

Ire **s**cenari
Irescenari

FINANZIARE IL CAMBIAMENTO



ISTITUTO DI RICERCHE ECONOMICO SOCIALI DEL PIEMONTE

L'IRES PIEMONTE è un istituto di ricerca che svolge la sua attività d'indagine in campo socioeconomico e territoriale, fornendo un supporto all'azione di programmazione della Regione Piemonte e delle altre istituzioni ed enti locali piemontesi.

Costituito nel 1958 su iniziativa della Provincia e del Comune di Torino con la partecipazione di altri enti pubblici e privati, l'IRES ha visto successivamente l'adesione di tutte le Province piemontesi; dal 1991 l'Istituto è un ente strumentale della Regione Piemonte.

L'IRES è un ente pubblico regionale dotato di autonomia funzionale disciplinato dalla legge regionale n. 43 del 3 settembre 1991.

Costituiscono oggetto dell'attività dell'Istituto:

- la relazione annuale sull'andamento socioeconomico e territoriale della regione;
- l'osservazione, la documentazione e l'analisi delle principali grandezze socioeconomiche e territoriali del Piemonte;
- rassegne congiunturali sull'economia regionale;
- ricerche e analisi per il piano regionale di sviluppo;
- ricerche di settore per conto della Regione Piemonte e di altri enti e inoltre la collaborazione con la Giunta Regionale alla stesura del Documento di programmazione economico finanziaria (art. 5 l.r. n. 7/2001).

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Angelo Pichierri, *Presidente*

Brunello Mantelli, *Vicepresidente*

Paolo Accusani di Retorto e Portanova, Antonio Buzzigoli, Maria Luigia Gioria,
Carmelo Inì, Roberto Ravello, Maurizio Ravidà, Giovanni Salerno

COMITATO SCIENTIFICO

Giorgio Brosio, *Presidente*

Giuseppe Berta, Cesare Emanuel, Adriana Luciano,
Mario Montinaro, Nicola Negri, Giovanni Ossola

COLLEGIO DEI REVISORI

Emanuele Davide Ruffino, *Presidente*

Fabrizio Allasia e Massimo Melone, *Membri effettivi*
Mario Marino e Liliana Maciariello, *Membri supplenti*

DIRETTORE

Marcello La Rosa

STAFF

Luciano Abburrà, Stefano Aimone, Enrico Allasino, Loredana Annaloro, Maria Teresa Avato,
Marco Bagliani, Cristina Bargerò, Giorgio Bertolla, Paola Borriore, Antonino Bova, Paolo Buran,
Laura Carovigno, Renato Cogno, Luciana Conforti, Alberto Crescimanno, Alessandro Cunsolo,
Elena Donati, Carlo Alberto Dondona, Fiorenzo Ferlaino, Vittorio Ferrero,
Filomena Gallo, Tommaso Garosci, Maria Inglese,
Simone Landini, Antonio Larotonda, Eugenia Madonia, Maurizio Maggi,
Maria Cristina Migliore, Giuseppe Mosso, Carla Nanni, Daniela Nepote, Sylvie Occelli,
Santino Piazza, Stefano Piperno, Sonia Pizzuto, Elena Poggio, Lucrezia Scalzotto,
Filomena Tallarico, Luigi Varbella, Giuseppe Virelli

© 2008 IRES – Istituto di Ricerche Economico – Sociali del Piemonte
via Nizza 18 – 10125 Torino
Tel. 011.66.66.411 – Fax 011.66.96.012

Iscrizione al Registro tipografi ed editori n. 1699,
con autorizzazione della Prefettura di Torino del 20/05/1997

Si autorizza la riproduzione, la diffusione e l'utilizzazione del contenuto
del volume con la citazione della fonte.

Irescenari

TERZO RAPPORTO TRIENNALE SUGLI SCENARI EVOLUTIVI DEL PIEMONTE

Coordinamento scientifico: Paolo Buran

2008/6

FINANZIARE IL CAMBIAMENTO

di Germano Vaudano

Elenco degli interlocutori intervistati:

- AIFI – Associazione Italiana del Private Equity E Venture Capital
(direttore ufficio studi e ricerche Roberto Del Giudice)
- Ascomfidi Srl (resp. Tonino Rognone)
- Associazione Industriali del Canavese (direttore Gianfranco Franciscono)
- Associazione Industriali di Novara (resp. Relazioni Economiche Olivetta Federici)
- Banca Alpi Marittime – Credito Cooperativo di Carrù (direttore Oreste Marengo)
- Banca Cassa Di Risparmio di Savigliano Spa (direttore Renato Bosio)
- Banco Di Credito P. Azzoaglio Spa (presidente Simone Azzoaglio)
- Banca Sella Spa (resp. Crediti Speciali Franco Rinaldi, resp. del credito e consigliere di amministrazione Silvana Terragnolo, resp. Small Business Enrico Vigone)
- Biverbanca – Cassa di risparmio di Biella e Vercelli Spa (direttore commerciale Gianluca Aiolfi, responsabile del credito Andrea Marinone)
- Confartigianato Biella (segretario Generale Franco Volpe)
- Confartigianato Cuneo (direttore Gianangelo Brovia)
- Confartigianato Fidi Cuneo Scrl (resp. Bruno Bono e Gianluca Damilano)
- Confartigianato Fidi Piemonte Scrl (resp. amministrativo e resp. Filiale di Biella Marco Baldin)
- Eurofidi Scpa.
- Fidindustria Scrl (direttore Carlo Morichini)
- Unione Industriale della Provincia di Alessandria (direttore Fabrizio Riva, resp. Servizio Economico Giuseppe Monighini)
- Unione Industriale della Provincia di Cuneo (presidente Antonio Antoniotti)
- Unione Industriale Torino (Segretario Piccolindustria Carlotta Bani, resp. Ufficio economico Giancarlo Somà)
- Unione Industriale Del Verbano-Cusio-Ossola (pres. Piccola Impresa Franco Ottinetti, resp. Relazioni Economiche Giuliano Segrini)
- Unione Industriale del Vercellese e Della Valsesia (presidente e resp. terziario Innovativo Giuseppe Mortara, resp. Servizio Economico Claudio Gherzi)
- Unionfidi Soc. Coop. (resp. Mercato Finanza Loris Trevisan)

UFFICIO EDITORIA IRES PIEMONTE

Maria Teresa Avato, Laura Carovigno

PROGETTO GRAFICO

Clips – Torino

IMPAGINAZIONE

Edit 3000 srl – Torino

INDICE

INTRODUZIONE	1
1. RICONTRI SUL FINANZIAMENTO DELL'INNOVAZIONE IN PIEMONTE	3
1.1 Alcune note sul rapporto banca-impresa	4
1.2 Come si modifica il rapporto banca-impresa con Basilea 2	7
1.3 Gli "shock" della politica economica	8
1.4 Alcuni ragionamenti sul finanziamento dell'innovazione	10
2. IL RUOLO DELLA BANCA LOCALE NELLE PROVINCE DI CUNEO E BIELLA	15
2.1 Liberalizzazione degli sportelli, concentrazione bancaria e risposta competitiva delle banche locali	16
2.2 La banca locale: il peso della piccola dimensione	18
2.3 Il ruolo della banca locale nello sviluppo del territorio	20
3. CONCLUSIONI	22
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI	23

INTRODUZIONE

Negli anni più recenti, la spiccata vocazione manifatturiera e la presenza di alcune imprese di grandi dimensioni hanno cessato momentaneamente di rappresentare un'opportunità per l'economia piemontese per diventare, al contrario, un peso, nel momento in cui dette componenti sono entrate in crisi. Non è dunque difficile spiegare l'insoddisfacente performance relativa dell'economia regionale negli ultimi dieci anni, con perdita o diluizione di alcune eccellenze.

La crisi è stata profonda e la ripresa tardiva nonché selettiva, come sempre accade quando il “rumore” congiunturale nasconde la progressiva perdita di competitività di alcuni significativi spezzoni dell'economia.

Ancor prima che la manifattura piemontese esaurisca la possibilità di recuperare quote di mercato attraverso ulteriori possibili riduzioni dei costi di produzione, essa viene affrontata da concorrenti che estendono la sfida a tecnologie medio-alte e produzioni sofisticate, che si immaginava potessero costituire un naturale baluardo.

La pressoché definitiva perdita di competitività sulle fasce basse del mercato e sulle produzioni di massa non è stata indolore e oggi, nel contesto di un quadro competitivo in rapida evoluzione, viene messa in costante discussione la capacità stessa dell'industria regionale di difendere le proprie produzioni di nicchia e di qualità.

Se ci si chiede se l'economia piemontese saprà reagire a ipotesi di declino, la risposta obbligata non può che essere improntata all'ottimismo.

Già oggi, quasi “ci si stropiccia gli occhi” nel constatare fenomeni quali la significativa capacità di rigenerazione del tessuto economico torinese, la genuina dinamicità di alcuni territori della Granda, gli inconsueti livelli di spesa per cultura e tempo libero da parte della popolazione piemontese e, in generale, le diverse occasioni in cui il sistema socioeconomico della regione sembra saper rispondere correttamente alle sfide.

Non è altrettanto scontato prevedere se la reazione tenderà nel lungo periodo a riconfermare ovvero a disconoscere l'identità industriale di molti territori del Piemonte.

Gli attuali segnali di reazione portano però a pensare che l'economia piemontese saprà conservare anche la propria vocazione industriale, se non altro in quanto il confine tra sviluppo “post industriale” e profondo ripensamento del modo di produrre e del concetto di prodotto è sottile e va riducendosi. In ogni caso, il tessuto produttivo è chiamato indubbiamente a reagire e la reazione non potrebbe diffondersi se non venisse sostenuta dal sistema finanziario, in bilico tra avversione al rischio e necessità di accompagnare il cambiamento necessario.

Nelle pagine che seguono, si tenterà di cogliere alcuni aspetti interessanti del rapporto banca-impresa in Piemonte, partendo da due particolari aspetti: la capacità del sistema finanziario regionale di alimentare il flusso di innovazioni e il ruolo giocato dalla banca locale in due province.

Pur senza trascurare i rilievi quantitativi, le riflessioni trarranno spunto anzitutto dalle testimonianze degli operatori economici, dalle modalità con cui le sfide vengono da essi percepite.

Il fatto stesso che l'indagine si svolga su piani disomogenei (l'intero territorio regionale per quanto riguarda il finanziamento dell'innovazione, le sole province di Cuneo e Biella per ciò che concerne il ruolo della banca locale) testimonia la scelta di utilizzare particolari punti di osservazione come stimolo a riflessioni più generali sul rapporto banca-impresa.

Si è dunque approfittato di questo particolare momento storico in cui la politica economica e la gestione del credito evidenziano significative discontinuità e in cui l'incompleta informazione sul contesto che va affacciandosi amplifica la reazione dei soggetti coinvolti, portando alla luce alcuni tratti della relazione tra finanziatori e imprenditori che rimarrebbero viceversa in ombra in altre condizioni.

1. RISCONTRI SUL FINANZIAMENTO DELL'INNOVAZIONE IN PIEMONTE

Una vasta schiera di osservatori concorda nell'assegnare un carattere di particolare priorità e urgenza al tentativo di imboccare con decisione, anche nella nostra regione, quel passaggio dall'economia della produzione a quella della conoscenza, imposto senza troppe alternative dalla "strategia di Lisbona" di difesa possibile dell'economia europea.

Nella nostra regione è infatti particolarmente pesante la componente manifatturiera, per la quale **lo sforzo di compressione dei costi risulta ormai maturo** e diffuso e si affaccia dunque l'imperativo di ripensare profondamente il modo di produrre o il concetto stesso di prodotto.

Come conseguenza, **diventa inevitabile accordare all'innovazione un ruolo cardine nel sostenere la competitività futura delle imprese.**

I resoconti statistici hanno mostrato, in questi ultimi anni, l'affievolirsi del netto vantaggio che il Piemonte poteva vantare in termini di potenziale di ricerca rispetto alle altre regioni italiane e che, per qualche indicatore, lo avvicinavano alle aree più dinamiche del continente.

Occorre però ricordare che i notevoli numeri mostrati dal sistema economico piemontese in relazione agli input e output tecnologici sono stati storicamente esaltati e più recentemente depressi dall'apporto particolare della grande industria.

Anche per il Piemonte, **i motori dell'innovazione sono evidentemente più d'uno**: alla **ricerca formale della grande impresa** (il cui ruolo può ancora essere importante) si affiancano infatti le **reti di diffusione della conoscenza attivate dai settori *knowledge intensive*** (in Piemonte particolarmente concentrate dentro e intorno al capoluogo) e poi, ovviamente, il grande fermento di **innovazione continua e informale che sostiene la competitività delle PMI tradizionali più dinamiche.**

Tutti e tre i suddetti motori dell'innovazione appaiono oggi quantitativamente e qualitativamente necessari. È dunque interessante chiederci se il sistema economico sia in grado di alimentare tali motori con le risorse finanziarie che si dimostrino necessarie. Il meccanismo di alimentazione è significativamente diverso nelle tre fattispecie, già a partire dalle impostazioni di fondo.

Anzitutto, non esiste un problema regionale di finanziamento delle funzioni innovative delle grandi imprese ma, semmai, il problema complessivo dell'accesso di queste ultime al mercato del credito e dei capitali, problema eminentemente *firm specific* e che può essere considerato regionale solo per il particolare aspetto e nella misura in cui continui a esistere una "grande finanza piemontese" e questa stabilisca di mantenere forme di particolare collaborazione strategica con la grande industria della regione.

La piccola e media impresa soffre invece di un notorio problema di *finance gap*, il quale influenza chiaramente la capacità innovativa della medesima.

Se lo stimolo a innovare è requisito competitivo di base per i settori *knowledge intensive*, per le aziende appartenenti ai settori tradizionali sembra il caso di tenere il più possibile separati due piani logici che viceversa tenderebbero a intersecarsi, ossia:

- la facilità/difficoltà dell'impresa dinamica nel reperire dal sistema le risorse finanziarie necessarie a concretizzare le proprie spinte innovative;
- l'attitudine innovativa in senso stretto, la quale dipende al limite in via indiretta dalle caratteristiche dei finanziatori e dall'assetto banca-impresa.

Alle PMI italiane non può essere disconosciuta l'attitudine a realizzare innovazioni incrementali "di fatto" ma, al contempo, **il livello di innovatività** (perlomeno di quella "misurabile") **è di certo basso a motivo di alcuni fattori di ordine strutturale** tra cui:



- La **specializzazione settoriale** con prevalenza di imprese operanti in attività a basso contenuto tecnologico, fattore da solo in grado di spiegare buona parte del deficit innovativo misurabile italiano (Laguardia, 2006).



- La **ridotta dimensione media delle imprese** che rende insopportabili i costi fissi di molte attività innovative e riduce l'appropriabilità degli attesi risultati.



- Gli **assetti di corporate governance tipici di imprese a sostanziale conduzione familiare**, in grado di deprimere il potenziale innovativo attraverso diversi meccanismi (il mancato sviluppo manageriale dell'impresa, la compressione delle funzioni lontane dal background culturale dell'imprenditore, la mancata crescita dimensionale, la chiusura al capitale di rischio, ecc.)

I soggetti finanziatori possono dunque influenzare la propensione delle imprese a innovare sia in via diretta (negando le risorse o meno, concedendole a costi più o meno alti) sia indirettamente, sanzionando o assecondando i suddetti fattori di ordine strutturale.

In particolare, si ritiene che l'assetto "bancocentrico" tipico dell'Italia e del Piemonte sia indispensabile per l'esistenza stessa del tessuto di PMI, ma anche (altra faccia della stessa medaglia) funzionale alla perpetuazione delle problematiche relative alla *corporate governance* (la banca è l'unica fonte disponibile per imprese che si mostrino refrattarie alle ingerenze esterne e che siano puntellate nella loro solvibilità da garanzie reali e personali prestate dall'imprenditore e dalla sua famiglia) nonché alla perpetuazione dello stesso "nanismo" aziendale (la necessità di accedere al mercato dei capitali imporrebbe una ben più drastica selezione in assenza di mediazione) e, ancora, all'attuale specializzazione settoriale (è più facile finanziare con il debito i progetti che non conducano a innovazioni radicali per definizione più rischiose, che siano attuati con fattori produttivi tangibili, che non risultino opachi al creditore e siano connotati da cash flow prevedibili).



L'attuale assetto fondato sul ruolo della banca e sul rapporto "relazionale" tra quest'ultima e le imprese consente, dunque, in linea di massima, lo sviluppo di un tessuto produttivo frammentato che dimostra di essere vitale ma impossibilitato a esprimere dosi massicce di innovazione radicale.

Il finanziatore banca deve dunque gestire, da un lato, l'avversione al rischio e, dall'altro, la convenienza a ottimizzare lo sviluppo economico dei territori in cui ha maggiormente investito e quindi, in tempi di passaggio obbligato all'economia della conoscenza, diventa per esso un punto critico proprio la capacità o meno di alimentare al meglio i motori dell'innovazione. Il finanziamento dell'innovazione è una funzione che coinvolge relazioni ed equilibri molto numerosi e complessi.

Sembra pertanto velleitario tentare di stabilire una diagnosi sul suo stato di robusta o fragile costituzione ma non è impossibile provare a raccogliere alcuni sintomi.

1.1 ALCUNE NOTE SUL RAPPORTO BANCA-IMPRESA

Il sistema delle imprese si trova ad affrontare un complesso sforzo di ristrutturazione e rigenerazione della competitività, con opportunità di sostenere ingenti investimenti, soprattutto nei campi dell'innovazione e dell'internazionalizzazione.



In un simile contesto, **sarebbe lecito aspettarsi tensioni sistemiche riferibili alla necessità di ampliare le fonti di finanziamento**, anzitutto per mobilitare propizie discontinuità strategiche e organizzative, finanziare i casi aziendali di *turnaround* e rifocalizzazione, valorizzare le potenzialità di tecnologie, servizi di rete, cooperazioni produttive, investimenti esteri.



Ci si aspetterebbe anche che le configurazioni di finanza aziendale caratterizzate da carente capitalizzazione e forte indebitamento a vista o breve termine faticino a reggere il richiesto cambio di velocità, accentuando l'**urgenza di diversificare le fonti e allungare l'orizzonte del debito**.

I riscontri evidenziano invece una domanda di credito decisamente meno forte del previsto, per la fatica del Piemonte ad agganciare la crescita mondiale ma anche per la stretta correlazione esistente tra fabbisogno finanziario e volumi fisici prodotti (evidenza di processi ancora poco dematerializzati).

Nonostante la discreta congiuntura, **fenomeni strutturali e pervasivi quali l'upgrading dei prodotti, la delocalizzazione, il passaggio da manifattura fisica ad attività di servizio o trading** conducono infatti a una **tendenziale contrazione sia del capitale circolante che degli investimenti di lungo respiro in patria**.

Il Piemonte cresce negli ultimi anni a ritmi inferiori rispetto al dato medio nazionale e comunitario e questo si riflette inevitabilmente sulla crescita deficitaria degli impieghi bancari (dato solido, esteso a diverse forme tecniche quali leasing, crediti di firma, factoring – fonte ESCP EAP 2007).

Per di più, il flusso di impieghi appare scarsamente trainato dalle componenti eminentemente produttive (industria e servizi) e in maggior misura riconducibile alla domanda di credito proveniente da edilizia, famiglie consumatrici e pubblica amministrazione.

In questo quadro complessivo spiccano due elementi:

- La particolare **difficoltà delle imprese più piccole**, connotate da minori tassi di crescita del fatturato e degli utili (sia attuali che prospettici) e diradati investimenti attesi; per esse, il progresso del margine operativo fatica a controbilanciare l'aumento dei tassi passivi e dunque degli oneri finanziari, a detrimento delle possibilità di autofinanziamento.
- L'accresciuta dispersione dei risultati economici aziendali intorno al valor medio, fenomeno che non ha natura caotica e anzi sembra evidenziare una **stabile polarizzazione** tra imprese più o meno capaci di riconfermare la propria competitività.

È interessante registrare la **mancata sintonia tra questi dati e il riscontro di sostanziale consenso del mondo imprenditoriale sulle caratteristiche dell'offerta di credito e servizi finanziari**.

Le eventuali restrizioni applicate ad aziende e settori declinanti sono metabolizzate e considerate corrette dagli operatori economici.

Questi ultimi riconoscono, inoltre, un'azione significativa del sistema bancario regionale nel mitigare la portata della crisi nei momenti peggiori.

La teoria assegna all'intermediazione finanziaria un positivo ruolo anticiclico (*intertemporal smoothing* degli effetti congiunturali sull'accesso alle risorse) e tale ruolo sembra presidiato in maniera tutto sommato efficace e palpabile.

Si respira quindi un'“atmosfera” complessivamente positiva – di sinergia tra finanziatori e prenditori e accettazione dei reciproci ruoli e interessi – e ciò si accompagna a una **complessiva percezione di congruità dell'offerta di credito, anche in relazione ai progetti innovativi**.

Le aree maggiormente industrializzate (meno le rurali, con immediato riflesso su costi e *spreads*) vedono una cospicua presenza di sportelli con disponibilità di credito ritenuta non deficitaria e **livello qualitativo dei servizi finanziari addirittura esorbitante la modesta sofisticazione della domanda**.

In particolare, vi è sensazione di sufficiente apertura di credito proprio per i progetti di internazionalizzazione, complessivamente letti dal finanziatore regionale come fonte di rinnovata redditività con rischio contenuto e, in più, finanziabili anche nelle stesse piazze di destinazione dell'IDE, sovente nell'ambito di organizzati pacchetti di attrattività territoriale.

Non vi è dunque tensione riferibile alla necessità di ampliare e nemmeno diversificare le fonti di finanziamento.

Anche in Piemonte si riconferma una precisa gerarchia tra le fonti finanziarie e, al netto della disponibilità di utili non distribuiti agli azionisti, **le preferenze delle imprese premiano il ruolo assolutamente preponderante del sistema bancario** nell'attività di finanziamento dell'economia reale.

Agiscono anzitutto immediati differenziali di costo a vantaggio dell'autofinanziamento e a svantaggio dell'accesso diretto al mercato dei capitali (a tutt'oggi non solo per via dell'entità degli *agency costs* ma anche, più banalmente, per motivi fiscali).

➔ A premiare l'utilizzo del debito bancario si sommano poi altri fattori – non meno cruciali per le PMI – quali la semplicità e flessibilità degli strumenti contrattuali utilizzati, la velocità di erogazione, la limitata possibilità di razionamento per via del multiaffidamento e, non ultimi, la **sostanziale non ingerenza del finanziatore bancario nell'attività dell'impresa** e la relativa facilità nel gestire la frequente commistione “tra impresa povera e famiglia ricca”, facendo valere garanzie personali e reali extra-aziendali.

Si comprende come l'urgenza di diversificare le fonti finanziarie non sia diffusa, in un ambiente economico nel quale il multiaffidamento e il sistema di valutazione dei prenditori orientato alle garanzie ha consentito tutto sommato di mantenere un'offerta di credito sostanzialmente abbondante e a basso costo (in relazione alla nuda qualità dei bilanci aziendali aggregati e in condizione teorica di *debit gap* per il tessuto frammentato di PMI – Monferrà et al., 2006).

Il sostanziale consenso del mondo imprenditoriale sulle caratteristiche dell'offerta di credito sembra dunque accompagnarsi alle evidenti connessioni tra gli assetti prevalenti dei prenditori e il ruolo preponderante della banca finanziatrice.

➔ Se la relazione banca-impresa pare tutto sommato essersi inserita su binari di maggiore qualità rispetto al passato, non va però sottovalutata la particolare e diffusa **inquietudine nel mondo industriale in relazione al fenomeno della concentrazione dell'offerta di servizi bancari (risultato di acquisizioni e partnership tra istituti)**.

Con buona lucidità, le imprese non fondano le proprie preoccupazioni sui casi specifici di stasi operativa e disfunzionalità degli istituti coinvolti in fusioni e trasformazioni ma, piuttosto, su effetti non temporanei quali le richieste di rientro per le aziende multi-affidate e l'estesa sensazione di spersonalizzazione del rapporto che sfocia in qualche episodio di esplicita tensione.

Come mero esempio, il “passo falso” della massiccia vendita di prodotti strutturati non rispondenti alle esigenze delle imprese (fonte di perdite economiche e malumore) stride con lo sforzo altrimenti manifesto delle banche di ricercare percorsi condivisi con il mondo industriale.

Pare imprudente ridimensionare tale “distanza”, considerandola una semplice ricaduta degli episodi di maggiore “severità di giudizio” della banca nei confronti delle molte aziende che sono andate accumulando difficoltà competitive.

➔ **L'agglomerazione di grandi gruppi bancari consente certamente alla regione di guadagnare la presenza di intermediari più efficienti** (in termini di cost/income, diversificazione dei rischi e accresciute capacità di gestione dei medesimi) **ed efficaci** (le banche leader globali sono infatti in grado di sviluppare capacità finanziaria, servizi di rete e prodotti complessi non alla portata dei piccoli istituti).

Il mondo imprenditoriale esprime però l'esigenza di mantenere con il finanziatore un approccio di tipo relazionale.

A conferma, si registra in Piemonte una forte rinascita di interesse da parte delle PMI per la piccola banca locale, impossibilitata a superare la propria storica focalizzazione sui finanziamenti allo small business e forte della possibilità di minimizzare la distanza funzionale con la clientela.

Ricapitolando, non è per nulla diffusa la sensazione di un difetto nell'offerta di credito mentre è molto estesa la percezione che questa offerta sia diventata più concentrata, più vicina alla condizione di oligopolio (data l'ampia quota di mercato dei leader) e più lontana dalla condizione di simbiosi.

Partendo da questa base cognitiva può essere meglio interpretato il crudo dato numerico relativo agli impieghi bancari in Piemonte, il quale sembra negare fin troppo aspramente l'immagine di “abbondanza di credito” e mostra viceversa un livello di tassi sui finanziamenti diffusamente più alto di quello medio nazionale (e molto più alto di quello del nord-ovest) per tutte le duration e per tutti i comparti di attività (ESCP EAP, 2007).

Questo dato non deve essere sbrigativamente motivato con la maggiore rischiosità del tessuto imprenditoriale regionale (dato il peso delle componenti sotto pressione e l'insoddisfacente crescita aggregata).

Il dato può infatti essere considerato come la manifestazione concreta di un verosimile **deficit competitivo nel sistema bancario piemontese**, se si considera che sono mediamente più alti della media nazionale gli stessi tassi pagati dalle famiglie consumatrici bisognose di credito e mediamente più bassi i tassi ricevuti dai detentori di depositi, per qualunque ordine di grandezza.

Evidentemente, l'abbondante presenza territoriale degli sportelli non basta da sola a neutralizzare l'effetto di un'offerta giunta ad essere relativamente concentrata.

È ancora interessante notare che, nonostante la percepita "distanza" tra grandi gruppi bancari e piccola impresa, non è maturata la consapevolezza della strutturale "asimmetria informativa" tra le due parti; lo small business raramente organizza una funzione finanzia interna, ancora più sporadicamente richiede perizie di parte sui contratti finanziari (nemmeno i grandi confidi sono sollecitati a questo proposito) e le competenze finanziarie sono inefficacemente richieste al "commercialista" se non addirittura alla stessa controparte contrattuale (la banca).



1.2 COME SI MODIFICA IL RAPPORTO BANCA-IMPRESA CON BASILEA 2

Le banche, i confidi e le associazioni di rappresentanza hanno svolto una **consistente opera di informazione e indirizzo nei confronti delle imprese** allo scopo di promuovere comportamenti atti a migliorarne il grado di solvibilità; le tendenze sollecitate possono così essere sintetizzate:

- aumentare la trasparenza e i flussi informativi verso i finanziatori;
- potenziare i sistemi di pianificazione e controllo;
- consolidare e ridurre l'indebitamento a breve;
- ricapitalizzare.

Risultati concreti sono stati ottenuti in tutti i suddetti campi ma la differente ampiezza dei riscontri non va sottovalutata.

Si registra in concreto un **tendenziale potenziamento dei sistemi di budgeting e reporting**.

La ricapitalizzazione, pur non assente, rimane in parecchi casi una "manifestazione di intenti", direttamente legata alle pressioni esercitate dai finanziatori.

Le imprese non dichiarano infatti di ricapitalizzare allo scopo di finanziare investimenti prospettati ma piuttosto per ridurre l'indebitamento.

Nel complesso, **la questione della scarsa capitalizzazione non compare tra le priorità palesate dalle aziende industriali** e pochissime PMI dichiarano di valutare fonti di finanziamento alternative quali il private equity o il segmento Expandi di Borsa Italiana (ESCP EAP, 2007).

L'orizzonte del debito è invece indubbiamente aumentato ma il puro dato numerico va interpretato (e ridimensionato) alla luce di alcuni aspetti:

- L'avvio del fenomeno di parziale consolidamento coincide con il periodo in cui i tassi erano percepiti dai prenditori come "ai minimi storici", con chiare aspettative di futuri rialzi (poi effettivamente concretizzatesi); in parte, dunque, la tendenza potrebbe essere giudicata come estemporanea e destinata a rallentare.
- I nuovi flussi di impiego a medio e lungo termine si indirizzano più massicciamente verso l'acquisto di immobili e l'investimento in costruzioni, mentre gli investimenti produttivi ne assorbono una parte minore.



- L'accresciuta entità delle risorse finanziarie necessarie ad assemblare nuove unità produttive, in parallelo al fenomeno di “rapporto spersonalizzato” fra banche e imprese, conducono molte PMI a considerare non più funzionale e troppo rischioso finanziare i nuovi investimenti con indebitamento a vista o breve termine, per la percepita instabilità di quest'ultimo (aumentata aspettativa di improvvise richieste di rientro).



L'allungamento della duration media non è dunque pienamente riconducibile ad azioni consapevoli sulla composizione dei bilanci per raggiungere un buon rating aziendale (e dunque un accesso al credito strutturalmente più agevole).



D'altro canto, **i nuovi sistemi di ponderazione non sembrano agire come effettivo “spauracchio” e dunque fonte di indirizzo.**

Solo una minima parte delle aziende considera Basilea 2 come una priorità e organizza azioni conseguenti.



Ciò può certamente essere motivato da un mero difetto di informazione (è ancora ampia la fascia di operatori che ha deciso di rimandare l'approfondimento di un tema pur potenzialmente cruciale) ma non può non essere ricollegato anche con il fatto che solamente **una percentuale minoritaria di imprese ritiene di aver subito o di poter subire una restrizione al credito** (anzi, è addirittura più estesa l'aspettativa di ricevere un giovamento dall'applicazione dei nuovi criteri).

La maggioranza degli operatori si attende dunque da essi un impatto neutro/positivo (l'ottimismo va logicamente ripartito fra “consapevolezza di meritare un buon rating” e “aspettativa di far valere anche in futuro la relazione con il finanziatore al di là del rating”).

Ancora una volta si registra l'idea di fondo secondo la quale, nella misura in cui la grande banca si appresta ad applicare metodi oggettivi di valutazione, da ciò discenderebbe una plausibile occasione di mercato per le piccole banche di relazione, le quali rimangono viceversa motivate a far prevalere una minore rigidità nei meccanismi di selezione.

1.3 GLI “SHOCK” DELLA POLITICA ECONOMICA



Viviamo un periodo nel quale **i vecchi assetti della politica economica sembrano destinati ad essere significativamente modificati e i nuovi non sono ancora perfettamente conoscibili** dagli operatori economici.



In tale contesto, le aspettative e **le reazioni alle anticipazioni sulle nuove misure possono essere utilizzate come una possibile “cartina di tornasole”**, capace forse di evidenziare alcuni aspetti del potenziale innovativo dell'economia regionale.

Nell'attuale periodo di transizione, le usuali leggi di finanziamento all'innovazione hanno smesso di funzionare e le nuove previste dal piano strategico 2007/2013 non sono ancora pienamente attive.



Le nuove linee della politica economica regionale, in piena corrispondenza con l'Agenda di Lisbona rinnovata e gli orientamenti strategici comunitari, **prevedono di concentrare le limitate risorse finanziarie disponibili su poche e ben definite priorità tra cui lo sviluppo dei sistemi di R&S e innovazione.**

Dato il contesto, si può supporre che l'attuazione del programma strategico potrebbe avere due esiti alternativi:



- 1) **Se l'impostazione fortemente selettiva venisse mantenuta, la politica economica potrebbe svolgere una inusuale capacità di indirizzo e stimolo ma si tradurrebbe al contempo in obiettivi fortemente “sfidanti” per l'universo delle PMI**, in grado di accelerare il processo di polarizzazione e selezione delle componenti meno dinamiche.

- 2) Se l'impostazione fortemente selettiva venisse viceversa "annacquata", la limitatezza delle risorse complessive disponibili condurrebbe tendenzialmente a una scarsa rilevanza delle politiche stesse.

Si potrebbe parlare di impatto "neutro" nel secondo caso, mentre nel primo **alcuni settori riceverebbero un forte stimolo a svilupparsi, con riflessi probabilmente evidenti sulla composizione dell'economia regionale.**

È dunque interessante notare come gli attori economici, dai loro differenti punti di osservazione, percepiscono e valutano gli elementi di transizione e rottura sopra ricordati, tenendo presenti due caratteristiche peculiari del sistema innovativo piemontese:

- 1) L'economia regionale, in relazione alla frontiera tecnologica, è arretrata rispetto alle aree comunitarie più dinamiche, ma in posizione avanzata rispetto alla media nazionale (misure di input e di output tecnologici).
- 2) La regione non è da considerarsi come entità omogenea, presentando sostanzialmente un significativo addensamento di attori innovativi nell'area torinese, oltre ad alcune agglomerazioni minori; sono poi individuabili aree "periferiche" anche dal punto di vista del processo innovativo (V.C.O., Biellese, Astigiano, le aree rurali di Cuneese e Alessandrino).

Anzitutto, **gli operatori maggiormente inseriti nei network innovativi, potenziali beneficiari dalle nuove misure, hanno un giudizio decisamente positivo delle medesime**, assegnando ad esse un marcato e opportuno ruolo di indirizzo.

Viceversa, pur con la dovuta cautela, si può affermare che, **in questo contesto di incertezza e informazione incompleta, i protagonisti e rappresentanti della manifattura tradizionale si considerano in qualche misura "tagliati fuori" dai nuovi criteri di assegnazione delle risorse.** In verità, i timori sembrano scaturire sia da motivazioni riconducibili allo stato attuale di "vuoto" di finanziamenti agevolati ("vuoto che in altre regioni non c'è stato"), sia da ragionamenti effettivamente centrati sulle modificazioni di medio termine delle politiche.

Trapela quindi da parte delle imprese tradizionali la sensazione di essere lasciate sole nel bel mezzo della più aspra competizione globale, senza neppure la boccata d'ossigeno della finanza agevolata. Queste reazioni "istintive" alimentano l'impressione che il programmatore politico – ma anche le grandi banche, i maggiori confidi, ecc. – per una volta si siano posti troppo avanti, *seminando* il mondo delle piccole aziende tradizionali "che possono senz'altro cogliere gli stimoli ed evolvere *ma con i dovuti tempi*".

Sempre nel tentativo di intercettare alcuni aspetti interessanti in merito al potenziale innovativo delle imprese piemontesi, si analizzano i principali elementi di perplessità che alcuni rappresentanti della manifattura tradizionale esprimono a riguardo delle nuove politiche di sostegno.

Per cominciare, **è il parternariato potenzialmente "imposto" dai nuovi meccanismi agevolativi con altre imprese nazionali (o "peggio" extra-nazionali) ad essere visto con perplessità da molti rappresentanti dell'industria low tech.**

La spiegazione di tale resistenza va probabilmente individuata nella stessa condizione di maturità tecnologica che caratterizza i relativi settori.

L'innovazione di prodotto/processo nelle aziende low tech (specie nei distretti) viene spesso gelosamente custodita e non condivisa, neppure con i potenziali soggetti finanziatori, in ragione del forte livello di replicabilità e competizione locale.

In questi casi, le banche si trovano prevalentemente sul tappeto dossier relativi alla finanziabilità della successiva industrializzazione (normale acquisto degli impianti e, molto più raramente, di *intangibles*) mentre la ricerca e la prototipia (tendenzialmente informali e *idiosincratice*) sono in linea di massima autofinanziate (o indirettamente finanziate con linee di credito generiche già aperte).



Le forti accessibilità e imitabilità delle innovazioni strategiche rendono quindi **assai poco allettante l'ipotesi di interrelazione con potenziali competitor e diventa problematico lo stesso rapporto mediato con clienti o fornitori dei diversi input (addirittura con le stesse associazioni di categoria).**



Con gli stessi presupposti, **vi è la percezione che la collaborazione "imposta" alle imprese con istituti di ricerca e università possa escludere tout court le aziende più piccole e tradizionali**, impossibilitate a concepire progetti di ricerca formalizzata di sufficiente portata.

Ad esempio, si sollevano diffidenze sulla reale possibilità per i centri di ricerca piemontesi di attivare in tempi rapidi capacità di dialogo e risposta con il tessuto produttivo regionale in quantità e qualità sufficienti (dunque per un numero potenzialmente elevatissimo di piccoli progetti o parti di essi).

Altrettanto significativamente, alcune PMI tradizionali dotate di reale spinta a innovare temono la possibile elaborazione di bandi che, con il fine esplicito e pur condiviso di rafforzare la rete locale di diffusione della conoscenza, possano di fatto subordinare l'accesso alle risorse alla collaborazione con entità accademiche o centri di ricerca strettamente piemontesi, obiettando di avere ormai consolidato imprescindibili rapporti di collaborazione (più o meno saltuaria) con ricercatori extra regionali, a motivo della specializzazione e/o efficienza di questi ultimi.

Queste espressioni di inquietudine ed esclusione sembrano legate a filo doppio all'assetto sfidante e "di rottura" delle nuove strategie regionali e comunitarie (oltre che alla carenza di misure agevolative nell'ultimo periodo).

A riprova, non appena si riporta la discussione sull'ipotesi che, in fondo, i regolamenti attuativi potranno alla fine riaprire almeno in parte i meccanismi agevolativi già sperimentati, gli operatori industriali riacquistano costruttiva capacità di analisi e buona dose di autocritica su alcuni abusi del passato.

1.4 ALCUNI RAGIONAMENTI SUL FINANZIAMENTO DELL'INNOVAZIONE

I caratteri quantitativi e qualitativi dell'offerta locale di risorse finanziarie possono influenzare il potenziale innovativo di una regione?

Pare logico tenere separata la problematica relativa allo sviluppo delle funzioni innovative da parte della grande impresa, in quanto difficilmente riducibile all'ambito regionale.

Ci soffermiamo dunque sulla piccola e media impresa, tentando di sviluppare alcune considerazioni sui meccanismi innovativi più che espliciti delle imprese *high tech* e, per confronto, sull'innovazione informale che caratterizza la quota più dinamica delle imprese manifatturiere impegnate in produzioni a basso contenuto tecnologico.

Tipicamente, l'impresa *high tech* è mediamente un'azienda più giovane, che fa dell'innovazione la sua stessa ragion d'essere e che patisce una carenza sia di mezzi propri che di capacità di indebitamento; il suo *core business* è altamente rischioso e i mezzi produttivi non costituiscono una valida garanzia per il creditore, essendo in grande misura immateriali e/o *firm specific*.



Di conseguenza, **il destino della neoimpresa operante nei settori ad alta tecnologia sembra essere quello di subire grosse difficoltà nell'accesso al credito, per la natura stessa del business e degli asset utilizzati.**



Nel caso delle imprese tradizionali con attitudine innovativa, l'esistenza di un *finance gap* è più ambigua, soprattutto per quanto riguarda le innovazioni incrementali; in questo caso, ci riferiamo tipicamente ad aziende con track record dimostrabile, asset materiali utilizzabili come garanzia, linee di credito già aperte ed eventuale capacità di autofinanziare l'innovazione.

In quest'ultimo caso, un imprenditore credibile non faticherà, in linea di massima, a reperire le fonti finanziarie necessarie ad alimentare il flusso continuo di piccole innovazioni incrementali, se queste vengono premiate dal mercato.

Nel concreto, non sembra emergere una pesante problematica in relazione all'accesso alle risorse finanziarie da parte dell'impresa innovativa.

I riscontri empirici non evidenziano per l'Italia (Monferrà et al., 2006; Rotondi, 2005) né per il Piemonte (ESCP EAP, 2007) un problema di finanziamento riferibile alle imprese tecnologiche in quanto tali.

L'evidenza mostra piuttosto un'economia torinese capace di sostenere con efficacia lo sviluppo dei settori *science based*, a partire dall'ICT.

Anche per quanto riguarda la manifattura tradizionale, **non si manifesta un problema di finanziabilità delle funzioni innovative "in quanto tali"**.

Più in generale, la spinosa questione relativa alla capacità o meno del finanziatore bancario di saper leggere e interpretare business plan fortemente innovativi non è considerata cruciale da parte del mondo industriale.

Ai fini dello sviluppo di lungo termine del territorio, è auspicabile la situazione in cui il soggetto finanziatore riesca a discriminare i progetti "buoni" da quelli che non lo sono, finanziando in misura congrua i primi e razionando opportunamente i secondi.

Ai fini di una efficiente allocazione delle risorse, non è dunque sufficiente che il flusso di innovazioni venga "di fatto" finanziato, a prescindere da una analitica selezione.

In concreto, la situazione del Piemonte giustifica un relativo ottimismo, in quanto **l'assenza di particolari tensioni testimonia di un sistema finanziario in grado di svolgere con sufficiente efficacia il proprio compito**, perlomeno in un contesto nel quale i finanziatori si trovano solo sporadicamente ad analizzare dossier relativi a innovazioni radicali di grossa taglia.

La materia della finanziabilità delle imprese high tech sembra maggiormente gestibile e malleabile da parte delle banche e dei responsabili della politica economica e, nel caso dei settori *knowledge intensive*, la superiore propensione al networking sembra potenziare il grado di efficacia degli interventi di finanziamento.

I settori *knowledge intensive* dimostrano infatti una forte sensibilità agli *spillover* di conoscenze alimentati dai centri di R&S della grande impresa e dalla cooperazione con le istituzioni universitarie, oltre che alle economie di urbanizzazione.

Tale apertura al networking consente l'elaborazione di politiche che facciano perno sul parternariato e che mobilitino sinergie tra attori pubblici, semi-pubblici (ad esempio i confidi) e privati, con tecnicità tali da garantire un effetto moltiplicatore delle risorse stanziato.

Contemporaneamente, si ha l'impressione che il carattere "locale" dei network abbia consentito alla piazza finanziaria torinese di sviluppare gradualmente un "allenamento" alla relazione tra finanziatori e prenditori innovativi.

La dimensione ancora contenuta delle risorse finanziarie assorbite dai settori *high tech* consente di fatto al programmatore pubblico di elaborare politiche eminentemente rivolte all'innovazione e dunque aventi come target interi settori (ad esempio ICT, biotech, energie rinnovabili) senza violare par condicio e regole della concorrenza e in relativa compatibilità con la quantità limitata di fondi disponibili.

Al contrario, l'elaborazione di politiche pubbliche a sostegno del processo innovativo delle aziende *low tech* risulta sotto questi aspetti più delicata.

In questo caso, il carattere idiosincratico dell'innovazione riduce alquanto il possibile effetto moltiplicatore dato dai rapporti di rete e della cooperazione pubblico/privato.

Se rimane possibile sviluppare complessive politiche a supporto dei settori ad alta tecnologia "in quanto tali", presumibilmente **il rispetto dei criteri di concorrenza e la limitatezza delle risorse consentiranno, per la manifattura tradizionale, solamente la finanziabilità di funzioni e**

progetti preventivamente determinati e ciò si scontra con il carattere continuo, informale e difficilmente programmabile dell'innovazione incrementale.

➡ Nell'attuale assetto del mercato del credito, sono al contempo frequenti le situazioni in cui **la puntuale selezione dei progetti innovativi viene di fatto aggirata**, a potenziale detrimento di una corretta allocazione delle risorse disponibili.

➡ **Nel caso dei settori high tech, la proporzione ancora limitata del "problema"** (in termini sia di dimensione media delle singole aziende *high tech* che di peso dei relativi settori nel complesso dell'economia), **consente alle banche di trattare all'occorrenza a monte l'esposizione frammentata verso le neo imprese innovative, gestendo il rischio con modalità assicurative** e bypassando in questo modo la questione della capacità effettiva dei funzionari bancari di leggere e interpretare i singoli business plan.

In qualche caso, i plafond di credito dedicati alle *start-up high tech* sono riferibili alla necessità della banca di ribadire la centralità del suo ruolo istituzionale, a supporto dello sviluppo di lungo termine dell'economia del territorio.

➡ **Nel caso della manifattura tradizionale, la selezione analitica dei singoli progetti innovativi può risultare nuovamente aggirata**, anche se i meccanismi sono diversi dai precedenti.

Nella manifattura tradizionale e soprattutto nei distretti industriali, la rigenerazione della competitività si fonda sempre più sullo sviluppo di strategie *firm specific* e non disponibili per tutti, quali l'internazionalizzazione, la qualità, il marketing e, in generale, l'innovazione di prodotto e processo. L'alto tasso di competizione infra-distrettuale induce le imprese a "difendersi" dai noti meccanismi di diffusione dell'informazione all'interno dei sistemi produttivi locali.

➡ Come si è detto, **in questo contesto i progetti innovativi vengono gelosamente custoditi dalle imprese e tendenzialmente non condivisi neppure con i potenziali finanziatori.**

Da questo punto di vista, la questione della capacità o meno di leggere progetti innovativi "di rottura" da parte dei responsabili del credito delle filiali disperse sul territorio passa, ancora una volta, in secondo piano.

➡ **Il responsabile bancario del credito**, da un lato, utilizza i meccanismi locali di diffusione dell'informazione per "imparare" a leggere le strategie industriali che si vanno affacciando e per testarne la concreta sostenibilità e, dall'altro, **non ha bisogno di comprendere a fondo i progetti innovativi in quanto egli finanzia anzitutto la solvibilità dell'azienda tradizionale nel suo complesso, il suo track record, le garanzie di cui gode e, al limite, la credibilità dell'imprenditore.**

La necessità della banca di ridurre l'esposizione complessiva verso settori industriali in crisi sembra inoltre prevalere sull'opportunità di individuare puntualmente i fermenti di *dematurity* potenzialmente efficaci.

➡ **Potrebbe dunque essere plausibile che l'onnipresenza della banca, chiamata ad essere di fatto l'unico soggetto finanziatore, possa indurre un'allocazione sub-ottimale delle risorse. È invece assai più problematico sostenere con sicurezza che l'assetto "bank based" possa incidere negativamente sul potenziale innovativo.**

Tale assetto assicura infatti una relativa abbondanza di credito e consente, per quanto si è visto, la sussistenza di un vitale tessuto di PMI.

D'altra parte, vi sono consolidate impalcature teoriche che individuano i molteplici meccanismi micro-economici (sintetizzabili nelle asimmetrie informative tra i soggetti e nella remunerazione "fissa" dei fornitori di credito) capaci di indurre un complessivo "conservatorismo" dei sistemi imperniati sul ruolo della banca.

Sarebbe fin troppo facile utilizzare il riscontro della leadership tecnologica anglosassone per dimostrare la superiorità degli assetti *market based* (incentrati sull'accesso diretto dei prenditori al mercato dei capitali) nel garantire la più efficace allocazione del rischio tra i soggetti meno avversi e, per questa via, adeguati stimoli a sviluppare innovazioni radicali.

Abbiamo poi già avuto modo di ragionare sull'esistenza di un nesso causale tra bassa propensione a innovare ed elementi quali la piccola dimensione delle aziende, la specializzazione settoriale e gli schemi di corporate governance prevalenti nel tessuto produttivo; ed è stato anche descritto il possibile legame tra questi caratteri e il ruolo *pivotal* degli intermediari bancari.

La teoria e le evidenze empiriche suggeriscono l'opportunità di utilizzare capitale di rischio o strumenti *quasi equity* per finanziare innovazioni radicali o comunque opache ma, nuovamente, **sono le caratteristiche strutturali del sistema produttivo e la capacità di sviluppare e utilizzare le esternalità a giocare il ruolo apparentemente più importante ai fini del processo innovativo.** Se le innovazioni venissero finanziate con capitale di rischio o strumenti ibridi, le asimmetrie informative risulterebbero fortemente contenute grazie alla facoltà che avrebbe il finanziatore di ingerire nella gestione dell'azienda (direttamente o attraverso l'imposizione di *covenants*) e di partecipare pienamente all'eventuale buona riuscita del progetto rischioso (nella stessa misura in cui parteciperebbe alle perdite in caso di fallimento).

Inoltre, finanziarsi con capitale di rischio equivale a conservare i *ratios* aziendali e la possibilità di accedere in futuro alle ulteriori risorse finanziarie che si dimostrassero necessarie.

L'offerta istituzionale di capitale di rischio (*private equity*), pur superando il dato medio nazionale, mantiene purtroppo anche in Piemonte un ruolo assolutamente marginale nel finanziamento dell'economia reale e dei flussi di innovazione.

A limitare il ruolo del private equity intervengono assetti istituzionali sottoposti di recente a qualche tentativo di miglioria (il diritto societario e fallimentare e la fiscalità) o decisamente consolidati come la relativa inefficienza dell'insieme delle regole e delle pratiche che agiscono a tutela di azionisti e creditori (i cosiddetti sistemi di *enforcement*).

Il principale limite alla diffusione del private equity è tuttavia identificabile negli assetti tipici del capitalismo familiare, con le note conseguenze in termini di avversione allo sviluppo in senso manageriale, alle ingerenze esterne e all'*equity dilution* e **questo vincolo è assai più rilevante nel caso delle PMI tradizionali che non nel caso della neo imprenditoria high tech.**

Per quanto riguarda le imprese tradizionali, un maggiore sviluppo dell'offerta di private equity sarebbe forse alla portata. Infatti, se i grandi investitori istituzionali pan-europei si dedicano in maggior misura a operazioni di *buy out* di grossa taglia, il private equity di matrice nazionale e bancaria dimostra una buona propensione a finanziare operazioni di *expansion* di taglia più ridotta (compresa dunque la progettualità delle PMI) attraverso partecipazioni di minoranza (AIFI, 2007).

Sarebbero dunque già attivi intermediari in grado di frammentare il rischio e collocarlo presso gli investitori meno avversi ad esso e incentivati, nel caso dell'attività innovativa di aziende tradizionali, da un positivo e allettante rapporto rendimento/rischio.

Il ruolo potenzialmente esercitabile dal private equity nel finanziamento delle imprese *low tech* sarebbe dunque facilitato da un'allettante relazione tra remunerazione media e rischio ma risulterebbe comunque fortemente limitato da fattori difficilmente superabili quali l'assetto prevalente di corporate governance delle PMI tradizionali italiane e la loro bassa propensione al networking.

All'opposto, **le imprese operanti nei settori ad alta tecnologia faticano ad attrarre concretamente il private equity in considerazione di un rapporto rendimento/rischio meno allettante. In questo contesto, il grado di apertura sarebbe però maggiore (per i più sfumati vincoli strutturali) e l'efficacia degli apporti potrebbe essere alta (per le più intense relazioni di rete).**

La neoimprenditoria dei settori *high tech* non presenta infatti le stesse pesanti problematiche di *corporate governance* e si presterebbe dunque, sotto questo particolare aspetto, ad essere con più facilità finanziata da *venture capitalists*.

Non è dunque immediato comprendere il motivo del modestissimo peso – rispetto al già scarso intervento complessivo del private equity – rivestito nel nostro paese dalle attività di finanziamento delle PMI *high tech* e delle fasi iniziali di vita dell'impresa (*pre seed, seed e early stage*).

Viene in aiuto della comprensione l'evidenza (AIFI, EVCA) della scarsa redditività media di questi comparti di attività, almeno nel contesto italiano ed europeo.

Il finanziamento delle fasi iniziali è infatti caratterizzato da alti costi di screening e monitoring dei portafogli tipicamente frammentati.



Se il rapporto fra rendimento atteso e rischio si dimostra insufficiente ad attrarre gli investitori privati, per il finanziamento delle fasi embrionali delle imprese innovative sembrerebbe dunque fortemente auspicabile l'intervento diretto di risorse pubbliche.

In questo campo, le *best practices* internazionali riguardano programmi pubblico/privati a forte effetto leva, riconducibili alla creazione di fondi di *venture capital*, in cui il soggetto pubblico agisce come *risk mitigator* (fornendo garanzie di prima chiamata) e/o garantisce agli investitori privati un rendimento minimo (Giorgino, Nicolai, 2005).

È interessante notare che solo nel caso delle alte tecnologie sono attivi investitori istituzionali specializzati in ben definiti ambiti settoriali e dunque in grado di apportare competenze manageriali e reti di relazioni specifiche di grosso impatto potenziale.

Al contrario, non sono attivi investitori focalizzati in singoli settori *low tech* (in questo caso, la rischiosità dei fondi è tenuta sotto controllo attraverso la diversificazione geografica e settoriale e non attraverso l'implementazione delle capacità di screening e monitoring delle singole partecipazioni).

2. IL RUOLO DELLA BANCA LOCALE NELLE PROVINCE DI CUNEO E BIELLA

Negli ultimi anni, si assiste a un forte ritorno di interesse per la banca locale da parte degli studiosi e del mondo produttivo.

Diverse analisi evidenziano quote di mercato e indici di efficienza più che sostenibili per l'insieme dei piccoli istituti bancari dell'Italia centro-settentrionale e stimolano un dibattito sul ruolo che queste realtà potranno svolgere in futuro a favore dell'economia dei territori.

Si tratta di realtà "in via di estinzione" o, viceversa, il loro peso è destinato a crescere progressivamente, alla luce della disaffezione del tessuto produttivo nei confronti di un'offerta bancaria che diventa più concentrata e "distante"?

Probabilmente, nessuna di queste estremizzazioni si rivelerà corretta ma, di certo, la banca locale continuerà a costituire un'importante risorsa per i territori in cui essa è presente e può giocare un ruolo significativo.

In Piemonte, si è scelto di analizzare il caso di due territori provinciali nei quali la banca locale svolge un ruolo centrale ma con aspetti e implicazioni significativamente diversi: il Cuneese e il Biellese. La piazza finanziaria biellese è caratterizzata dalla presenza di tutti i primari gruppi bancari nazionali e di alcune realtà estere; rimane però centrale il ruolo delle due banche considerabili ancora oggi come "locali", sebbene una stia acquistando valenza multiregionale per la diffusione dei propri sportelli (Banca Sella) e l'altra sia stata acquisita da un gruppo bancario esterno al territorio (Biverbanca/Cassa di Risparmio di Biella e Vercelli, prima nell'orbita del gruppo Intesa e ora di MPS); si può comunque affermare che, pur per ragioni differenti, per entrambe le banche locali biellesi, la dipendenza dallo sviluppo economico del territorio diventa in prospettiva meno stringente di quanto non fosse un tempo.

L'altro elemento fondamentale che forgia il rapporto banca-impresa nella provincia di Biella è la struttura produttiva locale, caratterizzata in estrema sintesi dalla presenza di un distretto industriale ben definito, dedicato a produzioni tessili considerabili come "mature" e fortemente esposte alla competizione internazionale; l'economia biellese, pur evidenziando un robusto tessuto di micro-impresе, si caratterizza per la presenza di numerose società di medie dimensioni, fortemente internazionalizzate (vocate all'export e con crescente coinvolgimento in fenomeni delocalizzativi).

L'economia cuneese si presenta invece in termini molto meno unitari e definiti, con una forte diversificazione settoriale che consente (nel tempo e nello spazio geografico) una buona compensazione fra settori produttivi che diventano trainanti e altri che segnano il passo.

Il vasto territorio della provincia presenta comunque aree con vivacità imprenditoriale ed espansione economica decisamente molto buone, affiancate a zone più statiche, "periferiche" rispetto ai centri dell'innovazione e dello sviluppo e apparentemente prive di un'"economia locale" intesa come presenza di attività prevalenti e catalizzanti.

L'impresa cuneese è in media, rispetto alla biellese, più focalizzata verso il mercato interno e meno coinvolta in processi di internazionalizzazione.

La piazza finanziaria in questione è fortemente caratterizzata dalla presenza di numerosi istituti bancari locali i quali agiscono concretamente in simbiosi con il circoscritto territorio di origine.

Molti dei più piccoli hanno la forma della "cassa rurale" e della "banca di credito cooperativo" ma, al di là dell'esplicita vocazione mutualistica, gli stessi meccanismi simbiotici si replicano anche per le piccole banche in forma di spa.

È opinione comune che proprio il timore di perdere le molteplici ricadute positive di questo particolare assetto nel rapporto banca-territorio abbiano condotto anche le diverse Casse di Risparmio

cuneesi a mantenere il controllo dell'istituto presso la locale Fondazione, cedendo al più una partecipazione di minoranza.

Anche la provincia di Cuneo, sia per la capillare presenza di istituti locali che per il massiccio ingresso di competitori esterni (attirati dalle buone prospettive di crescita del territorio), si presenta nel suo insieme come una piazza finanziaria di buona qualità, con livelli di tassi e *spread* sotto la media. Al contrario della provincia di Biella (nella quale i due istituti locali, pur conservando un'ampia quota di mercato, sono pienamente in concorrenza con i maggiori gruppi bancari presenti sul territorio per tutti i settori di attività), le banche locali del cuneese mantengono una grandissima fetta del piccolo mercato che si riferisce allo stretto intorno del loro centro di origine, fetta che tende a ridursi rapidamente mano mano che ci si allontana da esso.

Per l'eterogeneità di cui si è detto (e per via della stessa vastità del territorio), nella provincia esistono tuttavia zone nelle quali la competizione è meno intensa e dove, puntualmente, i costi dei servizi bancari sono sensibilmente superiori e l'efficienza del sistema è meno buona.

2.1 LIBERALIZZAZIONE DEGLI SPORTELLI, CONCENTRAZIONE BANCARIA E RISPOSTA COMPETITIVA DELLE BANCHE LOCALI

Ormai da alcuni lustri, il robusto tessuto imprenditoriale e l'allettante stock di ricchezza accumulata hanno condotto all'ingresso di molti fornitori di servizi finanziari nelle province di Cuneo e Biella. Senza dubbio gli anni novanta sono coincisi con il "boom" delle borse e delle plusvalenze finanziarie e, da allora, le banche hanno prestato molta attenzione alla possibilità di estrarre valore aggiunto da questi fenomeni e anche la stessa "mission" primaria degli sportelli di nuova acquisizione è diventata quella di intercettare e gestire il risparmio – anzitutto delle famiglie – con il maggior ritorno possibile.

L'apertura di una nuova filiale o l'acquisizione di uno sportello hanno come obiettivo immediato il raggiungimento di un livello minimo di volumi intermediati e, per raggiungere velocemente il risultato, ci si affida comunemente, di regola, all'acquisizione di locali clienti "corporate".

Di conseguenza, anche nelle due province **l'ingresso di nuovi competitor ha determinato un allargamento quantitativo dell'offerta di servizi finanziari alle imprese** (è più incerto l'allargamento qualitativo) **e una discesa del loro costo** con appiattimento al valore medio (netta riduzione delle rendite di mono/oligopolio).

Nonostante il recente tentativo di sviluppare servizi "a maggior valore aggiunto" a favore della clientela imprenditoriale, per la normale attività di finanziamento dell'economia reale l'outsider si ritrova infatti quasi sempre a competere sul costo.

Tendenzialmente, l'impresa di medie dimensioni, multi-banca e pluri-affidata, non ha ostacoli ad aprire nuovi rapporti giovandosi della *price competition* fra istituti nuovi e storici.

Al contrario, la micro-impresa tende a non sottrarsi alla rassicurante assistenza della propria banca di riferimento, nella quale affonda tutti i flussi finanziari aziendali, anche a costo di accettare condizioni "leggermente" peggiori di quelle offerte dagli outsiders.

Le stesse banche locali sembrano assecondare questo fenomeno dicotomico, consapevolmente forti della superiorità relazionale nei confronti del tessuto di aziende minori.

Esse si focalizzano sulla relazione intensa ed esclusiva con i propri clienti, puntano sulla grande rapidità di risposta che deriva da una catena decisionale indubbiamente corta, ricercano nicchie relativamente al riparo dalla cruda "price competition".

Chiaramente consapevole della difficoltà con cui potrebbe competere sui servizi avanzati potenzialmente richiesti dalla grande impresa internazionalizzata, **la piccola banca locale accetta esplicitamente una netta divisione del lavoro, competendo aspramente per i piccoli clien-**

ti e lasciando ai maggiori gruppi bancari le imprese più grandi, peraltro a marginalità decisamente più bassa.

L'offerta di servizi alla grande impresa permette infatti alla banca di ricavare piccoli margini percentuali di valore aggiunto su intermediazioni "di grossa taglia"; non è dunque tendenzialmente interessante per la banca locale intervenire in pool, aggiudicandosi forzatamente solo una piccola fetta di affari a ridotto valore aggiunto unitario, arrivando inoltre a porre in tensione i propri vincoli di concentrazione degli impieghi.

Il piccolo banchiere esprime in sintesi la propria vocazione e convenienza: "noi ricerchiamo i clienti che ci assomigliano".

Nel solco di quanto appena esposto si manifesta anche la risposta competitiva della banca locale al fenomeno della concentrazione nel settore.

La banca locale si focalizza nella sua simbiosi con il tessuto di piccole imprese e vede "addirittura" come un'opportunità per la propria crescita la possibilità che altri "incumbent" siano acquisiti e assorbiti da gruppi esterni al territorio.

Nel Biellese è principalmente il problema dei multi-affidamenti a emergere in occasione di fusioni/acquisizioni: se l'impresa è affidata contemporaneamente presso due istituti che si fondono, quasi sempre essa riceve la sollecitazione a rientrare parzialmente dall'esposizione complessiva ("1000 più 1000 in questi casi, se va bene, fa 1500"); più in generale, il passaggio di proprietà della banca viene tipicamente accompagnato da operazioni di "pulizia del bilancio", con razionamento dei debitori meno solvibili.

Nei paesi del Cuneese, oltre alla questione del multi-affidamento, emerge molto più nettamente l'avversione del tessuto produttivo verso i fenomeni di concentrazione, l'"espropriazione" di banche che sono percepite come elementi fondanti del ciclo economico locale, la personalizzazione del rapporto con la controparte bancaria, il maggiore turnover dei responsabili di filiale dei grandi gruppi e la loro carenza di reale autonomia decisionale.

La banca locale esprime un'aspettativa di crescita da questa avversione, non si vede minacciata nella propria relazione con le piccole imprese locali, subisce al più la perdita di "rendite di posizione" in relazione alle nicchie su cui godeva di sostanziale monopolio.

Al contrario, la simbiosi con il tessuto locale di PMI sembra uscire rafforzata dalla crescente **necessità per i piccoli istituti di rimanere focalizzati sul finanziamento alle imprese per la marcata perdita di competitività dal lato della raccolta e vendita di servizi finanziari alle famiglie**, conseguente all'ingresso e potenziamento dei competitor.

In relazione a questo aspetto, la piccola banca è conscia della necessità di arginare l'intrinseca debolezza della propria offerta, spesso attraverso accordi di commercializzazione di prodotti e servizi sviluppati da terzi (accordi che, peraltro, non sono difficili da implementare se non eventualmente ostacolati da vincoli di esclusiva, ad esempio per le BCC).

Nelle piazze finanziarie in cui la banca locale esercita un ruolo significativo, questo sembra in grado di influenzare anche la portata delle modificazioni indotte dal secondo Accordo di Basilea.

Già a livello generale vi è sollievo nel riconoscere che la bozza iniziale dell'Accordo è stata formalmente migliorata e ora le regole appaiono maggiormente compatibili con un tessuto produttivo fondato sulla micro-impresa *unrated* e, nel concreto, i timori che Basilea 2 possa tradursi in un significativo "credit crunch" per le PMI sembrano oggi decisamente superati.

Formalmente, l'introduzione di meccanismi che legano l'accantonamento delle banche al rischio specifico dei singoli debitori dovrà condurre a maggiori oneri finanziari per le aziende meno solvibili, nel rispetto del principio di equivalenza rischio-rendimento ma, nella sostanza, sembrano poter intervenire fattori in grado di rendere tale fenomeno "meno diretto" e la presenza significativa della banca locale potrebbe svolgere un ruolo attivo in tal senso.

Nel delicato equilibrio di mutua dipendenza fra piccola banca e piccola impresa non possono non inserirsi gli elementi di corporate governance e finanza aziendale tipici delle PMI italiane ed è pre-



sumibile che tali elementi inducano l'impresa a ricercare le occasioni di residua "discrezionalità" dei funzionari di banca per minimizzare le pressioni a modificare gli assetti e, in particolare, a fare emergere i reali numeri aziendali.



La piccola banca locale, giocando anzitutto sui meccanismi forfetari, **pare avere una visione estremamente chiara sulla necessità di non stressare il rapporto di simbiosi con il cliente, sul "non potersi permettere" di applicare un approccio troppo rigido** e, nei casi in cui i vincoli prevarranno, sull'opportunità di non operare comunque restrizioni esplicite o implicite del credito, anche a costo di comprimere la redditività del capitale per l'istituto.

In parallelo, la banca locale prevede con altrettanta chiarezza che lo "scambio" di clientela fra istituti (innescato dall'eterogeneità dei meccanismi di assegnazione dei rating) sarà a somma positiva per sé, a scapito dei gruppi bancari costretti ad adottare un approccio più rigido e formalizzato.



L'entrata in vigore definitiva dei formalismi di Basilea 2 è quindi percepita dai piccoli istituti locali non come un ostacolo al rapporto con la propria clientela ma, all'opposto, **come una consistente opportunità di mercato**.

2.2 LA BANCA LOCALE: IL PESO DELLA PICCOLA DIMENSIONE

Le caratteristiche qualitative (e senz'altro anche quelle quantitative) dell'offerta di servizi bancari risultano trainate dai bisogni espressi dalla clientela di riferimento.

Le banche sembrano essere in grado di organizzare risposte efficaci alle sollecitazioni che la clientela esprime, affinando il proprio know how proprio per i segmenti di attività su cui l'operatività si concentra (possono nascere in qualche caso vere e proprie specializzazioni che il mercato tende a riconoscere e, in qualche misura, cristallizzare).

In una piazza come quella biellese, dove parecchie imprese sviluppano forte attività internazionale, le filiali dei grandi istituti e anche le banche locali sono attrezzate per accompagnare la complessa attività di import-export ma anche per finanziare la delocalizzazione (e, più in generale, gli IDE).

Non si può con ciò affermare tout court che le due banche locali biellesi siano cresciute dimensionalmente (una per vie interne, l'altra aggregandosi a un gruppo di valenza nazionale) di riflesso alla maggiore concentrazione del tessuto imprenditoriale locale.

Certamente, anche nel "giardino di casa" le due banche locali biellesi si sono dovute pienamente confrontare con i maggiori competitor nazionali (e non solo), senza poter contare sul vantaggio di cui godono, di fatto, parecchi piccoli istituti del Cuneese, immersi nel loro simbiotico "relational banking".

In molte zone della provincia di Cuneo, convivono medie imprese servite dai maggiori gruppi bancari e un tessuto locale di micro-impresa, che tende a riconoscere nella banca locale la propria controparte di riferimento.

L'accettazione della "divisione del lavoro" (tra istituti grandi e piccoli) passa esplicitamente dalla dimensione dell'impresa servita mentre rimane implicito il grado di complessità/sofisticazione dei bisogni finanziari espressi.



Il piccolo banchiere non riceve (e non ha mai ricevuto) richiesta di consulenza e servizi finanziari così complessi da non poter essere agevolmente organizzati e offerti.

La normale attività (compreso l'import-export) delle PMI cuneesi trova una controparte efficace e sufficiente nelle banche locali.



Non vi sono indizi che le traiettorie evolutive delle imprese siano in concreto vincolate da limiti nell'offerta di servizi finanziari e, d'altro canto, la presenza sul territorio di tutti i maggiori istituti nazionali non lascia spazio all'ipotesi che la piccola dimensione delle banche locali abbia potuto privare l'economia locale del necessario supporto alla crescita.

2. IL RUOLO DELLA BANCA LOCALE NELLE PROVINCE DI CUNEO E BIELLA

La circostanza che il mondo del credito cooperativo cuneese stia sviluppando solo ora una più ampia operatività dedicata all'attività estera dei clienti non può dunque che essere interpretata come risposta a bisogni emergenti (e non invece come tentativo tardivo di tenere faticosamente la propria offerta in linea con una domanda che diventa più sofisticata).

Le stesse casse di risparmio possono essere forse considerate una cartina di tornasole per questo aspetto.

A Biella, dove le aziende sono tendenzialmente più strutturate e internazionalizzate, la cassa di risparmio locale ha da tempo accettato di essere incorporata in un gruppo di valenza nazionale e utilizza, quando necessario, la presenza globale della "casa madre" per supportare l'attività internazionale delle imprese biellesi.

Al contrario, nel Cuneese parecchie casse rimangono autonome.

Queste ultime, pur potendo disporre dell'intera offerta di servizi avanzati sviluppati dal gruppo nazionale che ne ha acquisito quote di minoranza, ne fanno un uso più scarso e sporadico (essendo sufficiente la normale operatività interna per fare fronte alle necessità "basic" della propria clientela).

Per quanto riguarda lo sviluppo di servizi e prodotti per le PMI, l'istituto locale non sembra dunque patire la propria piccola dimensione; quando l'azienda cresce dimensionalmente, essa trova soddisfazione ai propri bisogni avanzati nella grande banca e, d'altra parte, diventa un cliente "a marginalità ridotta" e dunque meno interessante per i piccoli istituti.

È comunque evidente che una qualsiasi importante richiesta di finanza straordinaria che emerga dal tessuto di PMI del proprio territorio di competenza (prendiamo ad esempio un'operazione di M&A che richieda una grossa esposizione) rischia di stressare rapidamente i limiti prudenziali di concentrazione del piccolo istituto bancario (e, ancor prima, il conservatorismo prudenziale del suo consiglio di amministrazione), con la conseguenza che l'istituto non può gestire l'operazione in piena autonomia ma, piuttosto, mobilitare un pool e intervenire pro-quota.

Nel complesso, allargando lo sguardo all'intera gestione della banca, **i piccoli istituti hanno evidentemente potuto contrapporre la loro snella struttura di costo e una maggiore efficienza allocativa alle economie di scala e scopo sviluppate dai maggiori gruppi** e, fino ad oggi, gli indicatori di redditività rimangono mediamente soddisfacenti (e dunque non solo "sostenibili").

Un aspetto operativo per il quale la piccola banca dovrebbe in teoria accumulare uno svantaggio strutturale è quello relativo alla gestione e al controllo del rischio.

Non sembra però emergere un ritardo inevitabile: **dal punto di vista quantitativo, il tasso di sofferenza dei piccoli istituti è in parecchi casi decisamente buono; dal punto di vista qualitativo, la banca locale gode di un'ottima capacità di interpretazione delle dinamiche microeconomiche locali** e giudica essa stessa assai improbabile accumulare un ritardo (anzi, veder ridotto il proprio vantaggio) nell'attività di *scoring* e, soprattutto, di *monitoring* ed *enforcement* all'interno del proprio "giardino di casa".

Cionondimeno, la minore possibilità di polverizzare le esposizioni e accedere a tecniche avanzate di risk management pesano sul piccolo istituto che voglia intraprendere un percorso di crescita dimensionale, uscendo dal proprio terreno per aprire filiali e sportelli in zone "lontane" dai flussi informativi esclusivi di cui dispone.

Vige la prassi di subordinare l'apertura di nuovi sportelli alla scelta di direttori e personale di filiale in grado di ristabilire una sufficiente capacità di selezionare il rischio.

Nonostante ciò, quando il piccolo istituto punta a crescere dimensionalmente in centri urbani lontani dalla sede centrale (andando gioco forza a competere sul costo per raggiungere in fretta i volumi minimi di efficienza), esso si espone indubbiamente a rischi potenzialmente più significativi di quelli subiti dai grandi istituti fortemente diversificati.

Un'attenta selezione del personale di filiale, accompagnata a una moderata spinta a implementare rapidamente i volumi consentono invece di contenere il rischio di *adverse selection*, specie se l'apertura di nuovi sportelli segue un percorso di progressivo allargamento geografico della zona presidiata dalla banca e se l'espansione è indirizzata ad aree rurali, strutturalmente più trasparenti.

2.3 IL RUOLO DELLA BANCA LOCALE NELLO SVILUPPO DEL TERRITORIO

Gli attori economici delle due province riconoscono alle banche locali un peso storico molto importante nello sviluppo dell'economia locale, mentre il ruolo attuale è percepito in modo meno netto a Biella.

Tuttavia, è diffusa la percezione che le due banche locali biellesi siano state parte attiva nel "dare credito" alle imprese del distretto laniero nel momento di più acuta crisi congiunturale, come nell'accompagnare la loro proiezione internazionale.

Evidentemente, i due istituti non hanno giudicato conveniente per il raggiungimento dei propri obiettivi di lungo termine razionare le imprese tessili nel momento di loro massima vulnerabilità, improvvisando quindi la ricerca di impieghi alternativi (forzatamente opachi o scarsamente remunerativi) su altre piazze e rischiando fortemente di perdere i clienti storici, una solida quota del mercato domestico e i conseguenti ritorni di lungo periodo.

Nel Cuneese, non sono solo i banchieri ad affermare che "se non ci fosse stata la nostra banca..."; anche gli imprenditori ammettono che "se non ci fossero state le banche locali, la nostra economia non sarebbe la stessa".



La stessa classe imprenditoriale riconosce la **forzata saldatura tra l'obiettivo privato della banca locale a massimizzare il proprio utile e l'obiettivo pubblico della crescita economica locale**.

Gli istituti minori dedicano poi particolare attenzione all'unico segmento di attività per il quale possono contare su uno strutturale vantaggio competitivo, vale a dire proprio il finanziamento alle PMI. Nella provincia di Cuneo, il tipico ruolo della banca locale di stabilizzazione dell'economia reale è meno appariscente per la semplice circostanza che la presenza massiccia di attività "non cicliche" e la marcata diversificazione dell'economia senza settori industriali catalizzanti tendono già di per sé a diluire le manifestazioni dei picchi congiunturali.



Rimane comunque chiara l'implicita **valenza stabilizzatrice della long term relationship tra piccola impresa e banca locale**, con quest'ultima interessata non tanto a esaltare il valore aggiunto di ogni singola transazione ma piuttosto a massimizzare la sommatoria nel tempo degli utili che derivano dal rapporto con un nucleo familiare o con un'impresa (che sono poi, spesso, la stessa cosa). A dimostrazione della potenzialità di questo assetto, può valere per tutti l'esempio della vendita di contratti derivati a copertura dei rischi, proposti spesso ingiustificatamente nel recente passato da diversi gruppi bancari a molte aziende, i quali contratti hanno provocato forti perdite e ancora più forte risentimento nei clienti "mal consigliati"; nel Cuneese, gli imprenditori riconoscono che questo genere di operazioni non è mai stato sponsorizzato dalle banche locali e sono proprio queste ultime a chiarire che loro "non si possono permettere" operazioni commerciali che consentono forti ritorni di breve termine per la banca ma pregiudicano al contempo l'indispensabile rapporto di fiducia con il cliente.

La banca locale compensa il proprio svantaggio dimensionale (l'intermediazione finanziaria consente molteplici economie di scala, scopo, varietà) con alcuni vantaggi competitivi che le derivano in via esclusiva dal particolare rapporto di simbiosi che ha con il tessuto economico del territorio in cui essa è radicata.

2. IL RUOLO DELLA BANCA LOCALE NELLE PROVINCE DI CUNEO E BIELLA

Il rapporto di simbiosi è alimentato dal particolare coinvolgimento della banca nella crescita di lungo periodo dell'economia locale e, altra faccia della medaglia, dal coinvolgimento della popolazione nella buona salute della "loro" banca (non unanime ma non per questo meno concreto, specialmente per i territori della Granda).

L'attaccamento non discende sempre e soltanto dal "campanilismo" e dalla banale preoccupazione per la buona sorte dei denari depositati: passa anche attraverso il riconoscimento delle opere realizzate grazie alle Fondazioni oppure attraverso **i numerosi rapporti di fornitura che la banca locale attiva nel suo territorio (cemento relazionale e occasione d'affari per molti operatori economici della piazza) o ancora per i posti di lavoro creati**, che costituiscono spesso un significativo arricchimento qualitativo del capitale sociale per i paesi del Cuneese che hanno la "propria" banca.

Anche la forma cooperativa e il voto capitario possono essere ulteriori occasioni di "attaccamento", con ricadute di lungo termine sul rapporto banca/impresa/territorio.

Un significativo aspetto del ruolo attivo giocato dalla banca locale nello sviluppo del territorio riguarda la disponibilità a finanziare la neo imprenditoria.

Anche in questo ambito particolare, l'approccio relazionale sembra di fatto offrire una maggiore efficacia, attraverso meccanismi molto banali che si dimostrano però in grado di compensare ampiamente la teorica superiore avversione al rischio della piccola banca meno diversificata.

La nuova impresa può essere organizzata da soggetti già coinvolti in altre attività imprenditoriali o professionali, da ex dipendenti che mirano a mettersi in proprio, da giovani figli di imprenditori o professionisti.

In tutti questi casi, **l'istituto bancario locale detiene la migliore visione possibile sul nuovo soggetto imprenditore**, sulla sua passata "onorabilità" e solvibilità, sui suoi legami familiari, sulle relazioni d'affari e sulle garanzie implicite di cui egli potrà godere nelle fasi iniziali della propria impresa.

"Possiamo raccogliere solide referenze", "conosciamo la sua famiglia da sempre", "lo abbiamo apprezzato nelle sue attività precedenti", "la sua famiglia ha presso di noi un congruo deposito titoli che funge da garanzia implicita per i primi esercizi"; sono queste le reali porte che consentono alla *start up* di avere tendenzialmente un maggiore accesso al credito presso la banca locale, grazie alla minimizzazione *de facto* dei costi di transazione.

Tendenzialmente, il piccolo istituto bancario non brillerà per capacità di interpretare *business plan* complessi e innovativi ma non è di certo circoscrivibile ai soli piccoli istituti l'attitudine a prestare più attenzione ai *collaterals* piuttosto che alla bontà dei singoli progetti da finanziare.

3. CONCLUSIONI

Il momento di transizione non mette sotto pressione solamente il mondo delle imprese ma anche i finanziatori, indotti a rischiare e a imparare nuovi linguaggi.

Le discontinuità strategiche provocano un periodo di tensione nel rapporto banca-impresa ma obbligano le controparti a ricercare nuovi punti di incontro.

È quasi sorprendente osservare quante porte possano essere aperte dalla semplice condivisione delle strategie e dall'“allenamento al dialogo”.

Gli stessi rappresentanti del mondo produttivo percepiscono come congruo il livello qualitativo e quantitativo dell'offerta regionale di credito e servizi finanziari e non si registra una diffusa esigenza di ampliare o diversificare le fonti.

Non pare dunque essere la finanza a determinare i percorsi evolutivi delle imprese e neppure si ha l'impressione che sia l'offerta di credito a mantenere bassa la propensione a innovare.

L'attuale assetto del mercato regionale del credito può senza dubbio scoraggiare innovazioni radicali di taglia relativamente grande da parte delle PMI ma l'attuale attitudine a innovare sembra determinata in grossa misura da fattori interni alle singole imprese o al tessuto produttivo.

Le fonti di finanziamento alternative giocano un ruolo che rimane limitato per difetti dal lato della domanda e anche la particolare funzione economica esercitabile dalla banca locale può senza dubbio sostenere lo sviluppo di nuova imprenditoria e garantire tutti i vantaggi che derivano da una partnership di lungo termine tra finanziatore e prenditore ma non può anche influire significativamente sulla propensione a introdurre innovazioni radicali.

Quanto meno, il ruolo economico della banca locale rimane in prospettiva limitato per via delle difficoltà che essa incontra quando tenta di crescere ed espandersi.

Certamente, è da considerarsi una importante ricchezza la compresenza di grossi istituti bancari proiettati sui mercati internazionali e di banche locali forzatamente focalizzate sul finanziamento delle imprese e altrettanto forzatamente coinvolte nelle vicende economiche del proprio territorio.

Nonostante questa ricchezza di forme e di possibilità, il ruolo cardine assegnato alla banca si accompagna a una responsabilità difficile da sostenere senza sbavature e lacune.

Nella sua posizione centrale e insostituibile, alla banca è richiesto infatti un ruolo istituzionale anticiclico e di sostegno allo sviluppo economico ed essa si ritrova, in determinate condizioni, a supplire alle carenze di altri attori economici e potenziali finanziatori.

Essa è tenuta ad essere tutte queste cose ed è inoltre chiamata oggi ad adottare politiche selettive, ad allocare le risorse ai soli progetti che meritino di essere finanziati, ad assecondare il cambiamento anche a costo di rescindere i legami che la tengono unita all'attuale assetto del tessuto produttivo.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- AaVv, (2006), *Finanza Ricerca Sviluppo*, Cedam, Padova.
- AaVv, *I rapporti banca impresa dopo il nuovo accordo sul capitale: un'indagine territoriale*, Occasional papers Banca d'Italia, www.bancaditalia.it
- AaVv, (2006), *Un ponte per la crescita. Imprese, banche e finanza per il futuro del sistema Italia*, Gangemi, Roma.
- AaVv, *Le banche popolari nel localismo dell'economia italiana*, Università di Genova Disefin-Dipartimento di Scienze Economiche e Finanziarie, 2005 www.disefin.unige.it
- AIFI (2007), *AIFI Yearbook 2007*, www.aifi.it
- Angelini P, Generale A. (2005), *Firm size distribution: do financial constraint explain it all? Evidence from survey data*, Banca d'Italia – Temi di discussione n. 549, www.bancaditalia.it
- Antonelli C. (1995), *Economia dell'innovazione*, Laterza, Roma-Bari.
- Associazione delle Fondazioni delle Casse di Risparmio Piemontesi (2007), *Osservatorio Fondazioni. Terzo rapporto sulle attività delle Fondazioni bancarie in Piemonte*, anno 5.
- Baravelli M., Alioto S., (2005), *Banche e piccole e medie imprese italiane nei processi di internazionalizzazione*, Newfin wp n.5/05 www.uni.bocconi.it
- Bonomi A. (2003), *Per un credito locale e globale*, Baldini Castoldi Dalai, Milano.
- Bresolin F. (2006), *Innovazione, finanza e sviluppo: aspetti del dibattito teorico e dell'evidenza empirica*, in "Economia e Politica Industriale",1, Franco Angeli, Milano.
- Capolupo R., Celi G., *Il finanziamento dello sviluppo: teorie ed evidenza empirica*, Dipartimento di scienze economiche, Università degli studi di Bari, www.dse.uniba.it
- CERIS-CNR (2005), *Competitività e sviluppo dell'economia piemontese*, doc.confindustria.piemonte.it
- Del Giudice R., Gervasoni A. (2005), *La recente evoluzione del mercato italiano del private equity e venture capital*, "Liuc Papers",174/www.biblio.liuc.it
- Di Giorgio G. (2006), *Quale finanza per lo sviluppo?* in Aa.Vv., *Finanza Ricerca Sviluppo*, Cedam, Padova.
- ESCP EAP (2007), ESCP EAP, *Secondo rapporto sulla finanza d'impresa e le banche in Piemonte*
- Evangelista R. (2007), *Rilevanza e impatto delle politiche dell'innovazione in Italia. prime indicazioni fornite dalle indagini CIS*, "Economia e Politica Industriale",1, Franco Angeli, Milano.
- EVCA (2007), *Evca Yearbook 2007*, www.evca.com
- Fondazione Rosselli (2005), *Le banche italiane e la finanza per lo sviluppo – Decimo rapporto sul sistema finanziario italiano*, Edibank, Roma.
- Fondazione Rosselli (2006), *Banche e geografia – Undicesimo rapporto sul sistema finanziario italiano*, Edibank, Roma.
- Gervasoni A. Sattin F.L. (2004), *Private equity e venture capital*, Guerini Associati, Milano.

Irescenari

- Giorgino M. Nicolai M. (2005), *Fondi di fondi e finanziamento di techno start up: quali evidenze dalle esperienze internazionali?*, in Fondazione Rosselli, *Le banche italiane e la finanza per lo sviluppo – Decimo rapporto sul sistema finanziario italiano*, Edibank, Roma.
- Grosso A. Rescigno G. (1999), *Il sistema finanziario piemontese. Tendenze e prospettive*, www.irespiemonte.it
- Guelpa F. (2005), *Crescita dell'impresa e complessità finanziaria*, in “Economia e Politica Industriale”, 2, Franco Angeli, Milano.
- Hesse H., Cihak M. (2007), *Cooperative banks and financial stability*, “Imf Working Paper”, 2007/2, www.imf.org
- Lanzetti R. (2004), *Il sistema produttivo*, “Irescenari” 2004/9, IRES Piemonte, www.ires.piemonte.it
- Buran P. (2004), *I motori del rilancio*, “Irescenari” 2004/15, IRES Piemonte, www.ires.piemonte.it
- IRES (2006), *Piemonte Economico Sociale 2006*, www.ires.piemonte.it
- IRES (2003), *Sistema innovativo e parchi scientifici e tecnologici. Il caso del Piemonte*, www.ires.piemonte.it
- Laguardia E. (2006), *Il sistema industriale italiano e gli investimenti in ricerca e sviluppo* in A.aV.v, *Finanza Ricerca Sviluppo*, Cedam, Padova .
- Marino A. (2005), *Il finanziamento dell'innovazione*, Cedam, Padova.
- Monferrà S. (a cura di) (2006), *Il rapporto banca impresa in Italia*, Edibank, Roma.
- OECD (2006), *The SME financing gap*, OECD.
- Onida F. (2004), *Se il piccolo non cresce: piccole e medie imprese in affanno*, Il mulino, Bologna.
- Petrella G. (2001), *Sistemi finanziari e finanziamento delle imprese innovative. profili teorici ed evidenze empiriche in Europa*, “Quaderni ref.”. 4 www.refirs.it
- Private Equity Monitor-Università Carlo Cattaneo (2006), *Rapporto PEM 2006*, www.privateequitymonitor.it
- Prometeia (2006), *Finanza e sviluppo delle PMI in Europa*, Edibank, Roma.
- Rotondi Z. (2005), *Banche, finanziamento dello sviluppo e dell'innovazione e internazionalizzazione*, in Fondazione Rosselli, *Le banche italiane e la finanza per lo sviluppo – Decimo rapporto sul sistema finanziario italiano*, Edibank, Roma.
- Unicredit Banca MedioCredito-Provincia di Torino, Centrale dei Bilanci (2003), *Economia e finanza delle piccole e medie imprese*, Rosenberg & Sellier, Torino.