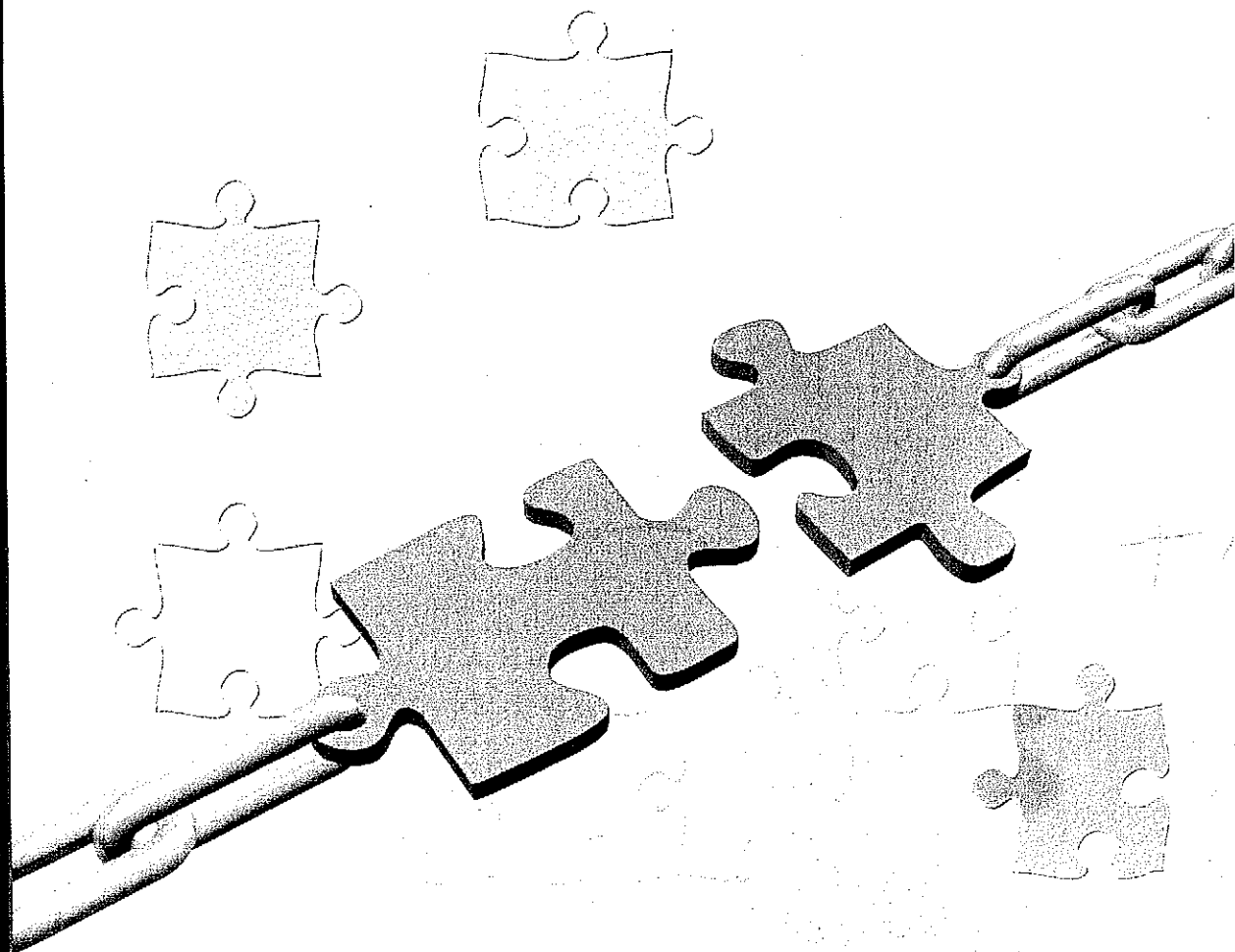




Studi e Ricerche  
per il Mezzogiorno

# CONFIDI IMPRESE E TERRITORIO: UN RAPPORTO IN EVOLUZIONE

Le prospettive per il Mezzogiorno



GIANNINI EDITORE

### 1. L'evoluzione della struttura dell'offerta e i modelli di *business*

I dati sulla distribuzione territoriale dei Confidi italiani sopra analizzati fanno emergere una struttura dell'offerta più frazionata nel Mezzogiorno. Dei 432 Confidi con bilancio "bancario" 169 operano al Sud, e di questi ben 122 sono "piccoli", ovvero hanno garanzie in essere a fine 2007 inferiori a 15 milioni di euro (in media meno di 5 milioni di euro). Dei Confidi meridionali che forniscono dati sul personale, il 43% ha zero o un addetto. Se includessimo i Confidi con bilancio non bancario, gli enti di piccola dimensione assumerebbero una preponderanza ancora più marcata. Tutti gli operatori intervistati per questa ricerca hanno indicato, tra i punti di debolezza dei Confidi al Sud, la parcellizzazione del settore.

La diffusa presenza di Confidi con bassi volumi operativi, è bene ricordarlo, non è un fenomeno esclusivo del Sud, ma si ritrova, per fare qualche esempio, anche in territori come il Lazio, la Lombardia o la provincia di Bolzano, a conferma della variegata tessitura di questo settore, che impedisce facili generalizzazioni. Al Sud, il fenomeno sembra essere più diffuso e persistente. Peraltro, anche al Sud non mancano Confidi grandi: la precedente analisi ne ha contati 32, con garanzie medie vicine ai 90 milioni di euro, cifra di poco inferiore a quella del Centro (91 milioni) e del Nord-Est (101 milioni). Per la presenza di questi soggetti di taglia rilevante a fianco dei numerosi soggetti minori, l'indice di concentrazione al Sud (0,265) risulta secondo al solo Nord-Ovest (0,302) influenzato dai maxi-Confidi piemontesi (Eurofidi e Unionfidi)<sup>117</sup>.

Sulla scorta di queste sole evidenze non possiamo formulare giudizi conclusivi, ma soltanto avanzare delle ipotesi, così riassumibili:

- al Sud, i processi di aggregazione tra Confidi incontrano maggiori resistenze anche nei settori, come l'artigianato, che in altre regioni hanno spinto con decisione sulle fusioni intra-categoriali;
- si riscontra un numero significativo di realtà molto dinamiche che hanno raggiunto dimensioni elevate in un arco di tempo relativamente breve;
- nel settore sopravvive un alto numero di micro-realtà dormienti o poco attive; non operano quindi meccanismi di selezione basati sull'effettiva capacità di servizio.

Tali questioni sono approfondite in seguito. Parlando qui di struttura dell'offerta, si devono aggiungere due elementi di informazione degni di nota che non risultano dai dati sopra analizzati.

<sup>117</sup> E' noto che l'indice di concentrazione di Herfindahl tende ad aumentare in presenza di una forte eterogeneità e dispersione delle "quote di mercato" delle imprese presenti in un settore. La presenza di pochi Confidi di dimensioni eccezionalmente elevate contribuisce ad innalzare detto indice.

Il primo riguarda la penetrazione nel mercato meridionale di alcuni grandi Confidi del Nord e del Centro. Unionfidi Piemonte è presente con proprie filiali in Basilicata (e non è casuale, dato che si tratta di un'area integrata con la *supply chain* del gruppo Fiat), mentre il Confidi Province Lombarde ha avviato nel 2007 programmi di co-garanzia con i Confidi industriali di Salerno e Bari. Recenti notizie parlano di una possibile fusione tra i suddetti Confidi lombardo e salernitano<sup>118</sup>. Non è presente al Sud il più grande Confidi italiano, Eurofidi di Torino, che ha attuato una strategia di espansione molto aggressiva nelle regioni del centro-nord, senza però spingersi verso meridione oltre l'Abruzzo. Possiamo quindi parlare di ingressi esplorativi o circoscritti: non si è avuta una colonizzazione dal Nord del settore dei Confidi, a differenza di quanto è accaduto nel sistema bancario. Il mercato della garanzia collettiva parrebbe quindi poco attraente per i *big players* nazionali.

Dalle evidenze raccolte, al Sud si osserva che anche i Confidi "autoctoni" di medie dimensioni, non tendono ad espandersi al di fuori della regione di origine, a differenza da quanto si osserva, ad esempio, nell'Italia centrale. Ci riserviamo di approfondire più avanti le ragioni di questa minor apertura del settore, e dei suoi segmenti territoriali, all'ingresso di potenziali nuovi *competitor*.

La seconda esperienza contigua al mondo Confidi è quella del Consorzio nazionale di sostegno e sviluppo delle garanzie (Co.Svi.G.) costituito nel 2006 dalla rete Confesercenti per favorire l'accesso delle piccole e medie imprese del terziario al Fondo centrale di garanzia per le PMI<sup>119</sup>. Il Consorzio si avvale della rete Confesercenti, con il supporto tecnico-finanziario e informatico della finanziaria di settore Commerfin. La garanzia del Fondo, rilasciata direttamente alle banche erogatrici, copre fino all'80% del credito ed è a costo zero per le imprese localizzate nelle aree "Convergenza" (soprattutto in Campania, Calabria, Sicilia). Il Co.Svi.G. è remunerato da una commissione sull'erogato. Il suo compito si limita a facilitare l'originazione senza assumere rischi di credito. In circa 14 mesi di attività Co.Svi.G. ha assistito l'erogazione di 1.420 finanziamenti per complessivi 140 milioni di euro. Pochissimi Confidi al Sud hanno fatto segnare una crescita così rapida. Il successo del progetto Co.Svi.G. solleva un interrogativo: perché questa domanda di accesso al credito non è stata intercettata dai Confidi presenti al Sud, ivi compresi quelli affiliati alla stessa Confesercenti? La loro rete non è capillare o è poco intraprendente? Sono questioni che meritano di essere riprese, ma per farlo occorre prima inquadrare i modelli operativi dei Confidi meridionali.

### 1.1 I modelli di business e l'economicità

La letteratura sulle condizioni di equilibrio gestionale dei Confidi si è arricchita negli ultimi anni di contributi significativi. Tali contributi studiano in particolare l'efficienza nell'abbattimento del rischio e del costo del credito dei due principali prodotti dei Confidi 107, ovvero le garanzie personali, trattate in ALDRIGHETTI-

<sup>118</sup> GOVERNALE, *Nasce COFIRE, il superConfidi*, denaro.it, 17 settembre 2008, www.denaro.it

<sup>119</sup> Sul Fondo Centrale di Garanzia per le Pmi si rinvia in questo volume al contributo di VESCINA (capitolo 6).

ERZEGOVESI (2007) e le garanzie finanziarie ERZEGOVESI (2007). Molti degli spt Confidi sono stati originariamente proposti (2006, 2008) e BAZZANA (2006). Cerchiamo di valorizzare al meglio il corpo precedente.

Dalle statistiche sulle performance del modello gestionale dei Confidi meridionali rispetto al dato nazionale e a quello del Nord, si nota un modello di gestione non troppo concentrata, a differenza del Nord (più elevati):

- il livello delle commissioni è sensibilmente più elevato; Garanzie in essere, pari a Nord-Est, v. Tabella 7);
- si nota un minor effetto di supporto di patrimonio indisponibili / garanzie fornite (Nord-Est, Tabella 10); il 20,2% (15,5% Italia e 16,5% Nord-Est);
- nonostante la più elevata tra margine di interesse (1,30% contro 2,01% per il Nord-Est) spiegare questo fatto Immobilitazioni sull'investimento (Tabella 8);
- per effetto della redditività maggiore incidenza del rischio (71,3% contro 66,7%);
- si può presumere un modello di gestione nazionale; ciò pare dovuto all'introduzione, Tabella 8, di garanzie ricevute per conto di terzi dall'Italia; si tratta per il Nord-Est dall'indice menzionato secondo livello, ed è

Da questi tratti, al Sud il modello è caratterizzato da più bassi livelli di efficienza funzionale è indicata rispetto ai fondi *lato sensu*; l'indice di livello elevato delle commissioni