

Progetto ISFA 3

Promosso dall'Amministrazione Provincia di Avellino in collaborazione con il Provveditorato agli Studi di Avellino e la Società ASSE

Menzione di Merito Premio Sfide 2004 alla società ASSE

Sintesi scientifica

Premessa

Il progetto ISFA 3, svolto tra il 2003 e il 2004, ha coinvolto otto istituti superiori della provincia di Avellino. Esso costituisce la logica prosecuzione delle precedenti esperienze sul territorio (ISFA 1 e ISFA 2), volte a monitorarne le problematiche economiche-finanziarie-patrimoniali delle imprese dei principali settori economici della provincia.

I risultati ottenuti, da un lato, confermano le evidenze empiriche degli anni precedenti, dall'altro, pongono nuove sfide di politica economica territoriale. Gli studenti coinvolti nel lavoro di ricerca sono circa trecento.

Metodologia

A livello metodologico, sono varie le fasi che contraddistinguono il progetto ISFA 3:

- elaborazione di un questionario quali-quantitativo;
- proposizione del questionario alle imprese del territorio appartenenti ai settori individuati;
- elaborazione dei questionari;
- sintesi dei dati e commento di essi.

I settori oggetto di studio sono i seguenti:

- alimentare;
- concia;
- costruzioni;
- meccanico;
- minerali non metalliferi;
- servizi;
- commercio;
- trasporti.

Le risposte ottenute, una volta adeguatamente elaborate, sono oggetto di illustrazione critica in report settoriali. Per ognuna di tali relazioni, gli allievi, con la supervisione dei professori, esprimono un parere personale sulle note di andamento economico-finanziario.

Risultati

I risultati ottenuti dai questionari possono essere letti sia in generale, trasversalmente ai vari settori, sia in particolare, con riferimento a singoli settori specifici. In generale, emergono caratteristiche delle imprese locali non estremamente dissimili da quelle di altre regioni, anche del Centro e del Nord Italia. In primo luogo, la funzione finanza nella stragrande parte dei casi è gestita in forma accentrata dallo stesso imprenditore, così come le altre funzioni rilevanti di azienda.

Secondariamente, si può delegare tale gestione o al commercialista di fiducia o a una persona interna. Anche questo risultato è in linea con quanto anche altri imprenditori del territorio nazionali sono soliti fare. Tale dato, peraltro, non è molto diverso all'interno del campione delle imprese, a prescindere dalla dimensione, assoluta e relativa, delle stesse. In questa ottica, si tratta di verificare se e quanto l'imprenditore abbia competenze non solo produttive e commerciali, ma anche finanziarie. E' logico attendersi, tuttavia, che queste ultime non siano frequentemente così elevate come quelle connesse alla gestione caratteristica imprenditoriale. In terzo luogo, si denota spesso una sottocapitalizzazione delle aziende, anche se ciò non è da giudicare in modo univoco.

Il risultato, in ogni caso, va giudicato con prudenza. Alcuni dei settori considerati, infatti, per la tipologia delle loro attività, non necessitano di un'elevata intensità di capitali. Al contrario, altri comparti potrebbero effettivamente avere un deficit patrimoniale in grado di minarne le possibilità di prosecuzione dell'attività. Sul piano strettamente finanziario, se, da un lato, si può assistere a una sovraesposizione nel breve termine delle aziende studiate, dall'altro, l'analisi del passivo corrente mostra una forte esposizione, in molti casi, verso fornitori.

In questa ipotesi, quindi, non vi sarebbe un rischio di revoca dell'affidamento e le imprese potrebbero comunque avere un costo medio ponderato delle passività molto ridotto.

Infine, ma non ultimo, risulta molto scarso il ricorso ai Confidi quale soggetto in grado di fornire garanzie per l'ottenimento del credito o per la mitigazione del relativo costo.

Tali istituzioni, che possono costituire un potente mezzo per l'ottenimento del credito, o non sono adeguatamente compresi e conosciuti o non sono apprezzati in pieno nelle loro potenzialità. Anche questa risultanza, peraltro, si conferma in linea con quanto emerso in altre indagini provinciali. In questo caso, tuttavia, va osservato come il progressivo ridursi di banche realmente locali non possa che danneggiare un sano rapporto tra imprese e intermediari erogatori di fondi.

Venendo agli elementi che in particolare emergono dall'indagine svolta, va sottolineato come in alcuni casi le imprese mostrino una capitalizzazione equilibrata e una forte tendenza all'aumento dei mezzi propri

Progetto ISFA 3

Promosso dall'Amministrazione Provincia di Avellino in collaborazione con il Provveditorato agli Studi di Avellino e la Società ASSE

Menzione di Merito Premio Sfide 2004 alla società ASSE

Alla luce di ciò, non può essere visto in senso assolutamente negativo il quadro che emerge dall'indagine. Esso, al contrario, deve essere considerato in relazione ai reali deficit patrimoniali che si manifestano nei singoli settori e in funzione all'effettiva sostenibilità nel medio e lungo termine di tali squilibri.

Il territorio, peraltro, sconta l'assenza di intermediari specializzati in interventi non strettamente creditizi, i quali, al contrario, potrebbero sopperire alle esigenze patrimoniali e non strettamente di breve termine delle aziende.

In ogni caso, il rapporto con le banche non risulta sempre e in modo univoco conflittuale, considerando anche le condizioni medie di accesso al credito a cui alcune aziende dichiarano di essere in grado di accedere.

Indicazioni e linee di intervento

Letti in generale, i risultati del progetto ISFA 3 mostrano una realtà provinciale con tratti caratteristici tipici della media delle province italiane, con alcune connotazioni di maggiore attenzione.

Tali tratti caratteristici risultano elementi di attenzione. Essi, infatti, possono risultare seri vincoli alla crescita e alla stessa sopravvivenza delle aziende.

Essi, peraltro, allo stato attuale dei mercati finanziari, caratterizzati da livelli di tassi di interesse bassi e da una relativa concorrenza bancaria, risultano ancora sostenibili sul piano economico e finanziario da parte delle imprese.

In futuro, tuttavia, con il rischio di un rialzo dei tassi di interesse e con l'eventualità di una minore concorrenza tra banche, risultato delle concentrazioni ancora in atto, si potrebbero avere seri problemi di accesso al credito da parte di tali aziende.

Considerando, poi, la realtà dell'offerta di credito della provincia, va messa in evidenza la progressiva scomparsa di banche locali, tipicamente vicine al territorio. In questo quadro, il rapporto tra intermediario e azienda tende inesorabilmente a spersonalizzarsi, per fare spazio a forme e tecniche di affidamento più standardizzate e con meno potere discrezionale in mano al soggetto responsabile del rapporto. Ne discende, per l'imprenditore, la necessità di ulteriori competenze relative sia alla necessità di fornire un adeguato bagaglio informativo alle aziende, sia all'opportunità di una gestione professionale del rapporto creditizio.

Se a ciò si unisce l'avvento di Basilea 2 e dei rating aziendali, si può dedurre come il rischio di un razionamento del credito non sia così lontano per le aziende del territorio.

Tutto ciò, peraltro, può essere evitato nel momento in cui si possa avere un più forte sostegno da parte dei Confidi e dalle realtà territoriali. Le condizioni di competitività dei mercati, in generale, e del sistema finanziario locale, in particolare, possono infatti favorire logiche in ogni caso oligopolistiche non solo e non tanto a livello di condizioni e onerosità del rapporto, ma soprattutto messa a disposizione ed elaborazione delle informazioni. Ne deriva che un intermediario che avesse relazioni privilegiate con un'azienda difficilmente sarebbe disposto ad abdicare da tale ruolo, anche a costo di dovere cedere campo su altri clienti.

Ne deriverebbe una situazione di concorrenza collusiva tra intermediari, i quali sarebbero disposti a rischiare solo su certe aziende, bene conosciute, alle quali, tuttavia, per il venire meno di una sana concorrenza, verrebbero imposte condizioni non in linea con il rischio atteso.

Occorre, quindi, una maggiore concertazione tra soggetti, finanziari e non, nelle politiche di intervento, assistenza creditizia, garanzia, consulenza e monitoraggio. Solo in tale modo si può creare un reale valore aggiunto globale per il cliente e una migliore remunerazione del capitale delle banche.

Prof. Claudio Cacciamani
Coordinatore Scientifico Progetto Isfa 3