



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Questioni di economia e finanza (Occasional papers)

I rapporti Banca-Impresa dopo il nuovo accordo
sul capitale: un'indagine territoriale

di Chiara Bentivogli, Emidio Coccozza, Antonella Foglia e Simonetta Iannotti

Numero 6 - Febbraio 2007

La nuova serie Questioni di economia e finanza ha la finalità di presentare studi e documentazione su aspetti rilevanti per i compiti istituzionali della Banca d'Italia e dell'Eurosistema. Le Questioni di economia e finanza si affiancano ai Temi di discussione del Servizio Studi, volti a fornire contributi originali per la ricerca economica.

La serie comprende lavori realizzati all'interno della Banca, talvolta in collaborazione con l'Eurosistema o con altre Istituzioni. I lavori pubblicati riflettono esclusivamente le opinioni degli autori, senza impegnare la responsabilità delle Istituzioni di appartenenza.

La serie è diffusa esclusivamente attraverso il sito www.bancaditalia.it.

BANCA D'ITALIA

I RAPPORTI BANCA-IMPRESA DOPO IL NUOVO ACCORDO SUL CAPITALE: UN'INDAGINE TERRITORIALE

Chiara Bentivogli, Emidio Coccozza, Antonella Foglia, Simonetta Iannotti¹

Gennaio 2007

Il lavoro presenta i risultati di una rilevazione sui cambiamenti in atto nelle relazioni tra banche e imprese in vista dell'entrata in vigore del nuovo accordo sul capitale (Basilea II), condotta dalla Banca d'Italia su un campione di imprese dell'industria e dei servizi. L'indagine nazionale è stata integrata da uno specifico questionario diretto a imprese di piccola e piccolissima dimensione localizzate in Emilia-Romagna, Puglia e Basilicata. I risultati mostrano che una quota non trascurabile delle imprese italiane ha avuto modo finora di analizzare gli effetti della nuova normativa sulle proprie relazioni di finanziamento e fra queste una parte ritiene che sia opportuno affrontarla introducendo cambiamenti significativi. Non è percepita una sostanziale modifica nel comportamento degli intermediari creditizi, anche se vi è molta dispersione nelle risposte sui cambiamenti intravisti nella disponibilità e nelle condizioni di credito. È segnalata anche una tendenza alla riduzione del multiaffidamento, più diffusa fra le imprese che hanno partecipato all'indagine nazionale. L'indagine territoriale è stata volta anche a valutare il ruolo delle banche sulle prospettive di crescita del settore produttivo italiano. I risultati mostrano che la propensione alla crescita è diffusa maggiormente tra le imprese dell'Emilia-Romagna, che hanno ricevuto un contributo finanziario più consistente da parte del sistema bancario. Sembra tuttavia essere mancato un supporto più ampio, in termini di assistenza e consulenza, alla realizzazione dei progetti di crescita, che ha trovato peraltro ostacoli anche nel reperimento di manager adeguati e nella governance dell'impresa in generale.

¹ Banca d'Italia, Nuclei regionali per la ricerca economica di Bologna e Bari e Servizio Concorrenza, normativa e affari generali, rispettivamente. Gli autori desiderano ringraziare Enrico Beretta, Sergio Cagnazzo, Leandro D'Aurizio, Massimo Omiccioli, Antonio Giuseppe Perrelli, Anna Maria Tarantola e Sandro Trento per gli utili suggerimenti, le Associazioni delle piccole e medie industrie delle province di Bologna, della Puglia e della Basilicata per la preziosa collaborazione nella conduzione dell'indagine e in particolare Paolo Mascagni, Carlo Rossini, Paolo Parlangeli, Erasmo Antro e Riccardo Figliolia. Le opinioni espresse sono quelle degli autori e non coinvolgono la responsabilità della Banca d'Italia e dell'API. Gli autori sono i soli responsabili di ogni errore o imprecisione presenti nel lavoro.

1. Introduzione

L'entrata in vigore all'inizio del 2007 delle nuove regole di determinazione del capitale minimo delle banche (Basilea II) avrà importanti effetti sulle modalità di valutazione del merito di credito da parte delle banche.

Per verificare se, e in quale modo, questa innovazione modificherà più in generale la struttura e le modalità del rapporto tra le imprese e gli intermediari è stata condotta una rilevazione rivolta a un campione di imprese dell'industria e dei servizi con 20 addetti e oltre facenti parte dell'indagine nazionale svolta annualmente dalla Banca d'Italia aggiungendo una sezione speciale dedicata al tema di Basilea II. Essa ha riguardato tre aspetti:

- a) la conoscenza effettiva della normativa da parte delle imprese, la loro consapevolezza delle ripercussioni che le nuove regole potranno avere sulla loro attività e le iniziative assunte per collocarsi al meglio nel nuovo contesto. L'indagine ha verificato in particolare se le imprese abbiano attuato cambiamenti organizzativi con l'obiettivo di mettersi in grado di fornire una più ampia e migliore informazione sulla propria attività e sui propri risultati economici;
- b) i cambiamenti nei comportamenti delle banche percepiti dall'impresa ed espressamente riconducibili a Basilea II;
- c) i cambiamenti nella struttura finanziaria e nelle relazioni di finanziamento delle imprese. L'indagine si è proposta di verificare se la maggiore trasparenza richiesta da Basilea II induca o meno le imprese a ridurre il multiaffidamento e a concentrare il credito presso la banca principale.

Per valutare specificatamente l'impatto di Basilea II per le piccole imprese, l'indagine nazionale è stata integrata da uno specifico questionario diretto a imprese di piccolissima dimensione localizzate in Emilia-Romagna, Puglia e Basilicata. La rilevazione è stata condotta con la collaborazione delle Associazioni provinciali delle piccole e medie industrie delle province della Puglia e della Basilicata e di quella di Bologna. L'indagine territoriale sulle piccole imprese ha inoltre approfondito il tema della qualità del rapporto banca-impresa nel delicato momento della decisione di crescere di una piccola impresa: la tipologia delle fonti di finanziamento, il contributo della banca principale al buon esito del progetto anche con modalità diverse dal finanziamento, gli ostacoli incontrati dalle imprese che hanno deciso di abbandonare il piano di espansione.

Dopo aver presentato le motivazioni della ricerca (paragrafo 2) e aver descritto le caratteristiche dei campioni delle due rilevazioni (paragrafo 3), nel paragrafo 4 vengono discussi i risultati. Il paragrafo 5 analizza la parte dell'indagine territoriale relativa al finanziamento della cre-

scita delle imprese; nel paragrafo 6 sono illustrate alcune riflessioni conclusive.

2. Basilea II, i rapporti banca-impresa e la crescita: motivazioni della ricerca

È difficile stabilire a priori quale sarà l'impatto di Basilea II sulle relazioni banche-imprese. Se da un lato gli obiettivi dichiarati dal legislatore rappresentano un punto di partenza, il risultato finale dipenderà dalle scelte e dai comportamenti in concreto adottati dagli operatori.

L'obiettivo della nuova normativa sull'adeguatezza patrimoniale delle banche - che va sotto il nome di "Basilea II" -, è quello di far corrispondere il requisito patrimoniale posto a fronte del portafoglio crediti all'effettiva percezione del rischio da parte delle banche e di allineare così le regole patrimoniali alle modalità gestionali scelte dagli operatori. In questo modo si tenta di evitare fenomeni di arbitraggio regolamentare, che caratterizzavano la precedente disciplina (Basilea I) e di incentivare da parte degli intermediari l'adozione di solidi meccanismi di valutazione e gestione dei portafogli creditizi, in linea con le best practices internazionali.

Se l'obiettivo immediato della nuova normativa risiede principalmente nella coerenza tra propensione al rischio degli intermediari, scelte di portafoglio e solidità patrimoniale a fronte dei rischi, essa non è influente sul legame tra efficienza dei meccanismi di finanziamento e progetti di investimento crescita delle imprese, e più in generale sul legame tra finanza e sviluppo dell'economia.

I comportamenti virtuosi attesi sulla base dei principi guida di Basilea II sono, da un lato, l'incentivo per le banche a dotarsi di strumenti più sofisticati per l'effettiva conoscenza dell'impresa e per la migliore valutazione dei progetti meritevoli di investimento; dall'altro, l'incentivo per le imprese ad una maggiore trasparenza informativa sulle proprie condizioni finanziarie e reddituali e sulle proprie prospettive di sviluppo.

La nuova normativa fa dunque perno su un migliore sfruttamento delle informazioni. La teoria dell'intermediazione finanziaria dimostra che le banche hanno un particolare incentivo e sono avvantaggiate nell'acquisire informazione privata nel corso della relazione creditizia (per una rassegna si vedano Gorton e Winton, 2003). L'idea che gli intermediari siano specializzati nella valutazione, selezione e monitoraggio dei progetti di investimento è centrale per spiegare la loro funzione nei processi di innovazione e di crescita. King e Levine (1993) ad esempio enfatizzano il ruolo degli intermediari nel ridurre i costi di identificazione degli imprenditori più capaci di generare innovazione. Herrera e Minetti (2005) trovano che la durata della relazione creditizia, che approssima l'intensità del rapporto con la banca principale, ha un effetto positivo sul-

la probabilità che le imprese effettuino investimenti in innovazioni, specialmente di processo.

Più in generale, una vasta letteratura sul *relationship lending* si è chiesta come relazioni banca-impresa esclusive e durature influiscano sulla disponibilità e il costo del credito per le imprese. La risposta non è univoca: nelle relazioni di clientela alcuni autori ipotizzano l'esistenza di un trade-off per il quale, se da un lato la soluzione di problemi di asimmetrie informative può consentire alla clientela più opaca di ricevere una maggiore quantità di credito dalla banca di riferimento (effetto "protezione"), dall'altra l'effetto di "hold up" di relazioni esclusive può comportare un maggior costo della relazione (Boot, 2003).

In seguito all'adozione di Basilea II, la migliore conoscenza dell'impresa e l'introduzione di meccanismi di valutazione prospettica, orientati all'equilibrio finanziario di lungo periodo delle imprese, dovrebbero consentire alle banche di valutare al meglio non solo il merito di credito di breve termine, ma anche l'impatto delle diverse possibili modalità del finanziamento sulla tenuta finanziaria dell'impresa e sulla riuscita dei progetti di crescita. Ne deriverebbe l'evoluzione del ruolo delle banche da meri finanziatori a consulenti delle imprese, veri e propri "partner finanziari", con un effetto positivo sull'espansione del credito e sulla crescita delle imprese.

Dalla conoscenza delle imprese ci si attende inoltre una maggiore capacità di discriminare il merito di credito fra le imprese e quindi un migliore *pricing* dei finanziamenti e una differenziazione nella disponibilità del credito.

Il migliore sfruttamento delle informazioni incentiva, infine, relazioni di clientela più strette o esclusive: la necessità da parte delle imprese di contenere i costi legati alla creazione e al mantenimento di rapporti informativi personalizzati e particolareggiati con più intermediari renderebbe infatti conveniente stabilire relazioni più approfondite con poche banche di riferimento. In questo scenario si potrebbe assistere alla riduzione del multiaffidamento, fenomeno particolarmente diffuso in Italia, prevalentemente per contenere i costi di *switching* tra gli intermediari (sulle ragioni del multiaffidamento si vedano Detragiache et al, 2000)

L'impatto finale di Basilea II non è tuttavia scontato, ma dipenderà dal confronto fra i benefici attesi e i costi che gli operatori dovranno sostenere.

Nel caso delle banche, se esse si limitassero ad un uso burocratico di procedure automatizzate, basate prevalentemente sulle indicazioni quantitative, senza un adeguato sfruttamento delle informazioni qualitative sulle prospettive dell'impresa e sulle modalità della relazione creditizia, per loro natura più difficilmente quantificabili, o se si affidassero prevalentemente alla sussistenza di garanzie nelle decisioni di affidamen-

to, ne potrebbero derivare per le imprese effetti di razionamento e/o inasprimento delle condizioni del credito.

Per quanto riguarda le imprese, se queste percepissero l'introduzione della nuova normativa come fonte di aggravio dei costi in termini di maggiori oneri informativi o di maggiori difficoltà di accesso al credito, esse potrebbero accrescere il multi affidamento per mantenere margini di flessibilità e di potere negoziale nei rapporti con gli intermediari. Considerando che i costi di adeguamento agli standard più rigorosi – sia di tipo informativo che di tipo patrimoniale - richiesti dalla nuova normativa incidono proporzionalmente di più sulle imprese più piccole, il cambiamento potrebbe coinvolgere quindi solo un gruppo ristretto di imprese, lasciando fuori le piccole unità produttive².

Per verificare questi aspetti e fornire una prima valutazione degli effetti dell'introduzione della nuova normativa sulle relazioni creditizie delle imprese italiane, l'indagine ha in primo luogo verificato la conoscenza effettiva della normativa da parte delle imprese. Alle imprese che hanno dichiarato di aver approfondito le ripercussioni delle nuove regole sulla loro attività è stato chiesto:

- a) se sono stati o verranno attuati cambiamenti organizzativi con l'obiettivo di mettersi in grado di fornire una più ampia e migliore informazione sulla propria attività e sui propri risultati economici, anche attraverso un maggior ruolo di figure specialistiche all'interno o all'esterno dell'impresa e/o la richiesta di un rating;
- b) se intendessero aumentare il livello di capitalizzazione;

Alle imprese è stato inoltre chiesto se avessero percepito un cambiamento nei comportamenti delle banche espressamente riconducibili a Basilea II e in particolare:

- a) se avessero percepito un cambiamento delle banche a concedere credito e/o a variare le condizioni del finanziamento;
- b) se avessero riscontrato da parte delle banche un cambiamento nella richiesta di informazioni qualitative e quantitative o nei tempi di istruttoria.

Infine è stato chiesto alle imprese se intendessero modificare la propria struttura finanziaria e delle relazioni di credito con le banche, e in particolare se intendessero concentrare i rapporti verso una banca di riferimento o al contrario preferissero aumentare il numero dei finanziatori

La normativa di Basilea II potrebbe avere effetti differenziati sulle relazioni banca-impresa in base alle dimensioni dell'impresa.

La nuova regolamentazione si innesterà in un tessuto imprendito-

² Per le imprese di dimensioni più piccole, inserite nel portafoglio *retail*, la normativa consente tuttavia l'uso di tecniche di *credit scoring* per gruppi di affidati, con costi unitari più contenuti, che potrebbero facilitare l'accesso al credito anche alle fasce di clientela marginale.

riale dominato, ancor più che in altri paesi europei, dalla piccola impresa. In Italia nel 2003 il 95 per cento delle imprese e il 47 per cento degli addetti totali nell'industria e nei servizi era relativo ad aziende con meno di 20 addetti. La dimensione media dell'impresa italiana era di circa 4 dipendenti, a fronte dei 7 della Francia e dei 12 circa della Germania e del Regno Unito (Istat, 2006).

Nel 2005 i prestiti bancari alle piccole imprese (con meno di 20 addetti) rappresentavano poco meno di un quinto del totale. In questo segmento le piccole banche locali mostrano un elevato livello di specializzazione, detenendo una quota di mercato pari al 27 per cento, pressappoco doppia di quella relativa al totale dei prestiti alle imprese (tav. 1). Le piccole imprese sono in genere opache nei confronti dell'esterno e presentano confini incerti fra il patrimonio dell'impresa e quello dell'imprenditore. Ciò induce a rafforzare la personalizzazione dei rapporti con le banche, soprattutto nel caso delle banche locali che possono sfruttare meglio il radicamento sul territorio.

La quota dei finanziamenti delle piccole banche alle piccole imprese è in sensibile aumento a partire dalla seconda metà degli anni novanta³. Tale tendenza potrebbe riflettere la crescente standardizzazione delle procedure di selezione del credito da parte delle banche di maggiori dimensioni, che ha allentato una parte dei rapporti con la clientela preesistente, oppure essere l'effetto di una consapevole scelta dei grandi intermediari a favore di combinazioni di rischio/rendimento diverse in seguito ai processi di concentrazione, che potrebbe però modificarsi una volta esaurita la fase di razionalizzazione delle strutture organizzative. Le banche locali, in virtù del loro radicamento nel territorio, continuerebbero pertanto a svolgere un ruolo privilegiato nel finanziamento delle piccole imprese che gli riconosce la letteratura (Cesarini *et al.*, 1997).

I maggiori cambiamenti sono attesi per quegli intermediari che adotteranno sistemi di valutazione del merito di credito basati sui rating interni. Al momento solo le banche di maggiori dimensioni stanno mettendo a punto le metodologie più avanzate per il controllo dei rischi, con notevoli investimenti in risorse umane e tecnologiche. Per le banche più piccole l'adozione di un approccio gestionale conforme agli standard più sofisticati della nuova normativa richiede che i costi sostenuti siano effettivamente compensati da vantaggi in termini di maggiore efficacia di ge-

³ La configurazione dei rapporti tra banche e imprese basata sulle caratteristiche dimensionali delle controparti presenta anche una specifica connotazione geografica che ha profonde radici storiche. Nel Nord-Est si rileva la quota di mercato più elevata per le piccole banche locali. Nel Mezzogiorno, ove le piccole imprese sono in numero relativamente maggiore, è invece preponderante il ruolo delle banche grandi, anche indirettamente attraverso piccole banche appartenenti a un gruppo. Nel Nord Ovest al maggiore peso delle grandi banche si associa una quota di finanziamenti relativamente più elevata alle imprese di maggiori dimensioni.

stione delle relazioni di credito⁴.

In questo contesto, Basilea II potrebbe influire in misura diversa sulle relazioni fra banche e piccole imprese, anche a livello territoriale, a seconda delle caratteristiche della banca e della effettiva adozione da parte delle banche – anche piccole – delle modalità gestionali incentivate dalla nuova normativa.

Per evidenziare eventuali differenze in base alla dimensione delle imprese, il questionario è stato sottoposto a due diversi campioni di imprese, in modo da valutare eventuali effetti differenziati tra le imprese in relazione alla loro dimensione: i) il campione di imprese dell'indagine sugli investimenti produttivi, svolta annualmente dalla Banca d'Italia presso imprese con un numero di addetti superiori a 20; ii) un campione di imprese di dimensioni più piccole localizzate nelle circoscrizioni dell'Emilia Romagna e della Puglia-Basilicata.

3. Le caratteristiche delle imprese oggetto dell'indagine

L'indagine nazionale è stata condotta su un campione composto da 3.231 imprese dell'industria in senso stretto e 1.159 imprese dei servizi non finanziari con 20 addetti e oltre (tav. 2). La frazione sondata, che rappresenta l'8,4 cento dell'universo industriale e il 4,3 di quello dei servizi, aumenta di circa il doppio per le imprese con oltre 50 addetti; la distribuzione del campione è perciò relativamente sbilanciata in favore delle imprese di maggiori dimensioni, con il 60,8 per cento delle imprese intervistate con oltre 50 addetti⁵.

Le imprese intervistate hanno una dimensione media di 85,5 addetti, un fatturato per addetto di 314 mila euro, di cui circa un quinto all'estero (29,3 per cento per l'industria e 8,7 per i servizi), e hanno effettuato nel 2005 12 mila euro di investimenti per addetto. Le aziende risultano attive mediamente da circa trenta anni e sono per oltre il 90 per cento società di capitali.

L'indagine territoriale è stata condotta su un campione di 214 imprese localizzate in Emilia Romagna⁶, Puglia e Basilicata, in prevalenza

⁴ Un effetto indiretto di cui si è discusso specialmente negli Stati Uniti riguarda un eventuale spiazzamento competitivo delle banche piccole che, se non adottassero le metodologie di valutazione più sofisticate, potrebbero essere costrette ad accettare solo clientela marginale, razionata dalle banche più grandi, che si specializzerebbero sui clienti meno rischiosi (Berger, 2006).

⁵ Per riportare i risultati all'universo delle imprese i dati sono stati ponderati per il numero delle imprese nella popolazione di riferimento. Per ulteriori informazioni sugli aspetti metodologici dell'indagine nazionale, si veda Banca d'Italia (2006) in cui sono stati pubblicati dati più aggregati di quelli qui presentati

⁶ In tutto il lavoro si fa riferimento all'Emilia-Romagna per indicare le imprese intervistate localizzate in provincia di Bologna.

di piccole dimensioni, con una distribuzione relativamente bilanciata rispetto all'universo: l'80 per cento circa delle aziende rilevate ha una dimensione inferiore a 20 addetti, a fronte di un valore pari al 98 per cento circa nell'universo di riferimento. La dimensione media, pari a 13,9 addetti, è meno elevata per le aziende della Puglia e della Basilicata, mentre il fatturato per occupato è di circa 245 mila euro e non si differenzia molto fra le due aree. Uno scostamento significativo si rileva invece per la quota del fatturato derivante da esportazioni (16,2 per cento per l'Emilia-Romagna e 5,6 per la Puglia e la Basilicata) e per gli investimenti medi per addetto (37,3 contro 18,3 migliaia di euro, rispettivamente)⁷.

4. La conoscenza di Basilea II e le iniziative che le imprese intendono adottare

4.1 L'indagine nazionale

Il 38,6 per cento del campione dichiara di aver avuto già occasione di approfondire la conoscenza degli effetti di Basilea II sull'operatività dell'azienda (tav. 3). Tale quota sembra non trascurabile, tenendo conto anche del fatto che la nuova normativa doveva ancora entrare in vigore al momento dell'indagine e che la domanda non si riferiva alla mera conoscenza di Basilea II ma chiedeva alle imprese se avessero anche riflettuto sui suoi effetti sulle loro relazioni con le banche.

La conoscenza delle nuove regole è più elevata della media per le imprese con più di 49 addetti (46,4 per cento), per quelle costituite in forma di spa (44,2 per cento) e per quelle industriali (43,4 per cento). Tra le varie aree geografiche del paese, le imprese del Mezzogiorno sono quelle con il grado di conoscenza più basso (35,5 per cento).

Le iniziative di cambiamento da parte delle imprese.- Fra le imprese che hanno dichiarato di conoscere la nuova normativa, il 49,6 per cento ha affermato di aver assunto o di aver intenzione di assumere iniziative nel corso del 2006. Mentre non si riscontra una significativa differenza tra le imprese di diversa dimensione, la decisione di intraprendere iniziative è più frequente nel Centro e nel Mezzogiorno (rispettivamente 62,2 e 54,1 per cento) e per quelle dei servizi (53,1 per cento, rispetto al 47,8 per l'industria). È inoltre significativo il divario tra le imprese del Nord Est (oltre il 50 per cento) e quelle del Nord Ovest (meno del 40 per cento).

⁷ Data la bassa numerosità del campione non si è ritenuto di ponderare i dati dell'indagine territoriale.

La necessità di una maggiore collaborazione informativa sembra quella più sentita da parte delle imprese più attente ai possibili effetti di Basilea II, le quali prevedono di arricchire le informazioni aziendali nel 32,7 per cento dei casi. Il secondo cambiamento in ordine di importanza è indicato nell'aumento del rapporto tra il patrimonio e il totale dei debiti (23,7 per cento).

La scarsa trasparenza e la sottocapitalizzazione sono quindi percepiti dalle imprese come due limiti da superare, ma con conoscenze e strumenti organizzativi già disponibili in azienda. Il rafforzamento di figure specialistiche nell'area finanza, all'interno dell'azienda o con collaborazioni esterne, è infatti richiamato rispettivamente solo nel 19,8 e 16 per cento dei casi. L'analisi per classi dimensionali non mostra differenze particolari, se non per il maggior ruolo attribuito agli specialisti esterni indicato dalle imprese più piccole, che in genere già affidano a professionisti esterni la consulenza in materia di scelte finanziarie di lungo periodo. A livello territoriale si rileva un maggiore attivismo delle imprese del Centro per tutti i tipi di iniziative menzionate; in particolare, oltre il 40 per cento delle imprese intende arricchire le informazioni societarie (rispetto al 25 per cento nel Nord Ovest) e oltre il 30 per cento ha obiettivi di rafforzamento patrimoniale (15 per cento nel Nord Ovest).

Tra le imprese più grandi, il 9 per cento ha dichiarato di voler richiedere la valutazione di agenzie specializzate. La percentuale è più elevata per le imprese del Mezzogiorno (16 per cento) e per quelle dei servizi (10 per cento).

La volontà di aumentare la patrimonializzazione mostra che un numero non trascurabile di imprese intende migliorare la propria situazione debitoria, presumibilmente al fine di ottenere un rating più favorevole. Uno dei principali elementi di valutazione nei sistemi di rating che basano tutto o parte del giudizio su indicatori quantitativi derivati dall'analisi del bilancio è infatti costituito dalla solidità patrimoniale, insieme alla capacità di generare flussi di cassa sufficienti almeno a coprire gli oneri finanziari.

I cambiamenti attuati dalle banche. - La maggior parte delle imprese che hanno dichiarato di essere a conoscenza degli effetti di Basilea II non ha osservato nel corso del 2005 modifiche nei rapporti con gli intermediari attribuibili alla prossima introduzione delle nuove regole (tavv. 4 e 5).

In particolare, oltre l'80 per cento non ha riscontrato modifiche dei tempi di istruttoria o della durata delle operazioni di prestito. Tra le restanti imprese, è lievemente maggiore la quota di quelle che dichiara di avere percepito un aumento nei tempi di istruttoria o nella durata delle operazioni. Ciò può indicare la presenza di una fase di aggiustamento nel

passaggio alla nuova normativa.

Una percentuale ancora maggioritaria, ma minore (62 per cento) delle imprese che conoscono gli effetti di Basilea II non ha osservato alcun cambiamento da parte delle banche nella disponibilità a concedere nuovi o maggiori finanziamenti; una quota non trascurabile (9,4 per cento, che passa al 10,4 per le piccole imprese) se li è vista negare a fronte di una specifica richiesta; una quota nettamente superiore, circa il 30 per cento, ha invece riscontrato una maggiore disponibilità delle banche alla concessione di finanziamenti.

Nel 73 per cento dei casi le banche non hanno modificato le condizioni di finanziamento (tassi di interesse, commissioni e garanzie); la quota aumenta al 75 per cento per le imprese con meno di 50 addetti e diminuisce al 69 per cento per quelle con almeno 50 addetti. Tra le altre imprese, il 18 per cento delle imprese grandi (a fronte del 14 per cento di quelle piccole) ha dichiarato di aver sofferto, in connessione con la prossima introduzione di Basilea II, di un aumento dei tassi e/o di una richiesta di maggiori garanzie; il 13 per cento delle imprese grandi (a fronte dell'11 per cento delle imprese piccole) ha dichiarato di aver ottenuto una diminuzione dei tassi di interesse e/o una minore richiesta di garanzie⁸.

Le risposte sulla disponibilità a concedere nuovi finanziamenti e quelle sulle eventuali modifiche delle condizioni mostrano una diversificazione tra le imprese che rilevano un miglioramento e quelle che percepiscono un peggioramento e suggeriscono che l'utilizzo da parte delle banche di metodi più accurati nel valutare il merito di credito può determinare una maggiore capacità di discriminare la rischiosità dei clienti e, conseguentemente, di differenziare la disponibilità e le condizioni dei finanziamenti. Questa interpretazione è confermata dal fatto che tale diversificazione aumenta per le imprese più grandi, quelle che più probabilmente hanno rapporti con le banche che intendono utilizzare i rating interni.

Il 27 per cento delle imprese ha ricevuto da parte delle banche una maggiore richiesta di informazioni qualitative, ad esempio sugli azionisti e sul management, e quantitative, sulle condizioni finanziarie e sulla redditività attesa. Per rafforzare le relazioni banca-impresa sulla base di una più approfondita collaborazione informativa sembrerebbe quindi che le banche abbiano già colto un'opportunità offerta dall'applicazione della normativa, che nella determinazione del rating di impresa assegna particolare rilievo anche alla componente qualitativa.

L'analisi per aree geografiche mostra una situazione lievemente di-

⁸ Tra le imprese grandi, per le quali si dispone del dettaglio informativo, il 15 per cento ha dichiarato di aver sofferto un aumento dei tassi e il 9 per cento di una richiesta di maggiori garanzie; il 9 per cento e il 7 per cento rispettivamente ha invece dichiarato di aver beneficiato di una riduzione di tassi o della richiesta di minori garanzie.

versa per il Centro, che presenta allo stesso tempo, rispetto alla media nazionale, una percentuale più alta di imprese che dichiarano: i) una diminuzione nella disponibilità delle banca a concedere nuovi finanziamenti (12 contro 9); ii) un inasprimento delle condizioni contrattuali (20 per cento contro 16); iii) una maggiore richiesta di informazioni qualitative e quantitative (31 contro 27).

Le modifiche nei rapporti con le banche che l'impresa intende attuare. - Poco più di un quarto delle imprese ha manifestato l'intenzione di diminuire il numero delle banche finanziatrici, con percentuali di risposte positive relativamente uniformi tra aree geografiche e categorie dimensionali (tav. 6). Una quota significativa del campione ritiene pertanto che la strategia più idonea in vista della prossima introduzione di Basilea II sia quella di instaurare relazioni di clientela più strette con gli intermediari. Questa strategia risulta coerente con le altre indicazioni desumibili dall'indagine, che mostrerebbero una certa tendenza da parte delle imprese ad intraprendere azioni concrete finalizzate all'ottenimento di una valutazione favorevole da parte delle banche, azioni che risultano potenziate se si concentrano su un intermediario di riferimento e che sembrano giustificate da una valutazione più accurata da parte delle banche.

Tale strategia non è peraltro univoca: una piccola percentuale ha dichiarato di voler cambiare la banca principale (il 5 per cento circa, con una percentuale più alta per le imprese più piccole e per quelle del Centro-Sud); una quota non trascurabile delle imprese con più di 50 addetti (10 per cento circa, senza marcate differenze tra settori o aree) ha dichiarato di voler aumentare il numero di banche finanziatrici. Questi dati indicano che, per un certo numero di imprese, il vantaggio di instaurare relazioni creditizie stabili - potenzialmente più efficienti nello sfruttare l'informazione - rimane ancora in secondo piano rispetto all'esigenza di ricercare nuove relazioni creditizie,.

4.2 L'indagine territoriale

Le imprese intervistate nell'indagine territoriale mostrano una maggiore conoscenza dell'impatto di Basilea II. Il 61,7 per cento del campione dichiarava all'inizio del 2006 di aver già avuto occasione di approfondire gli effetti di Basilea II sull'operatività dell'azienda (tav. 3)⁹. La conoscenza delle nuove regole è più elevata per le imprese costituite in forma di società di capitali, per quelle con più di 50 addetti e per quelle

⁹ Le differenze nei risultati possono dipendere anche dalle modalità con cui si è svolta la rilevazione oltre che dalla minore dimensione media delle imprese partecipanti. L'indagine territoriale è stata in particolare effettuata tramite le associazioni di categoria e con la somministrazione di un questionario ridotto.

della Puglia e della Basilicata.

Il divario fra i risultati dell'indagine nazionale e di quella territoriale si riduce però notevolmente quando si passa alla propensione ad attuare specifiche misure. Fra le imprese che hanno risposto di conoscere Basilea II, il 43,9 per cento ha dichiarato di aver assunto o di aver intenzione di assumere nel corso dell'anno iniziative in vista della sua entrata in vigore. La quota risulta notevolmente più elevata per le unità produttive meridionali (51,6 contro 24,6 per cento) e per le imprese con più di 49 addetti.

Si confermano fra le principali iniziative l'arricchimento delle informazioni sull'azienda e l'aumento del rapporto tra il patrimonio e il totale dei debiti, previste da circa un quarto delle imprese, in misura lievemente superiore per quelle meridionali. L'aumento del rapporto patrimonio/debiti ritenuto necessario per affrontare adeguatamente il nuovo contesto non è di poco conto: per il 61,2 per cento si tratta di incrementi fra l'11 e il 50 per cento, per il 12,2 per cento di oltre il 50 per cento. Per poco meno di un quarto degli intervistati l'attuazione di questi piani è affidata anche a un maggiore utilizzo di specialisti esterni e alla creazione di adeguate figure interne.

A fronte di questi cambiamenti in atto o previsti all'interno delle imprese, non sono state avvertite significative variazioni nel comportamento delle banche attribuibili all'introduzione della nuova disciplina sul capitale (tav. 4). Fra i principali mutamenti rilevati (in termini di saldo fra le risposte estreme) vi sono l'aumento dei tempi delle istruttorie, aspetto sottolineato soprattutto dalle imprese meridionali, e la richiesta di più ampie informazioni sulla situazione aziendale. Non vi è invece consenso sull'impatto di Basilea II sulla disponibilità della banca a concedere finanziamenti: un quarto degli intervistati rileva un allentamento dell'offerta, mentre il 17,2 per cento evidenzia effetti di razionamento.

Per le imprese dell'indagine territoriale, il rapporto banca-impresa sembra invece essere stato investito da cambiamenti più profondi, anche prospettici, nei comportamenti degli imprenditori nei confronti degli intermediari creditizi. Poco meno di un terzo delle imprese ha manifestato l'intenzione di diminuire il numero delle banche finanziatrici, con percentuali di risposte positive relativamente uniformi nelle due aree (tav. 6). La riduzione del numero di intermediari creditizi con cui rapportarsi è più accentuata per le imprese di minori dimensioni (fra le quali vi è però anche un 38,2 per cento di quelle con meno di 10 addetti che vuole aumentarlo) e riguarda invece solo il 14,3 per cento di quelle più grandi.

Una quota significativa del campione ritiene pertanto che la strategia più idonea in vista della prossima introduzione di Basilea II sia quella di rafforzare le relazioni di clientela con pochi intermediari. Tuttavia in Puglia e Basilicata una percentuale altrettanto elevata di imprese ha di-

chiarato l'intenzione di aumentare il numero di banche finanziatrici e, con una frequenza lievemente inferiore, di cambiare la banca principale. Ciò segnalerebbe che nelle regioni meridionali, in cui sono localizzate imprese più giovani, i rapporti con le banche sarebbero caratterizzati da una minore stabilità.

5. I rapporti con le banche e il finanziamento della crescita: i risultati dell'indagine territoriale

5.1 Approfondimenti sul rapporto banca-impresa

Nell'indagine territoriale sono state approfondite le motivazioni sottostanti alla scelta della banca principale e del multiaffidamento da parte delle imprese.

Le imprese del campione intrattengono in media rapporti con 3 banche e questo numero cresce con la dimensione aziendale fino a oltre 5 per le unità produttive con più di 49 addetti (tav. 7). Poco più di un quarto opera con una sola banca.

Le imprese hanno motivato la scelta di intrattenere rapporti con più intermediari oltre che con la maggiore quantità di credito ottenibile mediante il frazionamento del rischio delle banche, con la possibilità di stimolare una più intensa concorrenza fra i propri partners bancari, per ottenere migliori condizioni del credito. Un'altra spiegazione è rappresentata dalla difficoltà di ottenere da una sola banca, alle migliori condizioni, tutti i servizi di cui si necessita. Ciò risulterebbe particolarmente importante per le imprese maggiormente attive sui mercati esteri, che richiedono servizi non sempre disponibili presso tutti gli operatori bancari.

Infine alcune imprese hanno segnalato la disomogeneità nella valutazione dei dati di bilancio e dei flussi di cassa da parte delle banche. La possibilità di interpretare in modo divergente lo stesso insieme di dati e informazioni è riconosciuta e considerata razionale anche dalla teoria economica (Boot e Thakor, 2003)¹⁰.

Il ruolo della banca principale risulta predominante, con una quota sull'indebitamento bancario complessivo che si colloca in media intorno al 57 per cento. L'incidenza risulta inoltre decrescente all'aumentare della dimensione d'impresa (la media per quelle con meno di 10 addetti è del 63,2 per cento e scende al 37,2 per cento per la classe di addetti più elevata). La durata della relazione di clientela con la banca principale è

¹⁰ La maggiore attenzione posta da Basilea II sui dati quantitativi e, almeno in alcuni casi, su algoritmi deterministici nell'analisi del merito di credito non sembra costituire quindi, né dal punto di vista teorico né da quello empirico, una condizione sufficiente per la riduzione della dispersione delle decisioni di affidamento.

mediamente di 9 anni.

Emergono sostanziali differenze di comportamento legate alla localizzazione geografica. Le imprese dell'Emilia-Romagna tendono a intrattenere rapporti con un maggior numero di intermediari ed evitano di concentrare i finanziamenti presso la banca principale con la quale instaurano relazioni di clientela più stabili, in media 13 anni a fronte dei 7 per le imprese pugliesi e lucane.

Queste differenze potrebbero essere ricondotte alla minore dimensione e anzianità delle aziende meridionali che in oltre il 64 per cento dei casi sono state fondate negli ultimi 10 anni, contro il 16,3 per quelle emiliano-romagnole. Diversi studi empirici mostrano infatti una relazione positiva fra l'età di un'impresa e il numero e la durata delle relazioni con i partners bancari (Farinha, 2002, Ongena e Smith, 2001). La durata del rapporto con la banca principale non sembra riflettere la dimensione di impresa.

Per le imprese meridionali la scelta di mantenere relazioni con un minor numero di banche potrebbe riflettere la presenza di maggiori asimmetrie informative che ne rendono meno agevole l'accesso al credito con conseguenti benefici associati a rapporti più intensi con i finanziatori. I costi di sostituzione del finanziatore, nel momento in cui la banca acquisisce un monopolio informativo nei confronti dell'impresa potrebbe tuttavia essere rilevante e indurre quindi anche un più elevato *turn-over* della principale banca finanziatrice, osservato per le imprese pugliesi e lucane.

Anche la presenza di un numero più contenuto di intermediari (di gruppi diversi) operanti nel meridione può aver contribuito infine a determinare il diverso comportamento sul territorio delle imprese.

5.2 Il finanziamento della crescita

La ridotta dimensione d'impresa è un tratto caratteristico del capitalismo italiano. Il tema dell'assetto dimensionale è ritornato al centro del dibattito in tempi recenti, in coincidenza con il marcato rallentamento dei ritmi di crescita dell'economia italiana, di cui la frammentazione del sistema produttivo appare una delle cause principali.

Lo spostamento relativo dell'occupazione dalle unità produttive maggiori alle minori è un fenomeno in corso da oltre un trentennio. Questa tendenza, che si riscontra in tutti i principali paesi industriali, è stata di gran lunga più pronunciata nel nostro paese. I potenziali vincoli alla crescita economica derivanti dalla ridotta dimensione sono rimasti poco evidenti per una lunga fase dello sviluppo economico italiano, per l'ascesa del modello distrettuale della "Terza Italia" nelle regioni del Nord Est

e del Centro. Le consistenti economie esterne presenti nei distretti hanno consentito ad un tessuto produttivo costituito prevalentemente da micro e piccole imprese di competere con successo sui mercati e di contribuire allo sviluppo economico (per una sintesi della vastissima letteratura sull'argomento si vedano Brusco e Paba, 1997 e Signorini, 2000). Il sistema delle piccole imprese nel suo complesso ha conseguito fino a tutti gli anni '80, risultati migliori, in termini di profittabilità e di produttività, rispetto alle aziende di maggiori dimensioni (Banca d'Italia, 2002).

I limiti insiti nella peculiare morfologia dell'economia italiana hanno tuttavia iniziato a manifestarsi in modo evidente a partire dalla seconda metà dello scorso decennio, in coincidenza con il modificarsi delle condizioni della competizione internazionale, a seguito dei processi di globalizzazione e dell'affermarsi di un nuovo paradigma basato sulle tecnologie dell'informazione e delle comunicazioni, contribuendo al marcato rallentamento della produttività in questo primo scorcio di secolo. Ha incominciato a pesare sul sistema economico italiano la minore propensione delle piccole imprese all'investimento in ricerca e all'innovazione, l'insufficiente adozione delle nuove tecnologie, la ridotta capacità di adattamento ai nuovi modelli organizzativi ad esse associati, la difficoltà ad operare in mercati globali. Nel terziario l'elevata frammentazione e il ristagno della produttività sono stati inoltre favoriti dalla persistenza di una regolamentazione mirata a tutelare i piccoli operatori già presenti sul mercato.

I dati più recenti confermano la presenza di consistenti divari nella produttività connessi alla dimensione aziendale. Nel 2003 il valore aggiunto per addetto delle imprese dell'industria in senso stretto con meno di 10 addetti e di quelle della classe dimensionale immediatamente superiore si collocavano rispettivamente a poco più di un terzo e a tre quarti di quello relativo alle grandi imprese (con 250 addetti e oltre). I divari risultavano meno accentuati, restando comunque ampi, nei servizi non finanziari. Tra il 1998 e il 2003 la crescita della produttività nelle imprese con meno di 20 addetti è risultata nettamente inferiore a quella delle imprese medio-grandi. Il differenziale di produttività si è tradotto anche in un analogo divario nella capacità di generare profitti, misurata dal rapporto tra il margine operativo lordo e il valore aggiunto, non compensato da un altrettanto ampio differenziale nel costo del lavoro.

L'aspetto rilevante è costituito, più che dal dato della ridotta dimensione media, da quello dinamico della bassa propensione alla crescita dimensionale delle piccole imprese. Le ragioni sottostanti sono molteplici: la persistenza di disincentivi di natura giuridica, fiscale o burocratica che rendono preferibile restare piccoli per contenere costi e rischi; l'inadeguatezza degli assetti di governo delle imprese e le difficoltà a garantire un equilibrio di potere tra proprietari e imprenditori (Bianchi *et*

al., 2005); l'esistenza di vincoli esterni allo sviluppo dimensionale o, per converso, la presenza di remore culturali o soggettive che si traducono in una vera e propria *unwillingness to grow* (Accornero, 1999). Né possono essere trascurati i rapporti tra sistema produttivo e sistema finanziario. In mercati dei capitali imperfetti alcune categorie di imprese, quali quelle di piccole dimensioni e più giovani, possono incontrare difficoltà significative nel raccogliere capitale di rischio o di debito in misura adeguata ed a costi sostenibili direttamente sul mercato. La capacità di investire e di crescere risulta pertanto fortemente condizionata dalla disponibilità di fonti interne di finanziamento. La letteratura riconosce tuttavia alle banche un ruolo importante nell'attenuazione dei vincoli finanziari. In un'economia come quella italiana, caratterizzata dalla forte presenza di imprese di piccole dimensioni, la natura del rapporto banca-impresa può quindi costituire uno snodo centrale nei processi di crescita.

Pur nei limiti della bassa numerosità campionaria e della scarsa copertura geografica, l'indagine territoriale ha approfondito il tema della qualità del rapporto banca-impresa nel delicato momento della decisione di crescere di una piccola impresa: la tipologia delle fonti di finanziamento, il contributo della banca principale al buon esito del progetto anche con modalità diverse dal finanziamento, gli ostacoli incontrati dalle imprese che hanno deciso di abbandonare il piano di espansione.

In primo luogo, l'indagine territoriale ha evidenziato che le imprese meridionali sono relativamente più giovani e risultano nate mediamente intorno al 1995, undici anni in meno di quelle emiliano-romagnole; il 7,8 per cento del primo gruppo di imprese è stato fondato prima del 1980, contro il 36,1 del secondo. Un divario analogo si riscontra nell'anno di acquisizione del controllo (1998 contro 1988) e nell'età media del controllante, 43,1 contro 54,7 anni. Il soggetto controllante risulta discendente del fondatore nel 45 per cento dei casi (50 per le imprese della Puglia e della Basilicata, 35,7 per quelle dell'Emilia-Romagna). Il passaggio del controllo nella storia aziendale risulta limitato, forse anche a causa della loro età relativamente recente, e assente nel 76,2 per cento dei casi. Questa percentuale si riduce al crescere della dimensione dell'impresa.

Per quanto riguarda la partecipazione alla proprietà dell'impresa, la maggiore diffusione delle società di capitali in Emilia-Romagna (95,1 contro 70,6 per cento) non si accompagna con un più elevato numero medio di soci, che si aggira intorno a 3 in entrambi i casi e non muta in misura sostanziale al crescere della dimensione aziendale.

La scelta di crescere (tav. 8) riflette in primo luogo l'individuazione di opportunità sul mercato e la volontà di sfruttarle, accettando cambiamenti anche rilevanti nella gestione e nella proprietà dell'azienda. In base ai risultati dell'indagine territoriale, più di due terzi delle imprese giudica adeguata la propria dimensione (66,4 per cento, che sale al 67,7

per la classe dimensionale inferiore), nonostante oltre la metà di esse abbia meno di 10 addetti. Analoghe valutazioni erano emerse in un'indagine svolta dalla Banca d'Italia nel 2005 in provincia di Brescia: gli imprenditori intervistati, pur ritenendo in generale che la crescita aziendale fosse un fattore fondamentale di competitività nel medio-lungo termine, frequentemente giudicavano ottimale la dimensione della propria impresa (Schivardi, 2005 e Rossi, 2006). Anche una recente indagine di Unioncamere sulle piccole imprese indica che il 54 per cento delle imprese intervistate non ha reinvestito gli utili nello sviluppo dell'attività (Unioncamere, 2005). A livello territoriale l'insoddisfazione per il livello della propria scala produttiva risulterebbe più spinta in Emilia-Romagna (65,6 per cento, contro il 20,3 dei rispondenti nel Mezzogiorno).

Oltre l'80 per cento delle imprese meridionali e i due terzi di quelle emiliano-romagnole ha preso in considerazione negli ultimi 10 anni l'opportunità di aumentare la dimensione d'impresa. Le motivazioni sottostanti a tale scelta risultano abbastanza diverse e riflettono prevalentemente fattori di domanda nel Sud (49,7 per cento), a cui nel Nord si aggiungono frequentemente fattori di offerta legati al miglioramento qualitativo o tecnologico del prodotto (41,2 e 43,1 per cento, rispettivamente). Meno frequente è risultata la scelta di aumentare la dimensione motivata dal cambiamento della tipologia di prodotto (16,2 per cento delle risposte).

Il progetto di crescita è stato attuato in gran parte dei casi, ma la percentuale di realizzazione è più elevata in Emilia-Romagna (91,2 contro 79,0 per cento) e si riduce al diminuire della dimensione; il tasso di attuazione oscilla fra il 72,9 e il 100 per cento fra la classe inferiore di addetti e quella superiore. Questo risultato potrebbe indicare la presenza di ostacoli alla crescita sia di tipo istituzionale/ambientale sia di tipo finanziario, legati al minore ventaglio di strumenti di finanziamento a disposizione delle imprese più piccole. La ridotta dimensione delle imprese intervistate spiega in gran parte la scelta generalizzata di realizzare il proprio progetto mediante investimenti *greenfield* in Italia; nessuna impresa della Puglia e della Basilicata ha segnalato fra le modalità di crescita la costruzione di un impianto all'estero, a fronte del 7,7 per cento di quelle emiliano-romagnole. Quasi un quarto e poco più di un decimo delle imprese delle due aree geografiche ha effettuato un'acquisizione orizzontale, mentre quella di fornitori è risultata meno diffusa in entrambe le aree e anch'essa più frequente in Emilia-Romagna.

Le modalità utilizzate per finanziare la crescita dimensionale evidenziano una significativa differenziazione territoriale. Per le imprese della Puglia e della Basilicata è risultato dominante l'autofinanziamento (45,5 per cento dei fondi complessivi; tav. 9), mentre per quelle dell'Emilia-Romagna l'indebitamento bancario ha rappresentato la prin-

cipale fonte di approvvigionamento finanziario (49 per cento del totale) con quote crescenti con la dimensione d'impresa. Un quarto circa dei finanziamenti deriva da aumenti di capitale, collocati in gran parte presso soci; questa quota si riduce di circa 8 punti percentuali per le imprese dell'Emilia-Romagna. Come per l'autofinanziamento, anche il ricorso ai prestiti dei familiari (6,2 per cento dei fondi totali) è più importante presso le imprese con un minor numero di occupati.

La composizione dei fondi utilizzati per la crescita dimensionale mostrerebbe come, soprattutto per le imprese piccole, le opportunità di crescita possano essere sfruttate solo in presenza di un sufficiente flusso di risorse interne all'azienda stessa. Il sistema bancario sembra essere di supporto soprattutto per le imprese che superano determinate soglie minime dimensionali. Questa situazione può essere un vincolo particolarmente stringente per le *start-up*, per le quali l'indagine di Unioncamere del 2005 rileva ad esempio che l'avvio dell'attività è stato finanziato per l'81,9 per cento con capitali propri (88 per cento nel Mezzogiorno; Unioncamere, 2005).

La composizione del finanziamento alla crescita, concentrata sul capitale interno all'azienda, può riflettere anche l'obiettivo di evitare che il salto dimensionale sia associato ad un cambiamento profondo nella struttura proprietaria e del controllo dell'azienda (Bianchi *et. al*, 2005).

Nel sostegno al processo di crescita delle piccole imprese, il sistema bancario, e in particolare la banca principale, possono svolgere un ruolo rilevante. Oltre all'erogazione del finanziamento, l'intermediario può attuare modalità diversificate di consulenza che possono contribuire a orientare l'impresa nelle sue scelte e a ridurre la rischiosità del progetto. L'indagine mostra che il contributo finanziario della banca principale è stato spesso di rilievo contenuto. La maggioranza delle imprese ha segnalato un contributo nullo o scarso della banca principale al processo di crescita in termini di maggiore disponibilità di credito (28,6 e 56,2 per cento, rispettivamente; tav. 10). Ancor meno rilevante risulterebbe la funzione di consulenza degli intermediari. Per le imprese dell'Emilia-Romagna tale funzione riguarderebbe soltanto il piano industriale.

Il ruolo limitato degli intermediari nella consulenza alle imprese intervistate potrebbe riflettere le caratteristiche degli interlocutori che operano con queste imprese, cioè banche di piccole dimensioni e di scarsa complessità. Un maggiore coinvolgimento delle banche, anche piccole, in tutte le fasi della crescita delle imprese potrebbe derivare dalla introduzione di Basilea II, per il diffondersi in tutto il sistema di strumenti gestionali più adatti a svolgere questa funzione. Tale ruolo è particolarmente importante proprio per le piccole imprese, per le quali il salto dimensionale può risentire in maggior misura dell'assenza di specifiche competenze finanziarie.

La presenza di vincoli alla crescita risulta confermata dall'indagine¹¹. Fra i fattori di maggior rilievo si evidenziano quelli di natura finanziaria: le imprese che hanno abbandonato il progetto di crescita sono concordi nell'attribuirne la causa principale alla mancanza di sostegno finanziario (tav. 11).

La disponibilità di credito non risulta peraltro l'unico vincolo alla crescita. Altri fattori rilevanti sono stati individuati dagli intervistati nel costo del finanziamento e nell'incertezza sui risultati dell'investimento, segnalati da oltre il 60 per cento degli intervistati. Emergono inoltre ostacoli legati alla *governance* dell'impresa (il 15,8 per cento ha abbandonato il progetto di crescita per il timore di perdere il controllo) e alla presenza di vincoli burocratici (21,1 per cento). Ancor più rilevante appare la difficoltà di reperimento di personale in grado di gestire l'impresa nel nuovo assetto dimensionale, segnalato da tutte le imprese emiliano-romagnole e da oltre il 30 per cento di quelle della Puglia e della Basilicata.

6. Conclusioni

I risultati dell'indagine mostrano che una quota non trascurabile delle imprese italiane già all'inizio del 2006 aveva avuto modo di analizzare gli effetti Di Basilea II sulle proprie relazioni di finanziamento. La percentuale è più elevata fra le imprese dell'indagine territoriale (di minore dimensione). Fra coloro che hanno dichiarato di conoscere la nuova normativa, circa la metà ritiene che sia opportuno affrontarla introducendo cambiamenti, consistenti principalmente nell'arricchimento delle informazioni sull'azienda e nell'aumento del grado di patrimonializzazione.

I mutamenti percepiti nei comportamenti delle banche e connessi alla nuova normativa sono di diverso segno. Una quota elevata di imprese nell'indagine nazionale non ha riscontrato modifiche dei tempi di istruttoria e della durata delle operazioni. Sia nell'indagine nazionale che in quella territoriale emerge un aumento nella richiesta di informazioni, sia quantitative sia qualitative. Vi è invece un'ampia diversificazione delle risposte sui cambiamenti intravisti nella disponibilità e nelle condizioni di credito, che potrebbe indicare o un diverso grado di adeguamento delle banche alla nuova normativa oppure una migliore capacità di discriminare il merito di credito tra i vari clienti e di differenziare meglio le condizioni di accesso al credito tra le imprese, con vantaggi per alcuni e svantaggi per altri.

L'indagine nazionale segnala anche una tendenza alla riduzione del

¹¹ Questi dati sono da interpretare con cautela per le imprese dell'Emilia Romagna, dato il bassissimo numero di intervistati che ha risposto a questa domanda.

multiaffidamento; quella territoriale indica però che una quota elevata di piccole imprese, soprattutto meridionali, si propone di aumentare il numero di banche affidanti e/o di cambiare la propria banca principale; le risposte qualitative indicano che i vantaggi dall'intrattenere rapporti con più banche sono ancora elevati.

Per quanto riguarda il questionario territoriale sulla crescita, la percezione dei limiti della piccola dimensione è più diffusa fra le imprese dell'Emilia-Romagna rispetto a quelle meridionali e si è tradotta nella più frequente attuazione del progetto di crescita nel primo caso, con un contributo finanziario più consistente da parte del sistema bancario. Sembra tuttavia essere mancato un supporto più ampio, in termini di assistenza e consulenza, alla realizzazione del progetto, che ha trovato peraltro ostacoli anche nel reperimento di manager adeguati e nella *governance* dell'impresa in generale.

È ipotizzabile che Basilea II accresca la capacità del sistema bancario di sostenere la crescita delle piccole imprese? Se questa riforma istituzionale riuscirà ad accrescere gli incentivi della banca a conoscere più da vicino la piccola impresa, si possono intravedere miglioramenti, oltre che nelle condizioni e nella disponibilità del credito, anche nella funzione di supporto non finanziario alla crescita del proprio affidato.

**PRESTITI BANCARI ALLE IMPRESE PER AREA, CLASSE
DIMENSIONALE E TIPO DI BANCA NEL 2005 (1)**

(valori percentuali)

Tipo di banca	Totale imprese			Industria in senso stretto			Servizi		
	Piccole imprese (2)	Altre imprese	Totale	Piccole imprese (2)	Altre imprese	Totale	Piccole imprese (2)	Altre imprese	Totale
Nord Ovest									
Banche piccole	32,6	24,5	25,6	35,0	22,6	24,0	31,4	25,9	26,7
- apparten. a gruppi	5,7	4,3	4,5	5,1	4,6	4,7	6,0	4,1	4,4
- locali	18,4	7,1	8,6	21,2	7,0	8,6	17,0	7,2	8,7
- altre	8,5	13,1	12,5	8,7	11,0	10,7	8,5	14,7	13,7
Banche grandi	67,4	75,5	74,4	65,0	77,4	76,0	68,6	74,1	73,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Nord Est									
Banche piccole	54,2	32,3	37,2	48,9	26,9	30,1	56,2	37,4	42,8
- apparten. a gruppi	7,2	6,7	6,8	5,9	6,6	6,5	7,7	6,8	7,1
- locali	41,6	18,9	24,0	37,3	14,5	17,7	43,3	23,0	28,8
- altre	5,4	6,7	6,4	5,8	5,8	5,8	5,2	7,6	6,9
Banche grandi	45,8	67,7	62,8	51,1	73,1	69,9	43,8	62,6	57,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Centro									
Banche piccole	46,2	31,1	33,8	50,0	31,5	34,4	44,7	30,9	33,6
- apparten. a gruppi	19,7	12,1	13,5	19,8	14,4	15,3	19,7	10,9	12,6
- locali	23,1	9,6	12,0	27,1	10,8	13,4	21,5	8,9	11,4
- altre	3,4	9,5	8,3	3,1	6,2	5,7	3,5	11,1	9,6
Banche grandi	53,8	68,9	66,2	50,0	68,5	65,6	55,3	69,1	66,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Sud e Isole									
Banche piccole	40,5	29,7	32,7	43,6	28,7	31,4	39,4	30,5	33,4
- apparten. a gruppi	16,3	14,2	14,8	18,6	14,1	15,0	15,5	14,3	14,7
- locali	19,1	10,1	12,6	21,3	9,8	11,9	18,4	10,4	13,0
- altre	5,0	5,4	5,3	3,7	4,7	4,5	5,5	5,8	5,7
Banche grandi	59,5	70,3	67,3	56,4	71,3	68,6	60,6	69,5	66,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Italia									
Banche piccole	43,8	28,5	31,3	43,7	26,0	28,4	43,8	30,2	33,2
- apparten. a gruppi	10,9	7,6	8,2	10,3	7,9	8,2	11,1	7,4	8,2
- locali	27,1	11,0	14,0	27,5	10,2	12,6	26,9	11,5	14,9
- altre	5,8	9,9	9,1	5,9	8,0	7,7	5,8	11,3	10,1
Banche grandi	56,2	71,5	68,7	56,3	74,0	71,6	56,2	69,8	66,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: segnalazioni di vigilanza.

(1) Sono escluse le imprese agricole. - (2) Società in accomandita semplice e in nome collettivo, società semplici, società di fatto e imprese individuali con meno di 20 addetti.

CARATTERISTICHE DEI DUE CAMPIONI (1)*(numero e migliaia di euro)*

Classi dimensionali e gruppi territoriali	Numero imprese	Occupazione media	Fatturato per addetto	Quota di fatturato all'esportazione	Investimenti fissi lordi per addetto
Indagine nazionale	4.390	85,5	266,4	21,3	10,6
Imprese industriali	3.231	81,7	280,1	29,3	10,2
20-49 addetti	1.277	34,0	217,9	23,6	7,3
50-199 addetti	1.266	92,1	222,4	36,4	7,5
200-499 addetti	389	313,7	311,3	23,5	10,4
500 addetti e oltre	299	1.381,3	391,5	31,9	16,0
Nord Ovest	711	98,2	288,0	27,9	10,1
Nord Est	615	78,4	237,8	38,0	8,5
Centro	712	75,9	392,0	24,4	14,6
Sud e Isole	1.193	52,7	191,5	25,2	8,7
Imprese dei servizi	1.159	91,0	248,7	8,7	11,2
20-49 addetti	444	33,5	301,7	11,1	8,4
50-199 addetti	413	91,2	299,5	7,6	9,2
200-499 addetti	160	319,2	196,2	9,0	7,6
500 addetti e oltre	142	1.497,9	196,1	7,2	16,0
Nord Ovest	244	101,3	256,7	10,8	11,1
Nord Est	262	95,2	264,5	6,9	9,8
Centro	273	96,8	240,0	7,9	12,2
Sud e Isole	380	61,1	208,1	8,3	12,4
Indagine territoriale	214	13,9	244,8	8,9	23,1
1-9 addetti	117	4,5	309,6	5,3	33,4
10-19 addetti	52	12,9	171,9	10,4	13,0
20-49 addetti	33	28,0	135,4	14,8	6,8
50 addetti e oltre	9	90,4	240,2	18,8	9,0
Emilia-Romagna	61	17,7	236,8	16,2	37,3
Puglia e Basilicata	153	12,5	247,9	5,6	18,3

Fonte: Banca d'Italia, *Indagine nazionale sulle imprese dell'industria e dei servizi* e Banca d'Italia-API, *Indagine su Basilea II e lo sviluppo delle imprese*, 2006. I dati si riferiscono al 2005.

(1) I totali includono anche le imprese che hanno fornito dati parziali.

**CONOSCENZA DEGLI EFFETTI DI BASILEA II SULL'OPERATIVITÀ
DELL'IMPRESA E INIZIATIVE IN VISTA DI BASILEA II**

(valori percentuali)

Classi dimensionali e gruppi territoriali	Cono- scenza degli effetti di Basilea II	Iniziative assunte o previste in vista di Basilea II					
		% di risposte positive	di cui (1):				
			Arricchim. informazioni societarie	Istituz./raf- forzamento di figure area finanza	Maggior ruolo specialisti esterni	Richiesta di valutazione agenzie specializzate	Aumento rapporto patrimonio/ debiti finan.
Indagine nazionale	38,6	49,6	32,7	19,8	16,0	..	23,7
20-49 addetti	35,1	49,4	32,3	18,9	18,6	..	23,3
50 addetti e oltre	46,4	50,1	33,5	21,2	11,4	8,9	24,4
Nord Ovest	38,5	38,9	25,0	12,7	9,4	7,4	14,6
Nord Est	39,6	51,7	35,1	20,5	15,7	7,8	26,3
Centro	39,9	62,2	43,6	26,8	26,2	9,4	32,3
Sud e Isole	35,5	54,1	32,8	26,2	19,0	16,2	29,2
Imprese industriali	43,4	47,8	31,0	18,2	14,0	8,3	23,3
Imprese dei servizi	31,7	53,1	36,1	22,9	19,8	10,3	24,6
Indagine territoriale	61,7	43,9	26,6	21,0	23,8	19,6	23,4
1-9	64,1	44,4	26,6	21,0	23,8	19,6	23,4
10-19	57,7	44,2	24,8	16,2	27,4	19,7	23,9
20-49	60,6	39,4	26,9	32,7	26,9	23,1	25,0
50 e oltre	77,8	66,7	27,3	18,2	9,1	12,1	21,2
Emilia-Romagna	47,5	24,6	16,4	9,8	11,5	8,2	16,4
Puglia e Basilicata	67,3	51,6	30,7	25,5	28,8	24,2	26,1

Fonte: Banca d'Italia, *Indagine nazionale sulle imprese dell'industria e dei servizi* e Banca d'Italia-API, *Indagine su Basilea II e lo sviluppo delle imprese*, 2006.

(1) Sono possibili più risposte.

**CAMBIAMENTI NELLE RELAZIONI DI FINANZIAMENTO ATTUATI
DALLE BANCHE E RIFERIBILI A BASILEA II**

(valori percentuali)

Tipo di cambiamento	Diminuzione	Nessun cambiamento	Aumento
Indagine nazionale			
Disponibilità della banca a concedere finanziamenti	9,4	61,8	28,8
Modifica delle condizioni (tasso di interesse e costi) e/o richiesta di garanzie	11,6	72,7	15,7
di cui: <i>modifica delle condizioni (1)</i>	9,4	75,7	14,9
<i>richiesta di garanzie (1)</i>	7,0	84,4	8,6
Richiesta di informazioni quali-quantitative	2,0	70,9	27,0
Modifica nei tempi di istruttoria, della durata delle operazioni o altri cambiamenti	4,6	84,5	10,9
di cui: <i>modifica dei tempi delle istruttorie (1)</i>	6,8	84,1	9,1
<i>modifica della durata delle operazioni (1)</i>	2,5	92,0	5,5
Indagine territoriale			
Disponibilità della banca a concedere finanziamenti	17,2	57,8	25,0
Modifica delle condizioni (tasso di interesse e costi)	11,3	67,0	21,7
Richiesta di garanzie	1,8	67,6	30,6
Richiesta di informazioni quali-quantitative	1,9	73,8	24,3
Tempi delle istruttorie	5,4	46,0	48,7
Modifica della durata delle operazioni	1,0	82,9	16,2
Emilia-Romagna			
Disponibilità della banca a concedere finanziamenti	21,7	52,2	26,1
Modifica delle condizioni (tasso di interesse e costi)	4,8	85,7	9,5
Richiesta di garanzie	4,8	81,0	14,3
Richiesta di informazioni quali-quantitative	..	81,0	19,1
Tempi delle istruttorie	9,5	76,2	14,3
Modifica della durata delle operazioni	4,8	95,2	..
Puglia e Basilicata			
Disponibilità della banca a concedere finanziamenti	16,1	59,1	24,7
Modifica delle condizioni (tasso di interesse e costi)	12,8	62,8	24,5
Richiesta di garanzie	1,1	64,4	34,4
Richiesta di informazioni quali-quantitative	2,3	72,1	25,6
Tempi delle istruttorie	4,4	38,9	56,7
Modifica della durata delle operazioni	..	79,8	20,2

Fonte: Banca d'Italia, *Indagine nazionale sulle imprese dell'industria e dei servizi* e Banca d'Italia-API, *Indagine su Basilea II e lo sviluppo delle imprese*, 2006.

(1) Solo per le imprese con 50 addetti e oltre.

**CAMBIAMENTI NELLE RELAZIONI DI FINANZIAMENTO ATTUATI
DALLE BANCHE E RIFERIBILI A BASILEA II – INDAGINE NAZIONALE**

(valori percentuali)

Tipo di cambiamento	Diminuzione	Nessun cambiamento	Aumento
Imprese con 20-49 addetti			
Disponibilità della banca a concedere finanziamenti	10,4	61,2	28,4
Modifica delle condizioni (tasso di interesse e costi) e/o richiesta di garanzie	10,6	75,1	14,3
Richiesta di informazioni quali-quantitative	2,0	70,0	28,1
Modifica nei tempi di istruttoria, della durata delle operazioni o altri cambiamenti	2,7	86,5	10,8
Imprese con 50 addetti e oltre			
Disponibilità della banca a concedere finanziamenti	7,6	62,8	29,6
Modifica delle condizioni (tasso di interesse e costi) e/o richiesta di garanzie	13,3	68,7	18,0
di cui: <i>modifica delle condizioni</i>	9,4	75,7	14,9
<i>richiesta di garanzie</i>	7,0	84,4	8,6
Richiesta di informazioni quali-quantitative	2,1	72,5	25,4
Modifica nei tempi di istruttoria, della durata delle operazioni o altri cambiamenti	7,5	81,5	10,9
di cui: <i>modifica dei tempi delle istruttorie</i>	6,8	84,1	9,1
<i>modifica della durata delle operazioni</i>	2,5	92	5,5
Imprese industriali			
Disponibilità della banca a concedere finanziamenti	9,1	61,2	29,6
Modifica delle condizioni (tasso di interesse e costi) e/o richiesta di garanzie	11,7	73,8	14,4
di cui: <i>modifica delle condizioni (1)</i>	8,7	77,9	13,4
<i>richiesta di garanzie (1)</i>	8,1	83,5	8,4
Richiesta di informazioni quali-quantitative	1,3	71,6	27,0
Modifica nei tempi di istruttoria, della durata delle operazioni o altri cambiamenti	4,6	85,3	10,1
di cui: <i>modifica dei tempi delle istruttorie (1)</i>	7,0	83,2	9,8
<i>modifica della durata delle operazioni (1)</i>	3,5	91,3	5,2
Imprese dei servizi			
Disponibilità della banca a concedere finanziamenti	9,9	62,8	27,3
Modifica delle condizioni (tasso di interesse e costi) e/o richiesta di garanzie	11,4	70,2	18,3
di cui: <i>modifica delle condizioni (1)</i>	11,1	71,0	17,9
<i>richiesta di garanzie (1)</i>	4,7	86,3	9,0
Richiesta di informazioni quali-quantitative	3,4	69,6	27,0
Modifica nei tempi di istruttoria, della durata delle operazioni o altri cambiamenti	4,7	82,7	12,5
di cui: <i>modifica dei tempi delle istruttorie (1)</i>	6,4	86,0	7,6
<i>modifica della durata delle operazioni (1)</i>	0,4	93,5	6,2

Fonte: Banca d'Italia, *Indagine nazionale sulle imprese dell'industria e dei servizi*, 2006.

(1) Solo per le imprese con 50 addetti e oltre.

Tav. 6

**MODIFICHE NEI RAPPORTI CON LE BANCHE CHE L'IMPRESA
INTENDE ATTUARE**

(percentuali di risposte positive)

Classi dimensionali e gruppi territoriali	Cambio della banca principale	Diminuzione del numero di banche finanziatrici	Aumento nel numero di banche finanziatrici
Indagine nazionale	4,9	25,9	10,4
20-49 addetti	5,0	25,7	..
50 addetti e oltre	4,5	26,4	10,4
Nord Ovest	3,3	23,1	9,5
Nord Est	4,8	28,0	10,9
Centro	6,6	25,8	11,6
Sud e Isole	6,3	28,8	10,1
Imprese industriali	3,9	25,4	10,1
Imprese dei servizi	6,9	27,1	11,0
Indagine territoriale	24,8	32,0	28,1
1-9 addetti	33,8	34,3	38,2
10-19 addetti	10,3	37,9	21,4
20-49 addetti	10,5	21,1	11,1
50 addetti e oltre	28,6	14,3	..
Emilia-Romagna	10,7	28,6	12,0
Puglia e Basilicata	28,7	33,0	32,3

Fonte: Banca d'Italia, *Indagine nazionale sulle imprese dell'industria e dei servizi* e Banca d'Italia-API, *Indagine su Basilea II e lo sviluppo delle imprese, 2006*.

Tav. 7

INDAGINE TERRITORIALE: RAPPORTI CON LE BANCHE

(medie e valori percentuali)

Classi dimensionali e gruppi territoriali	Numero di banche	Quota del credito erogato dalla banca principale	Numero di anni in cui si è stati clienti della banca principale	Numero di anni in cui l'attuale banca è stata quella principale
1-9 addetti	2,4	63,2	7,4	6,8
10-19 addetti	3,3	57,6	12,8	10,6
20-49 addetti	4,2	45,6	12,7	11,2
50 addetti e oltre	5,2	37,2	10,6	8,0
Emilia-Romagna	4,2	47,1	15,2	12,8
Puglia	2,6	61,7	7,7	7,0
Totale	3,0	57,4	9,9	8,6

Fonte: Banca d'Italia-API, *Indagine su Basilea II e lo sviluppo delle imprese, 2006*.

Tav. 8

INDAGINE TERRITORIALE: DECISIONE DI CRESCITA (1)*(percentuali di risposte positive)*

Domande	Emilia-Romagna	Puglia e Basilicata	Totale
Giudizio sulla dimensione dell'impresa rispetto a quella ottimale:			
<i>troppo piccola</i>	65,6	20,3	33,2
<i>adeguata</i>	34,4	79,1	66,4
<i>troppo grande</i>	..	0,7	0,5
Opportunità di crescere presa in considerazione negli ultimi 10 anni	62,3	81,7	76,2
Principale motivazione:			
<i>aumento della domanda</i>	41,2	49,7	47,5
<i>miglioramento qualitativo o tecnologico del prodotto</i>	43,1	34,0	36,4
<i>cambiamento della tipologia del prodotto</i>	15,7	16,3	16,2
Attuazione del progetto di crescita	91,2	79,0	81,7
<i>costruzione di un impianto in Italia</i>	100,0	100,0	100,0
<i>costruzione di un impianto all'estero</i>	7,7	..	1,6
<i>acquisizione orizzontale</i>	23,1	10,4	13,1
<i>acquisizione verticale</i>	15,4	6,3	8,2

Fonte: Banca d'Italia-API, *Indagine su Basilea II e lo sviluppo delle imprese*, 2006.

(1) Nel caso delle domande relative alle modalità di attuazione del progetto di crescita il totale non è pari a 100 perché sono possibili più risposte positive.

Tav. 9

INDAGINE TERRITORIALE: FINANZIAMENTO DELLA CRESCITA DIMENSIONALE*(percentuali medie del finanziamento complessivo)*

Tipo di finanziamento	Emilia-Romagna	Puglia e Basilicata	Totale
Aumenti di capitale	15,3	25,5	23,0
di cui: collocati presso soci	51,2	43,1	44,9
Emissioni obbligazionarie e altri titoli a medio/lungo termine
Emissione di altri titoli	..	0,2	0,2
Variazione dell'indebitamento bancario	49,0	22,4	28,9
Autofinanziamento	30,0	45,5	41,7
Prestiti familiari	5,7	6,3	6,2

Fonte: Banca d'Italia-API, *Indagine su Basilea II e lo sviluppo delle imprese*, 2006.

Tav. 10

**INDAGINE TERRITORIALE: CONTRIBUTO DELLA BANCA PRINCIPALE
AL PROGETTO DI CRESCITA**

(valori percentuali)

Tipo di contributo	Emilia-Romagna			Puglia e Basilicata			Totale		
	Per nulla	Poco	Molto	Per nulla	Poco	Molto	Per nulla	Poco	Molto
Aumento del finanziamento	33,3	50,0	16,7	28,0	57,0	15,1	28,6	56,2	15,2
Consulenza per l'eventuale accesso al mercato	100,0	50,8	30,2	19,1	52,3	29,2	18,5
Contatti con altri intermediari finanziari	100,0	54,4	10,5	35,1	55,2	10,3	34,5
Consulenza nel piano industriale	75,0	25,0	..	92,3	7,7	..	88,2	11,8	..
Contatti con altre imprese del settore	100,0	85,0	15,0	..	86,7	13,2	..
Individuazione dell'impresa da acquisire	100,0	98,3	1,7	..	98,5	1,5	..

Fonte: Banca d'Italia-API, *Indagine su Basilea II e lo sviluppo delle imprese*, 2006.

Tav. 11

**INDAGINE TERRITORIALE: FATTORI CHE HANNO CONTRIBUITO
ALL'ABBANDONO DEL PROGETTO DI CRESCITA (1)**

(percentuali di risposte positive)

Motivazioni	Emilia-Romagna	Puglia e Basilicata	Totale
Timore di perdere il controllo	..	15,8	15,8
Mancanza di sostegno finanziario	..	100,0	100,0
Eccessiva onerosità del finanziamento	50,0	63,2	68,4
Difficoltà di reper. personale con le qualifiche idonee	100,0	31,6	42,1
Elevata incertezza sui risultati dell'investimento	50,0	57,9	63,2
Scarsa trasparenza dell'impresa da acquisire
Eccessivi vincoli normativi o burocratici (es. art. 18)	..	21,1	21,1

Fonte: Banca d'Italia-API, *Indagine su Basilea II e lo sviluppo delle imprese*, 2006.

(1) I totali per colonna non sono pari a 100 perché sono possibili più risposte.

Riferimenti bibliografici

- Accornero A. (1999), "Poter crescere e voler crescere: i piccoli imprenditori ex dipendenti", in F. Traù (a cura di), *La questione dimensionale nell'industria italiana*, Il Mulino, Bologna.
- Banca d'Italia (2002), *Relazione Annuale*.
- Banca d'Italia (2006), "Indagine sulle imprese industriali e dei servizi", *Supplementi al bollettino statistico*, n. 41.
- Benfratello, L., F. Schiantarelli e A. Sembenelli (2005) "Banks and innovation: Microeconomic evidence on Italian Firms", *Working Paper in Economics*, n. 631, Boston College.
- Berger, A.N. (2006), "Potential Competitive Effects of Basel II on Banks in SME Credit Markets in the United States", *Journal of Financial Services Research*, vol. 29, n. 1, February, pp. 5-36.
- Berti, A. (2004), "Politiche degli impieghi e relazioni di clientela: alcune considerazioni sull'impatto della regolamentazione di Basilea 2 sul mercato del credito alle Pmi", *Argomenti*, n. 11, maggio-agosto, pp. 79-100.
- Bianchi, M., M. Bianco, S. Giacomelli A.M. Paces, S. Trento (2005), *Proprietà e controllo delle imprese in Italia*, Il Mulino, Bologna.
- Boot, A.W.A. (2003), "Relationship banking: what do we know?", *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9, pp. 7-25.
- Boot, A.W.A. e A. Thakor (2003), "The economic value of flexibility when there is disagreement", *CEPR Discussion Paper in Financial Economics*, n. 3709.
- Brusco, S., S. Paba (1997), "Per una storia dei distretti industriali", in F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano*, Donzelli, Roma.
- Carpenter, R. e B. Petersen (2002), "Capital market imperfections, high-tech investment and new equity financing", *Economic Journal*, vol. 102, n. 2, pp. 54-72.
- Calcagnini, G. (2004), "Finanza e sviluppo economico: il ruolo di Basilea 2", *Argomenti*, n. 11, maggio-agosto, pp. 5-24.
- Cesarini F., G. Ferri e M. Giardino, a cura di (1997), *Credito e sviluppo*, Il Mulino, Bologna.
- Detragiache, E., P. Garella, L. Guiso (2000), "Multiple versus Single

- Banking Relationship: Theory and Evidence”, *Journal of Finance*, vol. 55, n. 3, pp. 1133-1161.
- Farinha, L. (2002), “Switching from single to multiple bank lending relationships: determinants and implications”, *Journal of Financial Intermediation*, vol. 11, pp. 124-151.
- Gorton G. e A. Winton (2003), “Financial intermediation”, in Constantinides et al., *Handbook of the economics and finance*, Elsevier, Amsterdam.
- Herrera, A. e R. Minetti (2005) “Informed finance and technological change: evidence from credit relationships”, *Journal of Financial Economics*, forthcoming.
- King, R. e R. Levine (1993) “Finance, entrepreneurship and growth: Theory and evidence”, *Journal of Monetary Economics*, vol. 32, pp. 513-542.
- Istat (2006), *Rapporto annuale*, Roma.
- Ongena, S. e D.S. Smith (2001), “The duration of bank relationship”, *Journal of Financial Economics*, vol. 61, pp. 449-475.
- Rossi S. (2006), *La regina e il cavallo. Quattro mosse contro il declino*, Laterza, Bari.
- Schivardi, F. (2005), “Indagine su innovazione, organizzazione e governance nelle imprese bresciane”, indagine curata da un gruppo di lavoro coordinato da Anna Maria Tarantola, Banca d’Italia, mimeo.
- Signorini, L.F. a cura di (2000), *Lo sviluppo locale*, Meridiana libri, Corigliano Calabro.
- Unioncamere (2005), *Basilea 2. L’affidabilità delle imprese minori*, indagine a cura di S. Pettinato, giugno.