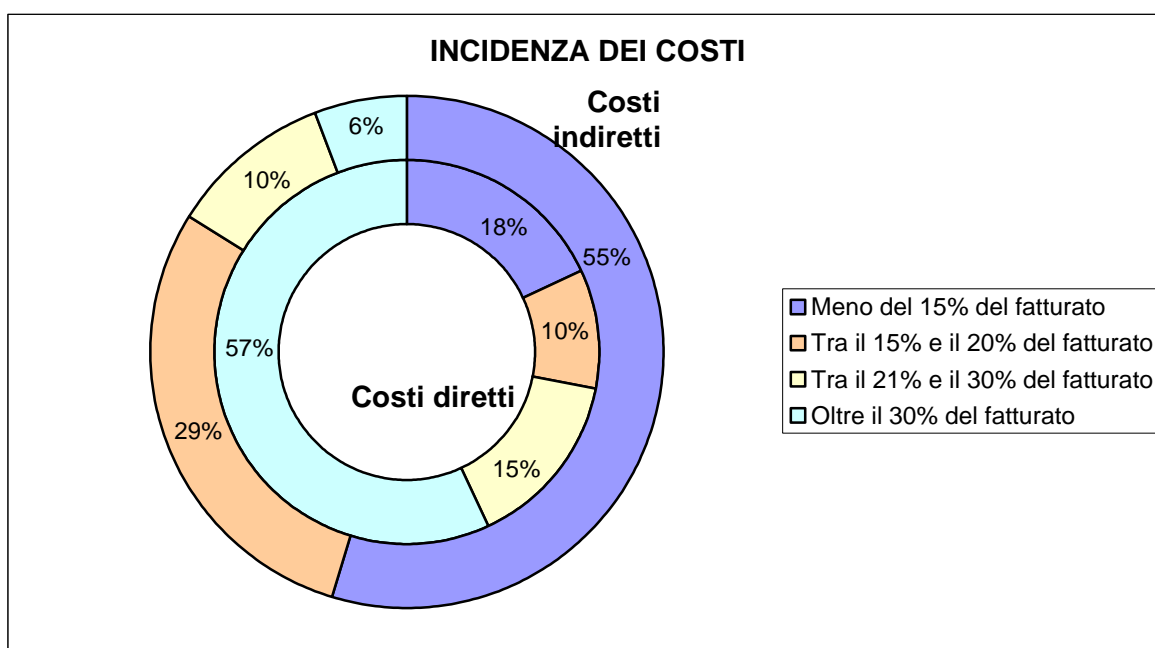
Nelle pagine precedenti si è avuto modo di sottolineare come la totalità delle imprese del campione sia caratterizzata da un fatturato inferiore ai 5 milioni di euro e da un debito bancario inferiore al milione di euro.

Può ora risultare utile da un lato procedere alla verifica dell'incidenza – almeno nelle percezioni degli imprenditori del campione – dei costi diretti, indiretti, e delle imposte sul fatturato e, dall'altro, analizzare l'utilizzo dell'utile al fine del sostenimento dei processi di crescita e di sviluppo delle imprese oggetto dell'analisi.

3.1 I costi diretti e indiretti

Per circa il 57% del campione, i costi diretti, quali l'acquisto di materie prime, semilavorati, componenti e manodopera, incidono per oltre il 30% del fatturato.

I costi diretti sembrano avere un peso maggiore per le imprese della nostra provincia: il campione nazionale registra per questa percentuale un valore del 45%. Tali costi erodono invece meno del 15% del fatturato per 18 imprese su 100 del campione provinciale, contro le 20 del campione complessivo.

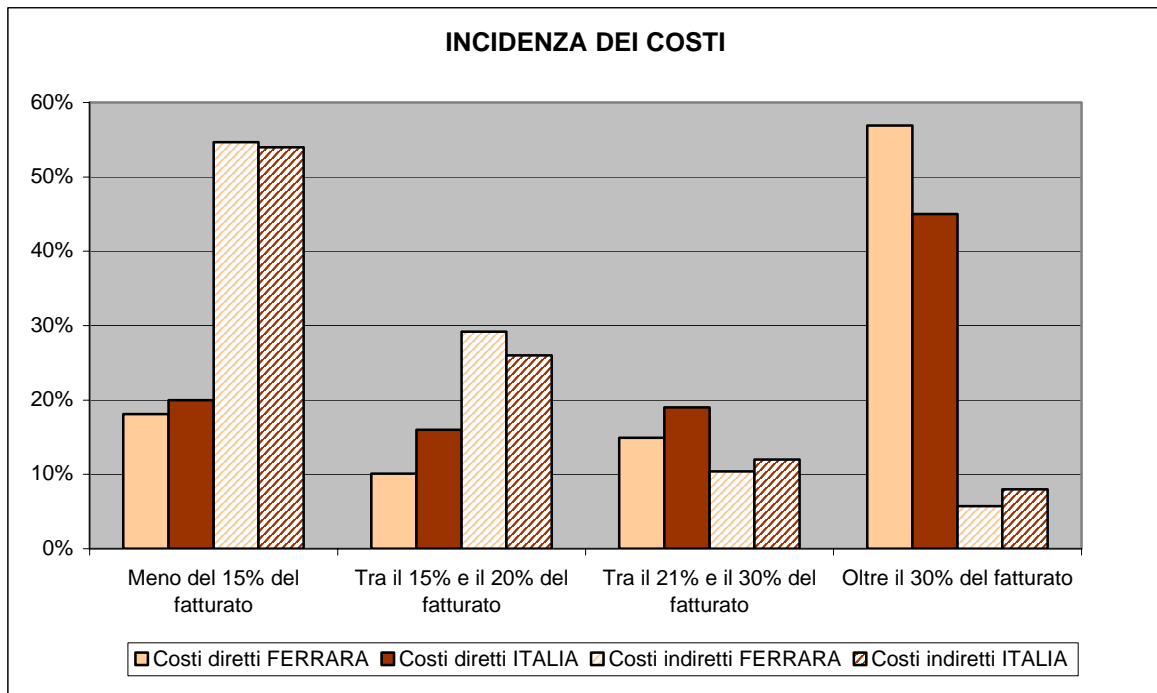


Il peso dei costi diretti si fa sentire soprattutto nei settori manifatturiero e delle costruzioni, dove più della metà delle aziende lamenta un'incidenza superiore al 30%, ma, al contrario di quanto rilevato dal campione nazionale, anche gli altri settori registrano percentuali di poco inferiori.

Molto più bassa appare invece l'incidenza dei costi generali di gestione (spese amministrative, di struttura, di marketing etc.) che, per il 55% degli intervistati, non supera il 15% del fatturato. Tale percentuale sale al 62% nel settore delle costruzioni e solo nel settore dei servizi scende al 32%.

Scomponendo il campione tra ditte individuali e società di persone, si nota come l'incidenza dei costi indiretti e diretti sia percepita in maniera un po' diversa: nel caso dei

costi diretti, il carico grava in maniera maggiore sulle società, di cui oltre la metà (56,8%) sostiene che tali costi incidono per oltre il 30% sul fatturato, contro il 49,2% degli imprenditori individuali. Per i costi indiretti, invece sono le ditte individuali a segnalare soprattutto un'incidenza inferiore al 15%: 54% contro il 46,9% delle società di persone.



Per oltre il 61% delle imprese, i costi diretti sono quindi superiori a quelli indiretti che incidono invece in misura maggiore per il 6% del campione. È significativo come il 5% degli intervistati sostenga che tanto i costi diretti quanto quelli indiretti incidono per oltre il 30% sul fatturato della propria azienda.

Incidenza dei costi diretti e indiretti sul fatturato

Costi indiretti	Costi diretti				TOTALE
	Meno del 15% del fatturato	Tra il 15% e il 20% del fatturato	Tra il 21% e il 30% del fatturato	Oltre il 30% del fatturato	
Meno del 15% del fatturato	12,2%	4,8%	8,0%	29,8%	54,8%
Tra il 15% e il 20% del fatturato	5,3%	5,3%	3,7%	14,4%	28,7%
Tra il 21% e il 30% del fatturato	0,5%	0,0%	2,7%	7,4%	10,6%
Oltre il 30% del fatturato	0,0%	0,0%	0,5%	5,3%	5,9%
TOTALE	18,1%	10,1%	14,9%	56,9%	100,0%

3.2 Le tasse e le piccole imprese

La domanda del questionario riguardante l'utile, come quelle relative al fatturato e all'indebitamento, avrebbe a priori potuto rappresentare un ostacolo psicologico per l'imprenditore. Così non sembra essere stato, visto il livello minimo di risposte "inevase" per quanto concerne queste domande (6% del campione), a testimonianza della credibilità del processo di reperimento delle informazioni posto in essere.

Esaminando i dati, emerge che circa il 38% delle imprese sostiene di aver ottenuto un utile lordo pre-imposte compreso tra i 10.000 e i 25.000 euro. Tale percentuale aumenta al 42% in tutti i settori, ad esclusione dell'industria manifatturiera. Complessivamente il 30%

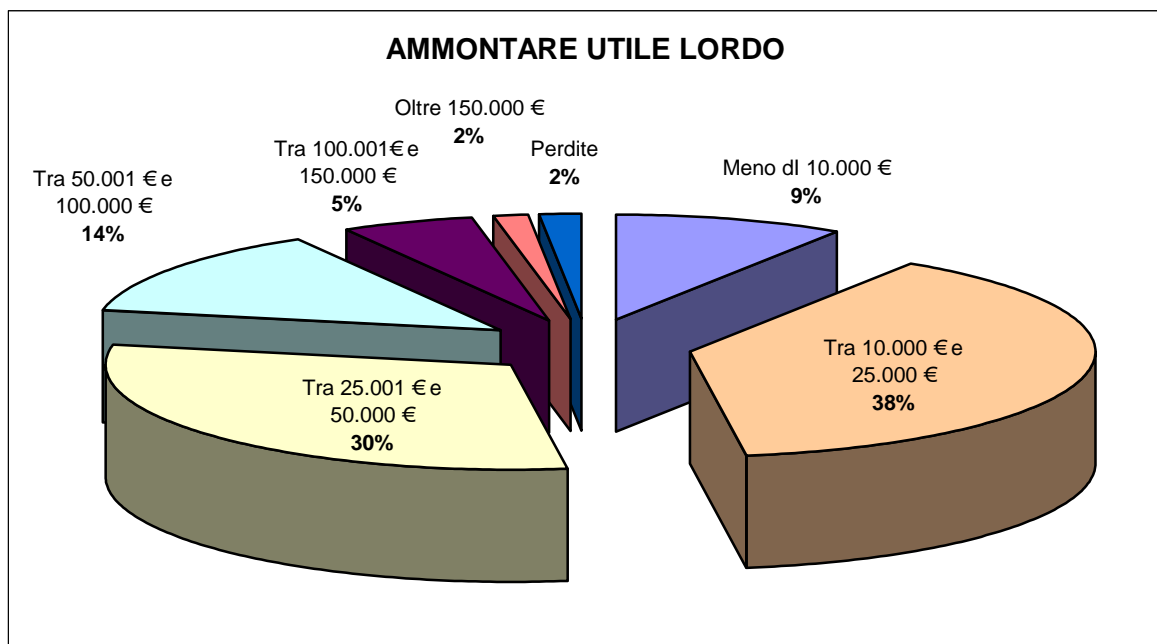
presenta invece un utile tra i 25.000 e i 50.000 euro e qui la differenziazione settoriale si fa più evidente: costruzione e servizi registrano le percentuali più elevate.

Solo l'1,5% del campione sostiene di aver subito solo perdite negli ultimi anni. Un problema che sembra aver coinvolto soprattutto le imprese industriali e dei servizi.

Commercio, costruzioni e servizi sono i settori dove si registra l'utile minore: il 55,8% delle imprese consegue infatti un utile non superiore ai 25.000 euro, contro il 37,5% delle imprese manifatturiere. Queste ultime dichiarano, nel 46% dei casi, di godere di un utile lordo superiore ai 25.000 euro, contro il 39% delle imprese commerciali e di servizi.

Utile lordo delle imprese ripartito per settore

	COMMERCIO	COSTRUZIONI	INDUSTRIA	SERVIZI	CAMPIONE
Meno di 10.000 €	13,2%	6,1%	8,9%	5,3%	9,2%
Tra 10.000 € e 25.000 €	42,6%	42,4%	28,6%	42,1%	38,5%
Tra 25.001 € e 50.000 €	26,5%	36,4%	28,6%	34,2%	30,3%
Tra 50.001 € e 100.000 €	13,2%	12,1%	19,6%	7,9%	13,8%
Tra 100.001 € e 150.000 €	2,9%	3,0%	10,7%	2,6%	5,1%
Oltre 150.000 €	1,5%	0,0%	1,8%	2,6%	1,5%
Perdite	0,0%	0,0%	1,8%	5,3%	1,5%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%



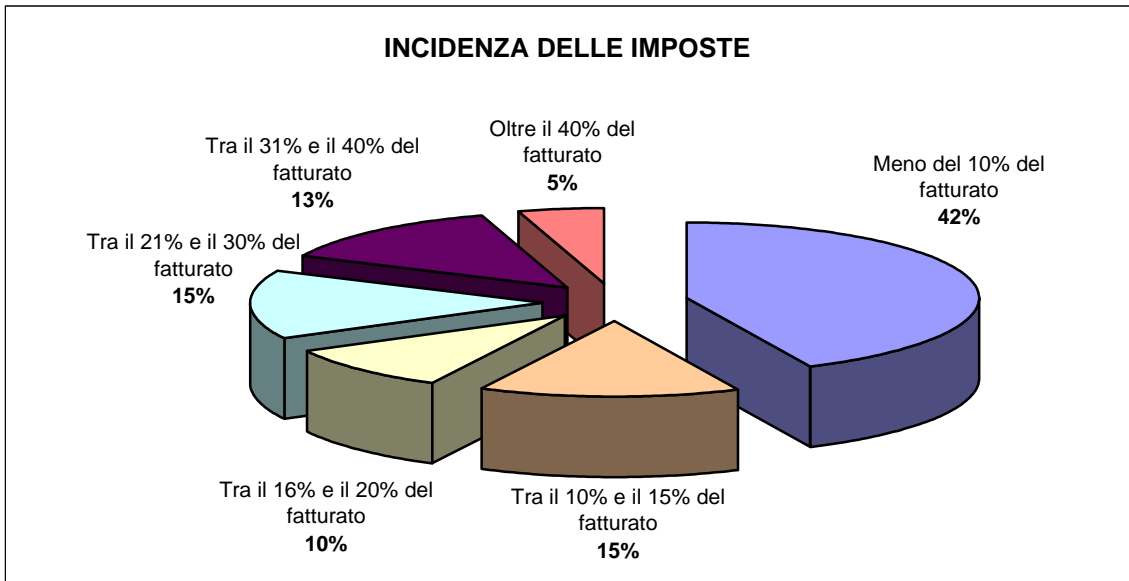
Queste percentuali non si differenziano di molto dai dati nazionali, che rilevano però una quota più elevata di imprese con perdite (3%).

È interessante a questo punto cercare di verificare quali siano le percezioni delle imprese del campione in merito al peso delle imposte sulla redditività aziendale. Dall'analisi dei valori estremi emerge un dato, per certi versi, sorprendente: per più del 40% del campione, le imposte gravano per meno del 10% sul fatturato dell'azienda e "solo" il 5% sostiene, invece, che il loro peso superi il 40%.

Si tratta di un dato che trova corrispondenza sostanzialmente in modo omogeneo nei diversi macro-settori considerati e soprattutto nei dati nazionali.

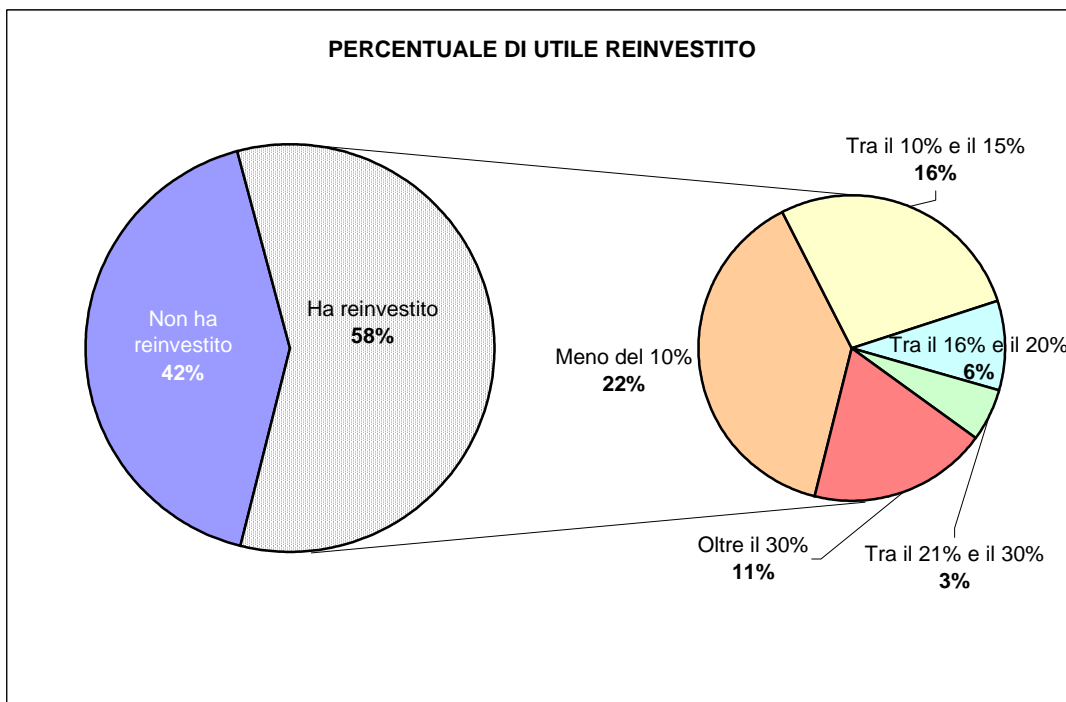
Tra le ditte individuali, questa percezione è più sfumata: il 35,1% (contro il 54,4% delle società di persone) conferma che il peso delle imposte non raggiunge il 10% del fatturato,

mentre oltre il 37% (contro il 25% delle altre aziende) ritiene che esse incidano per oltre un quinto sul fatturato.



3.3 Gli investimenti nella piccola impresa

Per comprendere le dinamiche di sviluppo di queste aziende, è opportuno verificare quali siano le politiche di investimento che le imprese del campione conducono per consolidare la propria capacità produttiva e garantirsi un adeguato patrimonio (tecnologico, ma non solo) per affrontare la competizione.



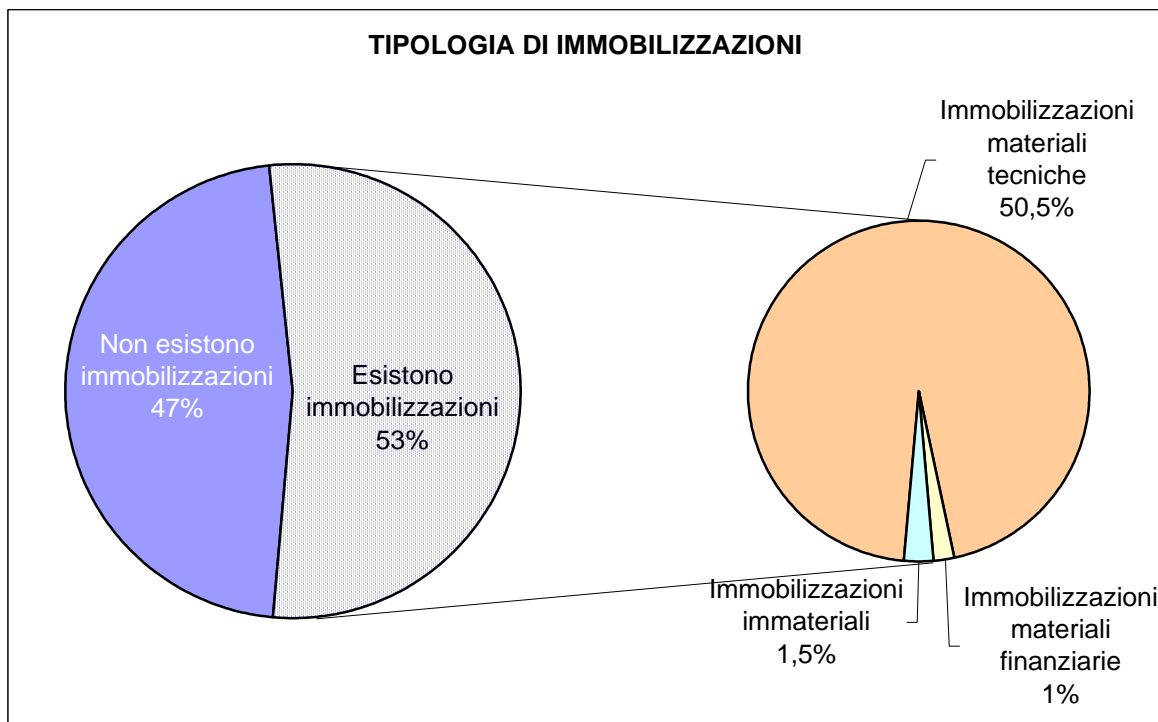
Una prima importante indicazione che emerge dall'esame dei questionari è che il 42% delle imprese – e il 46% di quelle del campione nazionale – non ha reinvestito il proprio utile per lo sviluppo o l'ampliamento dell'attività.

Un altro 22% sostiene di aver reinvestito meno del 10%; poco più dell'11% ha effettuato investimenti per oltre il 30%.

La propensione ad investire l'utile (54,8%) è minore nel settore del commercio e, in generale, tra le ditte individuali, ma il trend complessivo si riflette in maniera abbastanza omogenea nei diversi comparti dell'attività produttiva.

Questo dato può innanzitutto trovare una spiegazione nel difficile clima economico che può aver scoraggiato gli investimenti finalizzati allo sviluppo delle aziende, inducendo al contrario gli imprenditori a "monetizzare" i ricavi della propria attività. Una seconda spiegazione può essere ricercata nelle dimensioni modeste e nel mercato circoscritto alla realtà locale delle imprese, che non inducono (o non mettono in grado) le imprese a perseguire politiche di crescita produttiva.

Nel 50,5% dei casi, le imprese dispongono di immobilizzazioni materiali tecniche, mentre solo l'1% detiene immobilizzazioni finanziarie e l'1,5 quelle immateriali.



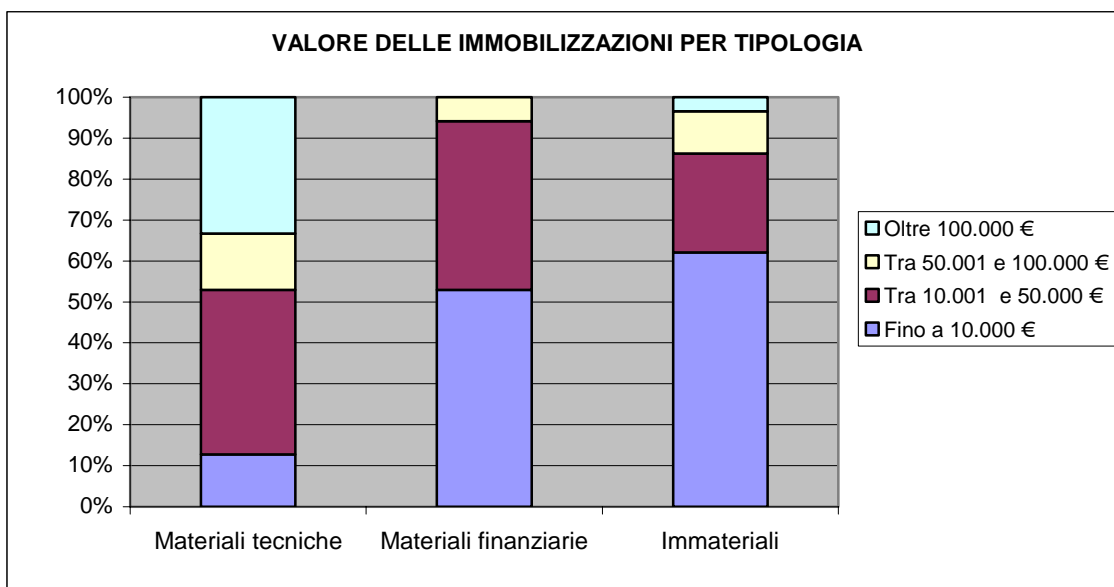
Nel 53% dei casi, le immobilizzazioni tecniche non superano il valore di 50.000 euro e nel 13,7% dei casi arrivano al massimo a 10.000 euro. Per contro, un terzo del campione sostiene di avere effettuato immobilizzazioni per oltre 100.000 euro, quota superiore al dato nazionale di 10 punti percentuali.

Tra le immobilizzazioni finanziarie e soprattutto tra quelle immateriali prevalgono gli impegni di valore più modesto, non superiori in genere ai 50.000 euro.

Nell'82,8% dei casi, l'attività imprenditoriale ha preso avvio con l'apporto di capitali personali da parte dell'imprenditore.

Si tratta di una tendenza omogenea sia tra le ditte individuali sia tra le società di persone e che si ripete anche tra i diversi macro-settori considerati.

Il ricorso all'autofinanziamento, in effetti, rappresenta sovente, insieme al ricorso al cosiddetto "love capital", ovvero a capitali di parenti e amici, il mezzo principale – se non l'unico – per sostenere una nuova attività imprenditoriale.

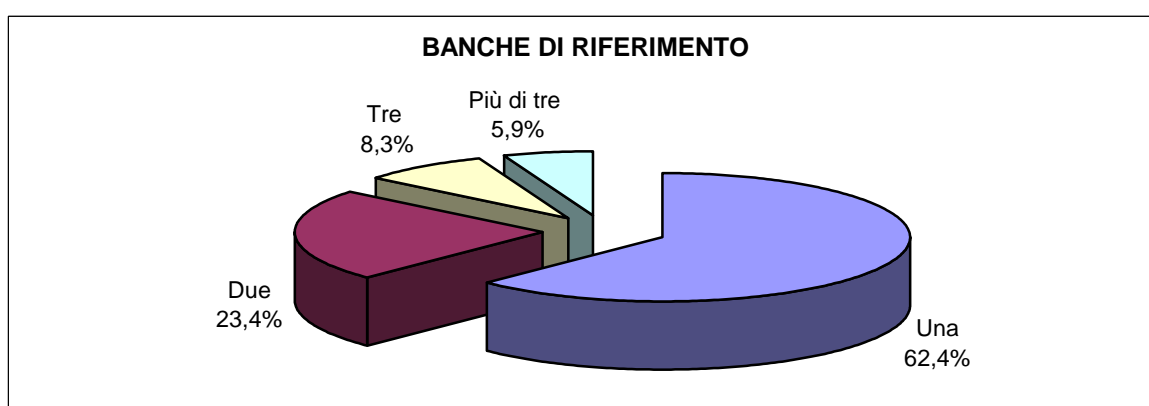


Dall'altro, le garanzie richieste dal sistema creditizio e le condizioni imposte per accedere a finanziamenti bancari rappresentano spesso un notevole ostacolo per un neo-imprenditore.

3.4 La fedeltà alla banca: spesso l'unica e "da sempre"

Nonostante le difficoltà, da più parti lamentate, nel rapporto con le banche e, contrariamente all'opinione diffusa secondo cui esisterebbe un ampio ricorso al multi-affidamento da parte delle imprese (alla costante ricerca delle migliori condizioni di accesso al credito), dall'analisi del campione emerge un dato per certi versi sorprendente: le imprese operano generalmente con una sola banca e, nel 75% dei casi, la collaborazione con la banca di fiducia data dall'anno di nascita dell'impresa.

Il fenomeno sembra dimostrare che tra le imprese del campione vi è un notevole livello di fidelizzazione verso la propria banca di riferimento.



Questa interpretazione trova ulteriore conferma, come si è anticipato, nel fatto che il 62,4% delle imprese del campione si appoggia su una sola banca di riferimento (percentuale che sale fino al 78% tra le imprese più giovani ma che si mantiene comunque al di sopra del 59% anche tra quelle più anziane), mentre solo 6 imprese su 100 fanno riferimento su più di tre banche contro le tre del campione nazionale.

Esiste una relazione inversa sia tra l'età anagrafica delle imprese e il numero di banche di riferimento sia tra questo e la durata del rapporto di collaborazione con la banca di fiducia, ma va sottolineato che anche la maggioranza delle imprese più "anziane" continua a far riferimento solo a una banca per le proprie operazioni.

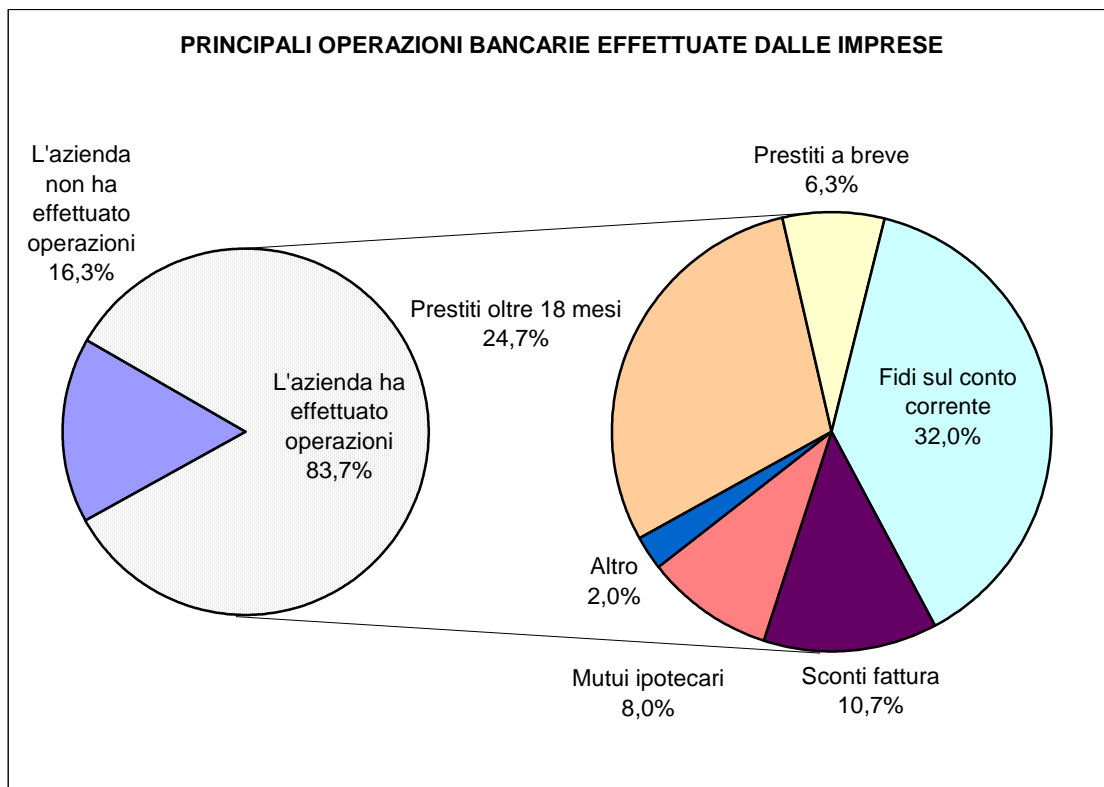
In linea di massima, il trend medio del campione trova conferma anche operando una ripartizione per macro-settore.

Ripartizione percentuale delle imprese per settore e numero di banche

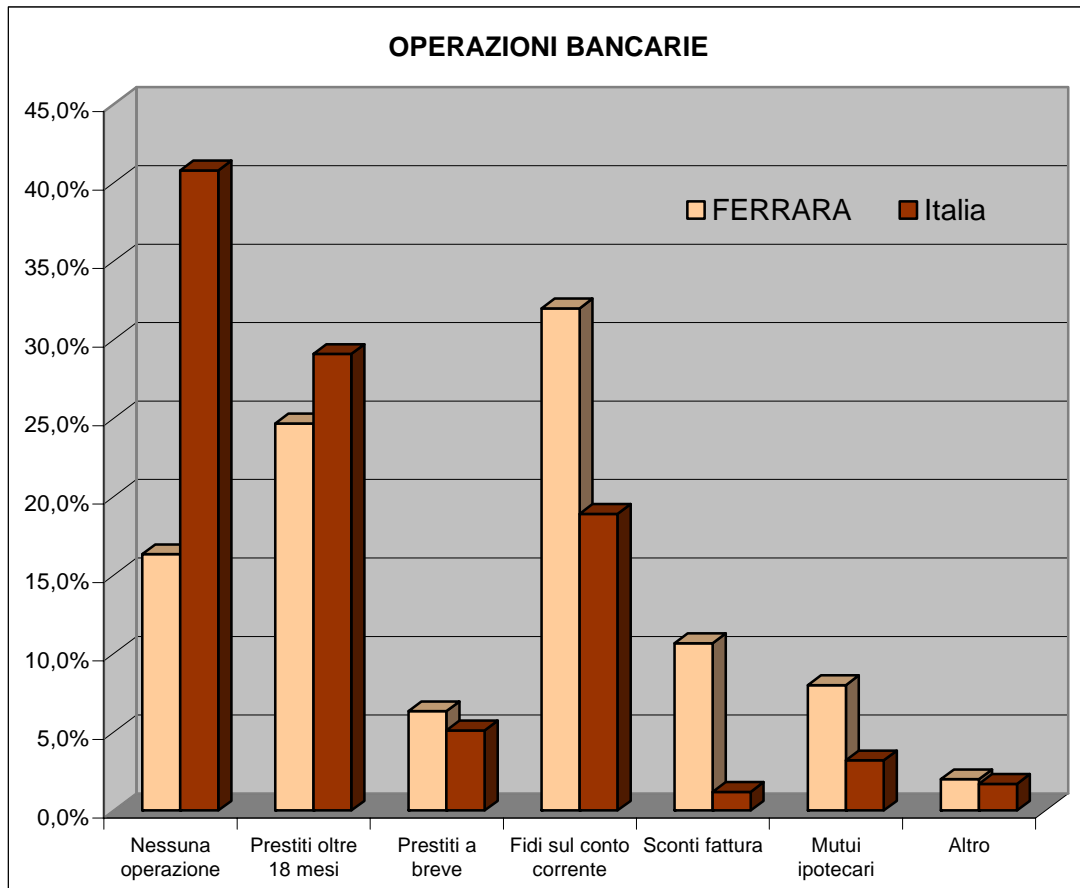
	COMMERCIO	COSTRUZIONI	INDUSTRIA	SERVIZI	CAMPIONE
Una	65,3%	64,7%	48,3%	76,3%	62,4%
Due	20,0%	23,5%	31,0%	18,4%	23,4%
Tre	8,0%	8,8%	10,3%	5,3%	8,3%
Più di tre	6,7%	2,9%	10,3%	0,0%	5,9%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

3.5 Quali operazioni?

Partendo dal presupposto che 16 su 100 aziende del campione provinciale hanno dichiarato di non aver effettuato operazioni (dato che potrebbe far dubitare dell'esatta interpretazione del quesito se rapportato al dato nazionale: il 41% degli intervistati sostiene di non aver realizzato alcuna operazione importante nel corso degli ultimi mesi con le proprie banche di riferimento, segno che l'istituto di credito viene utilizzato quasi esclusivamente come banca d'appoggio per le operazioni di gestione quotidiana o poco più), tra le operazioni bancarie più importanti delle imprese, vi sono l'apertura di fidi sul conto corrente (32%) e i prestiti a medio-lungo termine (24,7% dei casi). Un peso marginale è invece attribuibile ai prestiti a breve termine (6,3%) e ai mutui ipotecari (8%).



Questo dato appare estremamente interessante, in quanto rappresenta un evidente elemento di novità rispetto al tradizionale ricorso ai prestiti di breve termine, che per lungo tempo è stato uno dei caratteri distintivi della micro-impresa. Il ricorso ai prestiti a medio-lungo termine, al di là della dinamica dei tassi di interesse che può aver incentivato il fenomeno, può essere visto come un elemento di maggior attenzione alla programmazione e alle strategie di lungo periodo da parte delle imprese minori. Un dato, questo, importante anche alla luce degli effetti di Basilea 2 che incentiva una maggior attenzione alla capacità delle imprese di pianificare la propria crescita e valutare, in itinere, la validità delle strategie perseguite.



Va, però, notato che tra le imprese ferraresi che affermano di aver effettuato operazioni con le banche, la preferenza è andata comunque ai fidi sul conto corrente, a differenza di quanto avviene tra le imprese delle altre aree, orientate maggiormente verso i prestiti a medio-lungo periodo.

Principali operazioni bancarie realizzate dalle imprese per settore di attività'

	COMMERCIO	COSTRUZIONI	INDUSTRIA	SERVIZI	CAMPIONE
Prestiti oltre 18 mesi	24,7%	27,1%	26,7%	16,3%	24,7%
Prestiti a breve	4,1%	6,8%	5,9%	11,6%	6,3%
Fidi sul conto corrente	35,1%	25,4%	33,7%	30,2%	32,0%
Sconti fattura	8,2%	11,9%	15,8%	2,3%	10,7%
Mutui ipotecari	10,3%	11,9%	5,0%	4,7%	8,0%
Anticipi su pegno	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Altro	2,1%	0,0%	4,0%	0,0%	2,0%
Nessuna operazione	15,5%	16,9%	8,9%	34,9%	16,3%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Anche disaggregando i dati per attività economica, si può notare che, l'operazione più diffusa nei settori – con l'unica eccezione delle costruzioni – siano i fidi su conto corrente; ciò avviene soprattutto nei servizi, dove forse si concentrano anche le imprese di costituzione più recente. In questo settore, un'azienda su tre non ha però effettuato alcuna operazione bancaria.

Quasi un quarto delle ditte individuali non ha effettuato operazioni rilevanti, contro il 9,2% delle società di persone, attive sia per i fidi su conto corrente (31%) sia per i prestiti a medio-lungo termine (27,5%) che hanno riguardato rispettivamente il 32,9% e il 22,2% delle operazioni condotte da imprenditori individuali.

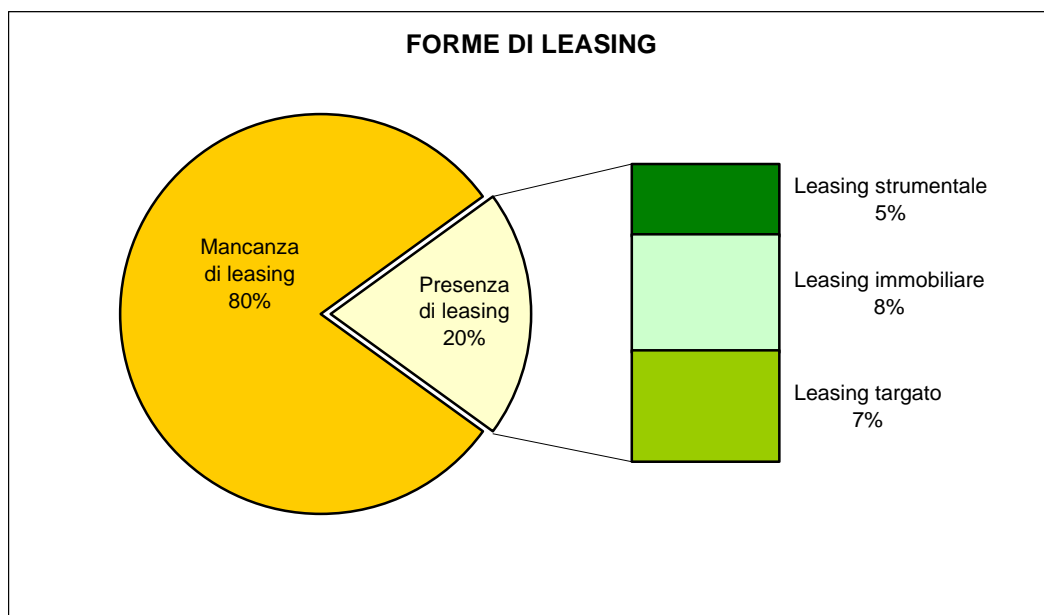
3.6 Quali prodotti finanziari e quali strumenti creditizi usano?

Le imprese italiane, soprattutto quelle di dimensioni più piccole, si caratterizzano per una limitata dimestichezza con strumenti di finanziamento alternativi al debito bancario tradizionale, quali possono essere le aperture di credito in conto corrente o altri strumenti di breve o medio periodo.

Il leasing rappresenta uno degli strumenti alternativi più conosciuti, per quanto ancora relativamente poco utilizzati. Attraverso il questionario, si è cercato quindi di evidenziare il grado di conoscenza e di utilizzo di questo strumento e di valutarne l'impatto sui conti economici delle aziende del campione.

I risultati dell'analisi confermano in larga misura le ipotesi di partenza: il leasing è conosciuto dalla quasi totalità delle imprese, ma è utilizzato solo dal 21% del campione nazionale . Analoga percentuale si registra a Ferrara, dove 2 imprese su 10 hanno utilizzato tale forma di finanziamento.

Il 7% delle imprese fa ricorso a questo strumento per l'acquisto di autoveicoli e veicoli commerciali, mentre il 5% fa ricorso al cosiddetto leasing strumentale, per l'acquisto di macchinari e impianti. A livello nazionale è sostanzialmente marginale l'incidenza del leasing immobiliare, che interessa il 3% delle aziende. Nella nostra provincia esso risulta invece più diffuso (8%).



BB2

PARTE II



**Il modello
di ranking:
analisi dei risultati**

PARTE II – Il modello di ranking: analisi dei risultati

Premessa

Come si è avuto modo di anticipare, tutti gli intervistati affermano che il peso del debito nei confronti delle banche non è superiore a un milione di euro, parametro che, unito al fatturato inferiore ai 5 milioni di euro, permette a queste imprese di rientrare nel segmento retail previsto da Basilea 2 per la valutazione del merito del credito delle imprese.

Il principale strumento di finanziamento, oltre al capitale proprio, rimane, come si è detto, il canale bancario. Il nuovo accordo di Basilea 2 condurrà a notevoli cambiamenti nel rapporto banca-impresa. Un rapporto che vedrà probabilmente ridimensionato il ruolo di “decisore” del responsabile di agenzia, che sempre più dovrà attenersi alle direttive e alle indicazioni provenienti dalle direzioni centrali e sempre meno potrà influenzare le decisioni di finanziamento della propria banca.

Diventa importante, in questa prospettiva, comprendere quali strumenti saranno i più idonei per valutare, in maniera corretta, il livello di rischiosità delle imprese minori. Una valutazione spesso complicata dalla mancanza di informazioni chiare ed esaustive sull'effettiva situazione economico-finanziaria di queste aziende e, soprattutto, dall'assenza di strumenti validati e condivisi che consentano di stimarne, con un accettabile grado di approssimazione, l'effettiva “rischiosità”.

Il modello elaborato nell'ambito di questo progetto e applicato alle imprese del campione vuole essere una prima risposta a questa esigenza.

Questo modello – è bene ricordarlo – non va inteso come uno strumento di assegnazione del rating alle singole imprese. Esso rappresenta invece un benchmark validato ed utilizzabile come attendibile termine di paragone per misurare il livello di rischiosità di una azienda, attraverso la comparazione delle sue principali caratteristiche organizzative, operative ed economico-finanziarie con i valori che tali variabili assumono in funzione dei diversi livelli della scala di ranking predisposta attraverso il modello.

Il modello di ranking predisposto ha permesso di ottenere un valore di performance molto elevato³ (circa il 90%), che garantisce una elevata affidabilità all'analisi della rischiosità del campione.

L'articolazione del modello di ranking utilizzato per la valutazione del campione è strutturata in 11 classi di rischio così identificate:

- I Solvibilità 1
- II Solvibilità 2
- III Solvibilità 3
- IV Vulnerabilità 1
- V Vulnerabilità 2
- VI Vulnerabilità 3
- VII Vulnerabilità 4
- VIII Vulnerabilità 5
- IX Rischio 1
- X Rischio 2
- XI Rischio 3

³ Per valore di performance si intende la capacità del modello di fornire una rappresentazione della rischiosità del campione il più possibile omogenea con la realtà imprenditoriale di riferimento.

Questa classificazione è stata realizzata sulla base dei risultati emersi dal processo di validazione del modello ed è quindi direttamente derivata dalla sua applicazione sulle imprese del campione⁴.

Le tre fasce principali di ranking adottate (Solvibilità, Vulnerabilità, Rischio) non devono far pensare ad una scala basata su tre diversi gradi di rischiosità con degli ulteriori affinamenti interni.

Si tratta, invece, di un "termometro" del rischio che passa, con un percorso progressivo e lineare, da una situazione di ottimo stand creditizio (Solvibilità 1) ad una di elevata rischiosità (Rischio 3).

La scelta di adottare un numero maggiore di classi per la fascia centrale (Vulnerabilità) è dovuta alla necessità di individuare in modo preciso i soggetti "eccellenti" e quelli "rischiosi".

Si vedrà nel seguito dell'analisi come, infatti, capita spesso che per talune valutazioni le prime tre classi o le ultime tre non siano molto popolate. Servono, infatti, ad individuare situazioni di forte eccellenza o alto rischio.

Sono invece le classi intermedie a contare la massima concentrazione di imprese: di conseguenza, è opportuno articolare il più possibile i livelli centrali della scala per cogliere in maniera efficace le – seppur lievi – differenziazioni nel livello di rischiosità delle imprese.

⁴ Non rappresenta quindi una scala di ranking esterna, avulsa dalla realtà del campione e applicata in maniera meccanicistica a queste imprese, come sarebbe invece accaduto se fosse stata utilizzata una scala di un'agenzia internazionale.

4. Analisi della rischiosità del campione

L'applicazione del modello di ranking al campione ferrarese evidenzia innanzitutto che circa il 93% delle imprese non supera quella soglia di rischiosità che, nell'ambito del modello, è stata individuata come soglia di rischio di default⁵. Tale quota sale a livello nazionale ad oltre il 96%.

Ciò significa che il rapporto tra indebitamento e fatturato di queste aziende non supera la soglia critica del 70% che, come si è visto, può essere assunto come valida discriminante tra imprese "sane" e imprese "critiche".

Tale valore teorico di rischio di default è utile a fini soprattutto tecnici, poiché serve come base matematica alla costruzione del modello econometrico. Questa informazione è stata quindi integrata e ponderata con tutte le altre variabili che concorrono a definire il livello complessivo di rischiosità delle imprese, che si traduce appunto nelle undici classi di affidabilità.

La costruzione della scala di ranking utilizzata nel corso della trattazione ha evidenziato che oltre il 23% delle imprese dispone di ottimi "fondamentali" (nel campione nazionale questa percentuale si riduce al 10%) e rientra nella fascia di eccellenza per affidabilità e "robustezza" strutturale (Solvibilità), mentre solo meno del 2% delle imprese presenta invece forti criticità di struttura e operative (Rischio).

<i>Classe</i>	<i>% imprese</i>	
	Campione nazionale	Campione provinciale <i>Ferrara</i>
Solvibilità 1	2,99%	9,57%
Solvibilità 2	3,22%	10,05%
Solvibilità 3	4,11%	3,83%
Totale	10,32%	23,44%
Vulnerabilità 1	13,08%	6,22%
Vulnerabilità 2	30,43%	24,40%
Vulnerabilità 3	28,87%	21,53%
Vulnerabilità 4	14,73%	14,83%
Vulnerabilità 5	1,44%	7,66%
Totale	88,55%	74,64%
Rischio 1	0,53%	0,00%
Rischio 2	0,56%	0,96%
Rischio 3	0,03%	0,96%
Totale	1,12%	1,91%

Come si è anticipato, la distribuzione delle imprese evidenziata dalla tabella dimostra come poco meno dei tre quarti delle aziende del campione provinciale si collochi nella fascia intermedia, in particolare nelle classi Vulnerabilità 2 e 3, che rappresenta una specie di spartiacque tra le imprese più solide e quelle che mostrano delle criticità.

Possiamo affermare quindi che circa il 54% delle imprese ferraresi (che rientrano nelle prime 5 classi) presentano un livello di affidabilità buona, che varia da casi di eccellenza

⁵ Le ragioni di tale scelta sono dovute al fatto che per il tipo di imprese considerate, il rapporto tra debito e fatturato è senza dubbio l'indicatore principale per prevedere una possibile crisi finanziaria delle aziende.

(fascia Solvibilità) a casi in cui esistono alcune criticità strutturali, economiche o finanziarie che potrebbero creare difficoltà all'azienda (vulnerabilità 1 e 2). Circa il 22% delle aziende (Vulnerabilità 3) evidenziano delle criticità maggiori rispetto alla fascia precedente, che potrebbero determinare situazioni di crisi nel medio periodo.

Esiste, infine, un 24% di imprese – quelle che vanno dalla classe Vulnerabilità 4 alla classe Rischio 3 - che si caratterizzano invece per una presenza sempre più diffusa di elementi critici, tali da rendere queste aziende sempre più vulnerabili a situazioni di crisi mano a mano che si scende nella scala di ranking. A livello nazionale il campione ha fatto invece registrare una percentuale sensibilmente inferiore, 17%.

5. Analisi dell'incidenza della variabile settoriale sulla rischiosità delle imprese

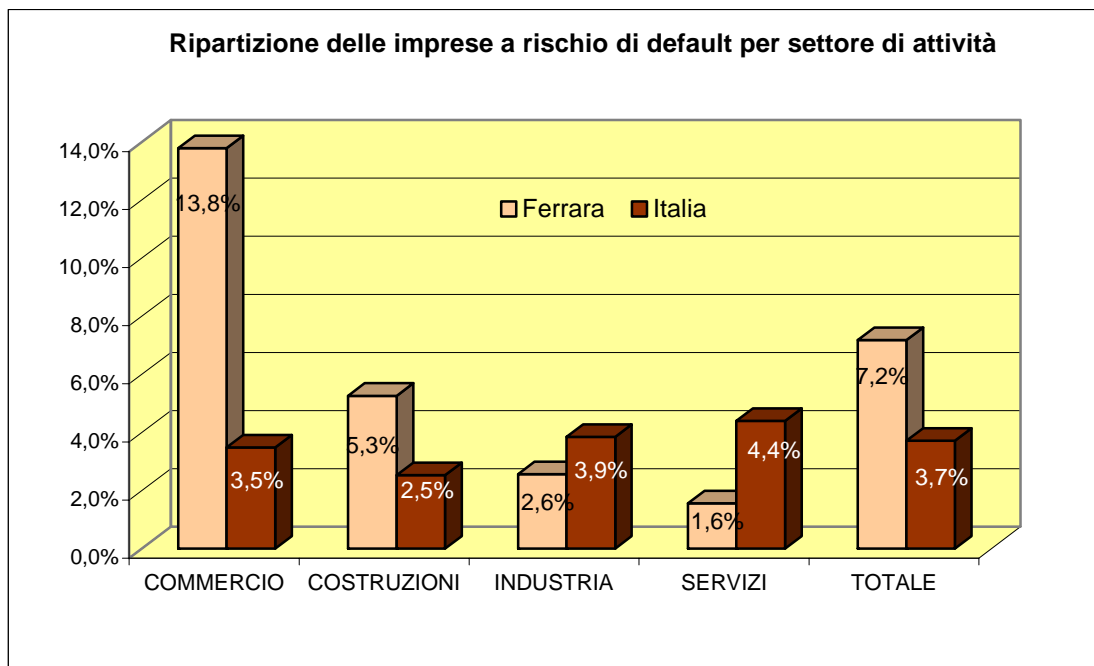
Un primo approfondimento dell'analisi riguarda la correlazione esistente tra l'appartenenza ai diversi macrosettori e la rischiosità di una impresa.

Settori	Campione NAZIONALE		<i>Campione PROVINCIALE</i>	
	Soggetti non rischiosi	Soggetti rischiosi	<i>Soggetti non rischiosi</i>	<i>Soggetti rischiosi</i>
Commercio	96,51%	3,49%	<i>86,21%</i>	<i>13,79%</i>
Costruzioni	97,47%	2,53%	<i>94,74%</i>	<i>5,26%</i>
Manifatturiero	96,15%	3,85%	<i>97,44%</i>	<i>2,56%</i>
Servizi	95,60%	4,40%	<i>98,44%</i>	<i>1,56%</i>
Campione	96,28%	3,72%	<i>92,82%</i>	<i>7,18%</i>

Dall'esame dei dati riportati in tabella, emergono differenziazioni tra i dati provinciali e quelli nazionali, ma soprattutto diversificazioni tra i settori economici.

Nel campione complessivo si registra solo una lieve divergenza rispetto alla media nella percentuale di imprese a rischio di default nel settore delle costruzioni e in quello dei servizi: nel primo di questi settori il numero di soggetti "a rischio" è inferiore di oltre un punto percentuale rispetto al campione, mentre nel secondo settore, all'opposto, la percentuale di imprese in una posizione di possibile default sale ad oltre il 4%.

A Ferrara i risultati evidenziano invece andamenti diversi e più marcati, in particolare sale la percentuale di soggetti rischiosi nel commercio (quasi il doppio rispetto al valore medio ferrarese) mentre risulta più elevata solo rispetto al valore nazionale la quota di imprese delle costruzioni. Al contrario si riducono notevolmente le percentuali di soggetti rischiosi negli altri due settori, il manifatturiero e i servizi.



Si tratta, ovviamente, di divergenze che andrebbero verificate e confermate nel tempo, per poter parlare di una tendenza "storica". Ad esempio, il dato nazionale relativo alle costruzioni, soprattutto per quanto riguarda il basso rischio di default, è in contro-

tendenza rispetto alla rischiosità media riscontrata nelle imprese di medie-grandi dimensioni che operano nel medesimo settore e, come detto, presenta un andamento opposto nella nostra provincia. È tuttavia opportuno tenere in considerazione che spesso le piccole imprese operanti nel campo dell'edilizia nascono e muiono sulla base di un unico progetto, e quindi è scontato che vengano premiate da una valutazione di tipo analitico/quantitativo.

Una prima verifica di quanto il macro-settore incida sulla rischiosità di una azienda può essere ricavata analizzando come si posizionano lungo la scala di ranking le imprese del campione che non sono a immediato rischio di default.

Il settore delle costruzioni presenta, in effetti, una scarsa presenza di imprese nelle classi della fascia "Rischio" (caratterizzate cioè da elevata criticità) nel campione nazionale, pari allo 0,5% delle imprese della categoria, mentre risultano addirittura assenti in provincia.

A differenza però di quanto accade nel settore manifatturiero e in quello del commercio, dove più di 20 imprese ferraresi su cento si collocano nella fascia di maggior affidabilità, le aziende dei servizi tendono a concentrarsi nelle classi centrali della fascia di Vulnerabilità, a ridosso quindi della linea di demarcazione tra le aziende più solide e quelle che presentano livelli via via maggiori di criticità.

Sono migliori, come si è anticipato, le performances delle imprese del manifatturiero, delle costruzioni e del commercio, che valutano una presenza significativa nelle classi non solo di eccellenza, ma anche in quelle più affidabili della fascia di Vulnerabilità.

Il settore dei servizi, infine, sconta una situazione leggermente più problematica delle proprie aziende, che determina una relativamente scarsa presenza nella fascia di Solvibilità, e al contempo una presenza maggiore nelle classi più critiche della fascia di Vulnerabilità (23% di imprese in Vulnerabilità 4 e 5).

Descrizione	COMMERCIO		COSTRUZIONI		INDUSTRIA		SERVIZI	
	Ferrara	Italia	Ferrara	Italia	Ferrara	Italia	Ferrara	Italia
Solvibilità 1	8,0%	4,3%	10,5%	2,5%	12,8%	3,2%	9,4%	1,0%
Solvibilità 2	13,8%	3,7%	21,1%	3,4%	5,1%	4,4%	4,7%	1,3%
Solvibilità 3	3,4%	4,2%	5,3%	3,8%	5,1%	4,7%	3,1%	3,5%
Totale Solvibilità	25,3%	12,1%	36,8%	9,8%	23,1%	12,3%	17,2%	5,8%
Vulnerabilità 1	4,6%	15,3%	5,3%	11,7%	17,9%	14,8%	1,6%	8,7%
Vulnerabilità 2	26,4%	29,5%	15,8%	29,2%	23,1%	28,4%	25,0%	34,7%
Vulnerabilità 3	16,1%	26,1%	26,3%	34,5%	12,8%	31,0%	32,8%	27,9%
Vulnerabilità 4	14,9%	14,7%	10,5%	13,4%	15,4%	10,8%	15,6%	19,6%
Vulnerabilità 5	8,0%	1,0%	5,3%	1,0%	7,7%	1,6%	7,8%	2,1%
Totale Vulnerabilità	70,1%	86,6%	63,2%	89,7%	76,9%	86,7%	82,8%	93,0%
Rischio 1	0,0%	0,62%	0,0%	0,25%	0,0%	0,4%	0,0%	0,7%
Rischio 2	2,3%	0,67%	0,0%	0,25%	0,0%	0,6%	0,0%	0,5%
Rischio 3	2,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%
Totale Rischio	4,6%	1,3%	0,0%	0,5%	0,0%	1,1%	0,0%	1,2%

Il macro-settore sembra dunque incidere in parte sulla valutazione della rischiosità delle imprese, con alcune differenze rispetto al dato nazionale. Le percentuali del campione complessivo evidenziano una minore rischiosità media da parte del commercio e del manifatturiero rispetto alle costruzioni e ai servizi, le cui imprese tendono a concentrarsi nelle classi centrali di Vulnerabilità, dimostrando quindi maggiori criticità strutturali.

A Ferrara, invece, anche le piccole imprese del settore delle costruzioni si collocano per la maggior parte tra la fascia di solvibilità e quelle di minor vulnerabilità (quasi il 58% contro il 51% del dato nazionale ed il 56% del settore del commercio ferrarese).

6. Analisi dell'incidenza della forma giuridica sulla rischiosità delle imprese

Lo studio dell'incidenza della tipologia di società sulla rischiosità delle imprese presenta un primo risultato significativo: le ditte individuali presentano un minor numero di soggetti a rischio di default.

Solo il 6,3% di queste aziende, infatti, si colloca in una situazione critica di indebitamento, inferiore sia alla media del campione, sia alle società di persone (6,7%) e, in particolare, alle società in accomandita semplice, il 13% delle quali ha un livello di debito che si pone oltre il livello di sicurezza (cioè oltre il 70% del fatturato).

La distribuzione di tali percentuali a livello nazionale, seppur in valore dimezzate rispetto al dato provinciale, rispecchia analoghe tendenze.

Va detto, peraltro, che gli imprenditori individuali sono portati, sia per le dimensioni più modeste del proprio ambito operativo, sia per fattori psicologici e culturali, a evitare situazioni di eccessivo indebitamento.

Tali situazioni possono, invece, essere più facilmente raggiunte nell'ambito di una struttura societaria, soprattutto in una fase, come l'attuale, caratterizzata da una dinamica della domanda alquanto debole, che può mettere in difficoltà quelle imprese che abbiano richiesto, negli anni scorsi, finanziamenti per sostenere una crescita produttiva poi rivelatasi inferiore alle aspettative.

Settori	Campione NAZIONALE		<i>Campione PROVINCIALE</i>	
	Soggetti non rischiosi	Soggetti rischiosi	<i>Soggetti non rischiosi</i>	<i>Soggetti rischiosi</i>
Ditta individuale	96,58%	3,42%	<i>93,70</i>	<i>6,30%</i>
Sas	93,15%	6,85%	<i>86,96</i>	<i>13,04%</i>
Snc	96,41%	3,59%	<i>93,22</i>	<i>6,78%</i>
Campione	96,28%	3,72%	<i>92,82%</i>	<i>7,18%</i>

Una conferma di questa ipotesi si può riscontrare analizzando la distribuzione delle imprese lungo la scala di ranking.

Descrizione	Ditta individuale		SAS		SNC	
	<i>Ferrara</i>	<i>Italia</i>	<i>Ferrara</i>	<i>Italia</i>	<i>Ferrara</i>	<i>Italia</i>
Solvibilità 1	<i>10,2%</i>	<i>1,3%</i>	<i>4,4%</i>	<i>5,6%</i>	<i>10,2%</i>	<i>5,6%</i>
Solvibilità 2	<i>9,5%</i>	<i>1,5%</i>	<i>4,4%</i>	<i>3,7%</i>	<i>13,6%</i>	<i>6,5%</i>
Solvibilità 3	<i>1,6%</i>	<i>2,3%</i>	<i>8,7%</i>	<i>7,8%</i>	<i>6,8%</i>	<i>7,5%</i>
Totale Solvibilità	<i>21,3%</i>	<i>5,1%</i>	<i>17,4%</i>	<i>17,1%</i>	<i>30,5%</i>	<i>19,7%</i>
Vulnerabilità 1	<i>5,5%</i>	<i>10,4%</i>	<i>4,3%</i>	<i>14,9%</i>	<i>8,5%</i>	<i>21,1%</i>
Vulnerabilità 2	<i>20,5%</i>	<i>29,2%</i>	<i>26,1%</i>	<i>31,5%</i>	<i>32,2%</i>	<i>35,6%</i>
Vulnerabilità 3	<i>26,8%</i>	<i>37,8%</i>	<i>17,4%</i>	<i>19,1%</i>	<i>11,9%</i>	<i>10,9%</i>
Vulnerabilità 4	<i>17,3%</i>	<i>15,3%</i>	<i>13,0%</i>	<i>13,9%</i>	<i>10,2%</i>	<i>9,6%</i>
Vulnerabilità 5	<i>7,9%</i>	<i>1,3%</i>	<i>17,4%</i>	<i>0,7%</i>	<i>3,4%</i>	<i>1,5%</i>
Totale Vulnerabilità	<i>78,0%</i>	<i>94,1%</i>	<i>78,3%</i>	<i>80,2%</i>	<i>66,1%</i>	<i>78,8%</i>
Rischio 1	<i>0,0%</i>	<i>0,3%</i>	<i>0,0%</i>	<i>1,0%</i>	<i>0,00%</i>	<i>0,8%</i>
Rischio 2	<i>0,0%</i>	<i>0,4%</i>	<i>4,4%</i>	<i>1,7%</i>	<i>1,7%</i>	<i>0,7%</i>
Rischio 3	<i>0,8%</i>	<i>0,0%</i>	<i>0,0%</i>	<i>0,0%</i>	<i>1,7%</i>	<i>0,1%</i>
Totale Rischio	<i>0,8%</i>	<i>0,8%</i>	<i>4,4%</i>	<i>2,7%</i>	<i>3,4%</i>	<i>1,5%</i>

Come emerge dalla tabella, le società di persone presentano una percentuale maggiore di aziende in fascia di rischio (rispettivamente 4,4% e 3,4%, contro lo 0,8% delle ditte individuali). Peraltro, nella fascia di eccellenza (Solvibilità), anche se le Società in accomandita semplice non raggiungono il valore delle ditte individuali (21,3%), esse registrano tuttavia una quota rilevante (17,4%).

Infine le Società in nome collettivo superano il valore percentuale delle forme giuridiche più semplici di quasi dieci punti (30,5%). A livello nazionale si concentra addirittura una percentuale di imprese più che tripla rispetto alle ditte individuali.

Questo dato dimostra anche la solidità di un gran numero di piccole imprese, che si collocano nelle posizioni medio-alte della scala di ranking.

Dunque si può affermare che se, da un lato, la ditta individuale presenta minori rischi di default per una naturale tendenza del singolo imprenditore a evitare situazioni di eccessiva esposizione, dall'altro le società di persone offrono peraltro una condivisione del rischio d'impresa, che favorisce l'innalzamento della soglia complessiva di rischio.

7. Analisi dell'incidenza della variabile anagrafica sulla rischiosità delle imprese

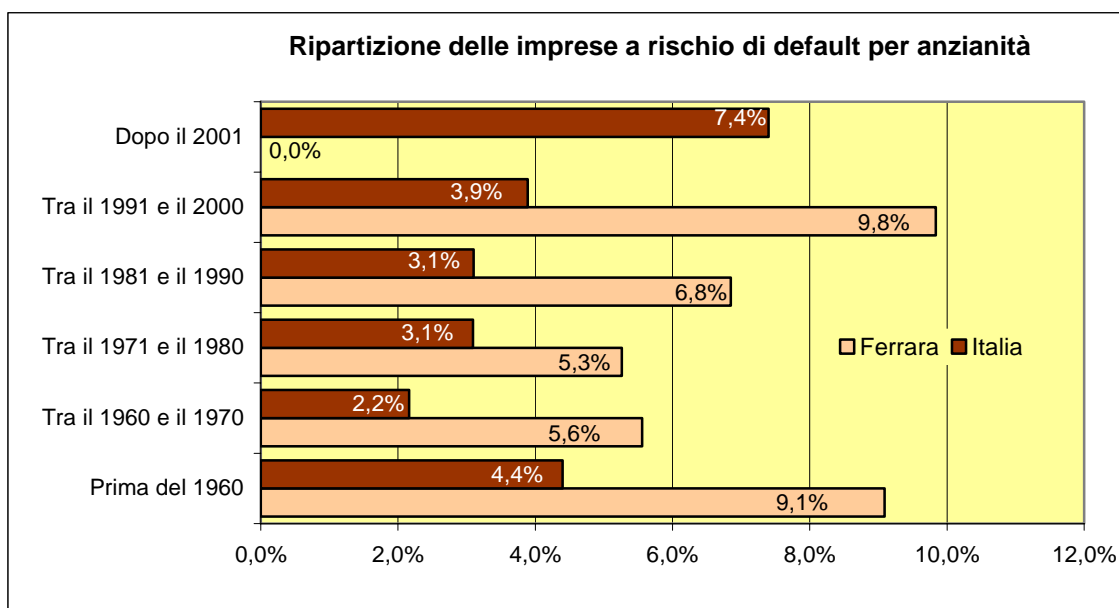
Si è visto finora che la variabile settoriale incide in maniera relativamente lieve sulla rischiosità delle imprese, con l'eccezione del settore commercio. Invece la tipologia di ragione sociale rappresenta un fattore di più accentuata differenziazione nella valutazione della solidità delle imprese.

Si può ora approfondire ancora l'analisi, esaminando il ruolo che l'anzianità maturata dalle imprese può giocare nel determinarne il livello di rischiosità.

Settori	Campione NAZIONALE		Campione PROVINCIALE	
	Soggetti non rischiosi	Soggetti rischiosi	Soggetti non rischiosi	Soggetti rischiosi
Prima del 1960	95,60%	4,40%	90,91%	9,09%
Tra il 1960 e il 1970	97,84%	2,16%	94,44%	5,56%
Tra il 1971 e il 1980	96,91%	3,09%	94,74%	5,26%
Tra il 1981 e il 1990	96,90%	3,10%	93,15%	6,85%
Tra il 1991 e il 2000	96,11%	3,89%	90,16%	9,84%
Dopo il 2001	92,60%	7,40%	100,00%	0,00%
Totale	96,28%	3,72%	92,82%	7,18%

Dalla tabella emergono subito due anomalie: da un lato le imprese più anziane, dall'altro – ed in misura ancora più accentuata – le imprese più giovani (ad esclusione dell'ultima classe per la provincia di Ferrara, dove il campione utilizzato potrebbe comunque non essere rappresentativo per le imprese nate dopo il 2000) presentano situazioni di rischio di default superiori alla media del campione.

Con l'eccezione delle imprese più anziane (per il campione provinciale occorre escludere le prime due classi), dunque, la percentuale di soggetti rischiosi aumenta al diminuire dell'età dell'impresa. Dunque, più l'impresa è "giovane", maggiori sono i rischi che incorpora: l'azienda deve infatti riuscire a crearsi un proprio mercato, consolidare la propria posizione e tentare successivamente di crescere, affrontando con successo la competizione.



Il rischio imprenditoriale, infatti, nei primi anni di vita di una impresa è elevato e questo fattore potrebbe tradursi, anche alla luce dell'evoluzione del mercato del credito, in una maggior onerosità/difficoltà ad accedere a capitali di debito da parte delle imprese più giovani.

Dal lato opposto, il dato, per certi versi sorprendente, delle imprese più anziane può essere interpretato come un possibile "rischio di crescita". Le imprese con un'esperienza pluriennale, di dimensioni tendenzialmente maggiori della media e dotate di un mercato più ampio, possono infatti essere chiamate ad affrontare un contesto competitivo che richiede uno sforzo maggiore per difendere o conquistare quote di mercato. Questo può indurre o obbligare le imprese "anziane" ad esporsi maggiormente, in termini di debito, per sostenere le proprie strategie produttive e/o commerciali.

Non sorprende quindi che possano verificarsi, più sovente della media, situazioni di crisi, dovute anche a cause esogene, che conducono queste imprese a dover sostenere situazioni di indebitamento particolarmente pesanti.

In effetti, se si procede con l'analisi e si considerano le imprese lungo la scala di ranking, si nota come la variabile anagrafica giochi un ruolo importante nel determinare il livello di rischiosità delle imprese.

Escludendo dall'analisi la fascia delle aziende ferraresi più anziane che nel campione non registrano alcuna rischiosità, se è vero che il 5,6% delle imprese nate prima del 1970 si colloca nella fascia di maggior rischio (quindi più prossima a una situazione di possibile default), è altrettanto vero che oltre il 27% di esse si trova nelle classi di maggior affidabilità.

D'altra parte, analizzando dapprima la fascia di Solvibilità (maggior affidabilità delle imprese) e poi quella di Vulnerabilità (presenza di criticità), si nota che la percentuale di imprese presenti nella prima fascia scende progressivamente al diminuire dell'età dell'azienda, mentre il numero di imprese presenti nella seconda fascia diminuisce al crescere dell'età.

Sembra dunque esistere una correlazione, abbastanza marcata, tra variabile anagrafica e rischiosità dell'impresa, che premia l'esperienza e la solidità aziendale.

Descrizione	Prima del 1960	Tra il 1960 e il 1970	Tra il 1971 e il 1980	Tra il 1981 e il 1990	Tra il 1991 e il 2000	Dopo il 2001
Solvibilità 1	0,00%	22,22%	5,26%	12,33%	6,56%	12,50%
Solvibilità 2	36,36%	5,56%	10,53%	9,59%	6,56%	12,50%
Solvibilità 3	9,09%	0,00%	10,53%	1,37%	1,64%	12,50%
Totale Solvibilità	45,45%	27,78%	26,32%	23,29%	14,75%	37,50%
Vulnerabilità 1	0,00%	5,56%	7,89%	5,48%	8,20%	0,00%
Vulnerabilità 2	27,27%	27,78%	31,58%	24,66%	21,31%	0,00%
Vulnerabilità 3	9,09%	22,22%	15,79%	23,29%	26,23%	12,50%
Vulnerabilità 4	0,00%	0,00%	18,42%	13,70%	21,31%	12,50%
Vulnerabilità 5	18,18%	11,11%	0,00%	8,22%	4,92%	37,50%
Totale Vulnerabilità	54,55%	66,67%	73,68%	75,34%	81,97%	62,50%
Rischio 1	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Rischio 2	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,28%	0,00%
Rischio 3	0,00%	5,56%	0,00%	1,37%	0,00%	0,00%
Totale Rischio	0,00%	5,56%	0,00%	1,37%	3,28%	0,00%

8. Analisi dell'incidenza delle variabili organizzative fatturato e debito sulla rischiosità delle imprese

Per concludere l'analisi, rimangono da osservare le distribuzioni di rischiosità riferite a fatturato e debito. Il risultato che emerge dall'analisi conferma le aspettative: al diminuire del fatturato e al crescere del debito aumenta la rischiosità dei soggetti.

È importante sottolineare che i soggetti nelle classi di Rischio più elevato hanno tutti forti livelli di indebitamento rispetto alla popolazione esaminata, mentre i soggetti più virtuosi hanno tendenzialmente livelli di fatturato molto elevati.

Questa tendenza, da un lato, si può osservare analizzando la variabile relativa al fatturato: all'aumentare del fatturato diminuisce il numero di imprese a rischio di default.

Fatturato	Campione NAZIONALE		<i>Campione PROVINCIALE</i>	
	Soggetti non rischiosi	Soggetti rischiosi	<i>Soggetti non rischiosi</i>	<i>Soggetti rischiosi</i>
< 50.000 €	92,56%	7,44%	<i>71,43%</i>	<i>28,57%</i>
< 150.000 €	97,69%	2,31%	<i>94,64%</i>	<i>5,36%</i>
< 500.000 €	99,67%	0,33%	<i>96,23%</i>	<i>3,77%</i>
< 1.000.000 €	99,88%	0,12%	<i>92,86%</i>	<i>7,14%</i>
> 1.000.000 €	99,95%	0,05%	<i>100,00%</i>	<i>0,00%</i>
Totale	96,28%	3,72%	<i>92,82%</i>	<i>7,18%</i>

Dall'altra, trova pienamente conferma nell'analisi del debito: all'aumentare del debito, infatti, aumenta notevolmente il numero di imprese a rischio di default.

Rappresenta una parziale controtendenza il dato relativo ai debiti superiori a 100.000 euro: ciò sembra spiegabile anche con la presenza di imprese di maggiori dimensioni, o comunque provviste di una adeguata struttura organizzativa.

Debito	Campione NAZIONALE		<i>Campione PROVINCIALE</i>	
	Soggetti non rischiosi	Soggetti rischiosi	<i>Soggetti non rischiosi</i>	<i>Soggetti rischiosi</i>
< 20.000 €	98,40%	1,60%	<i>100,00%</i>	<i>0,00%</i>
< 50.000 €	88,84%	11,16%	<i>100,00%</i>	<i>0,00%</i>
< 70.000 €	80,92%	19,08%	<i>85,71%</i>	<i>14,29%</i>
< 1.000.000 €	70,51%	29,49%	<i>33,33%</i>	<i>66,67%</i>
> 1.000.000 €	74,67%	25,33%	<i>71,43%</i>	<i>28,57%</i>
Totale	96,28%	3,72%	<i>92,82%</i>	<i>7,18%</i>

Analizzando le distribuzioni relative a queste due variabili, fatturato e debito, emerge peraltro un dato anomalo: i soggetti con fatturato medio superiore a 150.000 euro non presentano alcun soggetto nelle fasce "Rischio 1", "Rischio 2" e "Rischio 3", così come sono assenti imprese con fatturato basso in due classi di Solvibilità. La spiegazione è riconducibile, al di là delle possibili caratteristiche contingenti del campione, al fatto che la dimensione risulta essere un dato fortemente discriminante.

Le imprese con un fatturato inferiore a 150.000 euro sono posizionate nella quasi totalità nella fascia intermedia di Vulnerabilità, e una parte residuale si trova in una posizione di Rischio elevato. In particolare le imprese di medie dimensioni, con un fatturato compreso tra 150.000 e 500.000 euro registrano le percentuali più elevate in questa fascia.

Al contrario, le imprese maggiori vedono crescere la propria affidabilità al crescere del fatturato, passando dal 6% circa delle imprese con fatturato compreso tra i 150.000 e i 500.000 euro, al 70% delle aziende che fatturano più di un milione di euro.

Classe	Fatturato €				
	< 50.000	< 150.000	< 500.000	< 1.000.000	> 1.000.000
Solvibilità 1	8,70%	5,45%	8,93%	13,79%	13,04%
Solvibilità 2	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	45,65%
Solvibilità 3	0,00%	0,00%	0,00%	10,34%	10,87%
Totale Solvibilità	8,70%	5,45%	8,93%	24,14%	69,57%
Vulnerabilità 1	0,00%	0,00%	5,36%	31,03%	2,17%
Vulnerabilità 2	0,00%	0,00%	64,29%	17,24%	21,74%
Vulnerabilità 3	0,00%	70,91%	5,36%	0,00%	6,52%
Vulnerabilità 4	30,43%	21,82%	7,14%	27,59%	0,00%
Vulnerabilità 5	47,83%	0,00%	8,93%	0,00%	0,00%
Totale Vulnerabilità	78,26%	92,73%	91,07%	75,86%	30,43%
Rischio 1	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Rischio 2	4,35%	1,82%	0,00%	0,00%	0,00%
Rischio 3	8,70%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Totale Rischio	13,04%	1,82%	0,00%	0,00%	0,00%

Come prevedibile, vale la regola opposta per l'indebitamento. Quanto maggiore è l'ammontare del debito, tanto maggiore è la rischiosità: se le imprese con un debito inferiore ai 20.000 euro si collocano per quasi il 25% dei casi nella fascia di Solvibilità e nessuna è in posizione di Rischio, tra le imprese con un debito superiore ai 70.000 euro, ben il 20% è in fascia di Rischio, e - tranne alcune eccellenze - nessuna è considerata affidabile. Debito e fatturato, dunque, confermano la loro centralità nel determinare il livello di rischiosità delle imprese.

Classe	Debito €				
	< 20.000	< 50.000	< 70.000	< 100.000	> 100.000
Solvibilità 1	8,22%	15,00%	0,00%	20,00%	12,90%
Solvibilità 2	14,38%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Solvibilità 3	2,05%	25,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Totale Solvibilità	24,66%	40,00%	0,00%	20,00%	12,90%
Vulnerabilità 1	6,85%	10,00%	14,29%	0,00%	0,00%
Vulnerabilità 2	24,66%	10,00%	42,86%	40,00%	25,81%
Vulnerabilità 3	26,71%	15,00%	0,00%	0,00%	9,68%
Vulnerabilità 4	10,96%	15,00%	42,86%	20,00%	25,81%
Vulnerabilità 5	6,16%	10,00%	0,00%	0,00%	16,13%
Totale Vulnerabilità	75,34%	60,00%	100,00%	60,00%	77,42%
Rischio 1	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Rischio 2	0,00%	0,00%	0,00%	20,00%	3,23%
Rischio 3	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,45%
Totale Rischio	0,00%	0,00%	0,00%	20,00%	9,68%

Debito / Fatturato	Solvibilità				Vulnerabilità						Rischio				Totale
	1	2	3	Totale	1	2	3	4	5	Totale	1	2	3	Totale	
Soggetti non rischiosi	90%	100%	100%	95,9%	100%	100%	100%	90%	63%	94,2%	-	0,0%	0,0%	0,0%	92,8%
Soggetti rischiosi	10%	0%	0%	4,1%	0%	0%	0%	10%	37%	5,8%	-	100%	100%	100%	7,2%

Conclusioni

L'applicazione al campione provinciale dell'indice di rischio, quale rapporto tra debito e fatturato superiore al 70% evidenzia che quasi il 93% delle imprese ferraresi (a livello nazionale la quota sale ad oltre il 96%) non supera quella soglia di rischiosità che, nell'ambito del modello, è stata individuata come soglia di rischio di default⁶. Ciò significa che il rapporto tra indebitamento e fatturato di queste aziende (nell'arco di tre anni considerati) non supera la soglia critica del 70% che, come si è visto, può essere assunta come valida discriminante tra imprese "sane" ed imprese "critiche". Tale scelta è dovuta al fatto che, per queste tipologie di piccole imprese che di solito non dispongono di elevate immobilizzazioni, il rapporto di indebitamento sul fatturato consente di "fotografare" con buona precisione lo stato di salute dell'azienda.

La costruzione della scala di ranking, che prevede undici classi di rischio e si basa su un complesso di altre variabili, ha dunque evidenziato che oltre il 23% delle imprese ferraresi (nel campione nazionale tale valore si riduce al 10%) dispone di ottimi "fondamentali" e rientra nella fascia di eccellenza per affidabilità e "robustezza" strutturale, mentre solo meno di un 2% di esse presenta forti criticità di struttura ed operative.

L'analisi della incidenza di alcune specifiche variabili sulla rischiosità delle piccole imprese della nostra provincia mostra risultati interessanti.

Innanzitutto, essa evidenzia che il **settore di attività economica** dell'impresa non sembra rappresentare un significativo fattore di condizionamento del rischio, anche se nella nostra provincia, ben più di quanto avvenga in ambito complessivo nazionale, il settore commerciale presenta livelli di rischiosità piuttosto elevati. A Ferrara l'incidenza di imprese rischiose nei settori manifatturiero e dei servizi è più bassa rispetto al campione nazionale, viceversa essa risulta significativamente più elevata nel commercio, ed, in misura minore, anche nelle costruzioni. Se però si escludono dalla valutazione le imprese che sono ad immediato rischio di *default* creditizio, si può rilevare come il posizionamento lungo la scala di *ranking* evidenzia in effetti buone *performances* complessive per le nostre imprese operanti nel settore manifatturiero, nelle costruzioni e nel commercio. Tutte, infatti, mostrano una presenza significativa non solo nelle classi di eccellenza, ma anche in quelle più affidabili della fascia di vulnerabilità. Leggermente più problematica appare invece la situazione nel settore provinciale dei servizi, per una maggiore presenza di imprese nelle classi più critiche della fascia di vulnerabilità. Ciò potrebbe essere dovuto all'età delle aziende di questo settore, più giovani rispetto alle altre.

L'analisi effettuata in base alla **forma giuridica dell'impresa** pone in luce che, sia in ambito provinciale che in quello nazionale, le ditte individuali tendono ad evitare situazioni di eccessivo indebitamento, e quindi presentano un minor numero di imprese a rischio di *default*.

Questo si verifica probabilmente più per le modeste dimensioni del loro ambito operativo, che per la mancanza di condivisione del rischio con altri soggetti imprenditoriali. Infatti, anche le società in nome collettivo, pur essendo caratterizzate dalla condivisione del rischio di impresa, presentano purtuttavia una bassa incidenza di situazioni a rischio, analoga a quella delle ditte individuali. L'incidenza della rischiosità assume invece un valore pressochè doppio per le società in accomandita semplice, contraddistinte da una tutela ben più efficace nella limitazione del rischio.

⁶ Le ragioni di tale scelta sono dovute al fatto che per il tipo di imprese considerate, il rapporto tra debito e fatturato è senza dubbio l'indicatore principale per prevedere una possibile crisi finanziaria delle aziende.

Ancora più rilevante, poi, è l'incidenza della **variabile anagrafica**: sia le imprese più anziane, nate prima del 1960, che quelle più giovani, costituite dopo il 1990, presentano infatti livelli di rischio significativamente più alti, sia in ambito provinciale che in quello nazionale.

Ora, mentre per le imprese "giovani" è ipotizzabile che il rischio sia indotto da una maggiore difficoltà a reperire capitali di debito, ma anche connaturato ai più bassi valori di *assets* e dimensioni del fatturato, le imprese "anziane" risentono invece di un possibile "rischio di crescita": un rischio, in altre parole, dovuto probabilmente alle maggiori esigenze di competitività, che vengono loro imposte dalle più ampie dimensioni che, con il tempo, sono riuscite a conquistarsi sui mercati. Ma, contestualmente alle situazioni di rischio, l'indagine evidenzia anche che le imprese anziane, grazie alla loro esperienza e solidità aziendale, sono anche le più virtuose.

Infine, come del resto è prevedibile, l'analisi delle variabili **fatturato ed indebitamento** evidenzia che maggiore è il livello di fatturato (e, naturalmente, anche quello di indebitamento) dell'impresa, tanto più presente è il fattore di rischio di *default*.

La ricerca (PARTE I) sembra anche, se non smentire, quanto meno ridimensionare alcuni luoghi comuni, che tratteggiano un rapporto tra impresa e sistema bancario caratterizzato da multi-affidamenti e da un elevato "turn-over". Al contrario, le imprese del campione (questo vale sia a livello provinciale che nazionale, senza eccessive differenziazioni) sono molto "fedeli", tendono cioè a costruire rapporti duraturi, in gran parte con una sola banca di riferimento.

Un fenomeno, quest'ultimo, che sembra dunque prescindere dal livello di sviluppo e di "robustezza" del contesto economico locale, e che appare invece come una costante comune a molti degli imprenditori.

Dall'indagine arrivano però anche alcune conferme parimenti interessanti per lo "scenario" ferrarese. La stragrande maggioranza delle imprese, ad esempio, ha dovuto fare ricorso a capitali propri per avviare l'attività. Si tratta di una costante che emerge regolarmente dalle diverse indagini che vengono svolte, a livello nazionale, e che trova una spiegazione sia nella difficoltà di accesso al credito con cui devono fare spesso i conti i neo-imprenditori, sia nella ancora scarsa propensione (e, beninteso, nella oggettiva difficoltà) a ricercare altrove, ad esempio nel *venture capital*, la propria fonte di finanziamento.

Le ritrosie, appunto, non possono essere imputate esclusivamente alla particolare cultura finanziaria dei piccoli imprenditori, "fisiologicamente" poco propensi ad aprire il capitale della propria azienda all'apporto di soci esterni.

Esse dipendono semmai dalla oggettiva difficoltà di fare incontrare l'offerta di capitali proveniente dagli investitori istituzionali, che spesso è indirizzata verso "target" di investimento troppo elevati per rendere appetibile una "start-up" o una piccola azienda, da un lato; e la domanda di capitali, che invece proviene da gran parte del tessuto imprenditoriale, dall'altro lato.

Una cultura finanziaria, d'altra parte, che dimostra di non essere più ancorata solo agli strumenti di finanziamento di breve periodo ma che si apre, sia pur lentamente, ad altri strumenti quali i prestiti a medio-lungo termine. Si tratta, dunque, di una evoluzione che sembra prospettare una maggiore attenzione non solo alla gestione del quotidiano ma anche alla pianificazione del futuro, per poter consolidare l'azienda e garantirne la redditività. Se confermato, questo mutamento di prospettiva non può che essere positivo, anche alla luce dei cambiamenti che Basilea 2 inevitabilmente richiederà nel modo di gestire l'azienda e di rapportarsi con il sistema bancario.

Dall'indagine, d'altra parte, proviene anche un'altra conferma: oltre il 40% delle piccole imprese ferraresi non ha reinvestito il proprio utile per potenziare l'azienda.

Aspettative negative per la difficile congiuntura economica, una domanda che ristagna e una scarsa propensione a guardare al di là dei confini locali, inducono probabilmente molte piccole imprese a non investire nella crescita dell'azienda, e, quindi, nel potenziamento del suo patrimonio tecnologico. Una tendenza che, seppur giustificabile, in molti casi, per l'attività o per la dimensione delle imprese minori, che impediscono o comunque scoraggiano "avventure" su nuovi mercati, contribuisce però a spiegare, se trasportata in un contesto più generale, la tuttora inadeguata propensione all'innovazione del tessuto imprenditoriale definibile "minore", (e certamente non soltanto di quello ferrarese), in difficoltà di fronte al crescere della competizione e all'avanzare delle nuove tecnologie.

Quale effetto avrà allora Basilea 2 su questo contesto? Le imprese hanno iniziato a prendere coscienza, forse più di quanto non si creda - e i risultati dell'indagine, sotto molti aspetti, confermano questa impressione - del cambiamento di mentalità, prima ancora che di operatività, che Basilea 2 imporrà.

Una maggior trasparenza, una minor "diffidenza" nei riguardi del sistema creditizio, e in generale una attenzione marcata alla capacità dell'impresa di creare reddito, sono i punti di forza su cui le imprese devono lavorare per fare di Basilea 2 un'opportunità, prima ancora che un vincolo.

Un'opportunità che ovviamente le imprese non possono essere in grado di cogliere da sole, ma che richiede uno sforzo comune da parte di tutto il sistema delle cosiddette "istituzioni di prossimità": ci si riferisce alla "rete" delle Camere di Commercio, ma anche ai Confidi ed alle Associazioni di categoria. Tutti sono chiamati ad accompagnare le imprese in questo percorso, per fare in modo che l'imminente entrata in vigore di Basilea 2 rappresenti uno stimolante traguardo da raggiungere, e non un ulteriore, ennesimo ostacolo da superare.

Ai sensi della legge n. 196/2003 (nuovo codice sulla privacy), si informa che il trattamento dei dati personali dei destinatari in omaggio della presente pubblicazione, viene svolto al fine di dare esecutività alla spedizione del presente fascicolo. Tale trattamento avviene nel rispetto dei principi di riservatezza e sicurezza richiesti dalla legge. Il Responsabile del trattamento è il Segretario Generale della Camera di Commercio di Ferrara.

Dato alle stampe dalla
Tipografia Italia
Via M. M. Plattis, 36/38 – Ferrara
Telefono 0532/64775

Progetto grafico della copertina
TLA
Via Bologna, 74 - Ferrara
Telefono e telefax 0532/769785
e-mail: tl-art@4net.it

Pubblicazione non in vendita