

# **Ruolo delle banche a sostegno dello sviluppo delle regioni: sistemi competitivi territoriali, filiere produttive globali e credito**

Attilio Pasetto<sup>1</sup> Zeno Rotondi<sup>2</sup>

## **1. Premessa**

Questo contributo affronta il complesso tema della competitività territoriale e di come il sistema bancario possa promuovere lo sviluppo delle regioni italiane.

Un territorio viene definito competitivo, in senso lato, quando è in grado di produrre redditi elevati in misura crescente e di migliorare il tenore di vita dei suoi abitanti (Meyer-Stamer, 2008). I sistemi competitivi territoriali assumono grande importanza nella misura in cui sostengono le imprese locali e creano al loro interno le condizioni per lo sviluppo economico anche attirando dall'esterno investimenti e capitale umano. In tal modo si stabilisce un circuito tra imprese e territorio, che, a seconda dei casi, può essere virtuoso o vizioso, per cui è corretto dire che anche i territori, e non solo le imprese, competono fra loro. Tale competitività è legata a una pluralità di fattori - istituzionali, sociali, economici - fra loro intrecciati, che concorrono a determinare i "vantaggi" di una regione rispetto a un'altra.

## **2. Sistemi competitivi territoriali e globalizzazione**

Il concetto di competitività regionale, che tradizionalmente viene visto confrontando fra loro i punti di forza e i punti di debolezza di ogni singola regione, cambia radicalmente alla luce della globalizzazione. Occorre infatti considerare che i territori dal punto di vista dell'organizzazione e della struttura produttive sono stati soggetti a rilevanti mutamenti imposti dalla globalizzazione, con implicazioni importanti sulla variabilità delle performance delle imprese.

Cominciamo con il guardare che cosa sta succedendo nei distretti industriali. Tra i fenomeni più rilevanti che stanno avvenendo, occorre in primo luogo sottolineare la crescita del peso delle medie imprese rispetto alle piccole. Il fenomeno è osservabile in tutte le ripartizioni geografiche. In Rotondi, 2014 viene sviluppata un'analisi comparata delle imprese distrettuali con almeno 50 milioni di fatturato rispetto a quelle con meno di 10 milioni di fatturato. In particolare, si osserva come nel Nord Ovest la quota delle prime sia passata dal 60,7% del 1993 al 67,3% del 2008, contro la speculare diminuzione delle seconde dal 18,3% al 14,9%. Incrementi ancora più marcati del peso delle medie imprese si riscontrano, nello stesso arco temporale, nel Nord Est, con un aumento dal 36,8% al 45,8%, nel Centro (dal 22,2% al 37,9%) e nel Mezzogiorno (dal 46,9% al 63%). Questo andamento si spiega con la maggior capacità delle medie imprese di competere nella globalizzazione, grazie alle modifiche organizzative da esse introdotte, al più significativo ricorso all'innovazione, alla possibilità di intraprendere processi di internazionalizzazione più avanzati. Le medie imprese, a differenza delle piccole, riescono ad effettuare significativi avanzamenti organizzativi e gestionali nelle catene di produzione internazionali, riuscendo a rimanere su mercati in cui i concorrenti stranieri si fanno sempre più aggressivi (Accetturo et al., 2014).

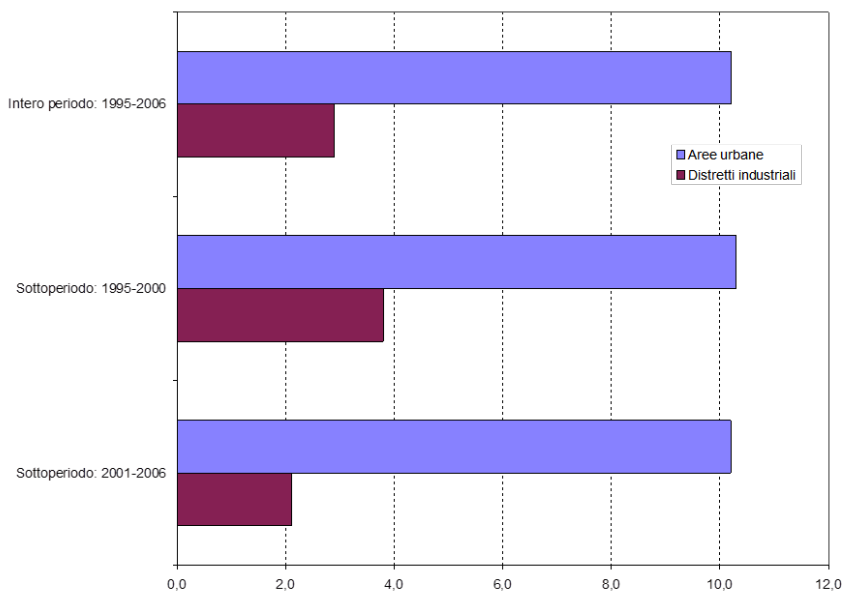
---

<sup>1</sup> UniCredit, Institutional Affairs Italy, Germany and Austria.

<sup>2</sup> UniCredit, Institutional Affairs Italy, Germany and Austria.

Un altro fenomeno importante è la progressiva attenuazione dei premi di produttività delle imprese distrettuali a vantaggio delle aree urbane (Rotondi, 2014). Le analisi empiriche disponibili mostrano (Fig. 1) come la localizzazione delle Pmi in aree urbane accresce in misura significativa sia la probabilità che un'impresa svolga attività di R&S sia l'intensità dell'attività stessa. Inoltre la vicinanza a centri di ricerca di alto livello, in genere situati nelle grandi città, aumenta la capacità di innovazione delle imprese mediante accordi di trasferimento di conoscenze con le università. Il vantaggio competitivo delle aree urbane è associato inoltre alla dotazione di infrastrutture e servizi pubblici locali efficienti, fattori indubbiamente di grande successo dell'agglomerazione urbana sempre che naturalmente non vengano annullati dai costi di congestione che affliggono le aree a più elevata densità di popolazione e di attività economiche.

**Fig. 1 - Dinamica dei premi di produttività tra aree geografiche**



Nota. Il grafico riporta i differenziali di produttività nei sistemi locali del lavoro urbani e in quelli distrettuali rispetto ai sistemi locali del lavoro che non rientrano in tali tipologie ottenuti da una regressione nella quale la produttività totale dei fattori (ptf) a livello di impresa è regredita su di un set di controlli che includono effetti fissi di settore (ateco a due cifre), di anno, di area geografica (Nord ovest, Nord est, Centro, Sud e isole), la dimensione dell'impresa e una dummy che indica se i dati dell'occupazione siano stati imputati e, infine, due dummy che indicano se l'impresa è localizzata in un distretto o in un'area urbana. I valori riportati nel grafico corrispondono ai coefficienti stimati per le due dummy. Le stime sono effettuate per l'intero periodo 1995-2006 e per i due sottoperiodi dal 1996 al 2000 e dal 2001 al 2006. I valori stimati sono significativamente diversi da zero (almeno al 5 per cento) per tutte e due le tipologie di aree e per tutti i periodi.

Fonte: Rotondi (a cura di), 2014, Filiere e Nuova Globalizzazione, Laterza

A questi cambiamenti si aggiungano gli effetti della nuova divisione internazionale del lavoro, dovuta alla frammentazione e rilocalizzazione internazionale dei processi produttivi, che rappresenta una nuova sfida per le imprese italiane (Accetturo et al., 2011). La fase della globalizzazione del primo decennio degli anni duemila, legata al progressivo ampliamento dei mercati internazionali di sbocco e di approvvigionamento, ha determinato, già prima della crisi del 2007-2008, profondi e rapidi cambiamenti nel sistema manifatturiero del nostro paese. In tale quadro di cambiamenti epocali assumono sempre maggiore rilevanza per le imprese il posizionamento strategico e le dinamiche all'interno delle filiere globali. Ebbene, pur in mezzo alle difficoltà che la crisi ha reso ancora più evidenti, possiamo dire che la partecipazione delle imprese italiane alle filiere globali è elevata. La quota di fatturato su committenza delle imprese italiane e francesi, pari al 78%, è superiore a quella delle imprese spagnole e tedesche. In particolare, la quota di committenza internazionale di Francia e Italia (oltre il 40%) supera quella di Spagna e Germania (23%).

Le imprese italiane partecipano alle filiere produttive globali soprattutto come fornitrici di beni intermedi a medio-bassa tecnologia, anche se non mancano i casi in cui le nostre imprese si pongono ai vertici, ossia come venditori finali, delle catene globali del valore. In un sistema

d'offerta frammentato la filiera è un modo per compensare i vincoli all'esportazione diretta collegati alla ridotta dimensione. Attraverso la partecipazione alle filiere domestiche le piccole imprese riescono a partecipare indirettamente ai benefici delle esportazioni.

Sintetizzando:

- Pur essendo caratterizzata da divari territoriali, l'Italia presenta nel confronto europeo regioni manifatturiere altamente competitive sui mercati globali.
- L'interazione tra competitività territoriale e internazionalizzazione produttiva ha reso meno evidenti i vantaggi competitivi derivanti dall'appartenenza a un distretto industriale e focalizzato l'attenzione sulle global value chains (GVC).
- La partecipazione delle imprese italiane alle GVC è elevata nel confronto con paesi simili per livello di sviluppo e struttura produttiva...
- ...tuttavia per l'esportazione diretta sono avvantaggiate le imprese di dimensioni maggiori, più strutturate e capitalizzate: per restare sul mercato le Pmi devono agganciare la crescita dei mercati esteri anche per via indiretta attraverso la partecipazione alle filiere domestiche.

### **3. Ruolo del sistema creditizio a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese**

Nel quadro sopra delineato, un ruolo fondamentale nell'accompagnare le imprese nell'attività di internazionalizzazione può essere svolto dalle banche. In tal modo le banche possono contribuire in maniera concreta allo sviluppo regionale. Grandi opportunità derivano in particolare dall'attività delle banche maggiormente internazionalizzate grazie al supporto che possono fornire alle imprese esportatrici non solo in termini di offerta di fondi, ma anche di servizi di consulenza dedicati indispensabili per superare le sfide della globalizzazione. In un quadro sempre più complesso internazionalizzazione non significa solo andare su un mercato, ma anche scegliere partner credibili con cui fare squadra nella partita delle filiere globali.

Ecco quindi che i servizi di consulenza dedicati all'export diventano sempre più complessi e comprendono innanzitutto il reperimento di informazioni sul mercato a più elevata potenzialità per il business dell'azienda cliente e l'analisi del rischio paese. In secondo luogo, consistono nella conoscenza di controparti estere più interessanti per il business dell'impresa italiana attraverso portali dedicati, che prevedono l'utilizzo di motori di ricerca che danno accesso ad un network di imprese nel mondo. Una volta reperite le informazioni e i contatti con i potenziali clienti, le banche possono valutare le controparti, con un servizio che fornisce un giudizio sintetico sull'affidabilità e la capacità dell'azienda di adempiere ai propri pagamenti. Segue la fase del contatto delle controparti prescelte e dell'accreditamento dell'impresa con lettere commerciali e di referenze in lingua. Infine, un aspetto molto rilevante, che solo le banche maggiormente internazionalizzate possono realizzare, è quello della partecipazione dell'impresa cliente a eventi Business to Business realizzati dalla banca in Italia con controparti estere selezionate.

Scendendo più nello specifico, un'altra modalità di supportare l'internazionalizzazione diretta delle imprese da parte delle banche è quella del commercio elettronico. L'e-commerce rappresenta potenzialmente un importante canale di accesso ai mercati esteri per le Pmi, in quanto attenua la tradizionale debolezza del sistema paese nella fase della distribuzione e del marketing e consente alle imprese di minore dimensione di raggiungere contemporaneamente più mercati, anche distanti. Purtroppo però lo sviluppo dei processi di digitalizzazione rappresenta spesso una tipica carenza delle imprese di minore dimensione, basti dire che la quota dell'e-commerce per le imprese italiane

è molto più bassa rispetto alla media europea. Secondo infatti i dati Eurostat la quota degli acquisti e delle vendite online delle imprese italiane è pari, rispettivamente, al 17% e al 4% contro il 26% e il 13% dell'UE 27. E' qui dunque che le banche possono svolgere una funzione di sostegno molto importante, aiutando le imprese a capire le grandi opportunità legate alla rete, intesa non tanto come vetrina o strumento di comunicazione, ma asset per raccogliere informazioni non standardizzate, sempre più rilevanti per fare la differenza sul mercato.

In effetti, anche in questo ambito il sistema bancario sta assumendo un ruolo sempre maggiore, supportando la creazione di piattaforme tecnologiche per la vendita online dei prodotti in collaborazione con le associazioni di categoria e le istituzioni dedicate al supporto all'export. Un esempio è costituito dal Case study Storytalia, un portale di e-commerce per i prodotti del made in Italy, gestito da Stil Novo Management Spa. L'iniziativa, partita in seno a Confindustria, vede il coinvolgimento di alcuni soci finanziari (UniCredit e Simest) e di partner istituzionali, come Ministero dello Sviluppo Economico e Ice.

Infine, una terza modalità attraverso la quale le banche possono dare il loro sostegno all'internazionalizzazione indiretta delle imprese è rappresentata dal credito di filiera. La natura interconnessa tra le produzioni nelle GVC crea per le banche nuove opportunità per le strategie creditizie, tra cui il reverse factoring<sup>3</sup> per imprese leader di filiera, il finanziamento di input specializzati dall'estero, il leasing di beni strumentali per imprese in subfornitura, gli investimenti diretti all'estero, la partecipazione a joint-ventures con imprese di altri paesi. Anche per le banche, come per le imprese, la globalizzazione comporta nuove sfide. In particolare, per le banche le GVC impattano sulla gestione del rischio di credito: modelli di rating che consentano di valutare il merito di credito dell'impresa non solo sulla base del settore/distretto di appartenenza - divenuto oggi meno significativo - ma tengano conto anche della competitività prospettica della fase/filiera in cui l'impresa è inserita.

#### 4. Conclusioni

In conclusione, possiamo dire che le implicazioni delle filiere globali pongono anche per le banche nuove sfide nel rapporto con le imprese. In particolare esse spingono a modificare l'organizzazione dell'attività creditizia orientandola verso un modello evoluto della *hausbank* che potremmo definire come modello della *value-chain bank*.

Tale evoluzione implica il passaggio da banca di fiducia dell'impresa, con una relazione basata sulla reciproca conoscenza approfondita, a banca di fiducia dell'impresa con anche una conoscenza approfondita dei legami economici tra le imprese in filiera con essa. Quando tali legami vanno oltre l'ambito locale e arrivano all'estero, per definizione, tale modello evoluto della *hausbank* è realmente perseguibile solo se pure la banca è internazionalizzata.

Il passaggio al modello della *value-chain bank* comporta per la banca un radicale mutamento culturale nel rapporto con l'impresa che impatta sia nella valutazione del rischio sia nei modelli di servizio. Infatti, da un lato implica l'introduzione di una valutazione del rischio basata su un "rating di filiera", che consenta di giudicare una impresa non soltanto sulla base dei dati di bilancio passati, ma anche sulle prospettive della filiera in cui è inserita. Dall'altro lato, richiede una conoscenza approfondita del sistema di fornitori/clienti della impresa per l'offerta di servizi di consulenza e prodotti dedicati.

---

<sup>3</sup> Reverse factoring (factoring indiretto) con aziende medio-grandi leader di filiera per linee di credito Pro soluto /Pro solvendo per il debitore e finanziamento dei fornitori in filiera.

Gli aggiustamenti sopra descritti non sono privi di costi. Per la banca il credito di filiera comporta investimenti in capitale umano, con un maggiore impiego di risorse qualificate. Mentre per l'impresa richiede una maggiore trasparenza informativa con l'accettazione del coinvolgimento da parte della banca nei rapporti sia con essa sia con le altre imprese della filiera. D'altra parte, la ricerca di un rapporto più stretto e di lungo periodo tra la banca e l'impresa rappresenta una condizione indispensabile per il successo di un modello di sviluppo regionale, in quanto le banche, nell'ottica della *value-chain bank*, possono giocare un ruolo cruciale nel favorire la sostenibilità economico-finanziaria della filiera.

## **Bibliografia**

Accetturo A., Bassanetti A., Bugamelli M., Faiella I., Finaldi Russo P., Franco D., Giacomelli S., Omiccioli M., 2014, *Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi*, in "Filiera produttive e nuova globalizzazione" (a cura di Z. Rotondi), Laterza.

Accetturo A., Giunta A., Rossi S., 2011, *Le imprese italiane tra crisi e nuova globalizzazione*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, n. 86.

ICE, Rapporto 2014.

Meyer-Stamer J. (2008), *Systemic Competitiveness and Local Economic Development*, Book contribution.

Rotondi Z. (a cura di, 2014), *Filiera produttive e nuova globalizzazione*, Laterza.

UniCredit-Prometeia, 2014, *Rapporto Industria e Filiera*.