



Studio 2016 sul finanziamento delle PMI in Svizzera

Istituto per i servizi finanziari di Zugo IFZ
Scuola Universitaria Professionale di Lucerna – Economia

Giugno 2017



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Direktion für Standortförderung

Colofone

Committente ed editore

Segreteria di Stato dell'economia SECO, Direzione per la promozione della piazza economica,
Settore Politica a favore delle PMI

Autori

Istituto per i servizi finanziari di Zugo IFZ, Scuola Universitaria Professionale di Lucerna
Prof. Dr. Andreas Dietrich (responsabile di progetto)
Reto Wernli
Christoph Duss

Gruppo di accompagnamento SECO

Martin Godel (capo)
Samuel Turcati

Indirizzo

Istituto per i servizi finanziari di Zugo IFZ, Scuola Universitaria Professionale di Lucerna
Grafenauweg 10
Postfach 7344
CH-6302 Zug
Tel. +41 41 757 67 67
www.hslu.ch
info@hslu.ch

Indice

Executive Summary	I
Indice delle figure	III
Indice delle tabelle	IV
Elenco degli acronimi	V
1. Introduzione	1
1.1. Situazione iniziale ed esposizione della problematica	1
1.2. Procedura e struttura dello studio	2
1.3. Autori dello studio	2
2. Riepilogo della letteratura	3
2.1. Sondaggi precedenti presso le PMI svizzere	3
2.2. Sondaggi precedenti presso le PMI europee	4
2.3. Ulteriori contributi accademici sul tema del finanziamento delle PMI	5
3. Metodologia	6
3.1. Struttura del questionario	6
3.1.1. Parte prima: processo di finanziamento	7
3.1.2. Parte seconda: parte speciale sulle valutazioni del contesto imprenditoriale	8
3.1.3. Parte terza: parte speciale sul sistema di fideiussioni	8
3.1.4. Parte quarta: dati statistici e informazioni di base	8
3.2. Metodologia della valutazione	8
4. Risultati del sondaggio	10
4.1. Partecipanti al sondaggio	10
4.2. Rappresentatività	10
4.3. Statistiche descrittive e situazione iniziale	11
4.3.1. Quadro riepilogativo del campione 2016	11
4.3.2. Sviluppo dell'attività passato e futuro	15
4.3.3. Rapporto bancario, banca di fiducia e rating bancario	18
4.3.4. Situazione di finanziamento attuale	26
4.4. Processo di finanziamento	33
4.4.1. Quadro riepilogativo	34
4.4.2. Necessità di finanziamento	35
4.4.3. Richiesta di credito	39
4.4.4. Decisione sul credito	46
4.4.5. Conclusione preliminare concernente il processo di finanziamento	51
4.4.6. Approfondimento: accesso al credito ed età delle imprese	51
4.5. Excursus: sviluppo del volume creditizio aggregato	54
4.6. Valutazione del contesto imprenditoriale	57
4.6.1. Ripercussioni degli interessi negativi	57
4.6.2. Ripercussioni dell'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro	59
4.6.3. Comportamento d'investimento dall'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro	61
4.6.4. Sfide per le imprese	62
4.6.5. Conclusione preliminare concernente il contesto imprenditoriale	63
4.7. Sistema di fideiussioni per le PMI	64
4.7.1. Notorietà del sistema di fideiussioni	64
4.7.2. Impiego della fideiussione per il finanziamento	65
4.7.3. Conclusione preliminare concernente il sistema di fideiussioni	67
5. Sintesi	68
Appendice	70
Bibliografia	72

Executive Summary

Le piccole e medie imprese (PMI) con meno di 250 occupati contribuiscono in modo decisivo all'economia della Svizzera e al benessere nazionale. Nel nostro paese si contano oltre 576'000 PMI, che rappresentano il 99,7 per cento delle imprese e il 68 per cento di tutti i posti di lavoro. Data questa rilevanza economica e sociale, anche la loro situazione finanziaria suscita particolare interesse. Oltre al capitale proprio, che generalmente deriva da fonti private e non istituzionali, svolgono un ruolo importante i finanziamenti bancari.

Per analizzare periodicamente la situazione finanziaria delle PMI svizzere, la Segreteria di Stato dell'economia SECO ha commissionato diversi sondaggi nel corso degli anni, sulla base dei quali sono stati realizzati degli studi che rispondono a varie domande di natura finanziaria. Nell'autunno 2016 è stata condotta un'ulteriore indagine, da cui sono emerse le osservazioni presentate in questo documento. Complessivamente sono state coinvolte 1922 PMI svizzere, a cui sono state chieste informazioni sulle rispettive esigenze, tipologie, fonti e condizioni di finanziamento. In due parti speciali del sondaggio sono state poste domande sui temi "contesto imprenditoriale" e "sistema di fidejussioni per le PMI". Data la composizione del campione d'indagine e la procedura di ponderazione attuata, i risultati presentati in questo documento possono essere considerati rappresentativi delle condizioni finanziarie delle PMI svizzere.

Circa un terzo delle piccole e medie imprese svizzere intervistate usufruisce di un credito bancario o di linee di credito. Questo dato corrisponde indicativamente a quello degli studi precedenti. Particolarmente significativi sono i crediti in conto corrente e le ipoteche, ma anche i prestiti e i leasing sono due soluzioni a cui si fa ricorso di frequente. Un'impresa su sette ha presentato una richiesta di credito negli ultimi dodici mesi, o per prolungare un finanziamento esistente o per accenderne uno nuovo. Il dieci per cento delle PMI intervistate intende richiedere un credito nei prossimi dodici mesi. Una PMI su dodici si sente scoraggiata, quindi non ha presentato alcuna richiesta di credito nonostante ne abbia necessità. Altri motivi per questa scelta sono stati la presunzione di eccessive di garanzie, di processi di credito troppo complessi e la convinzione di vedersi respingere la domanda. Soltanto il sei per cento di tutte le richieste di credito presentate sono state respinte, il che corrisponde al dato rilevato negli studi precedenti. I principali motivi del rigetto sono stati la scarsa capacità finanziaria e garanzie giudicate insufficienti. Per circa tre quarti delle richieste approvate, il volume di credito è stato interamente finanziato. Tre volte su quattro si è trattato di importi inferiori al milione di CHF.

Scomponendo questi risultati secondo le dimensioni aziendali si evince che la quota di imprese con finanziamento bancario è notevolmente inferiore presso le microimprese rispetto alle PMI con più di dieci occupati. Anche l'età delle aziende è un fattore d'influenza, poiché la quota di PMI con finanziamento bancario cresce con l'aumentare dell'età. Questa tendenza è particolarmente accentuata tra le microimprese. Tra le PMI orientate alle esportazioni e quelle senza attività export non esistono grandi differenze in merito al ricorso ai finanziamenti bancari. Tuttavia è emerso che le imprese orientate alle esportazioni sono piuttosto scoraggiate e non

presentano alcuna richiesta di credito. Questo vale soprattutto per le microimprese. Un ulteriore fattore del loro scoraggiamento è rappresentato dalla diminuzione della cifra d'affari negli ultimi dodici mesi, indipendentemente dall'età dell'azienda o dalle attività di esportazione.

Sebbene il rating bancario svolga un ruolo fondamentale per la concessione del credito, esso è noto solo a tre PMI su dieci tra quelle dotate di finanziamento bancario. Questa quota sale però con l'aumento della dimensione aziendale. Ad esempio, il rating è noto a un'impresa su due tra quelle di medie dimensioni. Sul fronte delle variazioni dei rating bancari, nel 2016 è stato notato uno sviluppo negativo rispetto ai periodi di studio precedenti, si è infatti assistito a un generale peggioramento.

Soltanto poche PMI hanno subito gli effetti negativi causati dall'introduzione dei tassi negativi e dall'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro decise dalla Banca nazionale svizzera. Inoltre, solo una minima parte delle PMI interpellate paga effettivamente tassi negativi e la loro introduzione non ha avuto ripercussioni gravi sulle relazioni con le banche. Nel complesso emerge che le PMI sono soddisfatte degli istituti bancari e che soltanto poche hanno intenzione di cambiare i rapporti in essere. Anche l'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro ha avuto un impatto negativo limitato. Infatti, nella maggior parte dei casi questa misura non si è rivelata problematica né per il comportamento d'investimento né per le condizioni di finanziamento.

Tra le imprese coinvolte nello studio, il sistema di fidejussioni per le PMI è poco diffuso. Questa soluzione risulta poco conosciuta e soltanto poche imprese ne fanno effettivamente uso.

Secondo quanto emerso dal sondaggio, tra il 2012 ed il 2016 la situazione finanziaria delle PMI svizzere non è peggiorata. L'accesso al capitale di terzi sotto forma di credito bancario e linee di credito è garantito. Le osservazioni dello studio lasciano presagire che, anche nel prossimo futuro, la situazione finanziaria non registrerà flessioni negative.

Indice delle figure

Figura 1:	struttura dello studio	2
Figura 2:	processo dalla necessità del finanziamento alla decisione del credito	7
Figura 3:	suddivisione del campione sulla base di cinque criteri	12
Figura 4:	confronto tra i campioni 2016, 2012, 2010 e 2009	14
Figura 5:	confronto tra i campioni 2016, 2012, 2010 e 2009	15
Figura 6:	sviluppo della cifra d'affari e dell'occupazione negli ultimi 12 mesi	16
Figura 7:	sviluppo della cifra d'affari nei prossimi 2-3 anni	17
Figura 8:	quota di imprese con previsioni di crescita o diminuzione della cifra d'affari nei prossimi 2-3 anni	17
Figura 9:	numero di rapporti di conto delle PMI	18
Figura 10:	numero di rapporti di conto delle PMI per dimensione dell'impresa	19
Figura 11:	numero di rapporti di credito delle PMI	19
Figura 12:	cambiamento effettuato o programmato della banca di fiducia	20
Figura 13:	quota di rapporti con banche di fiducia per gruppo bancario	21
Figura 14:	conoscenza del proprio rating bancario presso le PMI con finanziamento bancario esistente	23
Figura 15:	modifica del rating bancario negli ultimi 12 mesi presso le PMI con finanziamento bancario esistente	24
Figura 16:	motivi della modifica del rating bancario	25
Figura 17:	quota di imprese con finanziamento bancario, con altro finanziamento di terzi e senza finanziamento di terzi	27
Figura 18:	quota delle varie forme di finanziamento	28
Figura 19:	quota delle imprese con finanziamento bancario	29
Figura 20:	quota delle imprese con finanziamento bancario	31
Figura 21:	quota delle imprese con finanziamento bancario per quota delle esportazioni	32
Figura 22:	motivi contro il finanziamento bancario	32
Figura 23:	presentazione dei risultati sulla base del processo di concessione del credito	33
Figura 24:	quadro riepilogativo del processo di concessione del credito e del numero di imprese per ogni gruppo	34
Figura 25:	quota delle imprese senza necessità di finanziamento negli ultimi 12 mesi	36
Figura 26:	quota delle imprese con finanziamento bancario e con crescente necessità di finanziamento negli ultimi 12 mesi	37
Figura 27:	probabilità prevista di una maggiore necessità di finanziamento in base allo sviluppo atteso della cifra d'affari	38
Figura 28:	motivi della crescente necessità di finanziamento	38
Figura 29:	quota di imprese che hanno presentato richiesta di credito	40
Figura 30:	importo del finanziamento richiesto	41

Figura 31:	quota di imprese con necessità di finanziamento ma senza richiesta di credito	42
Figura 32:	quota di imprese scoraggiate per dimensione e orientamento alle esportazioni	43
Figura 33:	motivi della rinuncia alla richiesta	44
Figura 34:	quota di imprese con intenzione di richiedere un finanziamento nei prossimi 12 mesi	45
Figura 35:	valutazione delle opportunità per un ulteriore finanziamento bancario	45
Figura 36:	rinnovi ottenuti e grado di finanziamento	47
Figura 37:	motivi del rifiuto del rinnovo	48
Figura 38:	numero di offerte per rinnovi	48
Figura 39:	nuove richieste approvate e grado di finanziamento	49
Figura 40:	motivi del rifiuto delle nuove richieste	50
Figura 41:	numero di offerte per nuove richieste	50
Figura 42:	quota simulata di PMI con finanziamento bancario per età e anno di costituzione	52
Figura 43:	quota simulata di PMI scoraggiate per dimensione e anno di costituzione	53
Figura 44:	modifica della probabilità di scoraggiamento per diminuzione delle cifra d'affari....	54
Figura 45:	sviluppo del volume complessivo per dimensione dell'impresa	55
Figura 46:	sviluppo delle quote relative di crediti ipotecari e restanti crediti per dimensione dell'impresa	56
Figura 47:	quota di imprese con interessi negativi	58
Figura 48:	ripercussioni dell'introduzione degli interessi negativi sul rapporto con le banche concedenti il credito	59
Figura 49:	Lvalutazione dello sviluppo dei vari aspetti del finanziamento dall'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro e dall'introduzione degli interessi negativi	60
Figura 50:	influenza dell'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro sul comportamento d'investimento	61
Figura 51:	valutazione delle principali sfide in relazione all'attività di esportazione	63
Figura 52:	notorietà del sistema di fideiussioni per le PMI	65
Figura 53:	necessità di fideiussione per il finanziamento	66
Figura 54:	quota di imprese con richiesta di credito e domanda alla cooperativa di fideiussione	66
Figura 55:	motivi della rinuncia alla richiesta di fideiussione	67

Indice delle tabelle

Tabella 1:	quota di imprese con attività di esportazione per dimensione	13
Tabella 2:	imprese con necessità di finanziamento passata e futura	36
Tabella 3:	valutazione delle opportunità per un ulteriore finanziamento bancario per dimensione dell'impresa	46
Tabella 4:	classifica delle principali sfide	63

Elenco degli acronimi

%	per cento
BCE	Banca centrale europea
BNS	Banca nazionale svizzera
CHF	franchi svizzeri
coll.	collaboratori
es.	ad esempio
et al.	et alii (e altri)
ETP	equivalenti a tempo pieno
EUR	euro
IFZ	Istituto per i servizi finanziari di Zugo (Institut für Finanzdienstleistungen Zug)
k	mille
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau (Istituto di credito per la ricostruzione)
m	milione
ms	mesi
n	dimensione del campione
n.	numero
NOGA	Nomenclatura generale delle attività economiche
PMI	piccole e medie imprese
punti %	punti percentuali
rist.	ristoranti
SAFE	Survey on the Access to Finance of Enterprises
SECO	Segreteria di Stato dell'economia
serv.	servizi
UE	Unione europea
UFS	Ufficio federale di statistica
vs.	versus, rispetto

1. Introduzione

1.1. Situazione iniziale ed esposizione della problematica

Le piccole e medie imprese (PMI), definite come imprese con meno di 250 occupati, rivestono un ruolo decisivo per l'economia svizzera. Secondo i dati dell'Ufficio federale di statistica (2017), a fine 2014 si contavano oltre 576'000 PMI sull'intero territorio elvetico, dato che corrisponde al 99,7 per cento di tutte le aziende e al 68 per cento di tutti i posti di lavoro. Il contributo offerto dalle PMI in termini di creatività imprenditoriale, crescita economica e benessere nazionale è quindi notevole.

Nonostante la forte tendenza alla disintermediazione e l'aumento delle possibilità di finanziamento basate sul mercato, la principale forma di finanziamento utilizzata nell'economia svizzera resta il credito bancario. In particolare le PMI dipendono fortemente da un mercato del credito ben funzionante, infatti le alternative valide al credito bancario sono sempre poco accessibili per loro. A fine 2016 il mercato svizzero del credito bancario alle piccole e medie imprese si attestava intorno ai 295 miliardi di CHF (BNS, 2017). Due terzi di questo volume vengono utilizzati dalle microimprese con meno di dieci occupati. Gran parte di questi crediti viene concessa sotto forma di ipoteche.¹

Le possibilità di finanziamento alternative, come per esempio il mercato azionario primario o le obbligazioni societarie, restano chiuse alla maggior parte delle PMI. Pertanto, queste continuano a procurarsi capitale proprio da fonti private e non istituzionali e capitale di terzi quasi esclusivamente tramite finanziamenti bancari. Ecco perché sono così fortemente influenzate dagli sviluppi del mercato creditizio.

Per analizzare la situazione finanziaria delle PMI in Svizzera, la Segreteria di Stato dell'economia SECO ha commissionato una serie di sondaggi articolati in tre fasi a partire da aprile 2009.² Queste indagini sono servite da base per l'elaborazione successiva di studi che hanno fornito una risposta a varie domande sulla situazione finanziaria delle PMI svizzere.

Nell'autunno 2016 è stato condotto un quarto sondaggio che ha fornito spunti di riflessione molto interessanti, visto il contesto economico fortemente cambiato rispetto all'ultima ricerca del 2012: basti pensare alle misure introdotte dalla Banca nazionale svizzera, come l'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro e i tassi d'interesse negativi sugli averi in conto giro. Il sondaggio presentato di seguito intende mostrare come le PMI svizzere valutano la situazione attuale, gli sviluppi passati e le prospettive future del mercato creditizio.

¹ Altre informazioni relative al volume di credito aggregato sono riportate al paragrafo 4.5.

² In aggiunta, a ottobre 2009 è stato condotto un sondaggio parziale tra le imprese che hanno avuto accesso a un credito bancario o a una linea di credito. Rientrando nella prima fase, tale sondaggio non influisce sul confronto pluriennale del presente studio.

1.2. Procedura e struttura dello studio

Dopo questa presentazione introduttiva, il capitolo 2 traccia una breve panoramica degli studi più rilevanti condotti in questo settore. Successivamente il capitolo 3 descrive la metodologia adottata e il modello di base seguito per la ricerca. Infine, il capitolo 4 presenta i risultati. Per quanto possibile, questi vengono confrontati con i risultati degli studi precedenti. Infine, il capitolo 5 illustra ancora una volta gli aspetti principali dello studio in forma sintetica.

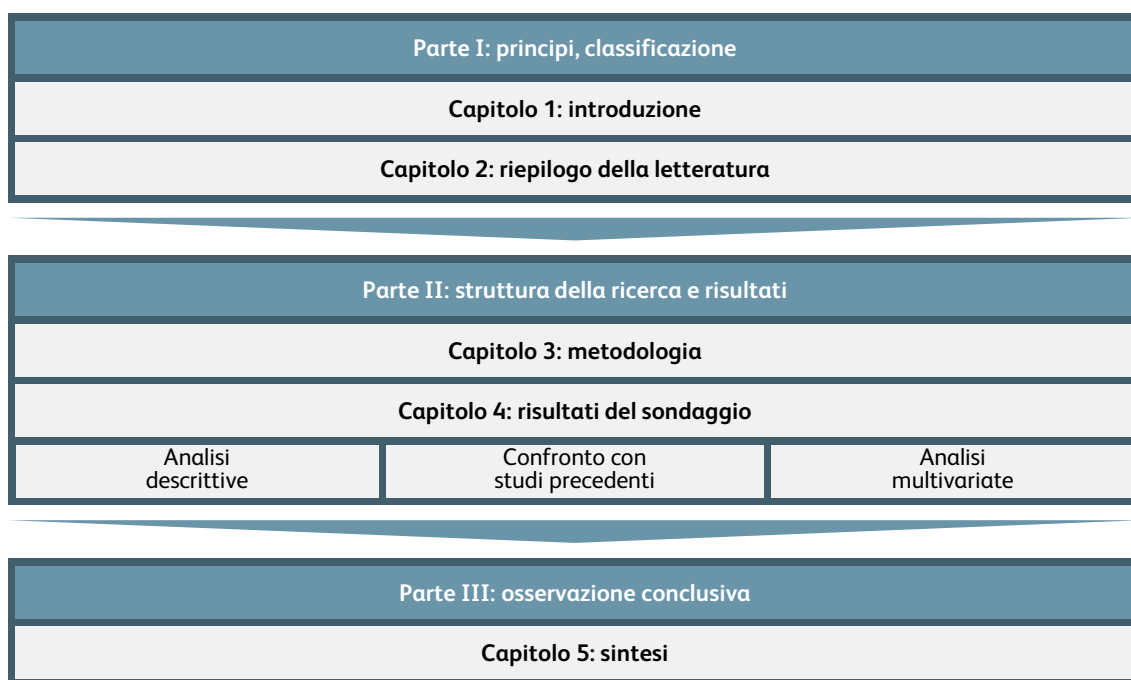


Figura 1: struttura dello studio

1.3. Autori dello studio

Questo studio, condotto per conto della Segreteria di Stato dell'economia SECO, è stato curato dal Prof. Dr. Andreas Dietrich assieme a Reto Wernli e Christoph Duss dell'Istituto per i servizi finanziari di Zugo IFZ della Scuola Universitaria Professionale di Lucerna – Economia. L'IFZ è il più importante istituto universitario professionale svizzero in ambito finanziario. Pubblica regolarmente studi e articoli specialistici. Ogni anno l'IFZ pubblica lo studio "Retail Banking Schweiz", uno dei principali documenti di riferimento per il mercato bancario della Svizzera. Inoltre, tutte le settimane l'istituto informa sugli sviluppi del mercato finanziario svizzero attraverso il Retail Banking Blog (www.hslu.ch/retailbanking).

2. Riepilogo della letteratura

Prima di spiegare la metodologia adottata per il sondaggio e i risultati della ricerca, questo capitolo presenta i risultati degli studi precedenti e la letteratura di riferimento più importante. In questo modo si ottiene una chiara panoramica dei principali dati e degli spunti di riflessione precedentemente emersi sia in Svizzera che all'estero.

2.1. Sondaggi precedenti presso le PMI svizzere

Ad aprile 2009, su mandato della Segreteria di Stato dell'economia SECO, l'Istituto di ricerche economiche e sociali M.I.S. Trend ha intervistato 1772 piccole e medie imprese rispetto alla loro situazione finanziaria. Secondo i risultati presentati in questo studio, la situazione di finanziamento delle PMI godeva di buona salute. Nel 2009 soltanto il 4 per cento delle aziende intervistate ha affermato di aver chiesto invano un credito bancario. Il 60 per cento delle richieste di credito è stato pienamente soddisfatto, mentre il 19 per cento lo è stato in parte.³ Un altro aspetto interessante dello studio è che il 68 per cento delle PMI non ha avuto bisogno di crediti bancari. Il 65 per cento lavorava esclusivamente con propri mezzi, mentre soltanto il 3 per cento è stato finanziato attraverso una forma diversa di capitale di terzi. La ricerca si è concentrata in particolar modo sulle PMI con credito bancario che sono ricorse a un finanziamento esterno nei dodici mesi precedenti il sondaggio. Queste corrispondevano al 10 per cento delle aziende intervistate, con circa il 22 per cento delle persone occupate. Il 50 per cento di queste aziende ha indicato che l'accesso al finanziamento era rimasto identico a sei mesi prima o che era addirittura migliorato. Il 45 per cento ha invece riscontrato maggiori difficoltà. In realtà, approfondendo le loro esperienze concrete risulta che soltanto il 28 per cento si è trovato in condizioni di credito più difficili, mentre il 19 per cento ha persino constatato un miglioramento. Per quanto riguarda i tassi di interesse, la maggior parte delle PMI, cioè il 52 per cento, ha notato una situazione migliore.

Per seguire gli sviluppi della situazione presso le imprese del campione, il sondaggio è stato ripetuto una seconda volta ad aprile 2010. In generale lo studio ha confermato i risultati del 2009. Come nel 2009, il 68 per cento delle imprese non ha fatto ricorso ad alcun credito bancario e ha continuato a finanziarsi con mezzi propri o altri creditori. Il 64 per cento delle imprese con necessità di capitale di terzi (60% nel 2009) ha ottenuto l'importo richiesto per intero, mentre il 13 per cento (19% nel 2009) ne ha ottenuto solo una parte. Un altro 13 per cento delle PMI coinvolte nella ricerca non ha presentato alcuna richiesta né nel 2009 né nel 2010 perché temeva un rigetto della domanda. La quota di aziende che si è vista respingere la richiesta di finanziamento si è attestata appena al sette per cento, registrando tuttavia un forte aumento rispetto all'anno precedente (4% nel 2009).

³ Un altro 13 per cento delle imprese intervistate non ha chiesto alcun finanziamento perché temeva un rifiuto, mentre il 4 per cento non ha indicato alcuna motivazione.

Infine, a novembre 2012 è stato condotto un terzo sondaggio. Anche in questo caso i risultati precedenti relativi all'importanza del credito bancario e alle percentuali di richieste respinte sono stati confermati. Un altro aspetto confermato dalla ricerca è che soltanto una minima parte delle PMI non ha ottenuto il prestito dalle banche. Questa quota è diminuita dal sette per cento del 2010 al cinque per cento. Tra le aziende che non hanno ottenuto il prestito sono significativamente più rappresentate quelle del settore alberghiero e della ristorazione, come già era avvenuto nel 2009 e nel 2010.

Destano interesse anche le diverse condizioni di finanziamento in base alle dimensioni dell'azienda. L'edizione 2016 dell'indagine annuale di Credit Suisse sui fattori di successo per le PMI svizzere ha rivelato che le condizioni di finanziamento accordate alle microimprese (con meno di dieci occupati) sono meno vantaggiose rispetto a quelle concesse alle PMI più grandi (Credit Suisse, 2016). Secondo gli economisti di Credit Suisse, il motivo è da rintracciare nella forte dipendenza dai finanziamenti di terzi per la copertura del fabbisogno di investimenti.

2.2. Sondaggi precedenti presso le PMI europee

Dal 2009 la Banca centrale europea (BCE) svolge indagini tra le PMI dell'eurozona. Similmente alla Svizzera, queste imprese offrono il 70 per cento di tutti i posti di lavoro dell'UE. Le interviste si svolgono prevalentemente per telefono due volte all'anno, permettendo dunque di valutare gli sviluppi nel tempo.

Nell'ultimo studio relativo al periodo di riferimento, da aprile a settembre 2016, sono state intervistate 10°245 PMI e 998 grandi imprese (BCE, 2016b). Sul piano dell'attività economica, la massima priorità di queste aziende è la "ricerca di clienti", come emerso in tutti i 14 sondaggi condotti dal 2009. Fino al 2013 la seconda priorità delle PMI dell'eurozona era ancora l'accesso alle fonti di finanziamento (BCE, 2013). Da allora questo aspetto ha costantemente perso importanza. Da due anni a questa parte l'accesso alle fonti di finanziamento è persino diventato l'aspetto meno importante tra le sei priorità principali.⁴ Come mostra anche il sondaggio di Credit Suisse condotto presso le PMI svizzere (2016), i risultati variano in funzione delle dimensioni aziendali. Anche nell'eurozona il finanziamento è più importante per le microimprese che per le PMI più grandi. Questo risulta specialmente dalla domanda sullo sviluppo della disponibilità di finanziamenti esterni, come ad esempio prestiti bancari e crediti in conto corrente. Mentre la maggior parte delle PMI ha osservato un miglioramento costante dal 2014, le microimprese sono di tutt'altro parere. Infatti, è soltanto da quest'anno che queste aziende non riscontrano più un peggioramento della disponibilità delle fonti di finanziamento esterno (BCE, 2013, 2014, 2016).

⁴ Le sei principali priorità contemplate nel sondaggio sono (per importanza decrescente): creazione della clientela, disponibilità di dipendenti qualificati, concorrenza, regolamentazione, costi di produzione/salari e accesso a finanziamenti esterni.

2.3. Ulteriori contributi accademici sul tema del finanziamento delle PMI

Il tema del (non) finanziamento delle PMI è stato trattato da diverse pubblicazioni accademiche e, in passato, sono stati compiuti studi per diversi mercati.

Per esempio, Brown et al. (2011) si sono occupati della concessione del credito alle imprese dell'Europa orientale facendo un confronto con la situazione dell'Europa occidentale. In questo studio emerge che nell'Europa dell'est la percentuale di aziende che necessitano di finanziamenti è più alta, ma che, tuttavia, la percentuale di quelle che ricevono effettivamente un credito è proporzionalmente inferiore. Il motivo non pare tanto una politica di concessione creditizia più severa da parte delle banche, quanto la presenza di un numero superiore di imprese solvibili che si sentono scoraggiate a chiedere un credito.

Cole e Dietrich (2013) hanno analizzato la concessione del credito alle PMI in circa 80 paesi attraverso un campione su vasta scala della Banca Mondiale. Il modello di allocazione creditizia a tre fasi, sviluppato in detto documento di ricerca, funge anche da base per il presente studio. Questo modello identifica quattro gruppi di imprese: quelle che 1) non necessitano di credito, 2) hanno ottenuto un credito, 3) non hanno ottenuto il credito pur avendolo richiesto e 4) sono scoraggiate a presentare una richiesta di credito. Gli autori hanno riscontrato differenze significative tra i singoli gruppi: per esempio le imprese scoraggiate sono tendenzialmente più giovani, più piccole e crescono più lentamente rispetto alle aziende che hanno richiesto un credito.

Successivamente Cole e Sokolyk (2016) hanno esaminato le differenze tra i quattro gruppi citati in precedenza in base a un campione di PMI statunitensi. Anch'essi hanno constatato che il numero delle PMI scoraggiate è più alto di quello delle imprese che hanno ricevuto una risposta negativa. Oltre a ciò, analisi più approfondite hanno rivelato che, considerate le caratteristiche aziendali, una PMI su tre avrebbe ottenuto il credito se lo avesse richiesto. Tutto questo dimostra che il non finanziamento è dovuto più allo scoraggiamento delle PMI a richiedere un credito che a una politica severa delle banche.

3. Metodologia

Il seguente capitolo spiega in che modo è stato redatto il questionario. Naturalmente sono state prese a modello le versioni precedenti, tuttavia sono state apportate modifiche e integrazioni. La revisione del questionario ha riguardato, in particolare, i seguenti punti:

- serie temporale: comparabilità nel tempo e con i tre studi compiuti nel 2009, 2010 e 2012
- comparabilità internazionale: sondaggio semestrale svolto dalla Banca centrale europea
- inclusione di nuovi sviluppi e possibilità di finanziamento per le PMI
- semplicità e struttura chiara

L'ultimo sondaggio compiuto tra le PMI svizzere in questo campo risale a circa quattro anni fa e prende in esame un campione di 1002 imprese. Per assicurare il più alto grado di rappresentatività, il presente studio è stato svolto su un nuovo campione indipendente. Così facendo, le dimensioni del campione sono notevolmente aumentate e la rappresentanza proporzionale delle imprese, secondo i criteri regione linguistica, dimensioni aziendali e attività economica, è stata affinata. Poiché il presente studio si concentra sulle PMI, sono state prese in considerazione soltanto le imprese con meno di 250 occupati.⁵ Contrariamente alle ricerche precedenti, sono state escluse le aziende con uno o due occupati. Questo perché per ottenere dati significativi occorrono soltanto aziende che siano attive almeno 20 ore alla settimana. Secondo gli esperti di campionamento dell'Ufficio federale di statistica, le imprese con oltre due occupati rappresentano la migliore variabile proxy per questa soglia delle 20 ore.

Per ottenere risultati più significativi, alcuni punti sono stati allineati all'elenco di domande della Banca centrale europea, la quale, ogni sei mesi, svolge l'indagine "Survey on the Access to Finance of Enterprises in the Euro Area" (SAFE), (BCE, 2016b). Pertanto i risultati di questo sondaggio possono essere confrontati non soltanto nel tempo, ma anche con le affermazioni delle PMI europee.

3.1. Struttura del questionario

Per coprire tutti gli aspetti oggetto dello studio, il questionario è stato suddiviso in quattro parti principali:

1. Processo di finanziamento (21 domande)
2. Valutazioni generali sul contesto imprenditoriale (7 domande)
3. Parte speciale sul sistema di fidejussioni (5 domande)
4. Dati statistici e informazioni di base (15 domande)

⁵ In questo studio il termine "occupato" corrisponde a un equivalente a tempo pieno.

3.1.1. Parte prima: processo di finanziamento

La prima parte del questionario riguarda il processo di finanziamento delle PMI e dell'allocazione creditizia. La struttura di base deriva dal documento di ricerca di Cole e Dietrich (2013) e comprende in totale 21 domande. Questo modello suddivide il processo di concessione del credito in tre fasi, ovvero la definizione delle esigenze di finanziamento di un'impresa, la presentazione di una richiesta di credito e la decisione finale della banca. La Figura 2 mostra un diagramma di flusso del modello.

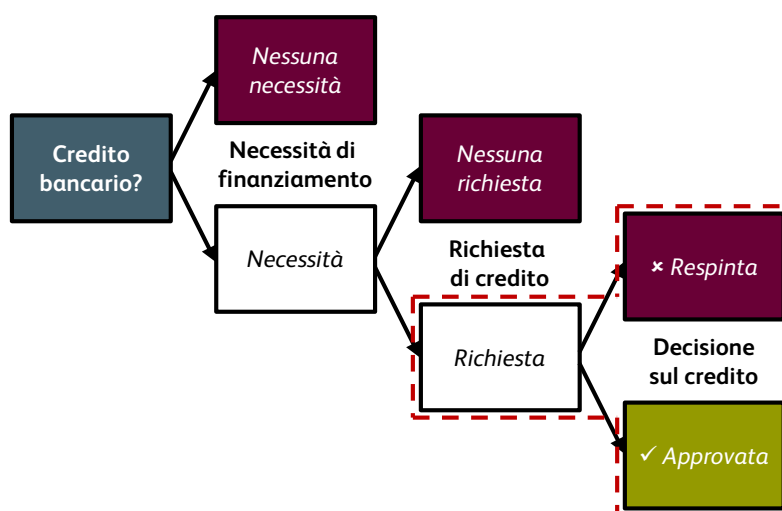


Figura 2: processo dalla necessità del finanziamento alla decisione del credito

A partire da questa base è possibile individuare quattro gruppi di imprese.

Gruppo 1: nessuna necessità di finanziamento

Le PMI di questo gruppo non hanno alcuna necessità di un finanziamento bancario. Infatti, hanno finanziato la loro attività economica attraverso il lavoro, con capitale proprio o altri strumenti.

Gruppo 2: nessuna richiesta di credito presentata

Le PMI di questo gruppo hanno necessità di un finanziamento bancario ma non ne hanno ancora fatto richiesta. I motivi sono per esempio la convinzione che la domanda verrebbe respinta o che le condizioni del credito potrebbero diventare troppo svantaggiose.

Gruppo 3: richiesta di credito respinta

Le PMI di questo gruppo hanno presentato una richiesta di credito alla banca. Tuttavia questa è stata respinta e il credito non è stato concesso.

Gruppo 4: credito concesso

Le PMI di questo gruppo hanno ottenuto un finanziamento bancario. Il finanziamento è stato approvato e il credito richiesto è stato concesso.

Gli studi condotti finora si sono concentrati soprattutto sull'area delimitata in rosso nella Figura 2, quindi sulle caratteristiche delle aziende che hanno ricevuto un'approvazione o un rigetto della richiesta di credito (gruppo 3 e gruppo 4). Questi stessi studi non considerano tuttavia che alcune imprese non hanno bisogno di finanziamento (gruppo 1) e che altre non presentano richieste di credito per vari motivi (gruppo 2).

Uno degli obiettivi del sondaggio è quindi mettere in luce le caratteristiche tipiche di queste aziende spesso trascurate e l'importanza delle singole categorie.

3.1.2. Parte seconda: parte speciale sulle valutazioni del contesto imprenditoriale

La seconda parte del questionario comprende sette domande sullo sviluppo del contesto imprenditoriale delle PMI. Inoltre, le imprese intervistate sono state invitate a valutare gli effetti dei tassi negativi e dell'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro, sempre dal punto di vista delle conseguenze per i finanziamenti.

3.1.3. Parte terza: parte speciale sul sistema di fidejussioni

Il tema delle fidejussioni viene affrontato nella terza parte del sondaggio con cinque domande. Questa parte speciale ha come obiettivo fondamentale quello di capire se le PMI conoscono le fidejussioni come strumenti di supporto al finanziamento e se le hanno mai richieste o utilizzate.

3.1.4. Parte quarta: dati statistici e informazioni di base

Nell'ultima parte del sondaggio sono stati chiesti dati statistici e informazioni di base alle PMI. Attraverso 15 domande sono stati sondati diversi argomenti, come per esempio il rapporto con le banche o le caratteristiche specifiche dell'azienda. In questo modo è possibile ottenere una suddivisione in sottocampioni e un'analisi separata dei risultati.

3.2. Metodologia della valutazione

Per valutare i risultati del sondaggio, nel seguente quarto capitolo dello studio la situazione finanziaria delle PMI è stata sottoposta a un'analisi descrittiva e a un'analisi multivariata (tenendo in considerazione le interdipendenze mediante regressioni logit). Questo permette di chiarire i fattori all'origine delle relazioni individuate e gli sviluppi. Per queste analisi globali si è tenuto conto di tre classi di caratteristiche aziendali, ovvero le caratteristiche statiche, la situazione finanziaria attuale e lo sviluppo della cifra d'affari.

Tra le caratteristiche statiche sono state individuate quattro categorie diverse:

- settore
- dimensione aziendale
- regione linguistica
- anno di costituzione

Sostanzialmente il comportamento di un'impresa in materia di finanziamento non è una caratteristica statica. Tuttavia, certi schemi restano spesso invariati a medio termine. Ad esempio è meno probabile che le PMI con un alto grado di autofinanziamento richiedano un finanziamento di terzi nel prossimo futuro. Pertanto, sono stati considerati anche gli aspetti che caratterizzano la situazione attuale dei finanziamenti:

- finanziamento da capitale di terzi esistente
- finanziamento bancario esistente
- Numero di rapporti bancari
- grado di autofinanziamento

Per le attuali esigenze di finanziamento e l'accesso ai finanziamenti esterni, alcuni aspetti dinamici rivestono un ruolo importante. In particolare, l'evoluzione del franco svizzero ha causato cambiamenti nell'andamento degli affari di alcune PMI. Le seguenti variabili riflettono questo dinamismo:

- sviluppo della cifra d'affari negli ultimi 12 mesi
- aspettative sullo sviluppo della cifra d'affari nei prossimi 2-3 anni
- quota delle esportazioni

La valutazione dei risultati del sondaggio è suddivisa in quattro parti. Dopo le statistiche che descrivono lo sviluppo dell'attività e la situazione finanziaria generale delle PMI intervistate, segue l'analisi del processo di finanziamento. Questo è suddiviso in tre fasi secondo il processo di concessione del credito: necessità di finanziamento, richiesta di credito e decisione finale. Infine seguono le due parti speciali sulla valutazione del contesto imprenditoriale e sulle fidejussioni.

4. Risultati del sondaggio

Il sondaggio è stato svolto dall'Istituto M.I.S. Trend tra la fine di ottobre e l'inizio di dicembre 2016.⁶ Complessivamente sono state coinvolte 4480 imprese. Innanzitutto è stato inviato un questionario online. Sono stati successivamente presi contatti telefonici, ove necessario.

4.1. Partecipanti al sondaggio

Complessivamente sono state contattate 4480 PMI che occupano tra due e 250 collaboratori (equivalenti a tempo pieno). Per assicurare un campione rappresentativo, le singole imprese sono state selezionate dall'Ufficio federale di statistica in base ai fattori "attività economica", "dimensioni aziendali" e "regione linguistica". Al sondaggio hanno partecipato 1922 PMI, determinando un soddisfacente tasso di risposta pari al 43 per cento. In totale le PMI partecipanti al sondaggio rappresentano l'1,21 per cento della popolazione statistica, pari circa 159°000 PMI svizzere appartenenti al segmento target (dato riferito al 2015). In Svizzera si contano oltre 576°000 PMI. Oltre due terzi di queste imprese contano meno di tre collaboratori, rappresentando così circa il dieci per cento degli occupati totali di tutte le piccole, medie e grandi imprese. Le seguenti categorie sono state deliberatamente escluse: imprese pubbliche, settore primario, intermediari finanziari, assicurazioni, economie domestiche private come datori di lavoro, organizzazioni e organismi extraterritoriali.

4.2. Rappresentatività

Per limitare il rischio di distorsioni della rappresentatività, dovute a una rappresentanza di singoli gruppi aziendali superiore o inferiore alla media, il campione è stato sottoposto a una procedura di ponderazione a tre fasi. Questa suddivide le imprese in 54 sottocategorie, in base al numero di occupati, al settore e alla regione linguistica. Per quanto riguarda le dimensioni aziendali, le imprese sono state suddivise nelle tre macrocategorie "microimprese" (2-9 ETP), "piccole imprese" (10-49 ETP) e "medie imprese" (50-249 ETP). Le regioni linguistiche sono state suddivise nelle tre regioni "Svizzera tedesca", "Svizzera romanda" e "Ticino". I settori sono stati suddivisi in sei categorie secondo la Nomenclatura generale delle attività economiche (NOGA, 2008):⁷

Per quanto riguarda le medie imprese del Ticino, alcune sottocategorie erano troppo piccole, per cui alcune sezioni NOGA sono state raggruppate. La tabella contenente le percentuali relative a ciascuna sottocategoria nel campione e nella popolazione statistica e i fattori di ponderazione è riportata nell'Appendice 1. I fattori evidenziano la forte ponderazione applicata alle sottocategorie dei campioni per garantire la piena corrispondenza alle percentuali della

⁶ M.I.S. Trend ha svolto il sondaggio per questo studio su richiesta dell'IFZ. Data la sua partecipazione ai sondaggi precedenti, l'istituto vanta una grande esperienza nell'applicazione delle procedure richieste.

⁷ "industria", "costruzioni", "commercio", "ristoranti e alberghi", "servizi 1" e "servizi 2".

popolazione statistica. I dati relativi alla popolazione statistica (popolazione) sono stati forniti dall'Ufficio federale di statistica e sono riferiti alla situazione di fine 2015.

4.3. Statistiche descrittive e situazione iniziale

4.3.1. Quadro riepilogativo del campione 2016

Prima di illustrare i diversi aspetti che riguardano la situazione finanziaria attuale delle PMI, questo paragrafo presenta alcune caratteristiche descrittive del campione. La Figura 3 mostra la ripartizione delle 1922 PMI del campione in base ai cinque criteri "regione", "numero di collaboratori", "attività economica"^{8,9,10}, "anno di costituzione" ed "export". Complessivamente il 71 per cento delle PMI intervistate ha sede nella Svizzera tedesca, il 23 per cento nella Svizzera romanda e il sei per cento nel Ticino. Circa tre quarti di tutte le aziende occupano 2-9 collaboratori (equivalenti a tempo pieno), il 21 per cento ha 10-49 dipendenti e soltanto il quattro per cento ne ha oltre 50. Se si osserva la ripartizione delle dimensioni aziendali per regione linguistica, non si apprezzano significative differenze statistiche. Nelle tre regioni linguistiche, le percentuali delle tre sottocategorie sono infatti simili.

⁸ "Industria" comprende i settori: *estrazioni di minerali, attività manifatturiere, fornitura di energia, fornitura di acqua, reti fognarie, attività di trattamento dei rifiuti e decontaminazione.*

⁹ "Servizi 1" comprende i settori: *trasporto e magazzinaggio, informazione e comunicazione, attività immobiliari, attività professionali, scientifiche e tecniche e attività amministrative e di servizi di supporto.*

¹⁰ "Servizi 2" comprende i settori: *istruzione, sanità e assistenza sociale, arte, spettacoli e tempo libero, altre attività di servizi.*

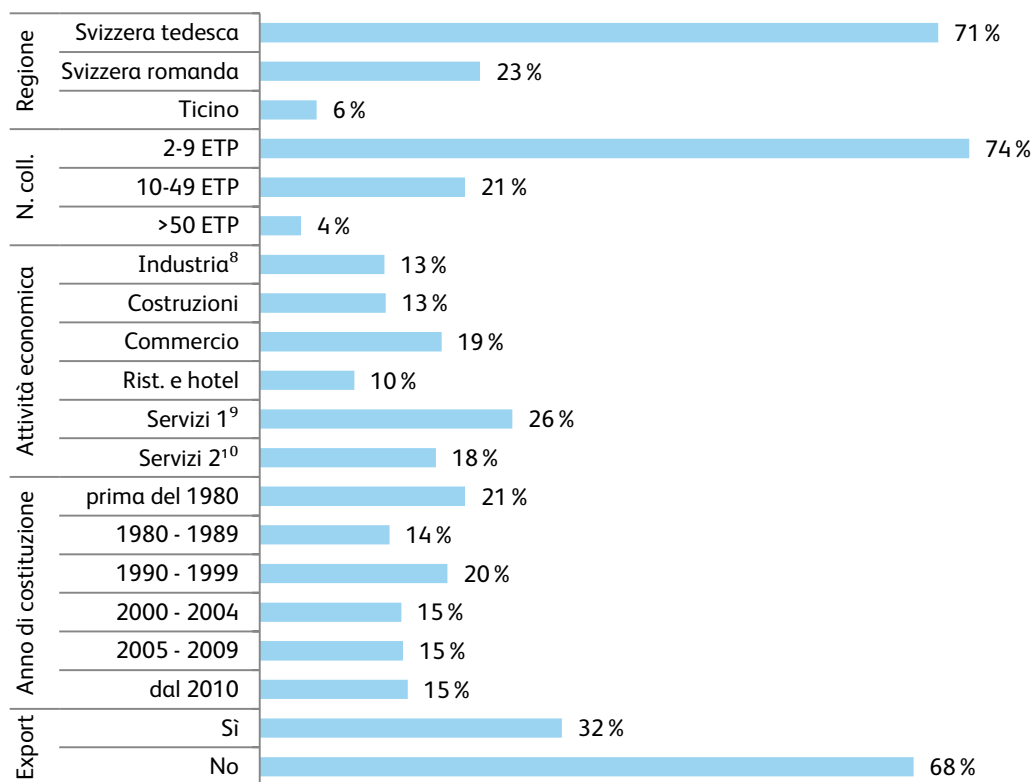


Figura 3: suddivisione del campione sulla base di cinque criteri (n = 1922)

Le quote percentuali relative alle attività economiche ne rispecchiano la rilevanza tra la popolazione statistica, ovvero tra tutte le PMI in Svizzera. I settori dell'industria e delle costruzioni rappresentano ciascuno un 13 per cento, quello del commercio equivale al 19 per cento, mentre il ramo della ristorazione e degli alberghi raggiunge un dieci per cento. I due rami di servizi 1 e 2 rappresentano rispettivamente il 26 e il 18 per cento. Anche in questo caso, fra le tre regioni linguistiche non vi sono grosse differenze e le attività economiche sono ripartite indicativamente allo stesso modo.

La distribuzione degli anni di costituzione nel campione è piuttosto uniforme. Il 21 per cento delle aziende è stato costituito prima del 1980, mentre le altre imprese sono state avviate nei periodi 2000-2004, 2005-2009 e dal 2010, nella misura del 15 per cento per ciascun periodo. Come c'era da aspettarsi, la quota delle imprese più grandi (con oltre 50 occupati) sale con l'età dell'azienda. Al contrario, le microimprese con 2-9 collaboratori sono state costituite praticamente tutte in anni recenti.

Quota di esportazioni sulla cifra d'affari	2-9 ETP	10-49 ETP	>50 ETP	Tutte le PMI
Nessuna esportazione	70,7 %	62,9 %	57,3 %	68,4 %
Meno del 25 %	20,8 %	22,6 %	21,7 %	21,2 %
Tra il 25 % e il 50 %	3,9 %	4,2 %	4,2 %	4,0 %
Più del 50 %	4,6 %	10,3 %	16,8 %	6,4 %
Totale	100 %	100 %	100 %	100 %

Tabella 1: quota di imprese con attività di esportazione per dimensione (n = 1710)

Tra le PMI coinvolte nel sondaggio, circa un terzo esporta i propri prodotti o servizi, mentre il 68 per cento genera la propria cifra d'affari senza attività di esportazione (cfr. Tabella 1).¹¹ A questo proposito si è osservato che, tendenzialmente, la quota di imprese con attività di esportazione cresce all'aumentare delle dimensioni aziendali. Ciò vale anche per la quota delle esportazioni in rapporto al volume delle vendite. Per un buon sei per cento di tutte le PMI, oltre metà dell'intera cifra d'affari deriva dall'esportazione di beni o servizi. Tra le medie imprese, circa il 17 per cento commercia prevalentemente con l'estero.

Tra le regioni linguistiche e l'età dell'azienda non si rilevano differenze. Per quanto riguarda le attività economiche, è emerso che la quota delle aziende esportatrici è maggiormente rappresentata nel settore dell'industria e dei ristoranti/alberghi.¹² Invece, i settori delle costruzioni e dei servizi 2 registrano una percentuale bassa di aziende esportatrici.

Se si confronta il campione attuale con quello degli studi precedenti del 2009, 2010 e 2012, si evince che la sua struttura non è sostanzialmente cambiata (cfr. Figura 4 e Figura 5). Tranne che per un uno per cento, tra i campioni non vi sono differenze rispetto alla ripartizione nelle tre regioni linguistiche. Le differenze che si riscontrano a livello di dimensioni aziendali sono da ricondurre al fatto che, per il campione 2016, sono state considerate soltanto le imprese con oltre due occupati, mentre nel 2009, 2010 e 2012 erano state incluse anche quelle individuali. Oltre a ciò, emergono alcune differenze nell'età delle aziende perché nel campione attuale sono state considerate anche le imprese costituite dal 2010. Questo riduce la quota percentuale degli altri periodi di costituzione aziendale. Ciononostante, rispetto ai campioni precedenti sono state proporzionalmente coinvolte più imprese costituite prima del 1980.

¹¹ Confrontare l'Appendice 2 per una ripartizione dettagliata in base a regione linguistica, dimensioni aziendali, attività economica ed età dell'azienda.

¹² Oltre al tipico export di beni e servizi, anche la cifra d'affari generata dal lavoro con gli ospiti stranieri è rientrata nelle attività di esportazione.

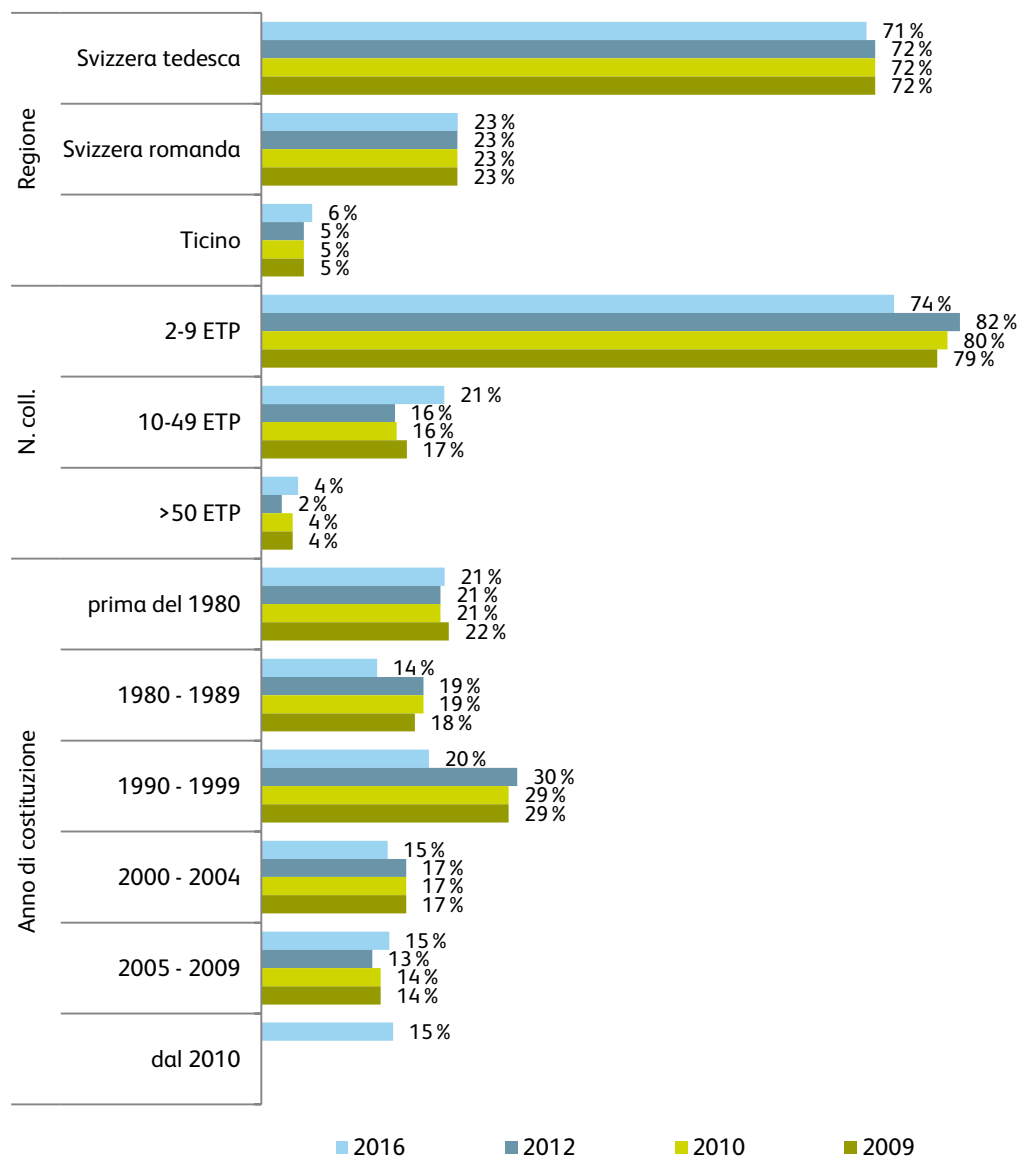


Figura 4: confronto tra i campioni 2016, 2012, 2010 e 2009

($n_{2016} = 1922$ / $n_{2012} = 1002$ / $n_{2010} = 1384$ / $n_{2009} = 1722$)

Rispetto ai campioni precedenti, quello attuale presenta una percentuale maggiore di imprese che operano nei settori ristoranti/alberghi e servizi 2. Al contrario, la quota di PMI dei settori industria, commercio e servizi 1 si è ridotta. La rilevanza del settore costruzioni è rimasta praticamente invariata.

Mentre nei campioni 2009, 2010 e 2012 la quota di aziende esportatrici si attestava intorno al 22-23 per cento, questo dato sale a circa il 32 per cento nel campione attuale. Da un lato questo dipende dal fatto che le aziende esportatrici nella categoria "dal 2010" sono più numerose, mentre dall'altro la quota di queste imprese tende a crescere all'aumentare delle dimensioni

aziendali, come citato in precedenza. Poiché il campione 2016 non considera le imprese individuali, anche la percentuale delle aziende esportatrici è aumentata.

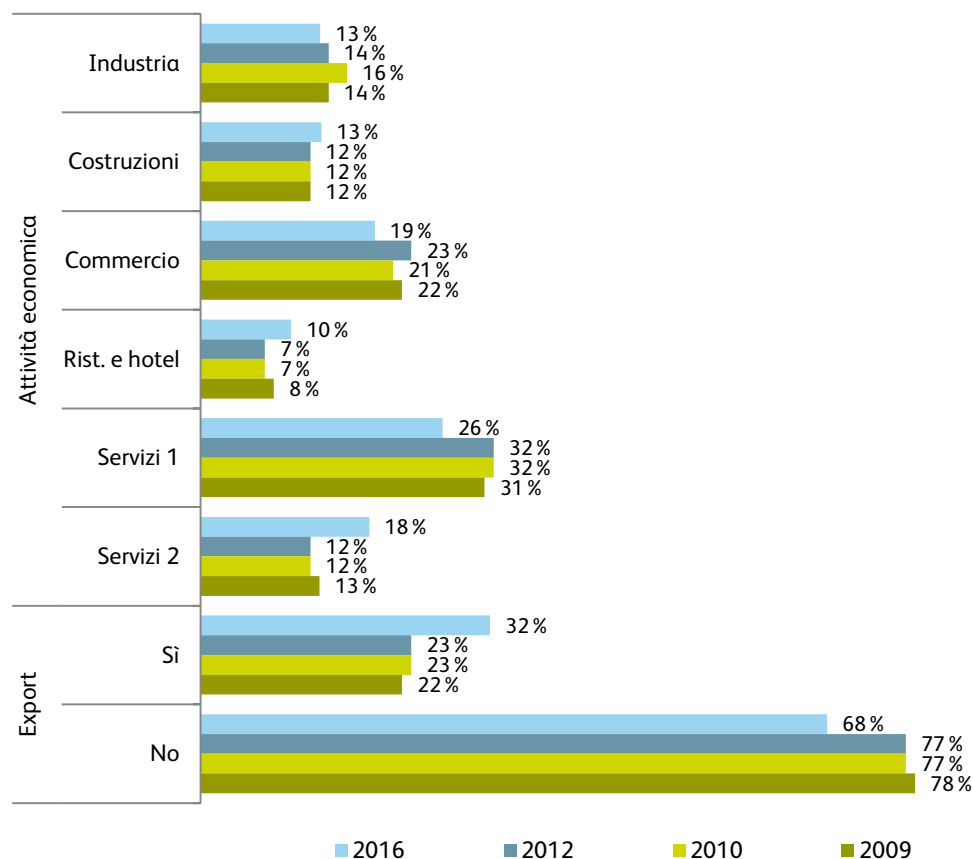
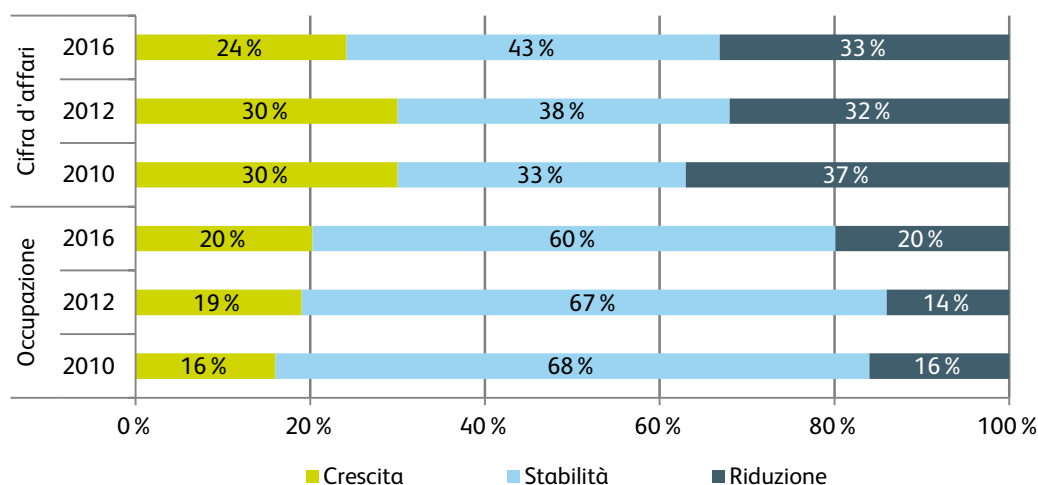


Figura 5: confronto tra i campioni 2016, 2012, 2010 e 2009
(n₂₀₁₆ = 1922 / n₂₀₁₂ = 1002 / n₂₀₁₀ = 1384 / n₂₀₀₉ = 1722)

Riassumendo, il campione attuale coincide sostanzialmente con quello dei tre sondaggi precedenti. Adeguando le categorie del criterio "dimensioni aziendali" e tenendo conto delle PMI costituite dal 2010, la suddivisione si è leggermente spostata, e questo va tenuto in considerazione durante il confronto. Ciononostante, il campione 2016 è da considerarsi come rappresentativo della popolazione statistica delle PMI svizzere nel segmento target.

4.3.2. Sviluppo dell'attività passato e futuro

Nel sondaggio le PMI partecipanti hanno dovuto esprimersi sullo sviluppo dell'attività sia in passato che in futuro. Per la valutazione si è fatto ricorso al parametro dell'occupazione (passato) e a quello della cifra d'affari (passato e futuro). Poiché questo aspetto non era ancora stato considerato nel 2009, si possono fare confronti soltanto con il 2010 e il 2012.



*Figura 6: sviluppo della cifra d'affari e dell'occupazione negli ultimi 12 mesi
(n₂₀₁₆ = 1863 / n₂₀₁₂ = 1002 / n₂₀₁₀ = 1384)*

Come risulta dalla Figura 6, il 24 per cento delle aziende intervistate ha indicato una crescita della cifra d'affari negli ultimi dodici mesi, mentre per il 33 per cento questa è diminuita. Il numero degli occupati mostra una situazione simile, tuttavia la quota delle imprese con occupazione crescente si attesta sul 20 per cento mentre quella relativa alle aziende con occupazione stabile sul 60 per cento. Nell'ultimo anno le PMI hanno potuto così realizzare una cifra d'affari superiore per ciascun occupato. Inoltre, la crescita della cifra d'affari e dell'occupazione sembrano essere collegate positivamente. Negli ultimi dodici mesi le imprese con una crescita positiva dell'occupazione hanno realizzato cifre d'affari superiori, mentre è accaduto il contrario alle aziende che non hanno investito nell'aumento del personale. Se questo dato positivo derivi dalla cifra d'affari o dall'occupazione non è chiaro. Sicuramente si può ipotizzare una certa interdipendenza tra i due fattori.

Nei sondaggi precedenti del 2010 e del 2012, le PMI avevano indicato uno sviluppo leggermente migliore. Per quanto riguarda la cifra d'affari, il 30 per cento delle imprese intervistate ha indicato uno sviluppo positivo. Inoltre, l'86 per cento (2012) e l'84 per cento (2010) delle PMI ha registrato un'occupazione crescente o stabile.

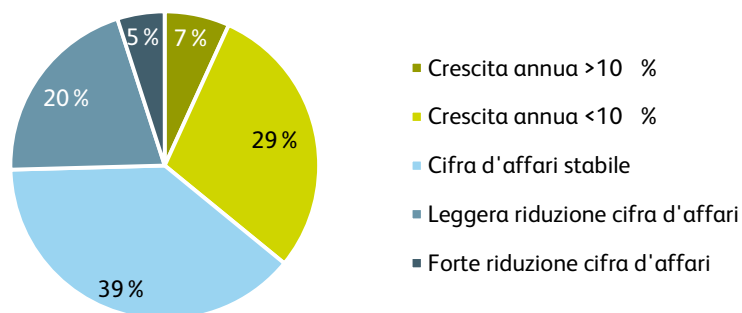


Figura 7: sviluppo della cifra d'affari nei prossimi 2-3 anni (n = 1737)

Il 36 per cento delle aziende coinvolte nel sondaggio ha previsto uno sviluppo positivo della cifra d'affari nei prossimi 2-3 anni (cfr. Figura 8). Un altro 39 per cento ipotizza una cifra d'affari stabile, mentre un quarto di tutte le PMI ne prevede una riduzione. L'indagine ha rivelato che una percentuale relativamente superiore di microimprese con 2-9 occupati prevede una cifra d'affari stabile o in calo. Al contrario, le imprese con 9-49 occupati e oltre 50 pensano che la loro cifra d'affari aumenterà. Tra le varie regioni linguistiche non si rilevano differenze statistiche significative. Pertanto, le PMI della Svizzera tedesca, della Svizzera romanda e del Ticino guardano al futuro più o meno con lo stesso ottimismo. Suddividendo i risultati per attività economica, si evince che le imprese del settore costruzioni e commercio prevedono una riduzione della cifra d'affari, mentre quelle del settore industria e servizi 1 prevedono uno sviluppo positivo superiore alla media.

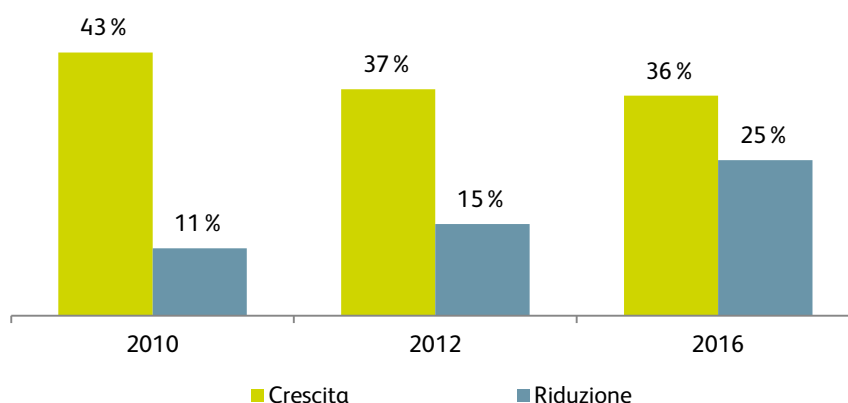


Figura 8: quota di imprese con previsioni di crescita o diminuzione della cifra d'affari nei prossimi 2-3 anni (n₂₀₁₆ = 1737 / n₂₀₁₂ = 1002 / n₂₀₁₀ = 1384)

Nei sondaggi precedenti del 2010 e del 2012, le PMI intervistate erano state leggermente più ottimiste (cfr. Figura 8). Soltanto il 15 per cento (2012) e l'11 per cento (2010) aveva considerato una riduzione della cifra d'affari, mentre il 37 per cento (2012) e il 43 per cento (2010) aveva

previsto uno sviluppo positivo. Tuttavia, anche in questo caso era emerso che le piccole imprese sono tendenzialmente più pessimiste rispetto al futuro.

4.3.3. Rapporto bancario, banca di fiducia e rating bancario

Prima di affrontare la situazione finanziaria delle PMI, questo studio presenta alcune caratteristiche del rapporto tra le aziende e le banche. Oltre al numero di rapporti in essere, si analizzano anche le banche di fiducia e i rating bancari.

4.3.3.1. Numero di rapporti bancari

Rispetto al criterio "numero di rapporti bancari", di seguito si fa la distinzione tra PMI con "rapporti di conto" e PMI con "rapporti di credito". Come mostrato dalla Figura 9, quattro imprese su nove intrattengono rapporti di conto soltanto con una banca. Un altro terzo dispone di conti presso due banche, mentre le restanti PMI hanno rapporti con oltre due banche.

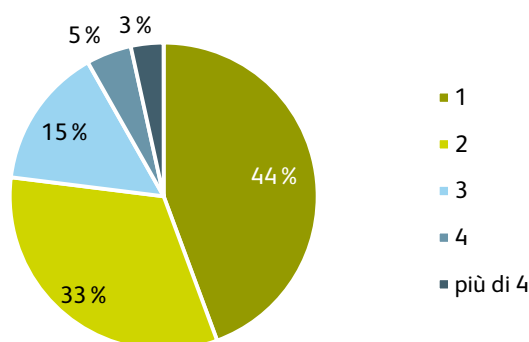


Figura 9: numero di rapporti di conto delle PMI (n = 1695)

Se le risposte vengono suddivise in base alle dimensioni aziendali, risulta evidente che, tendenzialmente, le piccole imprese intrattengono meno rapporti bancari (cfr. Figura 10). Il 51 per cento delle PMI con 2-9 occupati intrattiene un unico rapporto bancario, mentre un altro 48 per cento ne intrattiene tra due e cinque. Tra le aziende con oltre 50 occupati, una su undici si affida a oltre cinque banche, mentre soltanto una su sei ha un unico conto. La correlazione positiva tra le dimensioni aziendali e il numero di rapporti bancari è conforme alle attese ed è già stata osservata negli studi precedenti sul mercato delle PMI svizzere (tra cui Dietrich et al., 2016).

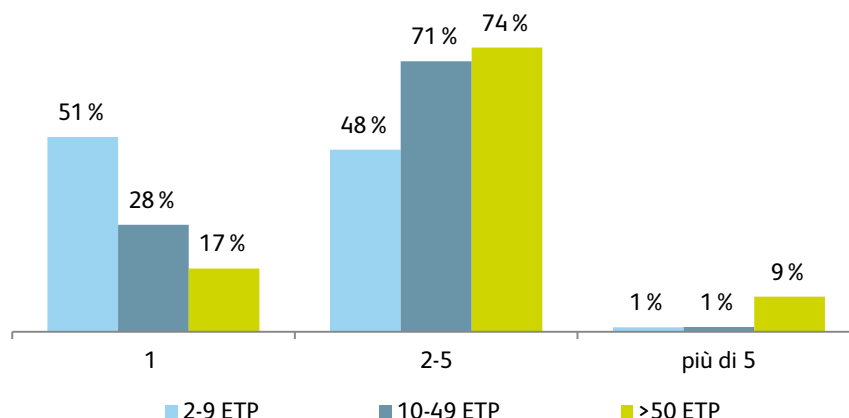


Figura 10: numero di rapporti di conto delle PMI per dimensione dell'impresa (n = 1695)

Suddividendo i dati nelle sei attività economiche definite si osserva che, in proporzione, le aziende del settore costruzioni, ristoranti/alberghi e servizi 2 hanno meno rapporti di conto. Al contrario, le PMI del settore industriale ne hanno un numero relativamente maggiore. Come si evince dal sondaggio, fra le tre regioni linguistiche non si apprezzano differenze significative dal punto di vista statistico. Il numero di PMI con un unico rapporto di conto bancario è quindi simile nella Svizzera tedesca, nella Svizzera romanda e nel Ticino.

La Figura 11 mostra con quante banche le PMI hanno prestiti/linee di credito. Emerge che molte PMI hanno più rapporti di conto ma non più rapporti di credito con le banche. A questo proposito occorre considerare che il numero di rapporti di credito è stato rilevato soltanto per quelle imprese che, al momento del sondaggio, avevano ottenuto un finanziamento bancario. Tre quarti di queste imprese dispongono di finanziamenti da un'unica banca. Un altro 19 per cento ha finanziamenti presso due istituti di credito. Soltanto una PMI su quindici si è rivolta a tre o più banche per i propri finanziamenti. Pertanto, mentre le PMI svizzere intrattengono mediamente 1,98 rapporti di conto con le banche, le stesse hanno rapporti di credito soltanto con 1,32 istituti bancari.

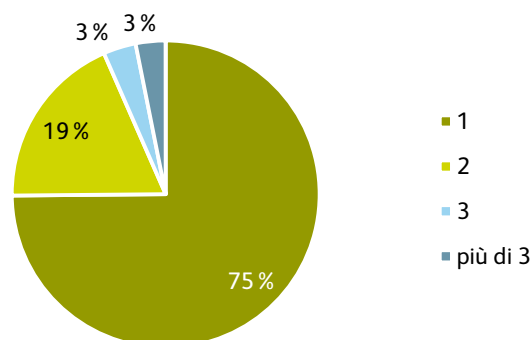


Figura 11: numero di rapporti di credito delle PMI (n = 494)

Suddividendo le risposte per regioni linguistiche e attività economiche, non emergono grosse differenze. La distribuzione dei rapporti di credito per ciascuna PMI è quindi simile nella Svizzera tedesca, nella Svizzera romanda e nel Ticino. Lo stesso vale per le sei attività economiche definite. Anche in questo caso non si rilevano differenze degne di nota. Al contrario, le PMI più grandi intrattengono più rapporti di credito rispetto alle piccole imprese. Mentre circa l'80 per cento delle PMI con 2-9 occupati ha sottoscritto un finanziamento soltanto presso una banca, appena la metà delle imprese con oltre 50 occupati si avvale di crediti di due o più banche.

4.3.3.2. Rapporto con la banca di fiducia

Come si evince dal paragrafo precedente, gran parte delle PMI si rivolge a una o due banche per le proprie attività finanziarie. Uno studio sulle PMI condotto in Germania nel 2015 giunge a conclusioni simili (Verband KMU-Berater, 2015). Il 37 per cento delle aziende tedesche intervistate ha affermato di intrattenere un vero rapporto di fiducia soltanto con una banca, mentre un altro 48 per cento fa ricorso a due istituti.

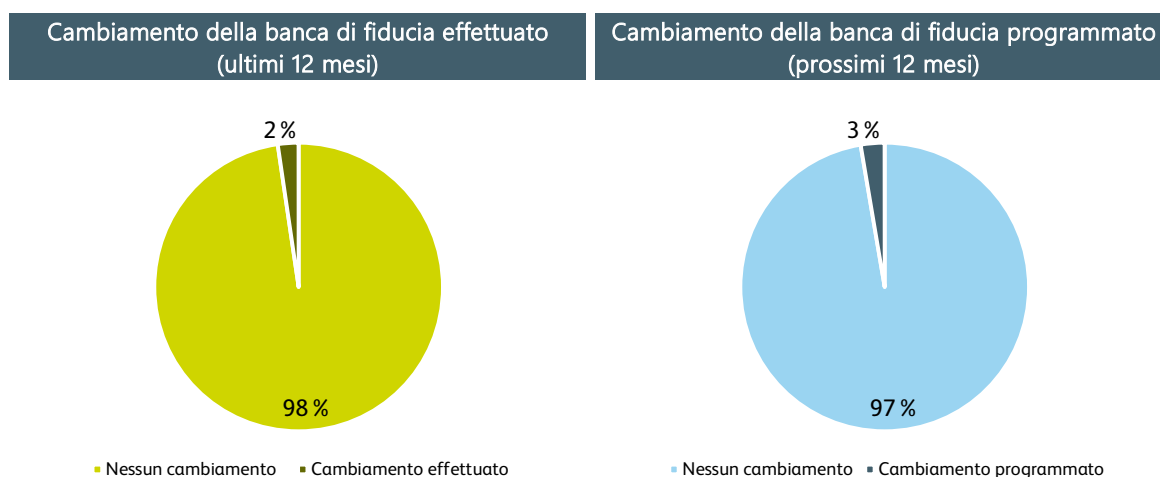


Figura 12: cambiamento effettuato o programmato della banca di fiducia ($n_1 = 1875 / n_2 = 1816$)

Sulla base di tali considerazioni è interessante analizzare la percentuale di aziende intervistate che hanno cambiato banca di fiducia in passato. Secondo quanto riportato spesso dai media, le PMI sono insoddisfatte dei loro rapporti bancari e quindi cambiano banca o intendono farlo a breve. Al contrario, la Figura 12 mostra che soltanto il due per cento delle PMI ha cambiato banca di fiducia negli ultimi dodici mesi. Questo dato era identico anche nel 2012, mentre si attestava ancora sul cinque per cento nel 2010. Quanto alle intenzioni future, soltanto il tre per cento delle PMI ha eventualmente previsto di cambiare banca di fiducia nei prossimi dodici mesi.

Confrontate con le indagini svolte all'estero, queste percentuali risultano estremamente basse. Un ampio studio di Ernst & Young compiuto nel 2014 ha rivelato che il 17 per cento di tutte le imprese nel mondo ha cambiato banca di fiducia nei precedenti dodici mesi (Ernst & Young, 2015). Questo dato saliva persino al 20 per cento tra le piccole imprese tedesche e a circa l'undici per cento tra quelle medie. Inoltre, molte aziende hanno manifestato l'intenzione di cambiare banca di fiducia nei successivi dodici mesi. Complessivamente il 34 per cento delle imprese ha affermato di voler cambiare la propria banca di fiducia. In Germania questo dato si è attestato sul 30 per cento per le piccole imprese e sul 39 per cento per quelle medie.

Le grandi differenze riscontrate rispetto alla volontà di cambiare banca di fiducia possono avere diversi motivi. In primo luogo, in base ai risultati presentati, si può ritenere che le PMI svizzere siano generalmente soddisfatte dell'offerta proposta dalle loro banche di fiducia e quindi non vedano motivi per cambiare. In secondo luogo cambiare banca principale comporta sempre un certo dispendio di tempo e denaro. Infine, le PMI ritengono probabilmente che un fornitore diverso non offrirebbe loro prestazioni significativamente migliori, tali da giustificare il cambiamento.

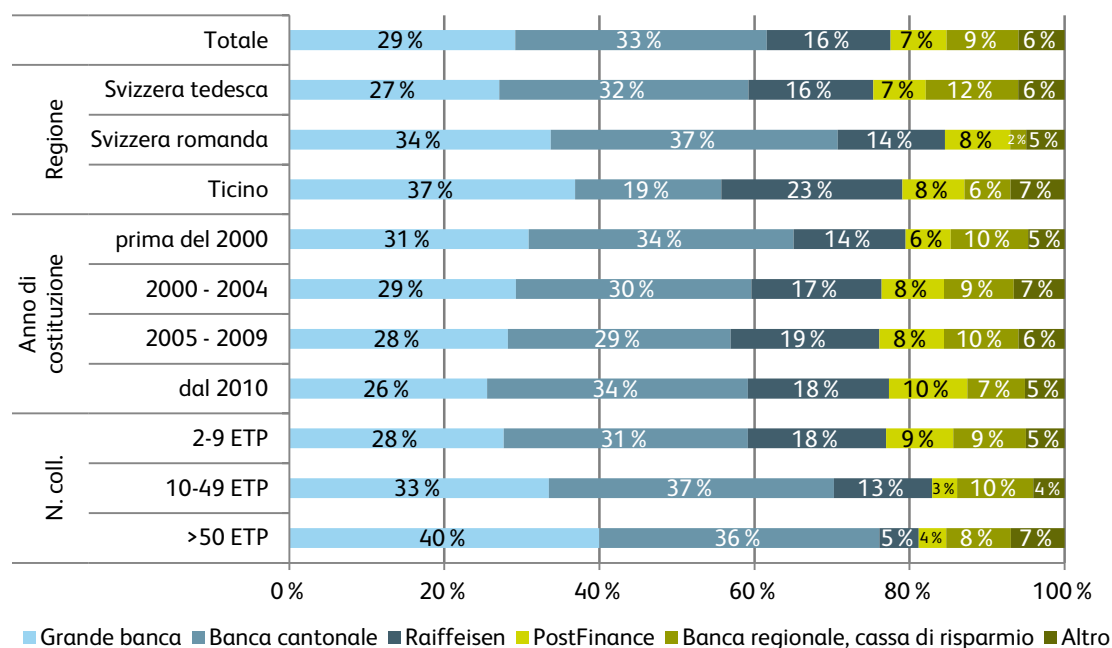


Figura 13: quota di rapporti con banche di fiducia per gruppo bancario (n = 1844)

La Figura 13 mostra quali sono i gruppi bancari con cui le PMI intrattengono il principale rapporto di fiducia. Stando ai dati, i principali interlocutori delle PMI svizzere sono le banche cantonali e le grandi banche. Mentre il 29 per cento delle imprese intervistate ripone la propria fiducia in una grande banca, un altro 33 per cento si affida a una banca cantonale. Con un netto

scarto, al terzo posto troviamo le banche Raiffeisen (16 per cento). A seguire, PostFinance, le banche regionali, le casse di risparmio e il gruppo delle altre banche rappresentano l'interlocutore principale per il 21 per cento di tutte le PMI. Dalla Figura 13 si evince inoltre che, in funzione della regione e soprattutto in base alle dimensioni aziendali, sono presenti notevoli differenze nelle quote di mercato delle singole banche. Per esempio, tra le PMI intervistate, le banche regionali e le casse di risparmio sono molto meglio posizionate nella Svizzera tedesca che nella Svizzera romanda e nel Ticino. Nella Svizzera romanda trovano un ottimo posizionamento le banche cantonali, mentre in Ticino i gruppi bancari con le quote più alte di mercato sono le grandi banche e le banche Raiffeisen. Qui la Banca dello Stato del Cantone Ticino ha una quota più bassa rispetto alla media di tutte le banche cantonali svizzere. In tutte le regioni PostFinance sembra avere la stessa rilevanza per le PMI.

Differenze più significative emergono analizzando il rapporto tra imprese e banche di fiducia in base alle dimensioni aziendali. Per esempio, le banche Raiffeisen sembrano godere di un posizionamento nettamente migliore presso le microimprese con meno di 10 occupati rispetto alle PMI più grandi. Mentre il gruppo Raiffeisen rappresenta il principale interlocutore soltanto per il cinque per cento delle medie imprese (>50 ETP), lo stesso riveste questo ruolo fondamentale per il 13 per cento delle piccole imprese e per ben il 18 per cento delle microimprese. Le medie imprese sono soprattutto clienti delle grandi banche. Più le PMI sono grandi, più è facile che queste decidano di intrattenere un rapporto di fiducia con una grande banca. Tra le medie imprese, le principali concorrenti sono le banche cantonali. Tre imprese su quattro con oltre 50 occupati intrattengono un rapporto di fiducia con una grande banca o una banca cantonale.

Per via dell'analisi separata di PostFinance, i risultati dello studio attuale possono essere confrontati soltanto in parte con quelli delle ricerche precedenti. Ciononostante si può affermare che, rispetto al 2012, mentre le grandi banche hanno incrementato le loro quote di mercato (27% nel 2012 vs. 29% nel 2016), quelle cantonali hanno subito lievi perdite. In entrambi gli studi la quota di banche regionali e casse di risparmio si è attestata intorno al nove per cento.

4.3.3.3. Rating bancario

Nella concessione creditizia il rating bancario del beneficiario è un aspetto di fondamentale importanza. Infatti, questo giudizio della banca sulla solvibilità di un'impresa influisce in modo decisivo anche sui costi degli interessi. Generalmente il rating non dipende soltanto da fattori finanziari, ma anche dalle condizioni individuali e dagli sviluppi del settore. C'è anche da dire che i fattori per la definizione del rating utilizzati dalle banche possono essere molto diversi sia per il numero che per il peso e l'utilizzo dei singoli parametri. Naturalmente sarebbe utile che ogni PMI conoscesse il proprio rating. La Figura 14 mostra tuttavia che, su dieci PMI che hanno un finanziamento in corso, sette non conoscono questo valore. Soltanto il 29 per cento delle PMI intervistate nel sondaggio ha indicato di conoscere il proprio rating bancario.

Non sorprende affatto che la quota di PMI consapevoli del proprio rating sia direttamente proporzionale alle dimensioni aziendali. Mentre soltanto una microimpresa su quattro conosce la valutazione della propria banca, questo dato sale al 52 per cento tra le medie imprese. La conoscenza del proprio rating tende ad aumentare con l'aumento dei finanziamenti esterni. Non si rilevano particolari differenze tra le singole attività economiche o in base al tipo di finanziamento bancario utilizzato. Nella Svizzera tedesca il rating bancario è noto ad appena un terzo di tutte le PMI. Nel Ticino e nella Svizzera romanda questa quota si riduce soltanto a un quinto.

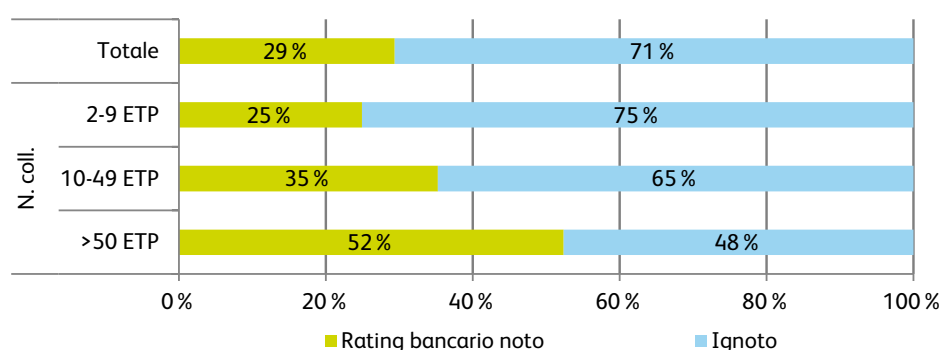


Figura 14: conoscenza del proprio rating bancario presso le PMI con finanziamento bancario esistente (n = 556)

Nel sondaggio è stato chiesto alle PMI consapevoli del proprio rating bancario di indicarne le eventuali variazioni negli ultimi dodici mesi. Come mostrato nella Figura 15, ben due terzi di queste imprese ne hanno confermato la stabilità nel periodo richiesto. Le percentuali relative al miglioramento del rating (16%) e al suo peggioramento (18%) si attestano più o meno allo stesso livello. Suddividendo le risposte in base alle sei attività economiche si evince che i ristoranti e gli alberghi sono stati maggiormente interessati da un abbassamento del rating (un'azienda su cinque).

A questo proposito sarebbe interessante effettuare un'analisi del rapporto tra lo sviluppo dei tassi di cambio e la solvibilità delle aziende orientate all'export. Per poter esprimere solide affermazioni statistiche sarebbe tuttavia necessario disporre di dati storici affidabili sui rating bancari delle PMI. Dalla presente ricerca risulta però chiaro che pochissime PMI conoscono le variazioni del proprio rating nel tempo. Pertanto non è possibile giungere a conclusioni certe e dire, per esempio, se l'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro abbia influito o meno sul rating. Per quanto esigua, la base di dati esistente mostra quantomeno che le variazioni del rating non sembrano essere legate all'orientamento all'export delle PMI (cfr. Figura 15).

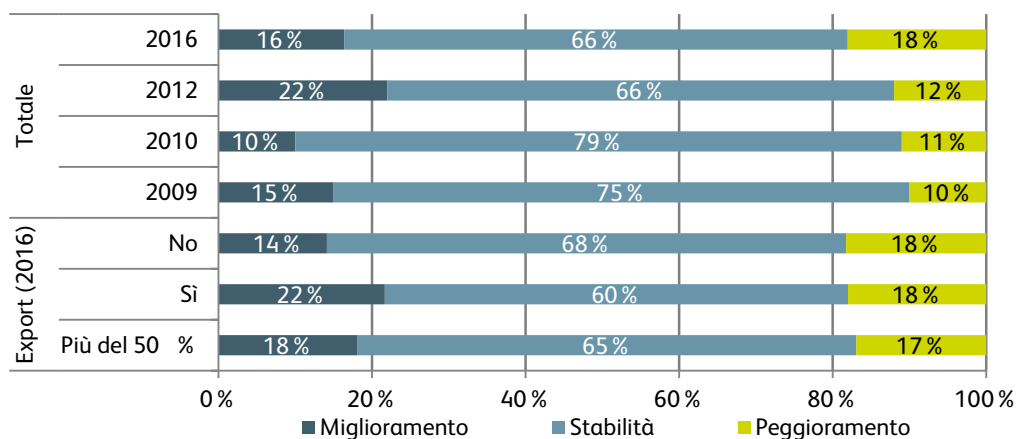


Figura 15: modifica del rating bancario negli ultimi 12 mesi presso le PMI con finanziamento bancario esistente (n = 156)

Per quanto riguarda il peggioramento del rating, non si rilevano differenze tra le aziende orientate all'export e quelle che non esportano alcun bene o servizio. È evidente che nel 2016 sono peggiorati più rating rispetto ai periodi precedenti, tuttavia pensare a un rapporto diretto tra queste variazioni e il tasso di cambio sarebbe poco sensato se si considera l'esiguità della base di dati. È opportuno altresì segnalare che, da inizio 2015, il tasso di cambio del franco svizzero rispetto all'euro e al dollaro USA non ha più subito variazioni significative.

L'analisi multivariata, che per quanto riguarda le variazioni di rating tiene contemporaneamente in considerazione i rapporti tra settore, dimensioni, anno di costituzione, regione linguistica e sviluppo della cifra d'affari, conferma quanto emerso in precedenza. Tuttavia, poiché il numero di aziende che conoscono le variazioni del proprio rating è ridotto, è possibile giungere a conclusioni affidabili sull'entità degli adeguamenti soltanto in misura limitata. Tendenzialmente le correlazioni individuate sembrano confermare che il ramo maggiormente interessato da un peggioramento del rating bancario è stato quello dei ristoranti e degli alberghi.¹³ Questo fenomeno ha riguardato anche l'industria e i servizi 2, anche se in misura più contenuta. Inoltre, il peggioramento del rating ha interessato le imprese costituite dopo il 1980. Lo stesso vale per le aziende della Svizzera tedesca rispetto alle altre due regioni linguistiche. Rispetto allo sviluppo futuro della cifra d'affari, le PMI con prospettive negative sono più fortemente interessate dal peggioramento del rating. Le considerazioni relative allo sviluppo passato della cifra d'affari sono invece piuttosto sorprendenti. Il rating delle PMI che hanno accresciuto la loro cifra d'affari tende a peggiorare rispetto a quello delle imprese che hanno evidenziato uno sviluppo stabile in passato. Come per le analisi univariate, nelle regressioni il rapporto tra

¹³ Date le dimensioni limitate del campione, queste analisi vanno interpretate con cautela. Tra le 156 PMI consapevoli dell'adeguamento del proprio rating, 14 appartenevano al settore ristoranti/alberghi e soltanto cinque di esse hanno subito un peggioramento.

l'attività di esportazione e il peggioramento del rating risulta infondato. Questo non è rilevante dal punto di vista statistico, anzi è persino negativo nella sua tendenza. Considerando gli altri fattori, le PMI orientate all'export sembrano essere interessate meno frequentemente dal peggioramento del rating. Se si classificano come "orientate all'export" soltanto quelle PMI con una quota di esportazione superiore al 50 per cento della cifra d'affari, questa tendenza si rafforza.¹⁴

I motivi alla base di una variazione del rating sono molteplici e non dipendono soltanto dallo sviluppo finanziario di un'impresa. La Figura 16 riassume i possibili motivi in cinque categorie. Una PMI su due ha indicato che la variazione è da ricondurre alla propria performance finanziaria. Altri motivi indicati sono la congiuntura generale (22%) e la pianificazione/organizzazione aziendale (11%). Il nove per cento non sa esattamente per quale motivo il proprio rating bancario sia stato modificato.

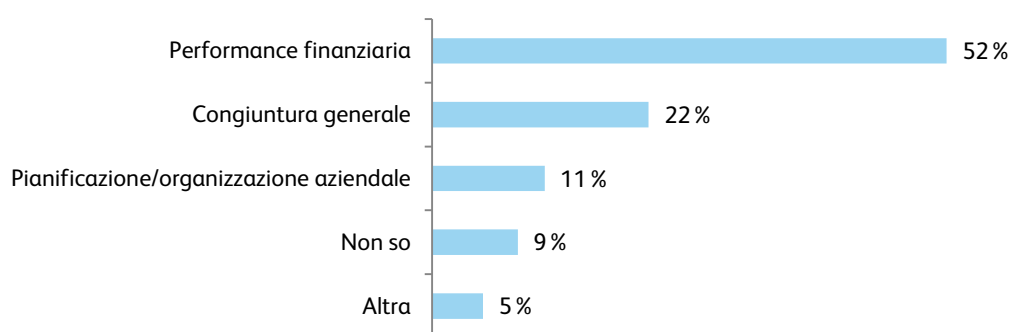


Figura 16: motivi della modifica del rating bancario (n = 82)

Tra le singole dimensioni aziendali e le regioni linguistiche non emergono differenze statistiche rilevanti. Tuttavia, emergono alcune importanti divergenze tra le attività economiche. Oltre la metà delle PMI operanti nel settore dei ristoranti e degli alberghi ha affermato che la variazione del proprio rating è dovuta alla congiuntura generale, mentre soltanto una su sei la imputa alla performance finanziaria dell'azienda. Al contrario, oltre l'80 per cento di tutte le imprese operanti nel settore dei servizi 1 ha riportato che la variazione del rating è avvenuta in base alla performance finanziaria dell'azienda.

¹⁴ Un'azienda viene definita come "orientata all'export" quando, in base alle informazioni fornite, consegue oltre il 25 per cento della propria cifra d'affari grazie al commercio con l'estero o il turismo.

4.3.4. Situazione di finanziamento attuale

Dopo gli interessanti spunti offerti dalle statistiche descrittive in merito a campione, sviluppo dell'attività in passato e in futuro e rapporto con le banche, il seguente paragrafo illustra più nel dettaglio la situazione attuale di finanziamento delle PMI svizzere. Un'istantanea della situazione di finanziamento attuale in Svizzera evidenzia che circa il 38 per cento di tutte le PMI fa ricorso a finanziamenti di terzi (banche e/o altre fonti).¹⁵ Come si evince dalla Figura 17, mentre il 32 per cento delle PMI utilizza finanziamenti bancari, il restante sei per cento si avvale di altre forme di sostegno economico (esclusi i crediti delle banche).

Suddividendo i dati per le tre regioni linguistiche, emerge che la quota di PMI con finanziamento di terzi è più alta nella Svizzera tedesca (41%) rispetto al Ticino (35%) e alla Svizzera romanda. Inoltre, questa quota aumenta in base alle dimensioni aziendali: infatti, mentre il 35 per cento delle microimprese e il 47 per cento delle piccole imprese beneficiano di un finanziamento di terzi, questa quota sale al 50 per cento nel caso delle PMI con oltre 50 occupati.

Osservando la Figura 17, risulta chiaro che la maggior parte delle imprese non ha acceso alcun finanziamento. In caso di necessità di credito, le PMI fanno soprattutto ricorso ai finanziamenti bancari. Le altre forme di finanziamento di terzi vengono utilizzate raramente, come dimostrato dalla percentuale a un'unica cifra.

Dopo queste considerazioni introduttive, i seguenti due paragrafi mostrano innanzitutto l'importanza delle diverse forme di finanziamento di terzi in relazione alla loro quota sul totale di bilancio, per poi addentrarsi più nello specifico nei finanziamenti bancari.

¹⁵ Qualora una PMI disponga sia di un finanziamento bancario sia di una forma diversa di credito di terzi, la categoria assegnata è quella del "finanziamento bancario".

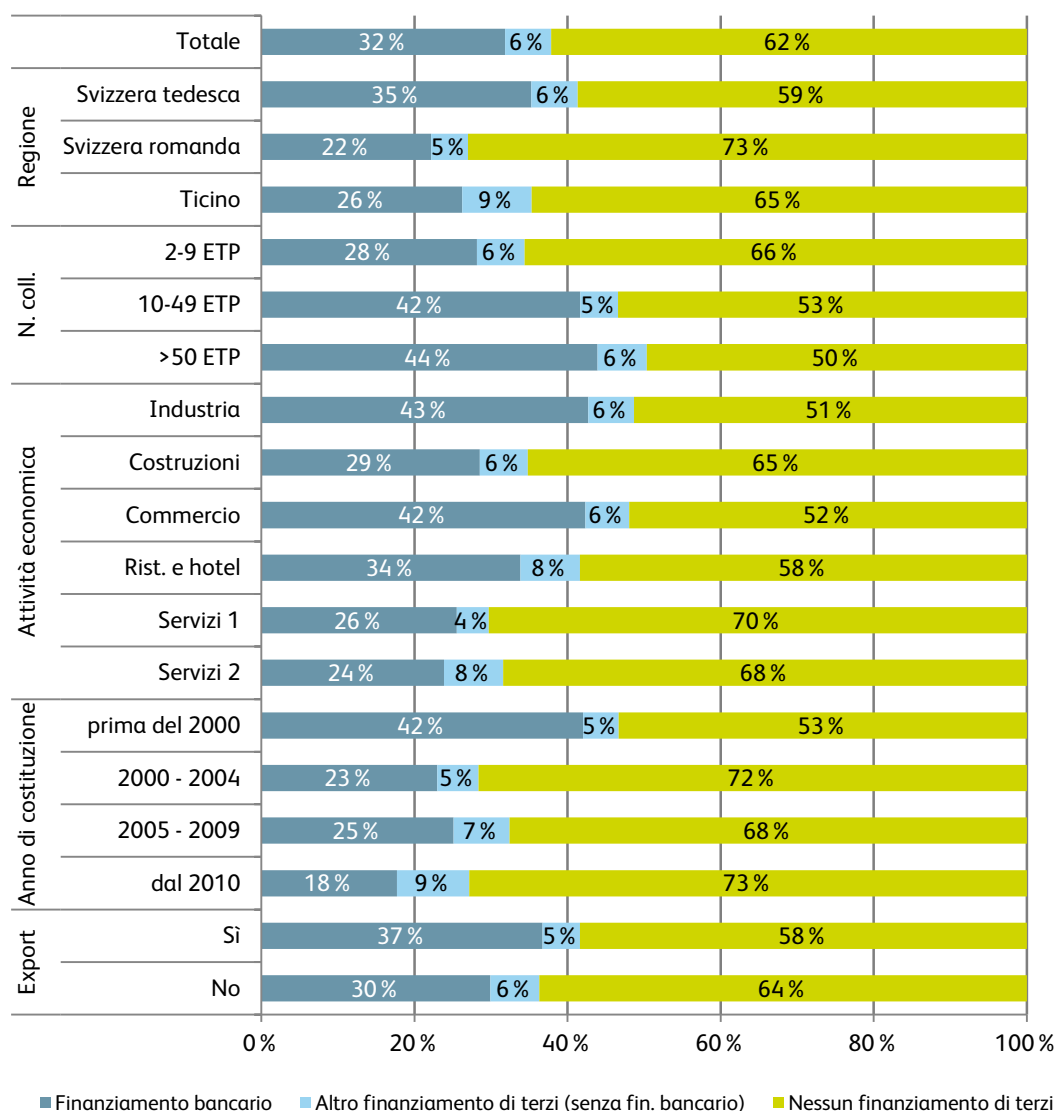


Figura 17: quota di imprese con finanziamento bancario, con altro finanziamento di terzi e senza finanziamento di terzi (n = 1922)

4.3.4.1. Importanza delle varie forme di finanziamento

Questo paragrafo analizza nel dettaglio quel 38 per cento di PMI che si avvale di finanziamenti di terzi. Oltre al finanziamento bancario (ipoteca, finanziamento delle esportazioni, credito bancario e credito in conto corrente), esistono altre forme di sostegno economico.

Secondo la Figura 18, le più importanti fonti di capitali di terzi per le PMI svizzere sono le ipoteche e i crediti in conto corrente.¹⁶ Oltre metà delle imprese con finanziamento di terzi ha un'ipoteca.

¹⁶ Nel sondaggio la sottoscrizione di ipoteche e crediti bancari è stata chiesta separatamente. Per credito bancario si intende un importo fisso che viene concesso senza diritto di pegno immobiliare.

Di queste, circa un quarto indica che questa forma di finanziamento rappresenta oltre il 50 per cento del proprio totale di bilancio (12% del sottocampione). Per le restanti imprese con ipoteca, questa forma di finanziamento rappresenta meno della metà del totale di bilancio (41% del sottocampione).

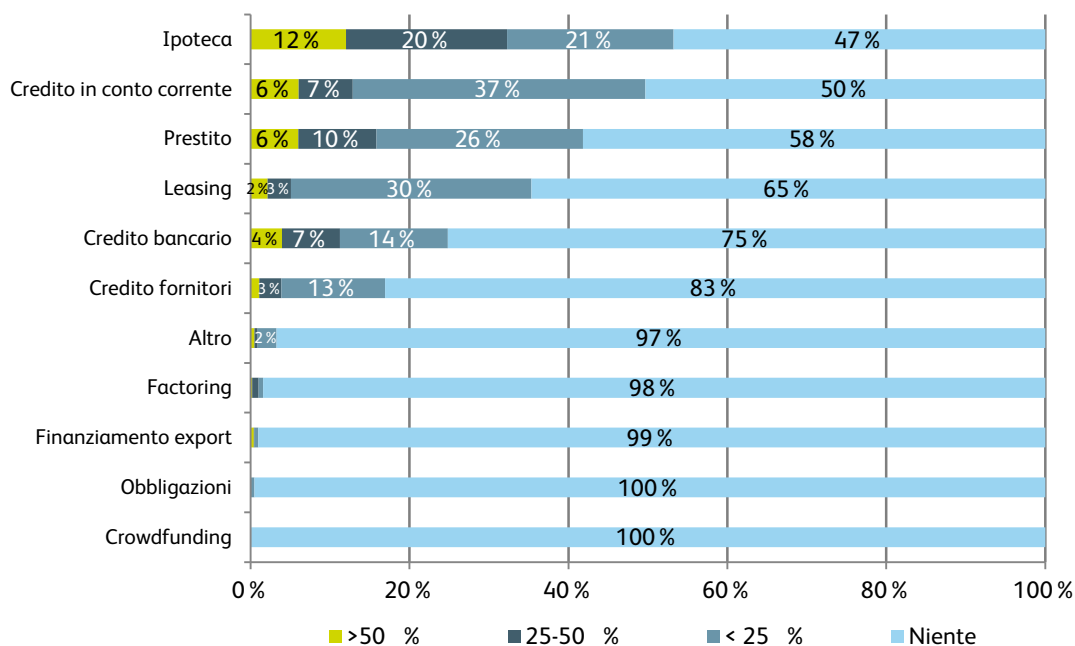


Figura 18: quota delle varie forme di finanziamento (in % sul totale di bilancio, n = 705)

Il credito in conto corrente viene utilizzato di frequente, ma è meno rilevante nell'ambito della struttura di bilancio. Questa forma di finanziamento rappresenta una quota pari a un quarto o più del totale di bilancio soltanto per il 13 per cento delle PMI. Altre due forme di sostegno finanziario importanti per le PMI sono il prestito e il leasing, rispettivamente scelti dal 42 e dal 36 per cento delle imprese.

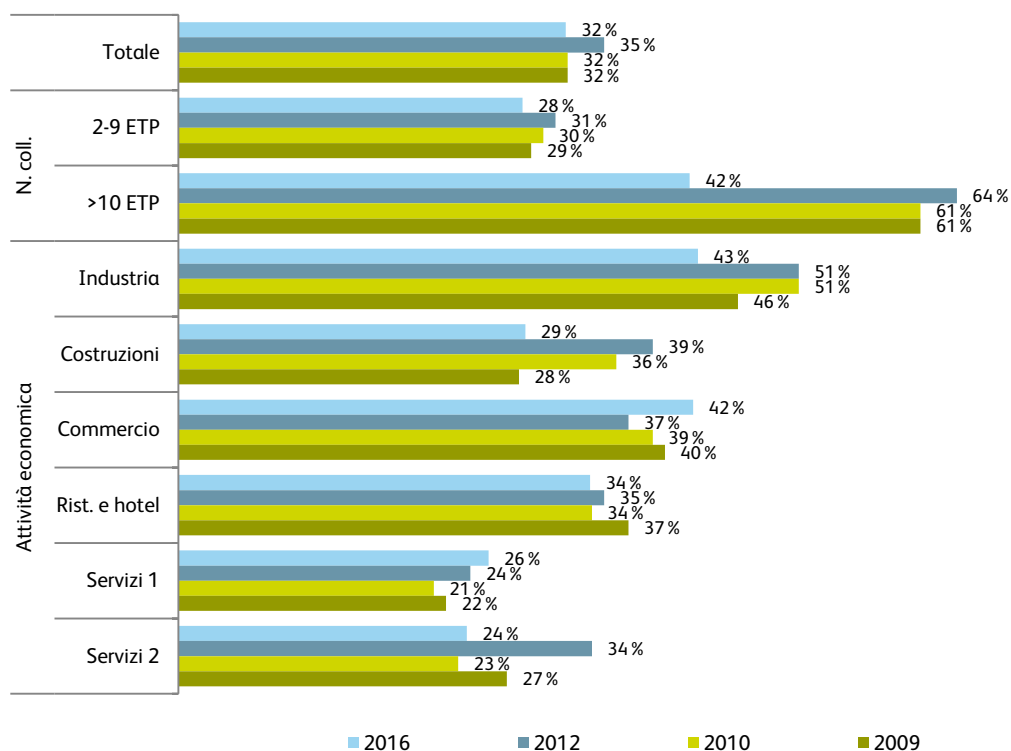
Le altre forme di finanziamento, come per esempio il finanziamento delle esportazioni, il factoring o il crowdfunding, rivestono un'importanza secondaria e vengono impiegate soltanto in rari casi. Per fare un esempio, il volume del crowdfunding 2015 relativo alle PMI svizzere è stato appena di un milione di CHF (Dietrich & Amrein, 2016). Nel 2016 questo importo ha visto una crescita significativa, tuttavia, raggiungendo appena una decina di milioni di franchi svizzeri, è ancora poco rilevante per il mercato locale.

Un sondaggio simile compiuto tra le PMI tedesche ha restituito risultati equivalenti (Verband KMU-Berater, 2015). Quale alternativa al finanziamento bancario, circa il 55 per cento delle imprese tedesche intervistate utilizza il leasing, mentre il 38 per cento ha scelto il prestito

societario. Anche in Germania, il factoring (13%) e il crowdfunding (4%) sembrano rivestire un'importanza secondaria.

4.3.4.2. Finanziamento bancario

Tra le forme di finanziamento riportate nella Figura 18, le ipoteche, i crediti in conto corrente, i crediti bancari e i finanziamenti delle esportazioni sono classificabili come finanziamenti bancari. Complessivamente, il 32 per cento di tutte le PMI intervistate dispone di un finanziamento bancario (cfr. Figura 19).



*Figura 19: quota delle imprese con finanziamento bancario
(n₂₀₁₆ = 1922 / n₂₀₁₂ = 1002 / n₂₀₁₀ = 1384 / n₂₀₀₉ = 1722)*

Questa quota è lievemente inferiore al 35 per cento rilevato nello studio del 2012, tuttavia è sullo stesso livello del 2010 e del 2009. La quota delle imprese svizzere con finanziamento bancario è rimasta sostanzialmente stabile. Questi valori sono tuttavia notevolmente inferiori rispetto a quelli dei paesi confinanti, dove la quota delle PMI che dispongono di un finanziamento bancario si attesta tra il 45 per cento in Germania e il 52 per cento in Italia (BCE, 2016a). In Francia il 49 per cento di tutte le medie imprese ha fatto ricorso a crediti bancari o a linee di credito, mentre in Austria questa quota è pari al 48 per cento.

Suddividendo le risposte per dimensioni aziendali emerge che, negli ultimi sette anni, la quota delle PMI con 2-9 occupati che hanno sottoscritto un finanziamento bancario è cambiata solo

lievemente. Tuttavia, si osserva che questo valore è notevolmente inferiore alle PMI più grandi e che nel 2009 e nel 2012 era soltanto la metà. Nel 2016 circa il 28 per cento di tutte le microimprese svizzere (2-9 ETP) disponeva di un credito bancario, il che corrisponde a 14 punti percentuali in meno rispetto alle altre PMI. Nell'eurozona questo valore raggiunge livelli superiori con il 40%, ma anche qui emerge una differenza sostanziale rispetto alle PMI con oltre dieci occupati (52%).

Si noti che la percentuale di PMI svizzere con oltre 10 occupati e credito bancario si è fortemente ridotta rispetto agli studi precedenti. Questo è dovuto, in parte, alle diverse dimensioni del campione e alla diversa tipologia di indagine: infatti, mentre da un lato le imprese con oltre 10 occupati rappresentano soltanto il 25 per cento del campione complessivo (il che può portare a risposte dispersive), dall'altro lato si è verificata una sorta di "rottura" nell'indagine per campione rispetto ai tre studi precedenti.¹⁷ Infine è del tutto possibile che, in base al presente campione, tra le PMI con oltre 10 occupati vi siano attualmente meno imprese che dispongono di un credito bancario.

Anche presso le PMI europee si osserva una riduzione dei crediti bancari dal 2012. Tra le aziende intervistate dalla BCE, la loro quota si è ridotta di dieci punti percentuali, ovvero dal 56 al 46 per cento. Questa tendenza può essere osservata anche nei paesi confinanti.¹⁸

Mentre la quota di PMI con finanziamento bancario è diminuita nei settori industria, costruzioni, ristoranti/alberghi e servizi 2, si è osservata una tendenza opposta nel commercio e nei servizi 1. Qui, rispetto agli studi 2009, 2010 e 2012, la quota di imprese con finanziamento bancario è infatti aumentata. In generale, i crediti rivestono un ruolo più importante per le PMI dell'industria e del commercio, mentre sono meno fondamentali per le imprese di servizi e delle costruzioni.

Nella Figura 20 è stata operata una suddivisione per anno di costituzione e attività di esportazione. Secondo i dati, l'età dell'azienda è una discriminante importante per l'uso di un finanziamento bancario. Infatti, la quota di PMI con finanziamento bancario aumenta significativamente con l'età dell'azienda: mentre circa la metà di tutte le imprese costituite prima del 1980 dispone di un credito bancario, questo valore si riduce della metà presso le PMI costituite dal 2010 (18%). Con una quota pari al 41 per cento, per le giovani imprese dell'eurozona (con meno di cinque anni) questo valore è inferiore alla media generale soltanto di cinque punti percentuali. La grande differenza con la Svizzera può essere dovuta al fatto che un numero superiore di imprese svizzere costituite dopo il 2010 si finanzia con prestiti privati,

¹⁷ Gli studi 2009, 2010 e 2012 hanno adottato un metodo per indagini panel, contattando le stesse imprese in tutti e tre i sondaggi. Il presente studio è basato su un nuovo campione, che comprende imprese diverse rispetto a quelle del 2009, 2010 e 2012.

¹⁸ Con 14 punti percentuali, la diminuzione in Italia è stata più forte che in Germania (-11%), in Francia (-11%) e in Austria (-8%).

crediti fornitori e factoring anziché con finanziamenti bancari. Inoltre, la quota di imprese scoraggiate che non presenta richiesta di credito è più alta rispetto alle PMI più anziane.

In Europa anche le PMI esportatrici ricorrono molto più spesso al credito bancario rispetto a quelle orientate al commercio nazionale. Con una differenza di circa dieci punti percentuali, in Germania questo dato è rilevante dal punto di vista sia economico che statistico. A un primo sguardo questa differenza pare trascurabile in Svizzera (37% vs. 33%). Rispetto al settore, tale scarto sembra significativo soltanto per il commercio. Le analisi multivariate hanno rivelato che queste PMI richiedono molto più spesso un credito bancario quando commerciano con l'estero. Eccetto le imprese commerciali, si può tuttavia supporre che la quota di PMI con finanziamento bancario nell'ambito dell'attività economica non sia in rapporto diretto con l'attività di esportazione.

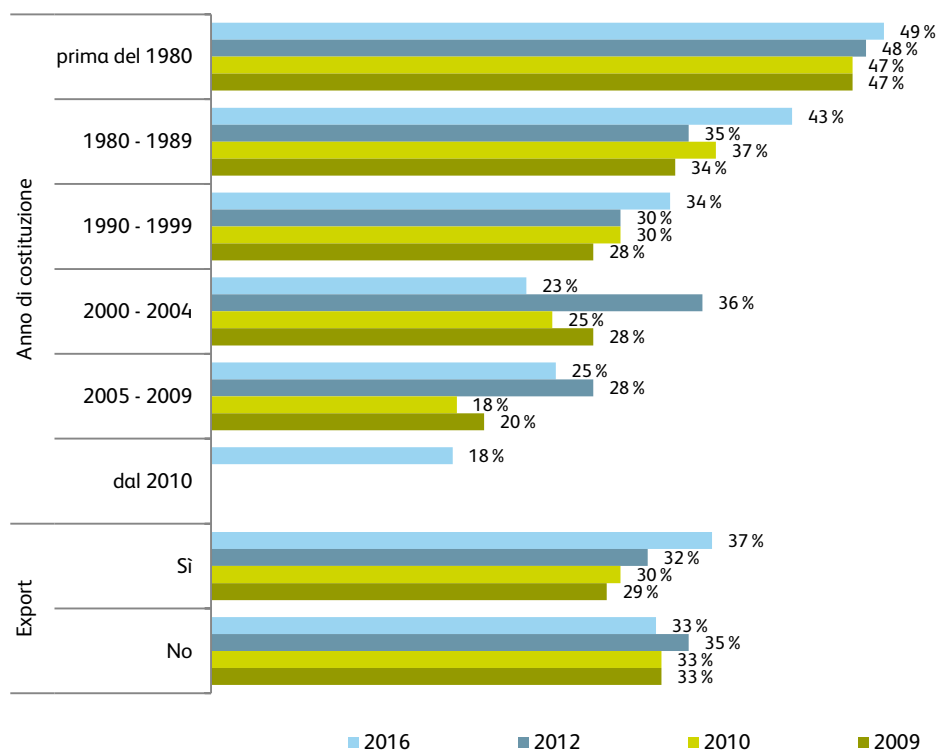


Figura 20: quota delle imprese con finanziamento bancario
($n_{2016} = 1922 / n_{2012} = 1002 / n_{2010} = 1384 / n_{2009} = 1722$)

Suddividendo contemporaneamente i dati per età dell'azienda e attività di esportazione emerge che sono specialmente le giovani PMI orientate al commercio nazionale a disporre più raramente di un finanziamento bancario. Prendendo come base le imprese costituite prima del 1980, la Figura 21 mostra la differenza stimata tra le percentuali di probabilità che le imprese più giovani abbiano avuto accesso a un finanziamento bancario. Nella categoria delle PMI costituite

dopo il 2010 che non svolgono attività di esportazione, la probabilità di un finanziamento bancario è inferiore di oltre il 30 per cento. Tra le PMI orientate all'export, la differenza rispetto alle imprese più anziane è molto più contenuta. Questo rapporto diretto tra la quota di PMI con finanziamento bancario e l'età è trasversale alle tre diverse tipologie di dimensione aziendale. Così, anche tra le microimprese, quelle costituite meno di recente hanno più finanziamenti bancari rispetto a quelle più giovani.

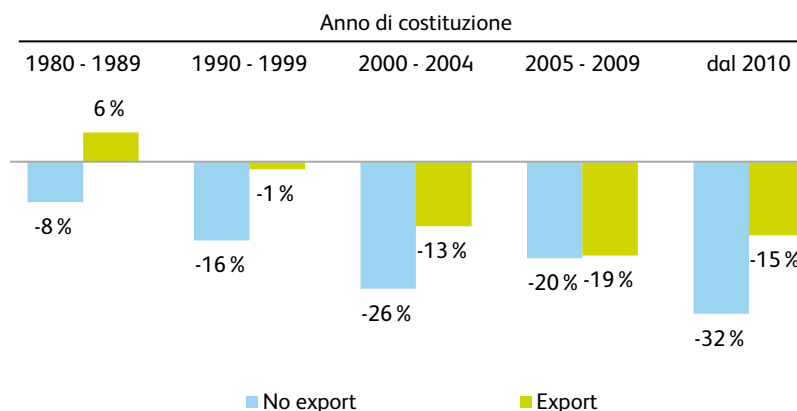


Figura 21: quota delle imprese con finanziamento bancario per quota delle esportazioni: differenza stimata rispetto alle imprese costituite prima del 1980 (stima: n = 1776)

Di seguito vengono prese in esame le imprese che non hanno crediti. Complessivamente si rileva che il 68 per cento di tutte le PMI intervistate non dispone di un finanziamento bancario. A questo gruppo parziale sono stati chiesti i motivi per cui non hanno un credito bancario. Come evidenziato nella Figura 22, le aziende hanno potuto scegliere tra otto motivi diversi (possibili più risposte).

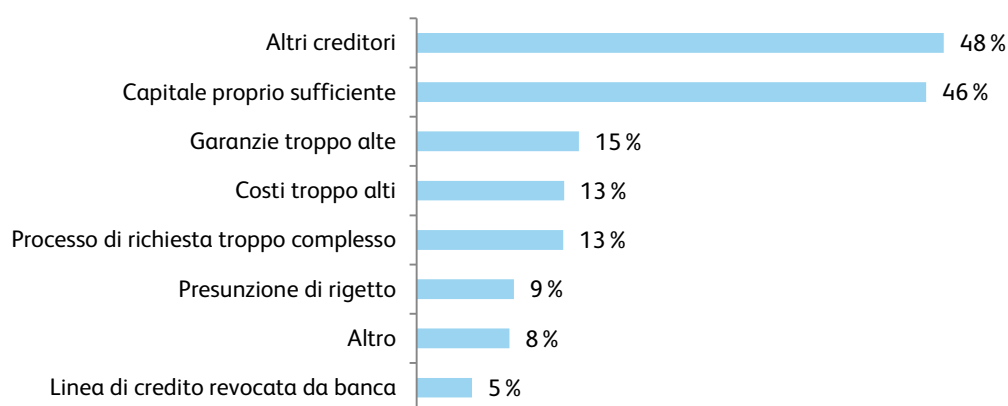


Figura 22: motivi contro il finanziamento bancario (n = 82)

Mentre circa metà delle PMI in oggetto ha affermato di finanziarsi mediante altri creditori, un altro 46 per cento ha dichiarato di disporre di sufficiente capitale proprio e di non avere necessità di finanziamento. Queste sono le due motivazioni in assoluto più citate. Dal terzo al quinto posto i motivi riguardano in particolare il processo di concessione del credito o la politica creditizia della banca. Un'impresa su sette ha infatti indicato la richiesta eccessiva di garanzie, il costo troppo elevato del credito o la complessità del processo di richiesta. Soltanto il nove per cento ha ammesso di non aver presentato richiesta di credito per timore di un rifiuto. Inoltre, una PMI su venti non dispone di alcun credito perché la banca lo ha revocato.

4.4. Processo di finanziamento

Come descritto al paragrafo 3.1.1 della parte relativa alla metodologia, questo studio suddivide il processo di concessione del credito in tre fasi, in modo tale da includere anche quelle imprese che non hanno esigenze di finanziamento o che, per vari motivi, non ne fanno richiesta. I risultati del sondaggio vengono presentati e discussi secondo la struttura di questo modello a tre fasi.

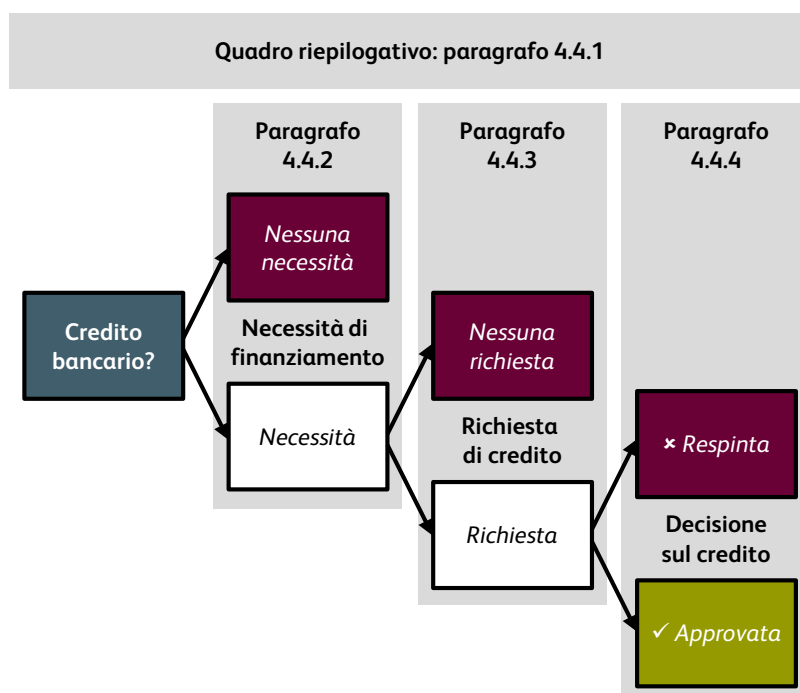


Figura 23: presentazione dei risultati sulla base del processo di concessione del credito

La Figura 23 mostra in quali paragrafi vengono trattate le varie fasi del processo. Prima di descrivere i risultati delle singole fasi, viene fornita una panoramica dell'intero processo nel seguente quadro riepilogativo.

4.4.1. Quadro riepilogativo

La Figura 24 mostra le necessità di finanziamento dei campioni non ponderati suddivisi nei quattro gruppi del modello, emerse negli ultimi dodici mesi.¹⁹ Nel periodo esaminato, su 1922 PMI intervistate circa un quarto (447) ha avuto necessità di un finanziamento esterno. Altre 1440 imprese rientrano nel gruppo 1 (nessuna necessità di finanziamento).²⁰ Circa il 27 percento delle 447 PMI con necessità di finanziamento (122 imprese) non ha presentato richiesta di credito per varie ragioni e quindi rientra nel gruppo 2.

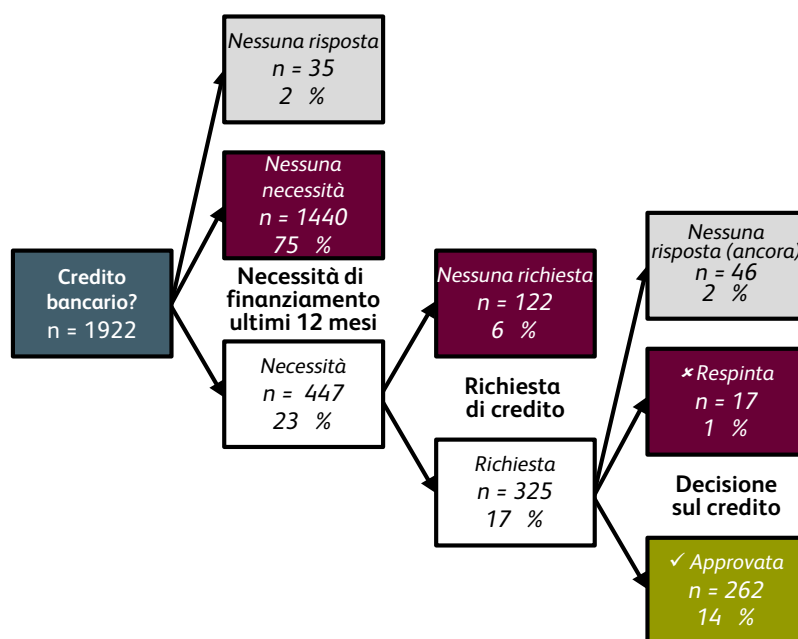


Figura 24: quadro riepilogativo del processo di concessione del credito e del numero di imprese per ogni gruppo

Complessivamente, soltanto il 17 percento di tutte le PMI intervistate (325 imprese) ha richiesto un nuovo finanziamento o un rinnovo di un credito esistente nell'arco di un anno. Questa percentuale è notevolmente inferiore alla quota dell'eurozona, dove il 29 percento di tutte le PMI intervistate ha richiesto un credito nel giro di sei mesi. Circa il sei percento di tutte le imprese che hanno richiesto un credito non lo ha ottenuto (17 imprese, pari all'1% del campione complessivo, gruppo 3: richiesta di credito respinta). Questo valore è dunque simile alla quota di richieste respinte nell'eurozona, pari al sette percento (BCE, 2016b). Delle 447 PMI con necessità di finanziamento, soltanto il 59 percento ha ottenuto un credito (262 imprese, pari al 14% del campione complessivo, gruppo 4: credito concesso). Il restante 41 percento è costituito dalle aziende che non hanno presentato alcuna richiesta di credito, che non lo hanno

¹⁹ "Non ponderato" si riferisce al campione che non è ancora stato sottoposto alla procedura di ponderazione a tre fasi (cfr. paragrafo 4.2 sul tema della rappresentatività).

²⁰ Le PMI che non hanno risposto a questa domanda non sono state considerate.

ottenuto o la cui richiesta era ancora pendente al momento dell'indagine (185 imprese, pari al 9°% del campione complessivo).

Dopo quest'introduzione, i seguenti paragrafi presentano i risultati del sondaggio in base alle singole fasi del processo.

4.4.2. Necessità di finanziamento

La prima fase del processo di concessione del credito individua due gruppi di imprese. Il gruppo 1 comprende tutte le aziende che non hanno avuto alcuna necessità di finanziamento nei precedenti dodici mesi e che quindi non hanno né chiesto né esteso un finanziamento. Questo gruppo non comprende le PMI che, pur non avendolo chiesto, avrebbero avuto bisogno di un finanziamento. Il gruppo 1, che corrisponde alla sottocategoria più rappresentata, viene trattato nel seguente paragrafo. Il paragrafo successivo osserva le PMI che, nei precedenti dodici mesi, hanno manifestato un maggior bisogno di fondi pur disponendo già di un finanziamento bancario.

4.4.2.1. Nessuna necessità di finanziamento

Come risulta evidente dalla Figura 24, 1440 PMI intervistate non hanno avuto necessità di finanziamento negli ultimi dodici mesi. Questa quota corrisponde al 79 per cento del campione complessivo (cfr. Figura 25). Mentre nella Svizzera tedesca l'82 per cento delle imprese non ha avuto alcuna necessità di finanziamento, sette imprese su dieci nella Svizzera romanda e tre su quattro nel Ticino ne hanno avuto bisogno. Rispetto alle dimensioni aziendali, si osservano alcune differenze interessanti. In particolare, le medie imprese con oltre 50 occupati presentano una maggiore necessità di finanziamento (il 68°% non ne ha bisogno) rispetto alle micro e alle piccole imprese (in entrambi i casi il 79°% non ne ha bisogno).

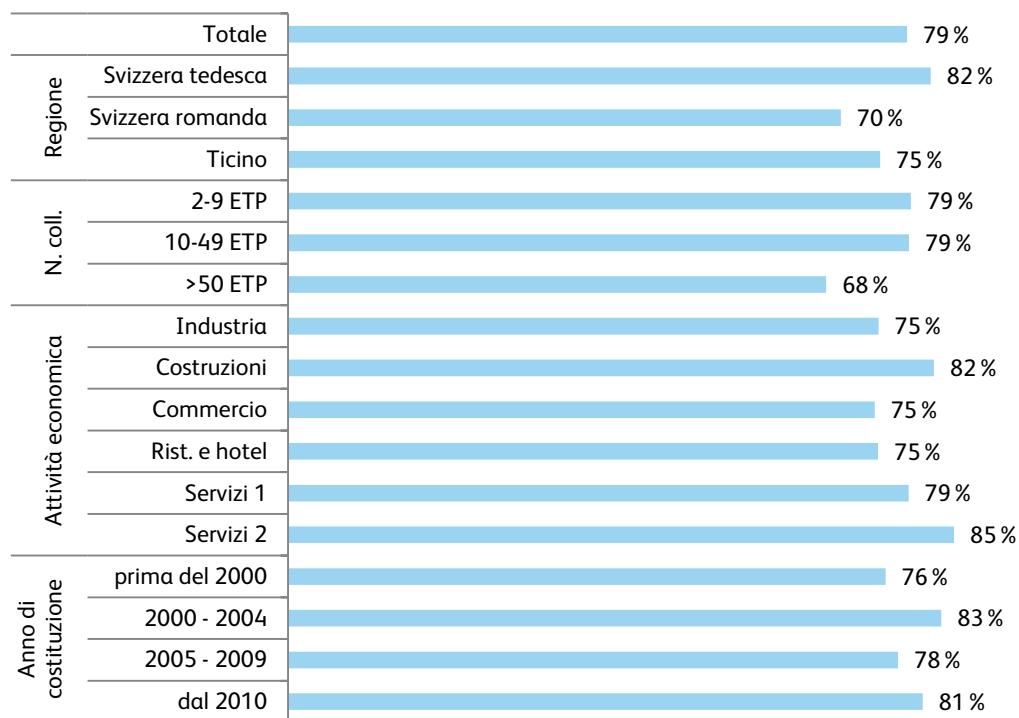


Figura 25: quota delle imprese senza necessità di finanziamento negli ultimi 12 mesi (n = 1922)

Osservando le attività economiche, la percentuale di imprese che non hanno necessità di finanziamento è maggiore nei settori delle costruzioni e dei servizi 2. Tale quota è minore nel settore del commercio e dei ristoranti/alberghi, mentre quella relativa ai servizi 1 si attesta sulla media generale.

Per poter confrontare la necessità di finanziamento attuale e futura di una PMI, è possibile raffrontare le percentuali della Figura 25 con le quote relative alle imprese che hanno intenzione di chiedere un finanziamento nei prossimi dodici mesi. Dalla Tabella 2 risulta chiaro che soltanto una PMI su venti, tra quelle che attualmente non presentano alcuna necessità di finanziamento, intende richiedere un finanziamento il prossimo anno.

Intenzione di richiedere un finanziamento nei prossimi 12 mesi	PMI senza necessità attuale di finanziamento	PMI con necessità attuale di finanziamento	Tutte PMI
Sì	5,4 %	26,0 %	9,8 %
No	94,6 %	74,0 %	90,2 %
Totale	100 %	100 %	100 %

Tabella 2: imprese con necessità di finanziamento passata e futura (n = 1820)

4.4.2.2. Modifica della necessità di finanziamento

La Figura 26 mostra quali aziende con finanziamento bancario in corso presentano una crescente necessità di finanziamento. Come si può osservare, un'azienda su quattro con credito in corso ha affermato di aver avuto una crescente necessità di finanziamento negli ultimi dodici mesi (26%). Rispetto ai tre studi precedenti emerge una tendenza nuovamente in aumento per questa quota, dopo essere stata del 23 percento sia nel 2009 che nel 2010 e del 20 percento nel 2012.

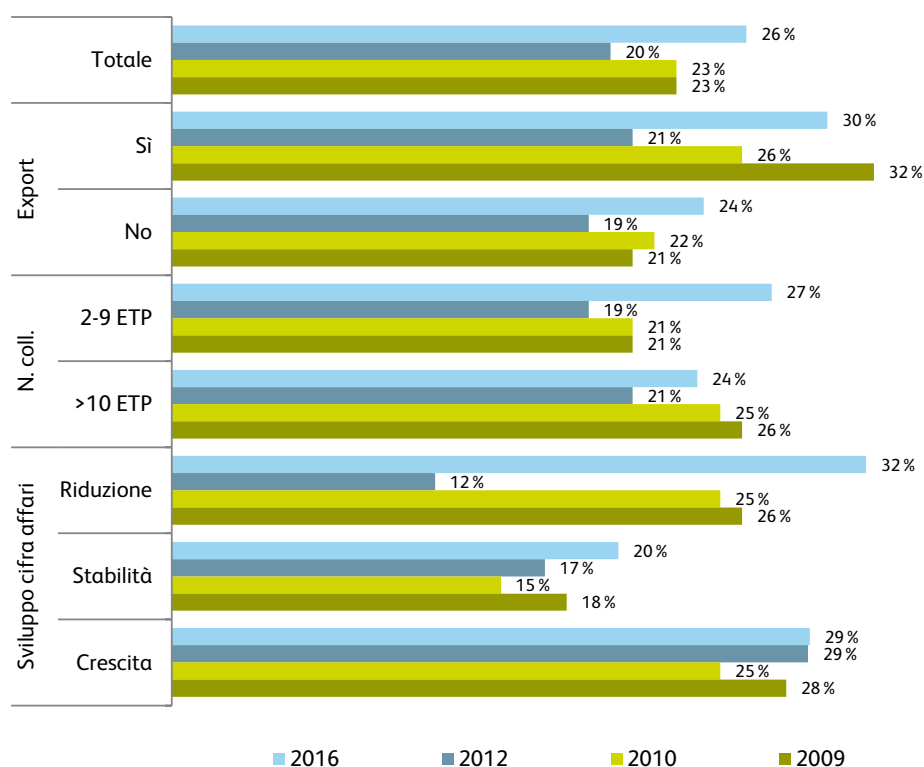


Figura 26: quota delle imprese con finanziamento bancario e con crescente necessità di finanziamento negli ultimi 12 mesi ($n_{2016} = 615 / n_{2012} = 443 / n_{2010} = 584 / n_{2009} = 700$)

Suddividendo le PMI per attività di esportazione, appare chiaro che una quota maggiore di aziende esportatrici presenta una crescente necessità di finanziamento (30%). Tuttavia, se non si tengono in considerazione gli altri fattori, questo dato non è statisticamente significativo. Infatti, emergono forti differenze non sistematiche in relazione a fattori statici come regione linguistica, settore e dimensione. Conseguentemente, non si può giungere a una caratterizzazione univoca delle PMI che hanno indicato un aumento significativo della necessità di finanziamento. Ciò che sembra accomunare le PMI con una crescente necessità di finanziamento è una variazione nello sviluppo della cifra d'affari. Dall'analisi della regressione multivariata emerge che la riduzione della cifra d'affari occorsa negli ultimi dodici mesi è legata alla maggiore necessità di finanziamento (+10 punti percentuali). Ancora più forte è la

correlazione con l'entità dello sviluppo atteso in futuro per la cifra d'affari, indipendentemente dal tipo di variazione, come mostrato dalla Figura 27. Rispetto alle PMI che si aspettano cifre d'affari stabili, le PMI che prevedono variazioni della cifra d'affari superiori al dieci per cento hanno mostrato una probabilità più che raddoppiata di avere una maggiore necessità di finanziamento.

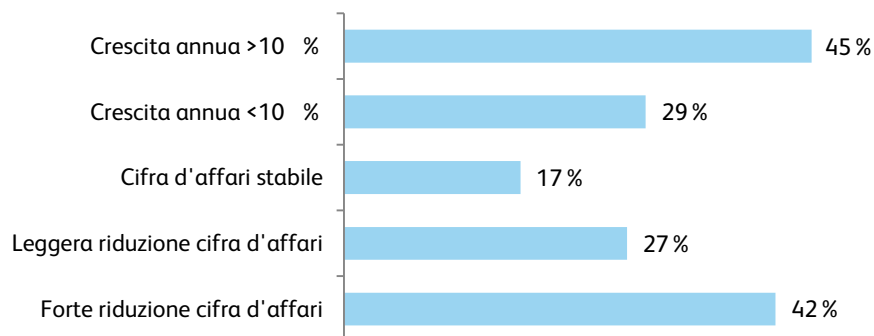


Figura 27: probabilità prevista di una maggiore necessità di finanziamento in base allo sviluppo atteso della cifra d'affari

Questa crescente necessità di finanziamento è riconducibile a diversi fattori. A questo proposito le aziende intervistate hanno potuto valutare sei diverse spiegazioni come pertinenti o non pertinenti. La Figura 28 mostra che tre quarti di tutte le PMI con necessità di finanziamento ne ha bisogno per una serie di nuovi investimenti.

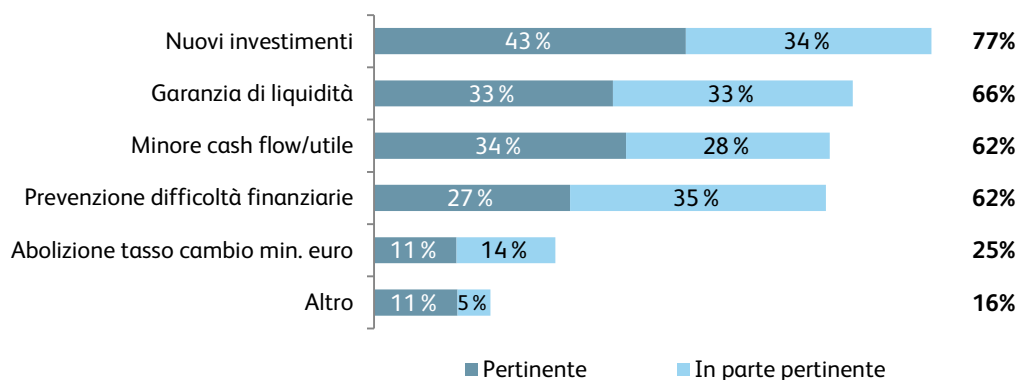


Figura 28: motivi della crescente necessità di finanziamento (n = 366)

I nuovi investimenti erano stati adottati come principale motivo della crescente necessità di finanziamento anche negli studi del 2012 e del 2009 (citato dal 68% degli intervistati in entrambi i casi). Tra gli altri motivi della necessità di finanziamento si individuano la garanzia di liquidità e il rifinanziamento. Questi motivi sono stati indicati da circa due terzi delle imprese quali (parzialmente) pertinenti. Anche nei precedenti tre studi queste due motivazioni hanno

raggiunto livelli tra il 52 e il 64 per cento. L'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro sembra aver rivestito un ruolo marginale. Di conseguenza, soltanto una PMI su quattro ha manifestato una necessità di finanziamento crescente.

4.4.3. Richiesta di credito

Dopo aver determinato l'eventuale necessità di finanziamento da parte delle PMI e la percentuale di aziende che dispongono di un credito bancario o di una linea di credito, si analizza la seconda fase del processo di concessione del credito, cioè quella in cui si decide se procedere o meno con la presentazione della richiesta di credito.

4.4.3.1. Quota di imprese con richiesta di credito

La presentazione di una richiesta di credito può riguardare sia un rinnovo sia un nuovo finanziamento. Per definire la quota di imprese con richiesta di credito, è stato domandato alle aziende se negli ultimi dodici mesi avessero chiesto di rinnovare o di accendere un nuovo finanziamento, oppure avessero presentato entrambe le richieste. Complessivamente, il 15 per cento di tutte le PMI ha indicato di avere richiesto un credito o di averlo rinnovato nel periodo dato.²¹ Si noti che, negli ultimi dodici mesi, 53 imprese hanno presentato una richiesta sia di rinnovo sia di nuovo finanziamento. In questi casi, oltre al rifinanziamento, è emersa anche una nuova necessità di risorse.

Mentre nella Svizzera romanda ha presentato richiesta di credito un'impresa su cinque, questa quota è pari al 14 per cento sia nella Svizzera tedesca che in Ticino. A questo proposito le imprese costituite prima del 2000 sono in numero maggiore, mentre quelle costituite dopo il 2010 sono meno del dieci per cento. Dalla ripartizione in base allo sviluppo passato della cifra d'affari emerge che la richiesta di credito è stata presentata dalle aziende con fatturato sia in calo sia in crescita. Al contrario, le imprese con una cifra d'affari stabile sembrano aver chiesto meno crediti negli ultimi dodici mesi. Probabilmente questo è riconducibile al fatto che le variazioni significative della cifra d'affari comportano una maggiore necessità di finanziamento o un rafforzamento delle necessità esistenti. Le imprese desiderano finanziare la propria espansione oppure compensare o contenere una riduzione.

²¹ La quota non ponderata di imprese corrisponde al 17 per cento (325 richieste su 1922 PMI). Questa quota è stata tuttavia calcolata prima della procedura di ponderazione a tre fasi del campione.

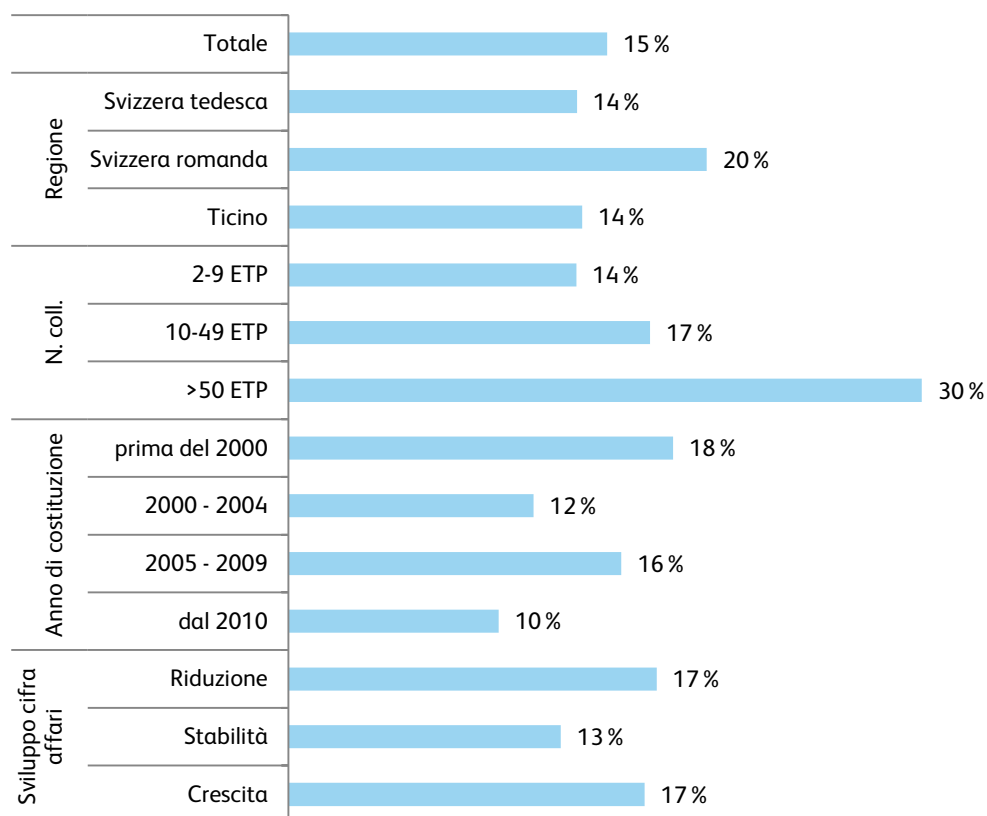


Figura 29: quota di imprese che hanno presentato richiesta di credito (n = 1922)

4.4.3.2. Importo del finanziamento richiesto

Oltre all'effettiva decisione riguardante la presentazione della richiesta di credito, per le imprese si pone anche la questione dell'entità del finanziamento richiesto.²² La Figura 30 mostra che un quarto delle PMI ha richiesto un finanziamento di oltre 1 milione di CHF mentre il 41 per cento una cifra tra i 100'000 franchi ed il milione. Meno di un terzo ha richiesto una somma inferiore a 100'000 CHF; di questo, un terzo ha chiesto meno di 25'000 CHF.

Le differenze a livello di regione linguistica e anno di costituzione non sono significative. Ciò significa che, sulla base di questo campione, non sono state constatate differenze a livello di entità del finanziamento tra le singole sottocategorie. Ai fini statistici sono invece significative le differenze emerse tra le singole dimensioni aziendali. Come previsto, si apprezza un legame diretto tra l'entità del finanziamento richiesto e le dimensioni aziendali. Mentre tre quarti delle medie imprese con oltre 50 occupati hanno chiesto un importo superiore a 1 milione di CHF, le microimprese che hanno presentato la stessa richiesta rappresentano soltanto il 16 per cento. Al

²² Le quattro forme di finanziamento richieste sono state l'ipoteca, il finanziamento delle esportazioni, il credito bancario e il credito in conto corrente.

contrario, soltanto il 3 percento delle piccole e medie imprese ha chiesto meno di 25°000 CHF, mentre questo importo è stato chiesto da una microimpresa su sei.

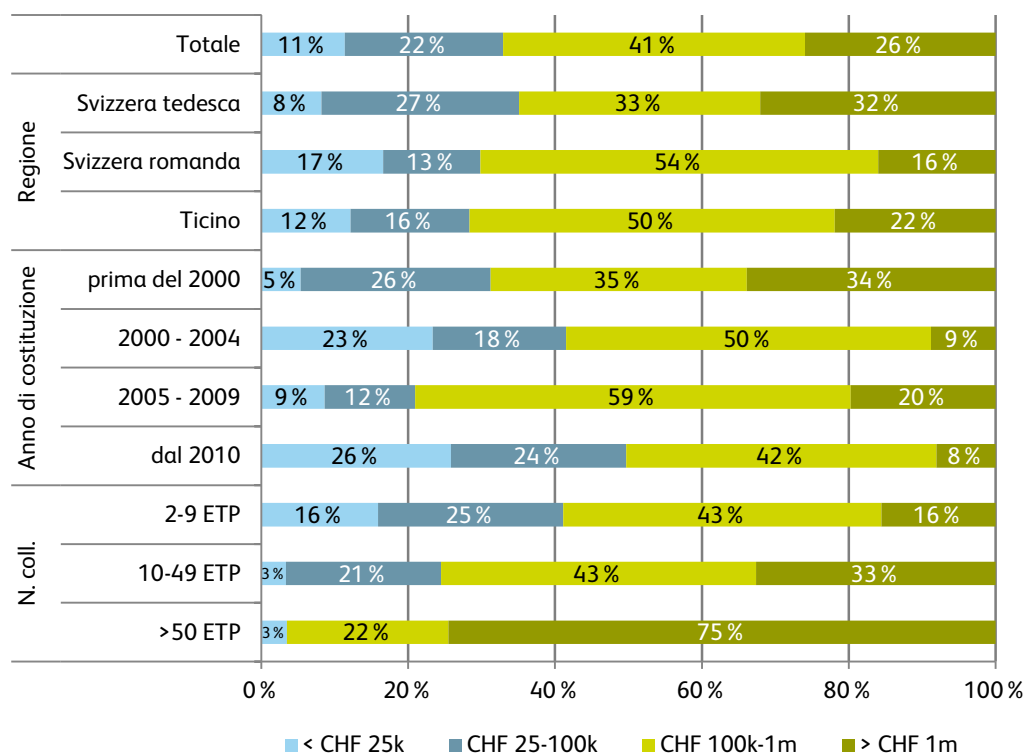


Figura 30: importo del finanziamento richiesto (n = 112)

Facendo un confronto con i mercati esteri, come ad esempio quello tedesco, i volumi di finanziamento delle medie imprese sono lievemente inferiori. Nel 2015, i crediti fino a 50°000 EUR rappresentavano circa un quarto della richiesta complessiva di credito delle PMI in Germania, mentre circa il 40% era costituito da crediti compresi tra 20°000 e 100°000 EUR e il 35% da crediti superiori a 100°000 EUR (KfW Research, 2016).

4.4.3.3. Imprese scoraggiate con necessità di finanziamento

Il secondo tra i quattro gruppi di imprese presentate al paragrafo 3.1.1 comprende le aziende che, pur avendo necessità di un finanziamento bancario, non ne hanno fatto richiesta. Ciò può essere dovuto a motivi diversi, per esempio alla convinzione di ottenere un rigetto dalla banca oppure alla scarsa convenienza delle condizioni.

La Figura 31 mostra la quota di PMI che, pur avendo necessità di finanziamento, non ne hanno fatto richiesta. Nel complesso, questa quota è pari al sei percento. Interessante è notare che la quota relativa alla Svizzera tedesca (5%) è appena la metà di quella rilevata nella Svizzera

romanda e nel Ticino (rispettivamente 10% e 11%). Differenze notevoli emergono anche rispetto alle dimensioni aziendali e, a questo proposito, si rileva un rapporto decisamente negativo. Maggiore è la dimensione aziendale, minore è la quota di imprese che hanno necessità di finanziamento ma non richiedono il credito. Mentre questa quota si attesta sul sette per cento per le microimprese, la stessa si riduce al quattro per cento per le piccole imprese (9-49 ETP) e al due per cento per le medie imprese (>50 ETP). L'alta percentuale di microimprese scoraggiate può essere spiegata dal fatto che oltre due terzi delle aziende di questa categoria non dispongono di alcun finanziamento da capitale di terzi. Con rispettivamente il 52 e il 48 per cento, per le piccole e le medie imprese questo valore è notevolmente più basso.

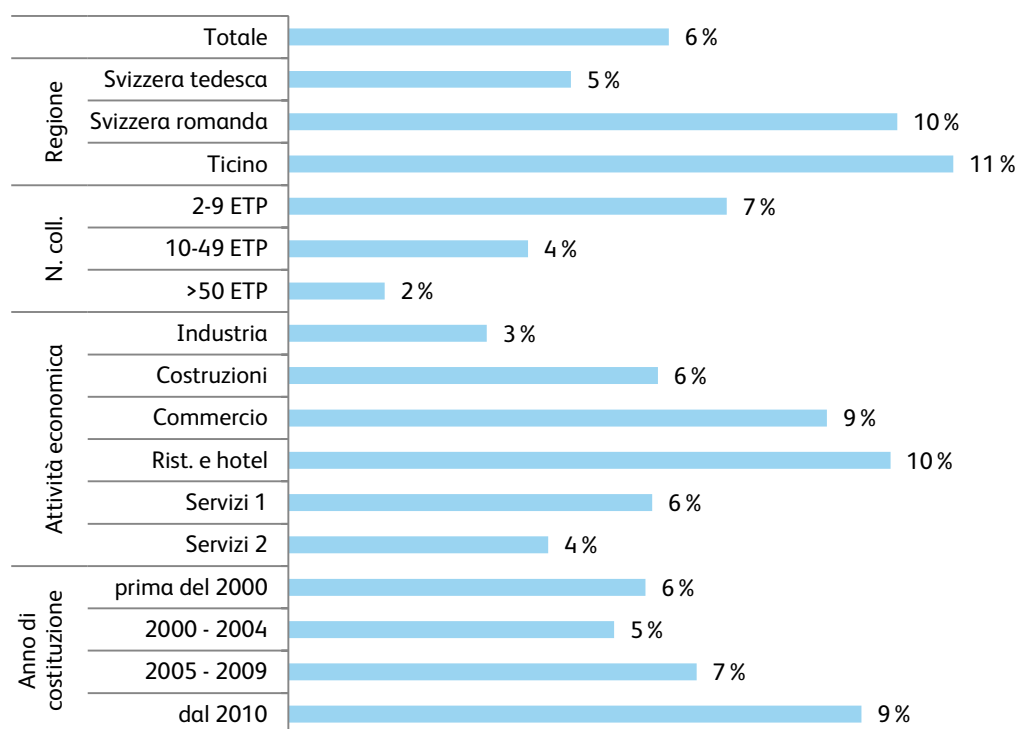


Figura 31: quota di imprese con necessità di finanziamento ma senza richiesta di credito (n = 1922)

Dalla ripartizione in base alle attività economiche si evince che la quota di PMI scoraggiate è maggiore nei settori del commercio e dei ristoranti/alberghi (rispettivamente 9% e 10%). L'analisi multivariata ha tuttavia mostrato che ciò non vale sistematicamente per queste attività economiche, ma dipende piuttosto dalle loro caratteristiche. Da un lato questi due settori presentano la quota più alta di imprese che, negli ultimi dodici mesi, hanno registrato una riduzione della cifra d'affari e un calo dell'occupazione. Inoltre, entrambi vedono una rappresentanza di microimprese superiore alla media, le quali, spesso, rientrano tra le aziende scoraggiate. Anche se tra queste aziende circa un'impresa su dieci prevede di chiedere un

finanziamento nei prossimi dodici mesi, è convinta che la richiesta di un finanziamento bancario aggiuntivo verrà respinta (cfr. paragrafo 4.4.3.4). Invece, con una percentuale pari rispettivamente al tre e al quattro percento, l'industria e i servizi 2 presentano una quota di imprese scoraggiate inferiore alla media. Questi sono i due settori in cui l'età delle aziende è superiore alla media. Le costruzioni e i servizi 1 (entrambi al 6%) rientrano nella media generale. Dalla ripartizione in base all'età dell'azienda emergono differenze statisticamente significative. La quota di imprese scoraggiate dipende negativamente dall'età dell'azienda, ed è estremamente bassa (4%) specialmente per le aziende costituite prima del 1980.

Come già citato, le microimprese sono scoraggiate molto più di frequente rispetto alle piccole e medie imprese. Tale discrepanza risulta ancora più chiara ripartendo contemporaneamente i dati per dipendenza dalle esportazioni. Come mostra la Figura 32, le microimprese con attività di esportazione sono due volte più scoraggiate rispetto alle microimprese che operano nel mercato nazionale. Per le imprese con oltre 50 occupati il rapporto è praticamente identico, anche se a un livello notevolmente inferiore con percentuali dell'uno e del due percento.

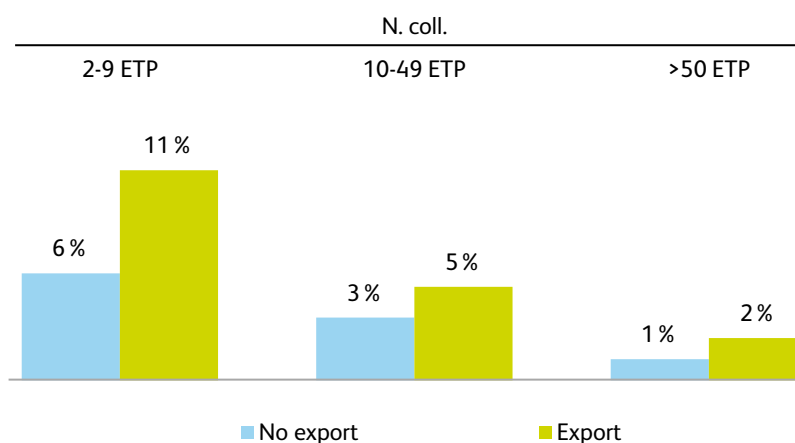


Figura 32: quota di imprese scoraggiate per dimensione e orientamento alle esportazioni (n = 1922)

Successivamente le PMI del gruppo raffigurato sono state interrogate sui motivi per cui non avessero chiesto un credito (cfr. Figura 33, possibili più risposte). Quattro PMI su cinque hanno indicato la richiesta eccessiva di garanzie e la complessità del processo di richiesta. Il 70 per cento delle imprese non ha richiesto alcun credito per la convinzione di vedersi respingere la domanda. Il 40 per cento di queste imprese ha dichiarato di aver trovato soluzioni più semplici e convenienti alle loro esigenze.

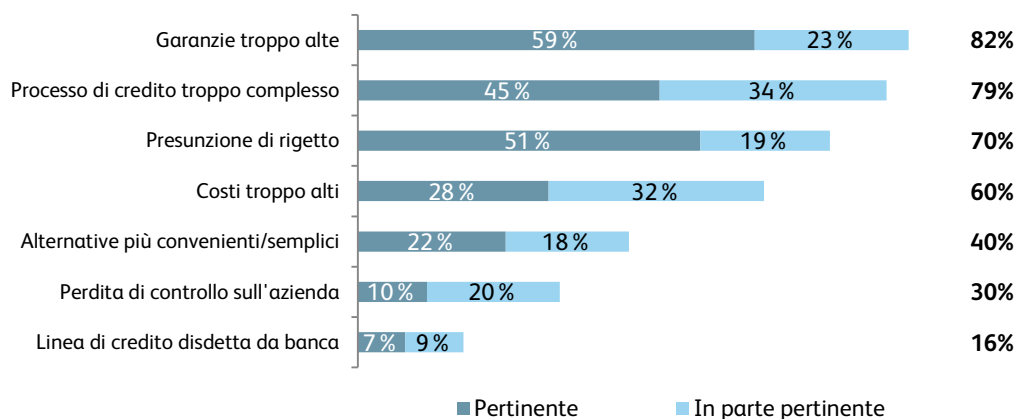


Figura 33: motivi della rinuncia alla richiesta (n = 116)

Ripartendo le risposte in base alle dimensioni aziendali emerge in particolare che le micro e le piccole imprese con meno di 50 occupati hanno rinunciato alla richiesta perché convinte di dover presentare garanzie eccessive. Inoltre, molte di esse hanno dichiarato di poter scegliere alternative più semplici e convenienti. In proporzione, un numero maggiore di medie imprese con oltre 50 occupati ha ritenuto troppo complesso il processo di credito e ha temuto di perdere il controllo. Dall'altro lato, poche di esse hanno supposto che la banca non avrebbe concesso il credito.

4.4.3.4. Intenzione di richiedere il credito

Le analisi precedenti rivelano quali PMI hanno necessità di finanziamento e quali rinunciano alla richiesta in base a diversi motivi. A questo punto si può osservare quali imprese hanno intenzione di chiedere un credito in futuro. Come si evince dalla Figura 34, una PMI su dieci intende chiedere un credito nei prossimi dodici mesi. Nella Svizzera tedesca (9%) questa quota è significativamente inferiore rispetto alla Svizzera romanda (13%) e al Ticino (12%).

Inoltre, appare chiaro che la quota di imprese con necessità di credito e richiesta pianificata aumenta in base alle dimensioni aziendali. Tra le PMI con oltre 50 occupati, il 14 per cento intende presentare richiesta di credito nel prossimo futuro. Questa quota si attesta al 13 per cento per le imprese con 10-49 occupati e al nove per cento per quelle con 2-9 occupati. Ciò coincide con le osservazioni presentate al paragrafo 4.4.3.1, ovvero che la quota di imprese con necessità di capitale di terzi è direttamente proporzionale alle dimensioni aziendali.

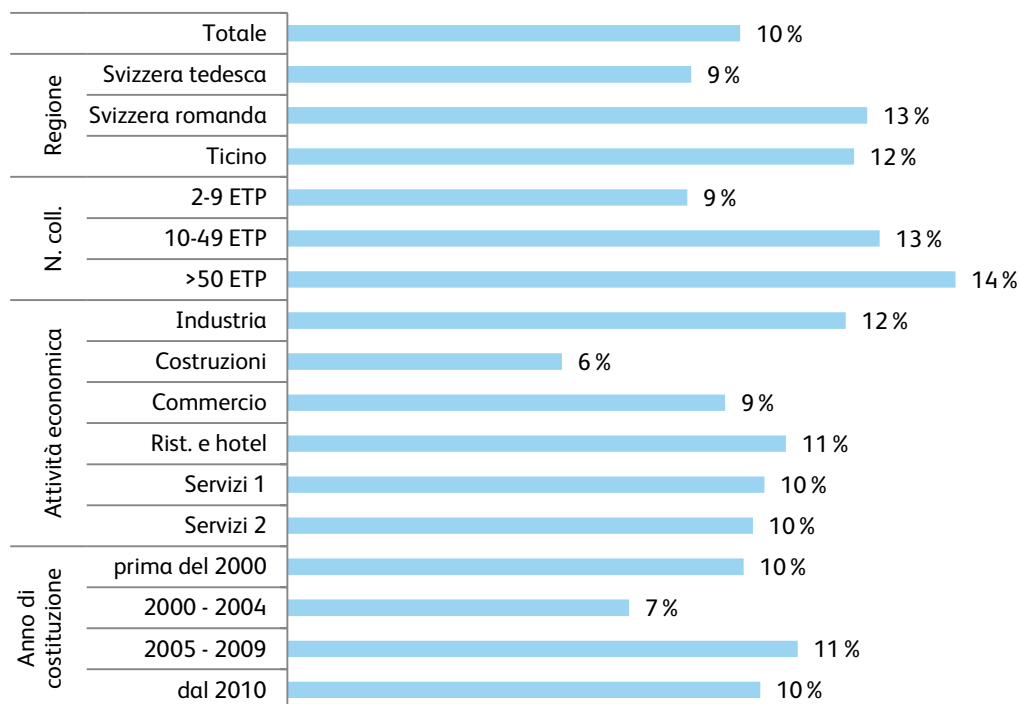


Figura 34: quota di imprese con intenzione di richiedere un finanziamento nei prossimi 12 mesi (n = 1820)

Nonostante si rilevino differenze tra le singole attività economiche, queste non sono significative dal punto di vista statistico. Ciò significa che, per il campione preso in esame, non è possibile constatare differenze tra i diversi settori.

Alle imprese che intendono chiedere un finanziamento nel prossimo futuro è stato poi chiesto di valutare la probabilità di successo della loro richiesta, tra alta, media o bassa. La Figura 35 mostra i relativi risultati.

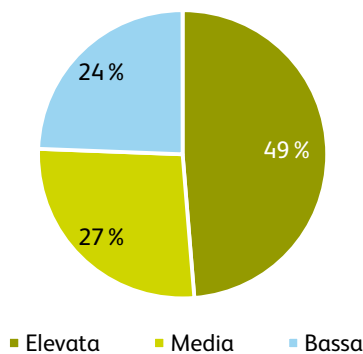


Figura 35: valutazione delle opportunità per un ulteriore finanziamento bancario (n = 141)

Mentre quasi la metà delle PMI ha dichiarato altamente probabile l'ottenimento di un ulteriore finanziamento bancario, soltanto un quarto è pessimista. In particolare si rivelano molto ottimiste le imprese del settore industriale, poiché tre quarti di esse hanno stimato di avere alte probabilità di successo. Nei settori costruzioni, commercio, ristoranti/alberghi e servizi 2, le imprese sono leggermente più pessimiste, perché il 30 per cento delle imprese ritiene di avere scarse opportunità.

Opportunità	2-9 ETP	10-49 ETP	>50 ETP	Totale
Bassa	34,3 %	8,3 %	1,3 %	24,4 %
Media	23,7 %	36,9 %	14,0 %	26,9 %
Elevata	42,0 %	54,8 %	84,7 %	48,7 %
Totale	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

Tabella 3: valutazione delle opportunità per un ulteriore finanziamento bancario per dimensione dell'impresa (n = 141)

La Tabella 3 mostra il rapporto tra la valutazione delle opportunità e le dimensioni aziendali. Come si può osservare, la quota di PMI ottimiste aumenta notevolmente in base alla crescita delle dimensioni aziendali. Mentre è molto ottimista il 42 per cento delle microimprese, questa quota sale al 55 per cento tra le piccole imprese e all'85 per cento tra quelle medie. A prevedere scarse opportunità di successo sono un terzo di tutte le PMI con 2-9 occupati, un'impresa su dodici di quelle con 10-49 occupati e una minima parte delle aziende con oltre 50 occupati (1,3%, cioè una su ottanta).

4.4.4. Decisione sul credito

Il gruppo 3 (richiesta di credito respinta) e il gruppo 4 (credito concesso), relativi al processo di concessione del credito descritto al paragrafo 3.1.1, vengono determinati soltanto nella terza fase della procedura. Questa fase riguarda la decisione del credito dal parte della banca, che determina la definizione degli ultimi due gruppi del processo. Oltre alla richiesta di un nuovo finanziamento, un'impresa può anche chiedere il rinnovo di un finanziamento esistente. Il sondaggio ha tenuto conto di entrambi gli aspetti e i risultati vengono illustrati separatamente.

4.4.4.1. Rinnovo del finanziamento

Come si evince dalla Figura 19, circa il 32 per cento di tutte le imprese intervistate dispone di un credito bancario o di una linea di credito. Generalmente questi devono essere rinnovati o rifinanziati dopo alcuni anni. Per questo motivo è stato chiesto alle PMI se hanno rinnovato il finanziamento negli ultimi dodici mesi. La Figura 36 mostra se e in quale misura le banche hanno approvato la richiesta di rinnovo. Il 76 per cento delle imprese intervistate ha indicato di

avere ottenuto l'intero rifinanziamento, mentre un altro dodici percento ne ha ottenuto una parte. Soltanto il sei percento ha ricevuto una risposta negativa, mentre un ulteriore sei percento sta ancora aspettando notizie dalla propria banca.

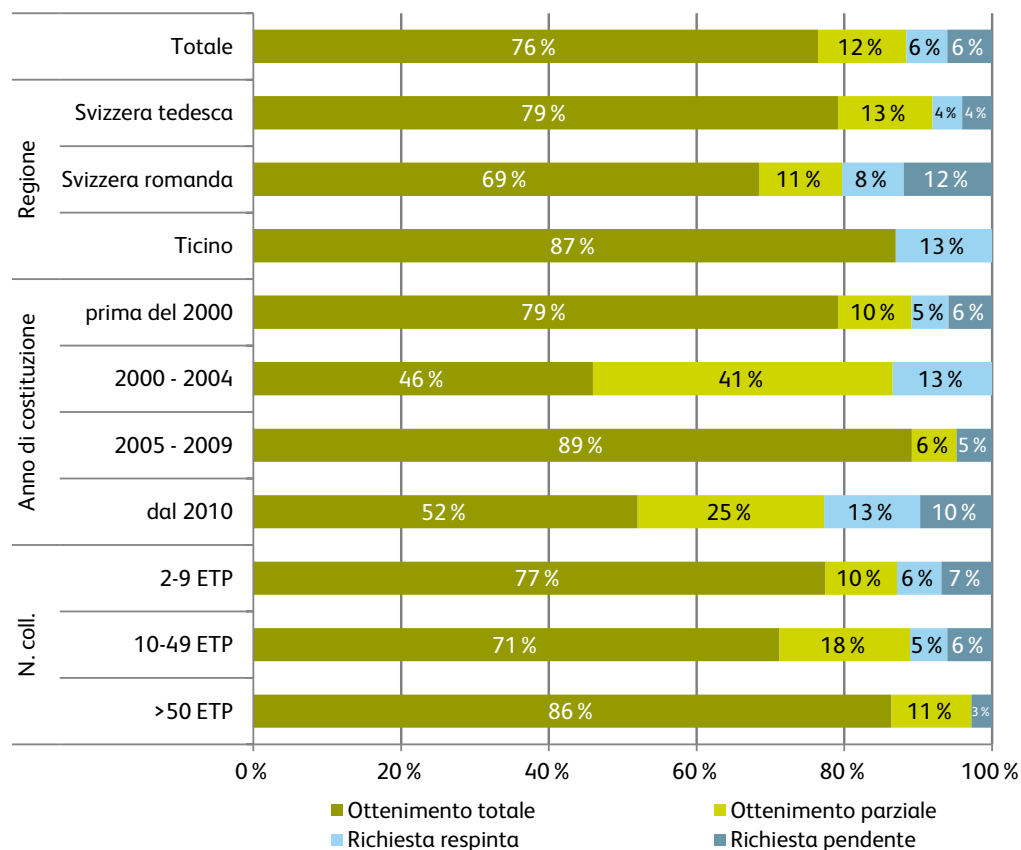


Figura 36: rinnovi ottenuti e grado di finanziamento (n = 181)

Considerata l'esiguità del campione (n = 181), le differenze emerse a livello di regione linguistica, età dell'azienda e dimensione aziendale non sono significative dal punto di vista statistico. Sulla base delle risposte ottenute, non si può quindi affermare che vi siano differenze tra i sottocampioni per quanto riguarda le quote di rinnovi ottenuti e il grado di finanziamento.

Rispetto ai motivi del rigetto, quasi la metà di tutte le imprese ha indicato di non disporre di coperture o garanzie sufficienti (cfr. Figura 37). Circa un quarto ha dichiarato di avere raggiunto una cifra d'affari/un cash flow insufficiente o altri motivi. Nessuna PMI ha indicato di avere ricevuto una decisione non motivata. Il rischio relativo a tasso di cambio e progetto non ha rivestito alcuna importanza per la decisione della banca.

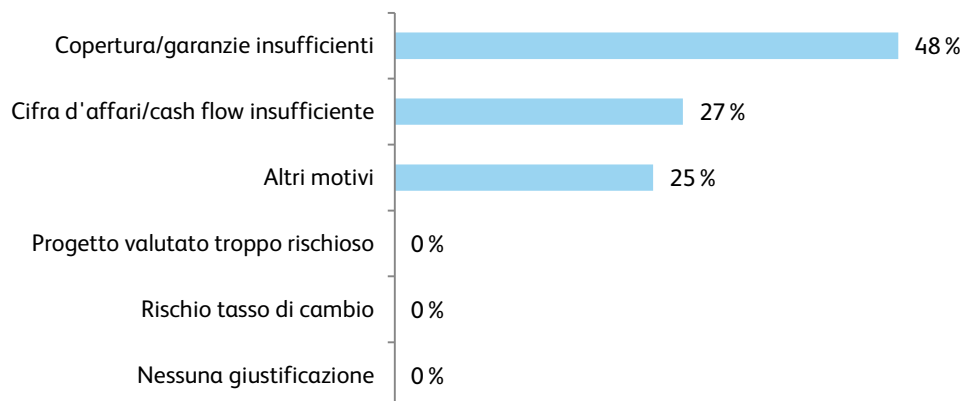


Figura 37: motivi del rifiuto del rinnovo (n = 8)

A parte la domanda sulla necessità di rinnovare il finanziamento, le PMI sono state interrogate in merito al numero di offerte chieste a questo proposito (cfr. Figura 38). Come si evince dai dati, le imprese non si rivolgono soltanto a una banca, bensì a più banche. In media ciascuna impresa ha chiesto 1,9 offerte. Anche in questo caso le differenze emerse tra i sottocampioni non sono significative dal punto di vista statistico. Ciò dipende dall'esiguità del campionamento (n = 156) e dalle ridotte differenze tra i singoli valori.

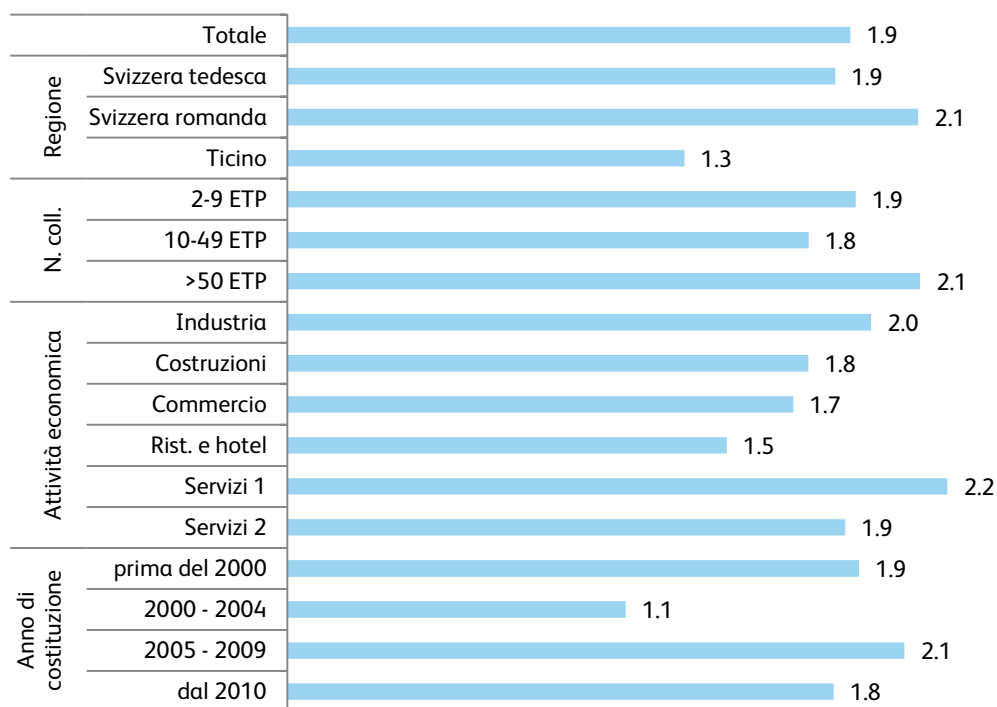


Figura 38: numero di offerte per rinnovi (n = 156)

4.4.4.2. Nuova richiesta del finanziamento

Le imprese che non dispongono di un finanziamento o che vorrebbero chiedere una linea di credito aggiuntiva devono presentare una nuova richiesta. A parte la domanda sul rinnovo, le imprese sono state interrogate in merito alla presentazione di una richiesta di nuovo credito negli ultimi dodici mesi. La Figura 39 mostra se e in quale misura le banche hanno approvato la richiesta di un nuovo finanziamento. Complessivamente il 69 per cento delle PMI intervistate ha ottenuto interamente il credito richiesto. Questo valore è lievemente inferiore al 76 per cento relativo alle richieste di rinnovo. Un altro 14 per cento l'ha ottenuto parzialmente. Dall'altro lato il dieci per cento delle imprese ha ottenuto un rigetto, mentre il sette per cento sta ancora aspettando notizie dalla propria banca. Entrambi i valori sono lievemente superiori a quelli dei rinnovi.

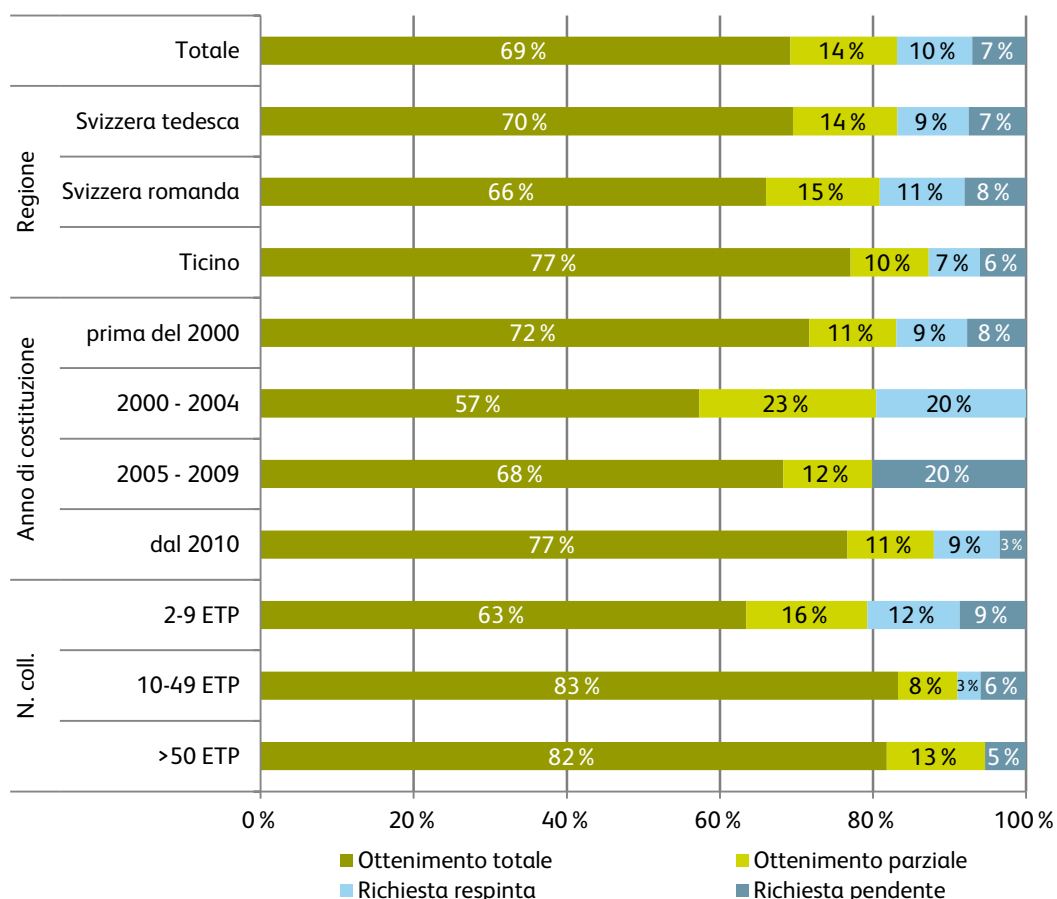


Figura 39: nuove richieste approvate e grado di finanziamento (n = 164)

Come già constatato anche per i rinnovi, l'entità di campionamento (n = 164) non consente di giungere a conclusioni differenziate per regione linguistica, età dell'azienda o dimensioni

aziendali. Sulla base dei dati disponibili, si può supporre che non esistano differenze tra i sottocampioni.

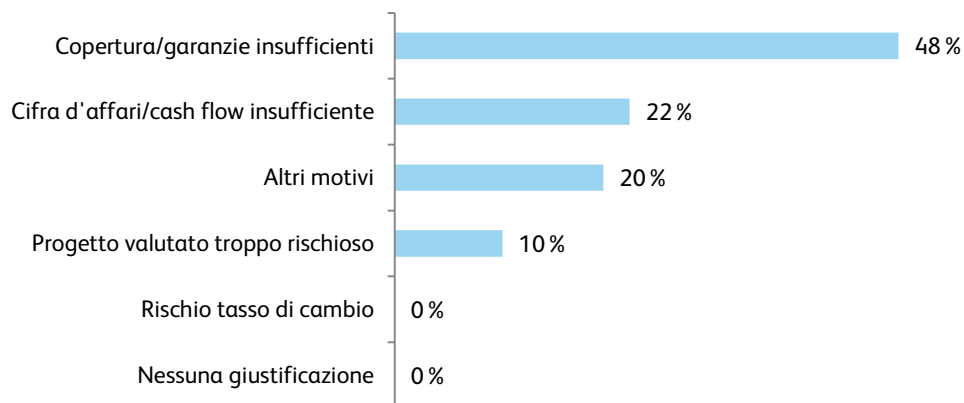


Figura 40: motivi del rifiuto delle nuove richieste (n = 13)

Le imprese sono state interrogate anche rispetto ai motivi di rigetto delle nuove richieste (cfr. Figura 40). Come per i rinnovi, le coperture o le garanzie insufficienti hanno rappresentato la motivazione più citata (48% delle risposte). Per un quinto delle imprese il motivo è da ricondurre a una cifra d'affari/un cash flow insufficiente o altro. Inoltre, il dieci per cento ha indicato che i progetti oggetto del finanziamento sono stati giudicati troppo rischiosi.

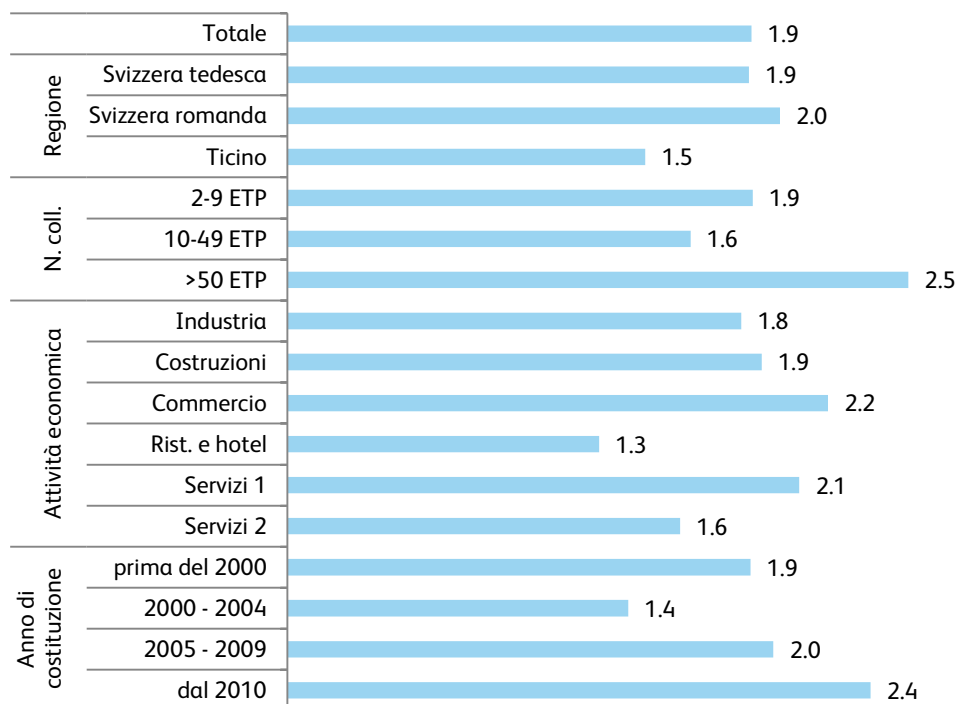


Figura 41: numero di offerte per nuove richieste (n = 114)

Come per i rinnovi, anche le imprese con necessità di nuovo finanziamento hanno indicato il numero di offerte richieste. In base alla Figura 41, le offerte richieste da ciascuna impresa sono state mediamente 1,9, esattamente come per i rinnovi del credito. Le differenze per attività economica ed età dell'azienda sono statisticamente insignificanti. Di conseguenza, non è possibile rilevare chiare differenze tra questi sottocampioni.

Al contrario, sono significative le divergenze basate sulle dimensioni aziendali. Qui si nota che le medie imprese con oltre 50 occupati chiedono tendenzialmente più offerte (mediamente 2,5) rispetto alle microimprese (1,6) e alle piccole imprese (1,9).

4.4.5. Conclusione preliminare concernente il processo di finanziamento

Dal sondaggio condotto tra le PMI emerge che circa un terzo di tutte le imprese dispone di un credito bancario o di una linea di credito. Questa quota corrisponde indicativamente alle osservazioni degli studi precedenti e mostra che le preferenze di finanziamento, e possibilmente anche la struttura del capitale delle PMI, non hanno subito variazioni significative negli ultimi otto anni. Negli ultimi dodici mesi circa il 15 per cento di tutte le aziende ha presentato richiesta di credito per un rinnovo o per un nuovo finanziamento. Nei tre quarti dei casi la somma richiesta è stata inferiore a 1 milione di CHF. Inoltre, nonostante circa un quarto delle PMI abbia necessità di finanziamento, il sei per cento si è sentito scoraggiato e ha deciso di non chiederlo. I motivi di questa scelta sono stati in particolare la richiesta eccessiva di garanzie, la complessità dei processi di credito e la convinzione di vedersi respingere la domanda. Tra le aziende che hanno presentato richiesta di credito, la quota di rigetto è stata appena del sei per cento, come era stato osservato anche negli studi precedenti. Le motivazioni principali sono state la scarsa capacità finanziaria e garanzie giudicate insufficienti.

4.4.6. Approfondimento: accesso al credito ed età delle imprese

Finora le valutazioni descrittive hanno mostrato che la quota di PMI con finanziamento bancario è chiaramente legata all'età delle aziende. Questo non vale soltanto per il sondaggio attuale, ma anche per gli studi 2009, 2010 e 2012 (cfr. Figura 20). Nel 2016, mentre oltre la metà delle PMI costituite prima del 1980 disponeva di un finanziamento bancario, quelle con finanziamento in corso costituite dopo il 2010 rappresentavano soltanto il 18 per cento.

A questo punto è lecito chiedersi se questa situazione dipenda soltanto dall'età dell'azienda. Una possibile motivazione potrebbe essere la prudenza dei creditori in presenza di una storia aziendale breve e un portafoglio clienti poco consolidato. D'altro canto, si può immaginare che questa correlazione dipenda indirettamente anche da altri fattori. Una simulazione delle quote di imprese con finanziamento bancario, basata su regressioni multivariate, consente di definire queste ulteriori componenti. Oltre al settore e alla regione linguistica, sono stati considerati anche lo sviluppo passato e atteso della cifra d'affari, la quota di esportazione e il numero di rapporti bancari.

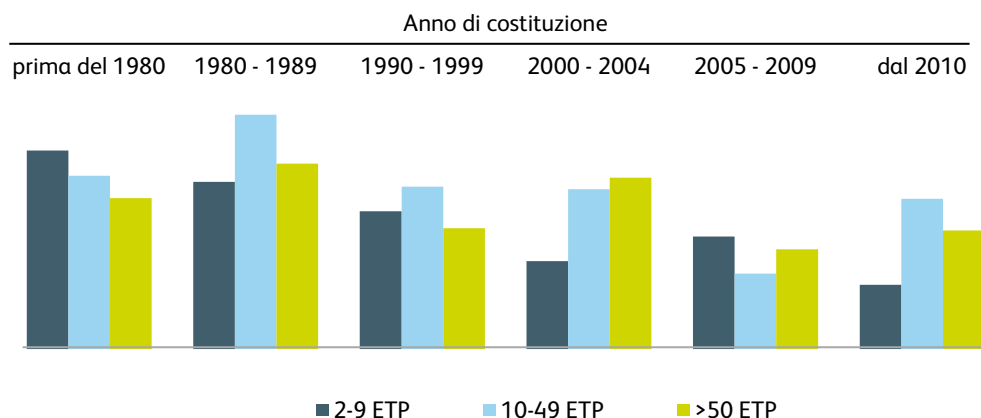


Figura 42: quota simulata di PMI con finanziamento bancario per età e anno di costituzione

La Figura 42 mostra come la frequenza attesa dei finanziamenti bancari si riduca con il diminuire dell'anzianità aziendale. Questa tendenza è più evidente tra le microimprese, mentre tra le piccole e medie imprese questo trend non è chiaro.²³ Ciò lascia intendere che il fattore età rappresenti un ostacolo al finanziamento soprattutto per le PMI con 2-9 occupati.

L'attuale struttura finanziaria non consente di trarre ulteriori conclusioni rispetto ai problemi di finanziamento. L'indicatore più adeguato è quindi la mancanza di finanziamento. Tuttavia, poiché la quota di PMI che hanno ricevuto un rifiuto negli ultimi dodici mesi è troppo bassa per una valutazione rappresentativa, si è deciso di usare la quota di PMI scoraggiate come proxy. Come per l'analisi di cui sopra, verrà svolta una simulazione mediante analisi regressive. Le PMI scoraggiate sono le imprese che necessitano di credito ma che, negli ultimi dodici mesi, non l'hanno richiesto. La Figura 43 mostra la quota attesa di PMI scoraggiate per dimensione e anno di costituzione.²⁴ Mantenendo costanti gli altri fattori, la quota attesa di microimprese scoraggiate risulta indipendente dalla loro età. Anche presso le PMI con 10-49 occupati le differenze sono trascurabili, mentre per quanto riguarda le medie imprese c'è da attendersi una quota maggiore di aziende scoraggiate. L'ultima valutazione deve essere tuttavia considerata con la massima cautela, perché nel sondaggio soltanto cinque PMI di queste dimensioni sono rientrate nelle imprese scoraggiate.

²³ Tra le medie imprese la deviazione standard della valutazione è maggiore, anche a causa dell'esiguità del sottocampionamento. Dunque, la pertinenza delle affermazioni relative a questa categoria di imprese non può che essere limitata.

²⁴ Non si procede a una ripartizione nelle sei classi di età, perché il numero di PMI scoraggiate (122 osservazioni) è troppo esiguo per un'analisi affidabile.

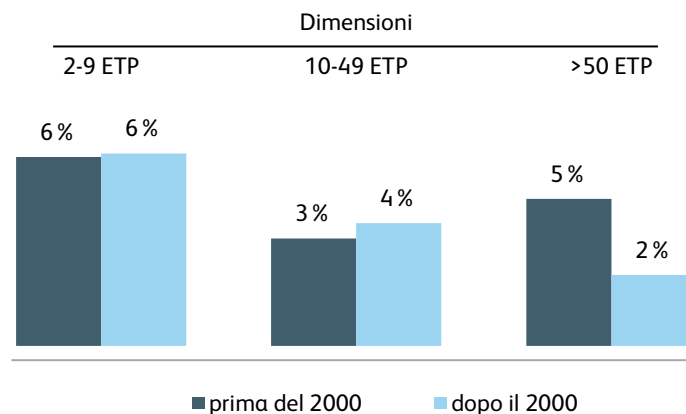


Figura 43: quota simulata di PMI scoraggiate per dimensione e anno di costituzione

Dai dati simulati emerge che le PMI più recenti dispongono meno frequentemente di finanziamenti bancari, ma non sembrano essere più scoraggiate rispetto alle aziende più anziane con caratteristiche simili (queste non sono state considerate nell'analisi precedente). L'analisi ha rivelato che lo sviluppo passato della cifra d'affari è fortemente legato alla probabilità che una PMI sia scoraggiata nel chiedere un finanziamento bancario. La Figura 44 mostra di nuovo alcune valutazioni relative alle tre classi di dimensioni, ripartite per anno di costituzione prima e dopo il 2000. Qualora una microimpresa abbia registrato una riduzione della cifra d'affari nei precedenti dodici mesi, vi è una probabilità più alta di quattro punti percentuali che non abbia richiesto il finanziamento, nonostante la necessità. La quota di imprese scoraggiate in questa classe di dimensioni è pari al sette per cento (cfr. Figura 31), per cui quattro punti percentuali sono considerevoli. Questo effetto stimato ha la medesima portata sia per le microimprese più anziane che per quelle più recenti (anno di costituzione prima o dopo il 2000). Sempre indipendente dall'età, ma notevolmente più contenuto, è l'effetto presso le PMI con 10-49 occupati.²⁵

²⁵ A causa dell'esiguità del campione, la pertinenza di valori relativi alle medie imprese con oltre 50 occupati è limitata anche in questo caso.

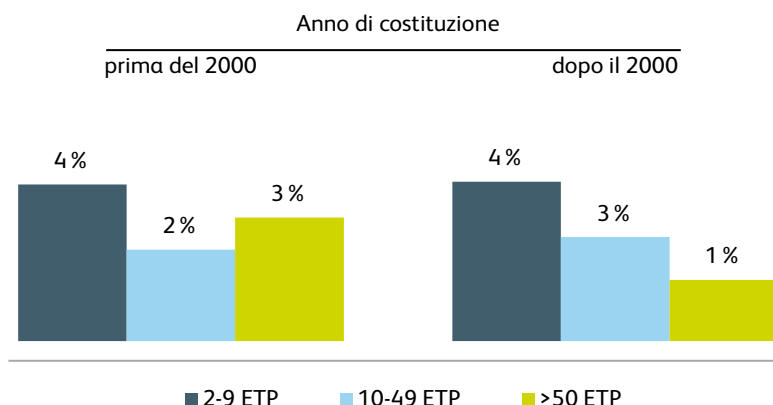


Figura 44: modifica della probabilità di scoraggiamento per diminuzione delle cifra d'affari

Riassumendo, si constata che le PMI più recenti dispongono meno frequentemente di finanziamenti bancari. Tuttavia, il loro scoraggiamento dinnanzi alla richiesta di un finanziamento sembra più dovuto a fattori come lo sviluppo passato e futuro della cifra d'affari che all'età dell'azienda.

4.5. Excursus: sviluppo del volume creditizio aggregato

In seguito all'analisi del processo di finanziamento, i principali dati emersi vengono combinati con le statistiche sul volume creditizio aggregato della Banca nazionale svizzera al fine di capire se gli sviluppi passati del mercato creditizio sono stati determinati più dalla domanda o dall'offerta. Purtroppo, l'assenza di dati temporali relativi alla domanda comporta l'impossibilità di svolgere analisi approfondite di serie storiche (es. regressioni panel). Tuttavia, ciò non impedisce di trarre alcune conclusioni interessanti in base alle risposte delle PMI intervistate.

Come si evince dalla Figura 45, in otto anni il volume complessivo dei crediti alle aziende è aumentato da 276 miliardi di CHF a inizio 2008 a 330 miliardi di CHF a fine 2016. Circa l'89 per cento del volume creditizio complessivo registrato a fine 2016 riguarda PMI con meno di 250 occupati. Il restante undici per cento riguarda le grandi imprese (>250 coll.).

A fine 2016 le PMI avevano crediti in corso per 295 miliardi di CHF. Questo volume è da ricondurre per il 71 per cento alle microimprese, per il 17 per cento alle piccole imprese e per il 12 per cento alle medie imprese.

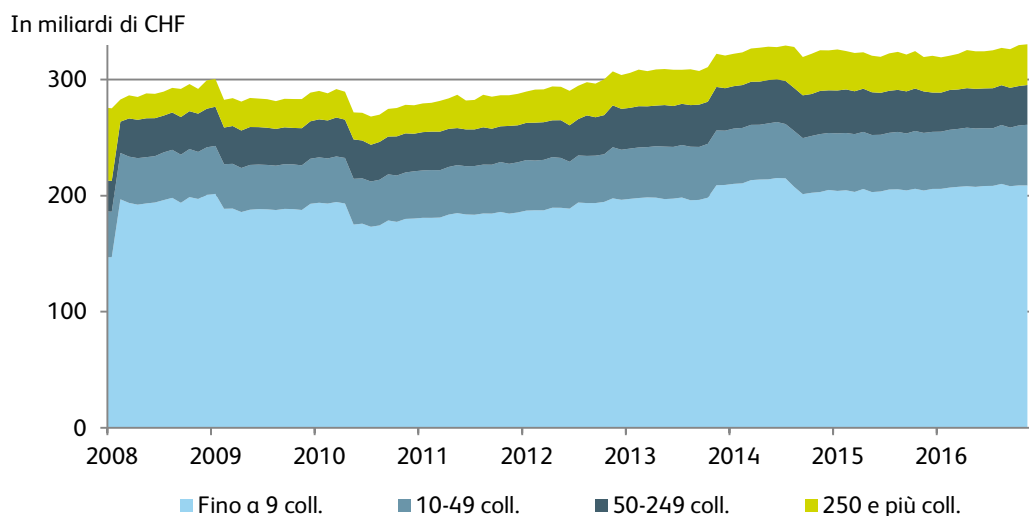


Figura 45: sviluppo del volume complessivo per dimensione dell'impresa (fonte: BNS)

Facendo un'analisi differenziata per ipoteche e altri crediti nel lungo periodo, emerge che i tassi di crescita positivi del volume di credito complessivo sono motivati soprattutto dai crediti ipotecari crescenti, mentre il volume dei restanti crediti ha subito una lieve diminuzione (cfr. Figura 46). Tra le ragioni di questo sviluppo vi sono, oltre all'incremento dei prezzi immobiliari, le condizioni interessanti delle ipoteche. Mentre soltanto il 13 per cento di tutte le PMI ha ritenuto migliorati i tassi di interesse relativi agli altri crediti bancari, il 34 per cento ha ritenuto fortemente migliorate le condizioni dei finanziamenti ipotecari.²⁶

Il basso tasso di rifiuto del credito pari a soltanto il sei per cento lascia intendere che, negli ultimi anni, il volume dei restanti crediti sia diminuito non a causa dell'offerta, ma perché le aziende non hanno avuto necessità di queste forme di finanziamento. Infatti, le PMI con necessità di finanziamento hanno generalmente ottenuto il credito sia in caso di ipoteca sia in caso di altri crediti.²⁷ Ciò è confermato inoltre dal fatto che metà di tutte le imprese intervistate pensa di ottenere un altro credito in futuro e che meno di un quarto è pessimista a questo riguardo (cfr. Figura 35). Tuttavia, a causa dell'esiguità del campionamento (soltanto 17 osservazioni con rifiuto del credito), non è possibile svolgere analisi statistiche approfondite rispetto alla richiesta (es. caratteristiche o comportamento delle PMI con richiesta respinta).

²⁶ Per 216 imprese, l'ipoteca rappresenta oltre un quarto del totale di bilancio.

²⁷ Come risulta dal paragrafo 4.4.4, tre quarti delle PMI hanno ottenuto l'intero credito richiesto.

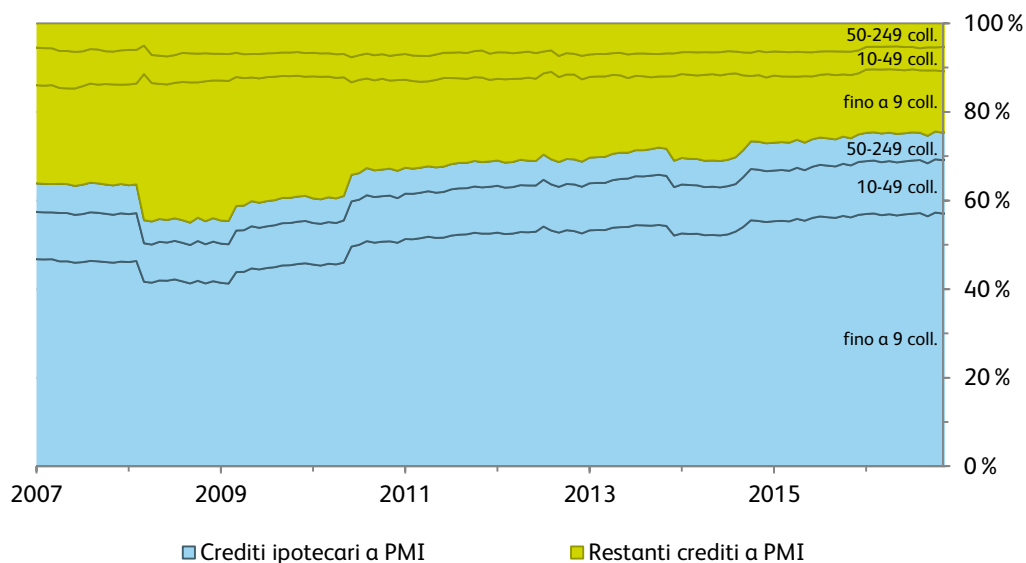


Figura 46: sviluppo delle quote relative di crediti ipotecari e restanti crediti per dimensione dell'impresa (fonte: BNS)

Gli effetti di sostituzione verso fonti di finanziamento diverse da quello bancario non sono osservabili. Infatti, le PMI che hanno fatto ricorso al crowdfunding, al factoring o al private equity rappresentano una percentuale minima. Lo stesso vale per il prestito o le obbligazioni. Certamente l'utilizzo netto del mercato obbligazionario in CHF da parte di emittenti nazionali di settori selezionati è stato pari a oltre 30 miliardi di CHF dall'inizio della crisi finanziaria (indipendentemente dalle dimensioni aziendali), per un valore uguale alla somma dei crediti bancari alle aziende con oltre 50 occupati.²⁸ Ma è vero anche che, dall'anno record 2009, si è osservata una tendenza in forte calo. L'utilizzo netto annuo è infatti diminuito, con un andamento quasi costante, da 8 miliardi di CHF ad appena 500 milioni di CHF nel 2016. Rispetto a questa forma di finanziamento, la maggior parte delle PMI svizzere trova ostacoli eccessivi per l'accesso al mercato.²⁹ Negli ultimi dodici mesi soltanto il 26 per cento delle PMI ha chiesto un nuovo finanziamento bancario di oltre 1 milione di CHF, il che corrisponde a 39 PMI tra quelle intervistate. Tra queste è quindi poco probabile trovare imprese che siano in grado di soddisfare i requisiti per l'accesso al mercato obbligazionario.

Un ambito che, in futuro, potrebbe rivelarsi importante per le PMI (soprattutto per le micro e per le piccole imprese) è quello del crowdfunding, che, per quanto giovane, lo scorso anno ha

²⁸ Per l'analisi sono stati considerati servizi di pubblica utilità, altre emittenti, industrie e altri servizi (fonte: BNS).

²⁹ Per la quotazione alla Borsa svizzera SIX Swiss Exchange, l'ammontare nominale complessivo di un'emissione obbligazionaria deve essere pari ad almeno 20 milioni di CHF (SIX, 2016). Questo valore deve essere almeno 10 milioni di CHF per la BX Berne eXchange (BX Berne eXchange, 2010).

fatto registrare alti tassi di crescita. Tuttavia, misurato in valori assoluti, questo mercato è ancora insignificante (appena una decina di milioni). Dunque, anche in questo ambito non si osservano significativi effetti di sostituzione.

4.6. Valutazione del contesto imprenditoriale

Nella seconda parte del sondaggio le PMI intervistate sono state chiamate a valutare il contesto imprenditoriale passato e attuale, concentrandosi soprattutto su due aspetti che hanno fortemente condizionato il settore negli ultimi anni: l'introduzione dei tassi d'interesse negativi da parte della Banca nazionale svizzera a dicembre 2014 e l'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro pari a 1.20 CHF/EUR un mese più tardi. Alle imprese è stato quindi chiesto di descrivere gli effetti di queste misure sui loro rapporti commerciali e sui loro investimenti.

4.6.1. Ripercussioni degli interessi negativi

A dicembre 2014 la Banca nazionale svizzera ha introdotto un cosiddetto "tasso di interesse negativo" sugli averi a vista di banche commerciali e di altri partecipanti al mercato finanziario detenuti presso la BNS. Questa misura è stata adottata al fine di ridurre sia l'attrattività del franco svizzero sia la pressione al suo apprezzamento. Così, la BNS ha introdotto un tasso dello 0,25 per cento sui conti corrente a dicembre 2014 e lo ha aumentato allo 0,75 per cento a gennaio 2016.

Ne consegue che le banche che depositano presso la BNS liquidità oltre una certa soglia devono pagare. Se le banche svizzere non applicano (ancora) gli interessi negativi ai piccoli risparmiatori, vi sono buone ragioni. Secondo un sondaggio rappresentativo dell'osservatorio GfK, qualora fossero introdotti tassi negativi sugli averi a risparmio privati, un piccolo risparmiatore svizzero su quattro preleverebbe credito e terrebbe più contante (moneypark.ch, 2016).

Contrariamente al segmento dei clienti privati, alcune banche applicano interessi negativi a certi clienti aziendali. Alla luce di questo sviluppo, nel sondaggio si è cercato di capire quali effetti abbia comportato l'introduzione dei tassi negativi sul rapporto tra le PMI e le banche concedenti il credito.

Come si evince dalla Figura 47, da gennaio 2015 circa il 5 per cento delle PMI intervistate paga interessi negativi su averi in conto corrente e investimenti finanziari. Rapportando questa quota alle 159'000 imprese appartenenti al segmento target di questo studio (PMI con 2-249 ETP), risulta che le imprese soggette al pagamento degli interessi negativi sono circa 8'000. Non sorprende il fatto che, in proporzione, le medie imprese debbano pagare maggiori tassi negativi rispetto alle micro e alle piccole imprese. Infatti, mentre la quota di imprese che paga o ha dovuto pagare interessi negativi è pari a circa il 14 per cento per le aziende con oltre 50 occupati, questa quota scende al quattro per cento per le microimprese. Si noti che le imprese

del Ticino sono state maggiormente soggette ai tassi negativi (10%) rispetto alle aziende della Svizzera tedesca (5%) e della Svizzera romanda (7%).

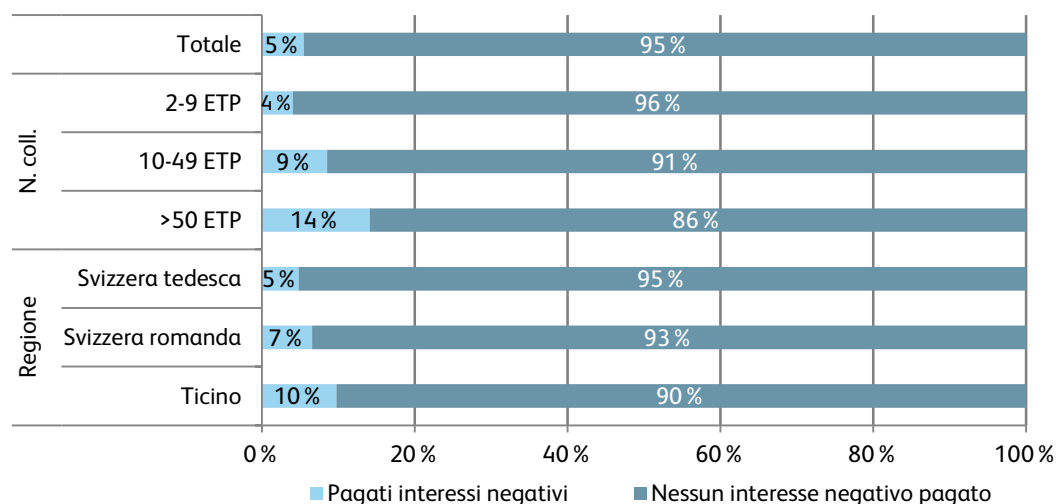


Figura 47: quota di imprese con interessi negativi (n = 1781)

Per oltre il 72 per cento delle imprese partecipanti al sondaggio, l'introduzione dei tassi di interesse ad opera della Banca nazionale svizzera non ha avuto ripercussioni negative sul loro rapporto con le banche (cfr. Figura 48). Per il 15 per cento delle aziende intervistate l'effetto è stato "leggermente negativo", mentre per il nove per cento è stato "negativo". Invece, per il 5 per cento delle aziende la misura ha avuto un effetto "leggermente positivo" o "positivo".

Circa due terzi delle imprese che hanno dovuto pagare interessi negativi hanno indicato che il rapporto con la loro banca è peggiorato a causa di questa misura. Le critiche sono arrivate soprattutto dalle piccole e dalle medie imprese. Al contrario, le microimprese sembrano essere state meno colpite. Soltanto l'8 per cento delle PMI con 2-9 occupati ritiene che l'introduzione dei tassi di interesse negativi abbia peggiorato il rapporto con le banche.

Nonostante le imprese della Svizzera tedesca siano state meno interessate dal provvedimento rispetto alle PMI delle altre regioni linguistiche, nella loro percezione questa manovra ha comportato più problemi nella relazione con le banche rispetto al Ticino e alla Svizzera romanda. Inoltre, le aziende orientate all'export sembrano essere influenzate più fortemente e negativamente dai tassi di interesse negativi rispetto alle imprese che non esportano prodotti e servizi all'estero. Mentre circa il 28 per cento delle imprese con quota di esportazione definisce le conseguenze dei tassi negativi come leggermente negative o negative, soltanto il 21 per cento delle aziende orientate all'import ritiene che i tassi negativi abbiano compromesso il loro rapporto con la banca.

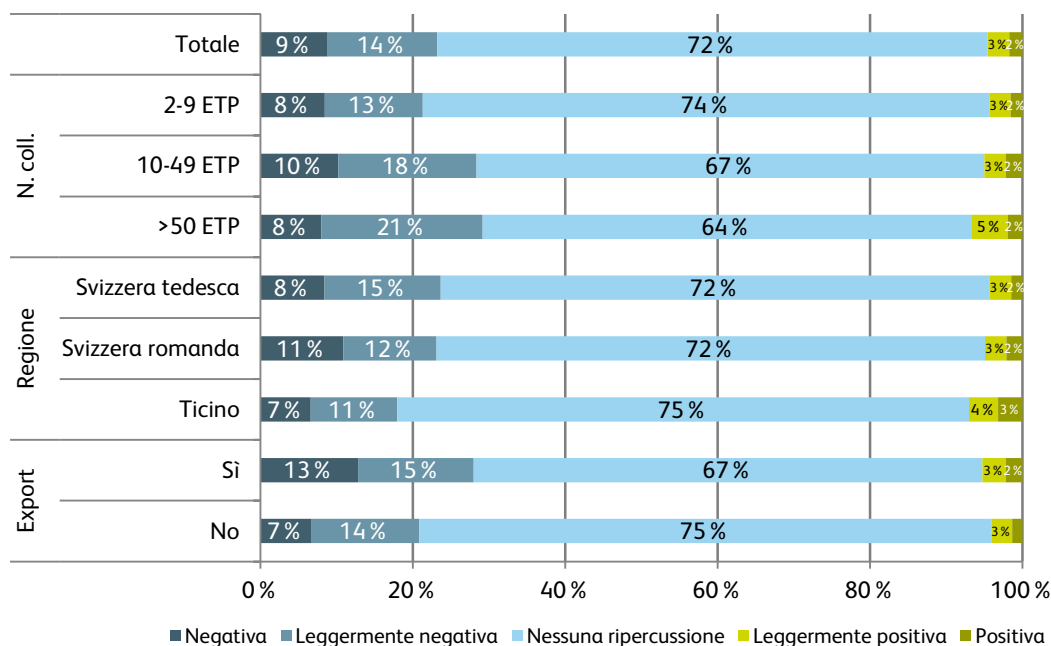


Figura 48: ripercussioni dell'introduzione degli interessi negativi sul rapporto con le banche concedenti il credito (n = 300)

4.6.2. Ripercussioni dell'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro

Il 15 gennaio 2015 la Banca nazionale svizzera non soltanto ha aumentato il tasso di interesse allo 0,75 per cento sugli averi a vista oltre un certo importo, ma ha anche abolito il tasso di cambio minimo di 1.20 CHF/EUR introdotto il 6 settembre 2011 in un momento di eccessivo apprezzamento del franco svizzero e di grande incertezza sui mercati finanziari. Con questa misura si è cercato di difendere l'economia svizzera da gravi danni. Nel giro di pochissimo tempo la sorprendente abolizione del tasso di cambio minimo ha causato forti perturbazioni sui mercati finanziari e grandi incertezze presso le PMI direttamente esposte alle fluttuazioni monetarie (es. imprese orientate all'export o fortemente dipendenti dal turismo). In seguito a questa decisione si sono dovute rivedere fortemente anche le previsioni economiche.

A una certa distanza di tempo, il presente sondaggio intende analizzare come vari aspetti finanziari, tra cui gli interessi o le garanzie, si siano sviluppati per le PMI dall'introduzione di questa misura. I risultati sono rappresentati nella Figura 49.

Mentre gli interessi dei crediti sono migliorati per oltre un quarto delle imprese, secondo il dieci per cento delle PMI questi sono peggiorati. Per circa due terzi delle PMI, invece, gli interessi dei crediti non hanno subito variazioni significative nel corso degli ultimi due anni. A beneficiare dei migliori tassi di interesse sono state soprattutto le PMI più grandi.

È interessante rilevare che, a questo scopo, secondo vari partecipanti al sondaggio le banche abbiano aumentato tasse e provvigioni in altri ambiti indipendenti dal credito. Il 45 per cento delle imprese intervistate ritiene che questi "altri" costi non legati agli interessi siano peggiorati. Negli studi precedenti la quota di PMI che avevano notato un peggioramento a questo proposito era stata significativamente più bassa (35% nel 2012, 18% nel 2010 e 17% nel 2009). Nel presente studio, in particolare le PMI che intrattengono un rapporto di fiducia presso PostFinance, banche regionali e banche straniere criticano l'aumento di questi costi ulteriori.

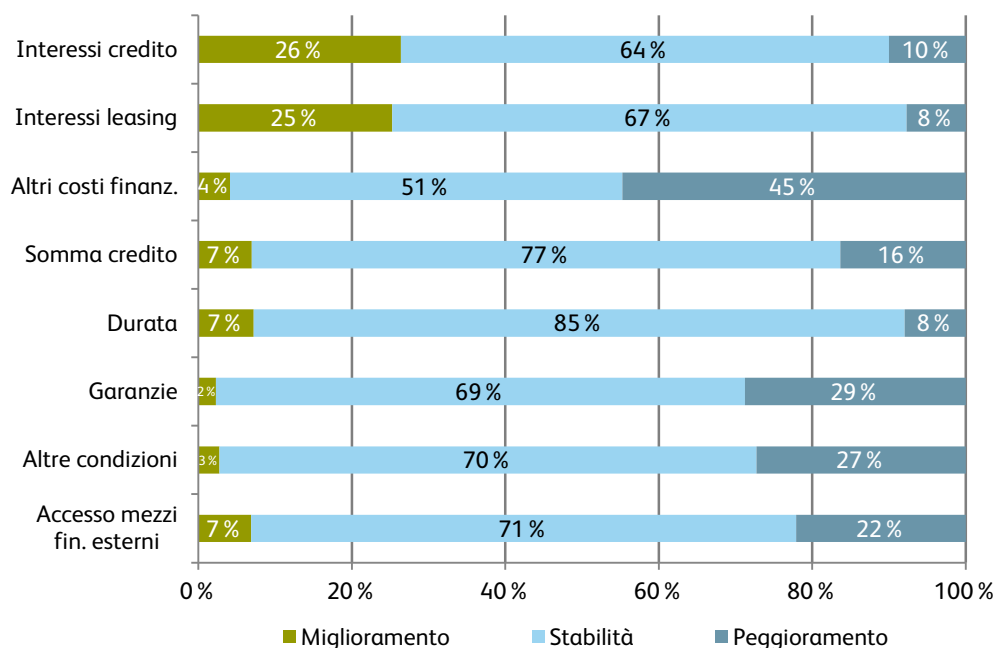


Figura 49: valutazione dello sviluppo dei vari aspetti del finanziamento dall'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro e dall'introduzione degli interessi negativi (n = 988)

Inoltre, secondo il 29 per cento delle PMI svizzere è aumentata la richiesta di garanzie. A quanto pare, mentre per le piccole e medie imprese la richiesta di maggiori garanzie proviene soprattutto da PostFinance, per le microimprese ciò avviene un po' da tutti i gruppi bancari. Il 27 per cento delle imprese intervistate ha inoltre indicato che aspetti quali le condizioni delle linee di credito, come per esempio la durata e la scadenza, le informazioni richieste o il tempo necessario per ottenere l'erogazione del credito, sono peggiorati negli ultimi due anni. Altri fattori, come per esempio il contratto di credito, l'importo o la durata, sono peggiorati leggermente. Tuttavia, rispetto allo studio del 2012, si rileva uno sviluppo positivo per tutti questi aspetti finanziari: meno imprese hanno notato un peggioramento e la quota di risposte "nessun cambiamento" è aumentata.

4.6.3. Comportamento d'investimento dall'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro

Dopo essere state interrogate in merito alle ripercussioni sugli aspetti finanziari dovute all'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro, le PMI sono state invitate a descrivere se e in che modo il loro comportamento d'investimento è cambiato dall'introduzione di questa misura. Secondo il sondaggio, il 13 per cento delle PMI ha investito meno rispetto a quanto inizialmente pianificato (cfr. Figura 50), mentre il restante 87 per cento non ha cambiato i propri programmi. Tendenzialmente le misure decise dalla BNS hanno comportato una lieve riduzione degli investimenti da parte delle medie imprese, mentre non hanno influito particolarmente sulle decisioni delle micro e delle piccole imprese.

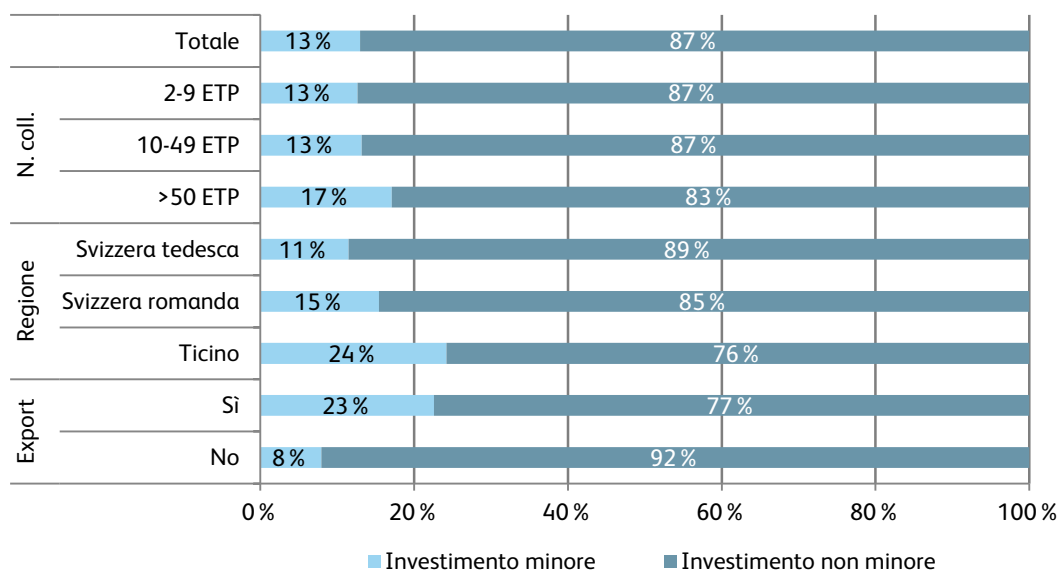


Figura 50: influenza dell'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro sul comportamento d'investimento (n = 1727)

Ripartendo i dati per regione emergono forti differenze. Mentre circa un quarto delle imprese ha investito meno del previsto nel Ticino, questa quota è significativamente più bassa sia nella Svizzera tedesca (11%) sia nella Svizzera romanda (15%). Non stupisce che siano state soprattutto le imprese orientate all'export dei settori commercio (18%), industria (27%) e ristoranti/alberghi (19%) ad aver maggiormente risentito di questi sviluppi. Nel settore dei servizi destinati al mercato nazionale, invece, le imprese hanno realizzato gli investimenti programmati. Soltanto l'otto per cento di queste PMI ha rinviato un investimento già

programmato per mancanza di fondi.³⁰ Infatti, molto più spesso le PMI hanno rimandato i propri progetti per pura prudenza.

Un altro aspetto degno di nota è che il 41 per cento delle imprese intervistate ha indicato una maggiore difficoltà nell'ottenere un credito bancario. Il 18 per cento ritiene infatti che ottenere un credito sia diventato piuttosto difficile. L'accesso al credito sembra essersi inasprito soprattutto per le imprese più grandi con oltre 50 occupati, mentre ciò riguarda meno le micro e le piccole imprese. Inoltre, pare che ottenere un credito sia diventato più difficile per le PMI della Svizzera tedesca che per le aziende della Svizzera romanda o del Ticino.

Secondo i dati del sondaggio, le banche sono in costante contatto con molte PMI. Per il 71 per cento delle aziende intervistate le banche svolgono un ruolo molto attivo presso le imprese. C'è da supporre che le loro conversazioni vertano soprattutto su temi quali ottimizzazione dei finanziamenti, pianificazione delle successioni e miglioramento dei risultati.

4.6.4. Sfide per le imprese

Osservando le sfide delle PMI in un contesto più ampio, risulta chiaro che il fattore "Accesso a risorse finanziarie esterne" non è fondamentale per molte imprese. A destare più preoccupazione sono invece le voci "Concorrenza" e "Generare clientela". Con un valore medio pari a 2,85 (su massimo 10 punti), l'accesso al finanziamento rappresenta la sfida meno importante per le imprese: infatti, soltanto il sette per cento di esse ha attribuito una grande importanza a questo aspetto (valori 8-10). La Tabella 4 mostra la classifica delle principali sfide.

Dal confronto tra questi valori e il sondaggio della Banca centrale europea condotto nell'eurozona emerge un quadro simile: attualmente l'aspetto più importante per le PMI europee è "Generare clientela", mentre l'accesso alle risorse finanziarie esterne è molto più irrilevante. Fa eccezione soltanto la Grecia, per cui i finanziamenti esterni rappresentano ancora un grave problema. Dall'indagine UE si evince inoltre che le piccole e le grandi imprese sono accomunate dalle stesse sfide. Tuttavia le imprese europee più piccole sembrano incontrare maggiori difficoltà nell'accedere al capitale esterno. Lo stesso accade in Svizzera, ma le differenze tra le risposte ripartite per dimensioni aziendali sono molto contenute. Mentre il valore medio per le microimprese è pari a 2,97 su una scala da 1 a 10 (1 = "nessuna sfida" e 10 = "principale sfida"), questo aspetto ottiene un punteggio di 2,81 per le piccole imprese e 2,61 per quelle medie.

³⁰ Confrontare l'Appendice 3 per una ripartizione dettagliata in base a dimensioni aziendali, regione linguistica e attività di esportazione.

Posizione	Sfida	Media
1	Concorrenza	4,69
2	Generare clientela	4,57
3	Costi di produzione / salari	4,04
4	Disponibilità di personale qualificato	3,87
5	Regolamentazioni	3,51
6	Accesso a risorse finanziarie esterne	2,85
7	Altro	2,69
	Valore medio	3,75

Tabella 4: classifica delle principali sfide (n = 1922)

Suddividendo le risposte delle PMI in base alle relative attività di esportazione (cfr. Figura 51), emerge che le sfide sono più importanti per le aziende orientate all'export che per le PMI non esportatrici (valore medio 4,55 vs. 3,36). Rispetto alla classifica delle maggiori sfide non si rilevano variazioni. Per entrambi i gruppi parziali l'accesso al finanziamento rappresenta la sfida meno importante.

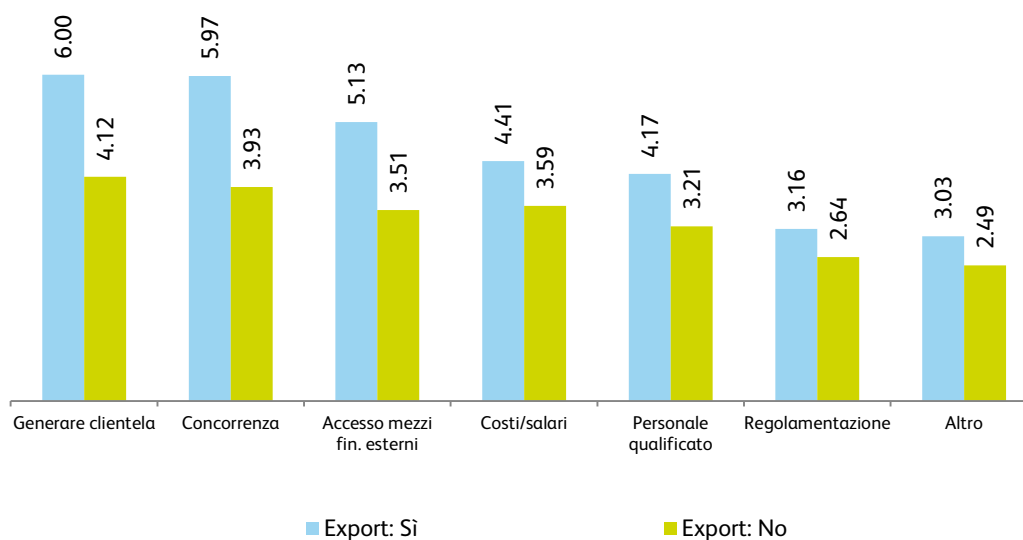


Figura 51: valutazione delle principali sfide in relazione all'attività di esportazione (n = 1922)

4.6.5. Conclusione preliminare concernente il contesto imprenditoriale

In base al sondaggio condotto tra le PMI, si rileva che finora soltanto una minima parte di imprese ha subito ripercussioni negative in seguito all'introduzione dei tassi di interesse negativi. Lo stesso vale per l'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro. Analizzando

l'evoluzione di vari aspetti finanziari, è emerso che la maggior parte delle imprese intervistate non ha rilevato peggioramenti. Anche il comportamento d'investimento non è sostanzialmente cambiato in seguito all'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro. Infatti, la maggior parte delle imprese non ha cambiato i propri programmi. Più in generale l'accesso a risorse finanziarie esterne riveste un ruolo secondario per molte PMI. Altre sfide, come per esempio la concorrenza o l'acquisizione di clienti, sembrano essere attualmente più importanti specialmente per le aziende esportatrici.

4.7. Sistema di fideiussioni per le PMI

Come descritto nei paragrafi precedenti, le PMI ricorrono a diversi strumenti per finanziare le loro attività economiche e la loro espansione. Tra questi vi sono anche i crediti bancari. Un modo per accedere più facilmente a questi crediti è chiedere supporto alle organizzazioni che concedono fideiussioni, che offrono garanzie alle banche e quindi riducono il rischio di credito (SECO, 2016). Per promuovere le PMI, in Svizzera esistono quattro cooperative di fideiussione riconosciute dalla Confederazione.³¹ Oltre a queste è possibile chiedere fideiussioni anche ad altre organizzazioni o a privati.

La terza parte del sondaggio si è quindi concentrata più nello specifico sull'interessante concetto delle fideiussioni in Svizzera, che rappresenta un tassello importante della politica a favore delle PMI adottata dalla Confederazione. A questo riguardo le PMI sono state intervistate circa la conoscenza del sistema di fideiussioni, l'eventuale utilizzo e l'efficacia.

4.7.1. Notorietà del sistema di fideiussioni

In una prima fase è stata rilevata la quota di imprese che conoscono il sistema di fideiussioni per le PMI. Come risulta dalla Figura 52, questa quota è pari al 14 per cento, ovvero a una PMI su sette.

Nonostante siano presenti differenze tra le regioni linguistiche, le dimensioni e le età aziendali, queste non sono significative dal punto di vista statistico. In base ai dati disponibili, non si constatano dunque differenze evidenti tra i sottocampioni. Al contrario, è emersa una diversa conoscenza del sistema nei sei diversi settori di attività. Mentre il sistema di fideiussioni è noto a una PMI su cinque nel settore industriale, questa quota scende al dieci per cento nel campo dei servizi 2. Gli altri quattro settori rientrano nella media.

³¹ Le quattro cooperative di fideiussione della Svizzera si suddividono in tre organizzazioni regionali (BG Mitte, BG OST-SÜD, Cautonnement romand) e un'organizzazione nazionale per le donne (Bürgschaftsgenossenschaft SAFFA) (SECO, 2016). A fine 2016 il volume complessivo delle garanzie fornite ammontava a circa 255 milioni di CHF.

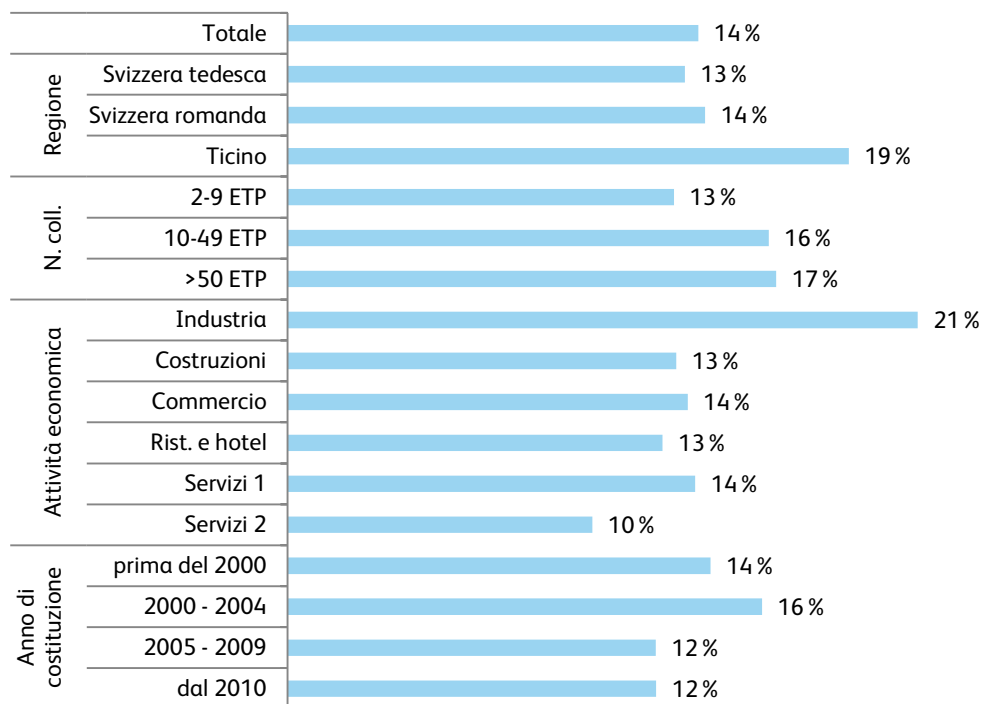


Figura 52: notorietà del sistema di fideiussioni per le PMI (n = 1745)

Negli studi precedenti la quota di PMI che conoscevano il sistema di fideiussioni era nettamente più alta (46°% nel 2009 e 24°% nel 2012).³² È ragionevole pensare, che granparte di questa diminuzione è da ricondurre alla differente struttura e grandezza del campione d'impresе utilizzato.³³

4.7.2. Impiego della fideiussione per il finanziamento

Le imprese che conoscono il sistema delle fideiussioni e che hanno chiesto di rinnovare o accendere un nuovo finanziamento negli ultimi dodici mesi sono state interrogate in merito alla richiesta di presentare una fideiussione per l'ottenimento del credito (da una cooperativa riconosciuta ufficialmente, un'altra organizzazione o un privato). Il 17 per cento di queste imprese ha indicato di avere utilizzato questo sistema per prolungare oppure ottenere un credito (cfr. Figura 53).

³² Nello studio 2010 questo aspetto non è stato trattato.

³³ In base ai dati disponibili non è possibile procedere a una suddivisione esatta delle risposte fornite nel 2009 e nel 2012, il che comporta l'impossibilità di eseguire un'analisi approfondita delle differenze.

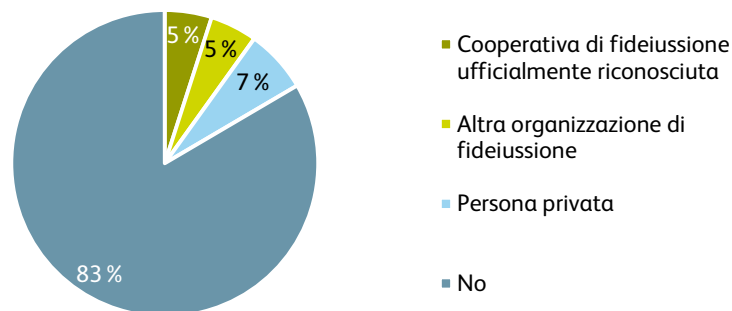


Figura 53: necessità di fideiussione per il finanziamento (n = 53)

A questo proposito le tre fonti di fideiussione indicate sono state utilizzate in egual misura. Date le dimensioni limitate del campione (n = 53), non è possibile trarre conclusioni certe rispetto alle differenze tra le regioni linguistiche, le dimensioni e le età aziendali. Per lo stesso motivo, fare un confronto con lo studio 2012 è ragionevole solo in parte.³⁴

Successivamente queste PMI sono state interrogate circa il tentativo di ottenere una fideiussione da una cooperativa ufficialmente riconosciuta. Come mostra la Figura 54, questo tentativo è stato fatto da un'impresa su undici. Alle imprese che non hanno cercato di ottenere una fideiussione è stato chiesto il perché di questa scelta (cfr. Figura 55): una PMI su undici ha risposto di non conoscere le cooperative di fideiussione ufficiali.

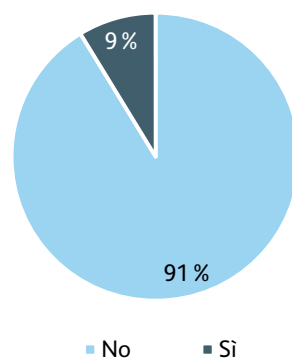


Figura 54: quota di imprese con richiesta di credito e domanda alla cooperativa di fideiussione (n = 53)

Secondo un quarto delle PMI intervistate, il processo è troppo complesso. Altri motivi citati sono stati i premi potenzialmente elevati e una scarsa probabilità di successo (quest'ultimo è stato decisivo per il 18% delle imprese). Un altro aspetto interessante è che, nel nove per cento dei casi, la banca ha sconsigliato alle imprese di chiedere una fideiussione. Per oltre la metà delle

³⁴ In questa indagine la quota di PMI che aveva avuto necessità di una fideiussione per il proprio finanziamento era stata pari al dieci per cento. Tuttavia, il campione comprendeva soltanto 99 imprese.

PMI, i motivi sono stati diversi oppure non ne hanno avuto necessità. Tuttavia, considerata l'esiguità del campione pari a soltanto 29 osservazioni, questi risultati devono essere considerati con la massima cautela e come poco rappresentativi della popolazione statistica.

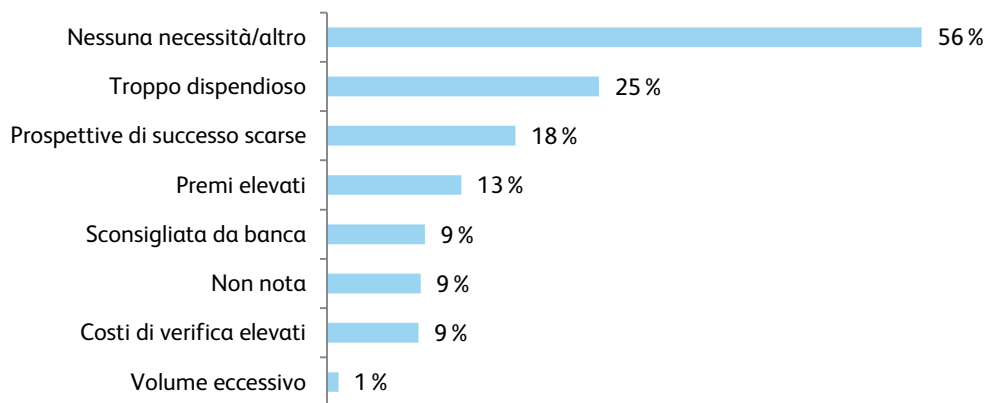


Figura 55: motivi della rinuncia alla richiesta di fideiussione (n = 29)

4.7.3. Conclusione preliminare concernente il sistema di fideiussioni

Nel complesso risulta chiaro che il sistema di fideiussioni per le PMI è ancora poco diffuso. Poche PMI lo conoscono e vi fanno effettivamente ricorso. Inoltre, molte imprese rinunciano a questo strumento per diversi motivi.

5. Sintesi

I seguenti otto punti riepilogano in modo chiaro le principali conclusioni di questo studio:

1. Negli ultimi otto anni la struttura finanziaria delle PMI svizzere è rimasta sostanzialmente stabile. Come in passato, circa due terzi delle imprese si finanzia esclusivamente attraverso capitale proprio. Il 38 per cento delle PMI utilizza anche capitale di terzi come ipoteche, crediti in conto corrente, prestiti e leasing (in quest'ordine).
2. Nonostante una forte tendenza alla disintermediazione, i finanziamenti bancari sono e restano la principale forma di sostegno economico. In particolare le PMI dipendono fortemente da un mercato del credito ben funzionante, infatti le alternative valide al credito bancario sono sempre poco accessibili per loro (es. mercato obbligazionario) o ancora poco conosciute (es. crowdfunding). A fine 2016 il mercato svizzero del credito bancario alle piccole e medie imprese si è attestato intorno ai 295 miliardi di CHF. Due terzi di questo volume vengono utilizzati dalle microimprese con meno di dieci occupati.
3. Nel complesso si può affermare che, attualmente, sia le aziende esportatrici che quelle non esportatrici considerano l'accesso al finanziamento esterno come un aspetto meno critico rispetto ad altre sfide economiche. Questo è confermato anche dal basso tasso di rifiuto del credito pari solo al sei per cento. In generale si può sostenere che in Svizzera l'accesso al credito funziona bene. Vari indicatori mostrano che la situazione è analoga a quella dei mercati esteri, o spesso leggermente migliore.
4. Le PMI svizzere sembrano essere soddisfatte del rapporto che intrattengono con le loro banche. Infatti, soltanto il due per cento delle imprese ha cambiato banca di fiducia lo scorso anno, mentre soltanto il tre per cento sta programmando questo cambiamento entro i prossimi dodici mesi. Un altro aspetto rilevante è che, in caso di necessità di finanziamento, le imprese richiedono poche offerte fidandosi fortemente della propria banca di fiducia.
5. Le condizioni quadro straordinarie degli ultimi anni (es. introduzione dei tassi negativi, abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro) non hanno aggravato significativamente né la situazione finanziaria delle PMI svizzere né hanno modificato il loro comportamento d'investimento. Inoltre, solo una minima parte delle PMI interpellate paga effettivamente tassi negativi.
6. Soltanto tre PMI su dieci con finanziamento bancario in corso conoscono il loro rating nonostante questo rappresenti una variabile fondamentale per la concessione del credito. Nel 2016 il numero dei rating peggiorati è cresciuto rispetto ai periodi precedenti. Riguardo al rapporto tra l'orientamento all'export e l'evoluzione del rating, si constata tuttavia che non esistono differenze tra le aziende esportatrici e le imprese che non lavorano con l'estero.

7. Nonostante la Confederazione sostenga attivamente il sistema di fideiussioni per le PMI, questo è noto soltanto a una minima parte di esse. Infatti, tra le imprese intervistate, poche vi hanno fatto ricorso. Ciò può essere dovuto in parte all'assenza di necessità di un simile supporto, il che sarebbe confermato dall'ottimo accesso al credito da parte delle PMI locali.
8. Rispetto allo sviluppo futuro degli affari, la maggior parte delle PMI svizzere è ottimista. Infatti, la percentuale di imprese che contano di aumentare la propria cifra d'affari nei prossimi due o tre anni è superiore a quella delle aziende meno ottimiste.

Appendice

Appendice 1: quote per sottocategoria in campione, popolazione statistica e fattori di ponderazione

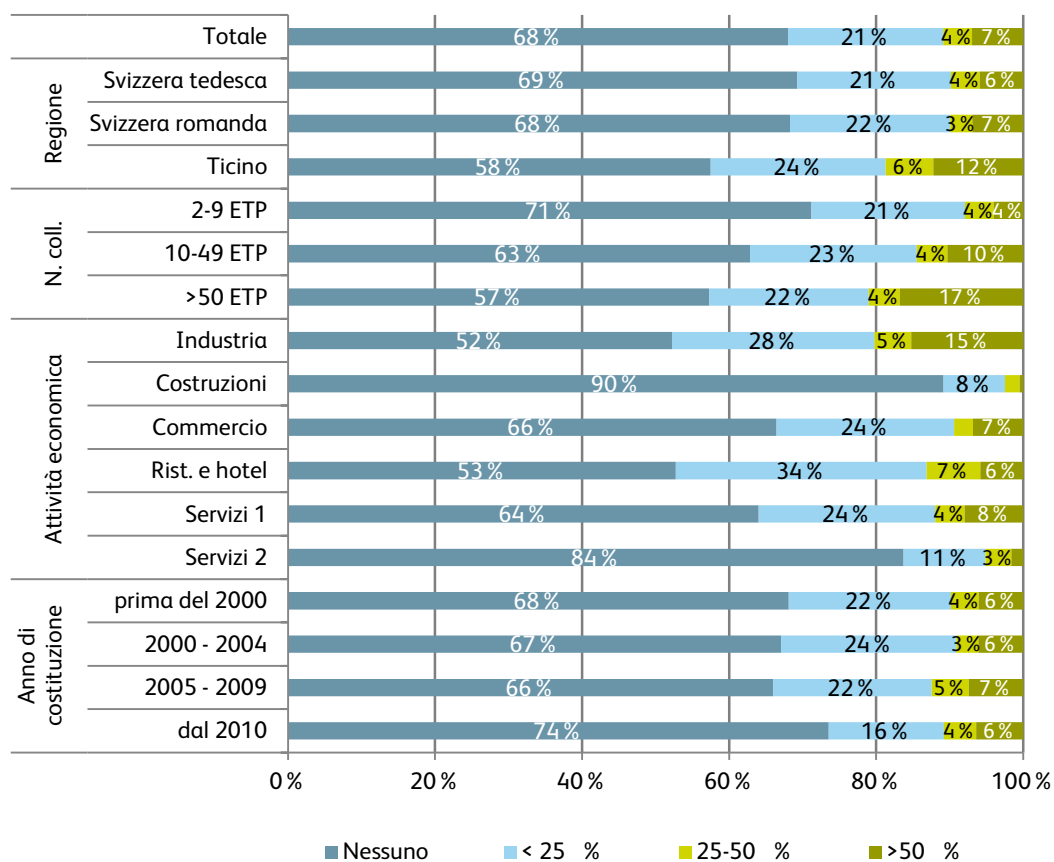
Regione	Microimprese (2-9 ETP)		Piccole imprese (10-49 ETP)		Medie imprese (50-249 ETP)		Tutte le PMI	
	Popolazione	Campione	Popolazione	Campione	Popolazione	Campione	Popolazione	Campione
Attività economica								
 Svizzera tedesca	52.20%	38.29%	15.63%	13.16%	3.16%	8.48%	70.99%	59.94%
Industria ¹	5.55%	3.90%	3.12%	2.29%	0.87%	1.93%	9.53%	8.12%
Costruzioni	6.48%	4.01%	2.56%	2.34%	0.34%	0.99%	9.38%	7.34%
Commercio	10.37%	7.96%	2.54%	2.24%	0.46%	1.25%	13.36%	11.45%
Servizi 1 ²	14.25%	11.29%	3.96%	3.59%	0.75%	2.13%	18.97%	17.01%
Rist. e hotel	5.01%	3.54%	1.31%	0.94%	0.17%	0.36%	6.49%	4.84%
Servizi 2 ³	10.53%	7.60%	2.14%	1.77%	0.59%	1.82%	13.25%	11.19%
 Svizzera romanda	17.29%	19.15%	4.80%	6.50%	0.96%	3.95%	23.05%	29.60%
Industria ¹	1.75%	1.93%	0.87%	1.09%	0.23%	0.78%	2.84%	3.80%
Costruzioni	2.12%	1.98%	0.80%	0.83%	0.11%	0.47%	3.03%	3.28%
Commercio	3.50%	4.42%	0.77%	1.25%	0.12%	0.36%	4.39%	6.04%
Servizi 1 ²	4.37%	4.73%	1.17%	1.77%	0.24%	1.04%	5.78%	7.54%
Rist. e hotel	2.21%	2.50%	0.45%	0.52%	0.04%	0.16%	2.70%	3.17%
Servizi 2 ³	3.34%	3.59%	0.73%	1.04%	0.23%	1.14%	4.30%	5.78%
 Ticino	4.72%	6.71%	1.04%	2.29%	0.20%	1.46%	5.96%	10.46%
Industria ¹	0.40%	0.47%	0.19%	0.42%	0.09%	0.57%	0.68%	1.46%
Costruzioni	0.52%	0.78%	0.24%	0.36%	0.07%	0.62%	0.76%	1.14%
Commercio	1.08%	1.87%	0.19%	0.31%	0.07%	0.62%	1.33%	2.81%
Servizi 1 ²	1.35%	2.03%	0.25%	0.68%	0.08%	0.21%	1.60%	2.71%
Rist. e hotel	0.62%	0.68%	0.08%	0.21%	0.04%	0.26%	0.70%	0.88%
Servizi 2 ³	0.74%	0.88%	0.09%	0.31%	0.04%	0.26%	0.88%	1.46%
 Totale	74.21%	64.15%	21.46%	21.96%	4.33%	13.89%	100.00%	100.00%

1) "Industria" comprende i settori estrazioni di minerali, attività manifatturiere, fornitura di energia e fornitura di acqua, reti fognarie, attività di trattamento dei rifiuti e decontaminazione.

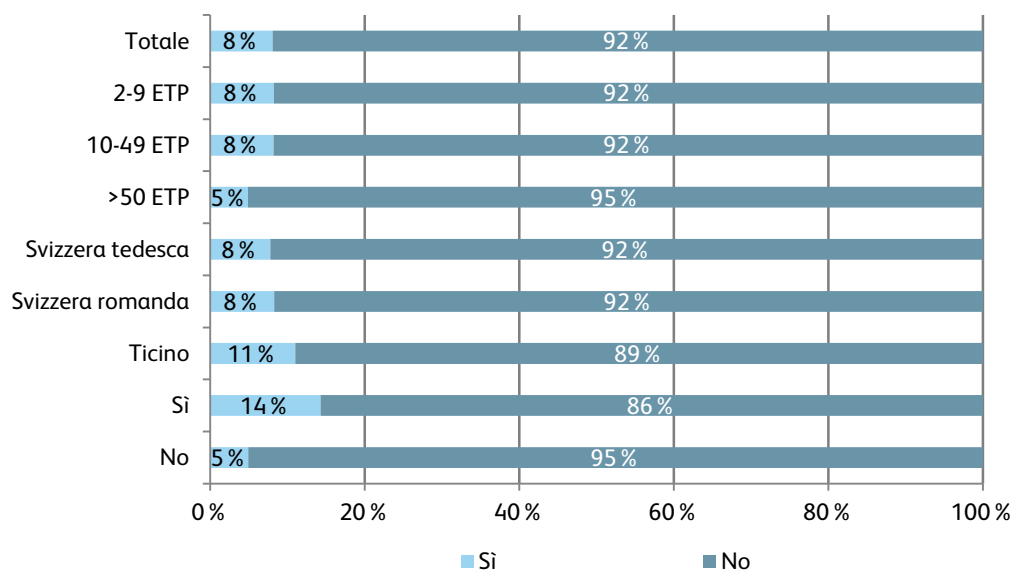
2) "Servizi 1" comprende i settori trasporto e magazzinaggio, informazione e comunicazione, attività immobiliari, attività professionali, scientifiche e tecniche e altre attività amministrative e di servizi di supporto.

3) "Servizi 2" comprende i settori istruzione, sanità e assistenza sociale, arte, spettacoli e tempo libero e altre attività di servizi.

Appendice 2: quota delle esportazioni negli ultimi 12 mesi (in % sulla cifra d'affari, n = 1710)



Appendice 3: quota delle imprese con investimenti minori dall'abolizione del tasso di cambio minimo con l'euro a causa della mancanza di fondi (n = 1767)



Bibliografia

- Brown, M., Ongena, S., Popov, A., & Yesin, P. (2011). *Who Needs Credit and Who Gets Credit in Eastern Europe?* *Economic Policy*, 26(65), 93-130.
- Ufficio federale di statistica. (2017). *Cifre sulle PMI: Imprese e posti di lavoro*. Accesso da: <https://www.kmu.admin.ch/kmu/it/home/politica-pmi/politica-pmi-fatti-e-cifre/cifre-sulle-pmi/aziende-e-lavoro.html>
- BX Berne eXchange. (2010). *Kotierungsreglement über die Zulassung von Effekten an der B X*. Accesso da: <https://www.berne-x.com/listing>
- Cole, R. A., & Dietrich, A. (2013). *SME Credit Availability Around the World: Evidence from the World Bank's Enterprise Survey*. Paper presented at 2013 Annual Meeting of the Midwest Finance Association, Chicago IL, USA.
- Cole, R. A., & Sokolyk, T. (2016). *Who Needs Credit and Who Gets Credit? Evidence from the Surveys of Small Business Finances*. *Journal of Financial Stability*, 24, 40-60.
- Credit Suisse. (2016). *Fattori di successo per PMI svizzere 2016*. Accesso da: <http://publications.credit-suisse.com/index.cfm/publikationen-shop/economia-svizzera/success-factors-for-swiss-smes-2016-it/>
- Deutsche Bank Research. (2015). *Mittelstandsfinanzierung im Euroraum: Neue Lösungen für ein altes Problem (13 gennaio 2015)*. Accesso da: https://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000348811.pdf
- Dietrich, A., & Amrein, S. (2016). *Crowdfunding Monitoring Schweiz 2016*. Zugo: Editore IFZ – Scuola Universitaria Professionale di Lucerna.
- Dietrich, A., Duss, C., Kohlmann, F., & Them, C. (2016). *Digitales Firmenkundengeschäft: Heutiger Stand und zukünftige Entwicklung*. Accesso da: <https://blog.hslu.ch/retailbanking/digitales-firmenkundengeschaeft>
- Ernst & Young. (2015). *EY Global Commercial Banking Survey*. Accesso da: <http://www.ey.com/de/de/newsroom/news-releases/20150309-ey-news-jeder-dritte-geschaeftskunde-will-hausbank-wechseln>
- Banca centrale europea. (2013). *Survey on the Access to Finance of Small and Medium-sized Enterprises in the Euro Area - April-Sept 2013*. Accesso da: <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/surveys/sme/html/index.en.html>

- Banca centrale europea. (2014). *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the Euro Area - April 2014 to September 2014*. Accesso da: <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/surveys/sme/html/index.en.html>
- Banca centrale europea. (2016a). *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the Euro Area - October 2015 to March 2016*. Accesso da: <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/surveys/sme/html/index.en.html>
- Banca centrale europea. (2016b). *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the Euro Area - April to September 2016*. Accesso da: <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/surveys/sme/html/index.en.html>
- KfW Research. (2016). *KfW-Mittelstandspanel 2016*. Accesso da: <http://www.kfw-mittelstandspanel.de>
- moneypark.ch. (2016). *Negativzinsen auf Sparkonten (1. November 2016)*. Accesso da: <https://www.moneypark.ch/news-wissen/studien/investment/negativzinsen-auf-sparkonten>
- Banca nazionale svizzera. (2017). *Unternehmenskredite nach Betriebsgrösse*. Accesso da: <https://data.snb.ch/de/topics/banken#!cube/bakredbetgrbm>
- SECO. (2016). *Fideiussioni per le PMI*. Accesso da: https://www.seco.admin.ch/seco/it/home/Standortfoerderung/KMU-Politik/Buergschaften_fuer_KMU.html
- SIX. (2016). *Kapital richtig aufnehmen – Bond Listing Guide*. Accesso da: http://www.six-swiss-exchange.com/ebooks/issuers/bond_listing_guide/de/index.html
- Turcati, S., & Willimann, M. (2013). *Gesamtschau des Bundesrates über das gewerbeorientierte Bürgschaftswesen*. Die Volkswirtschaft, 12-2013.
- Verband KMU-Berater. (2015). *KMU-Banken-Barometer 2015*. Accesso da: <http://www.bankenbarometer-2015.kmu-berater.de>

Segreteria di Stato dell'economia SECO

Direzione per la promozione della piazza economica

Settore Politica a favore delle PMI

Holzlikofenweg 36, 3003 Berna

Tel. +41 58 462 28 71, Fax +41 58 463 12 11

www.seco.admin.ch, www.kmu.admin.ch