

GIANLUCA GROSSI

BANCA, TERRITORIO, IMPRESA

UN'ANALISI EMPIRICA (*)

Premessa. – Il rapporto tra localismo bancario e localismo produttivo, negli ultimi anni, è al centro di analisi teoriche ed empiriche ⁽¹⁾ che mirano, in particolare, ad analizzare il ruolo della banca (per lo più) locale nei processi di sviluppo localizzati. Infatti la banca locale, in quanto attore che interagisce nella comunità e, quindi, «istituzione» (Alessandrini, 2003), contribuisce, unitamente agli altri elementi caratterizzanti i singoli sistemi locali, ad ampliare o ridurre i divari di sviluppo tra territori. Secondo Becattini (1991, p. 61), infatti, per sua natura la banca locale nasce nel distretto e stringe legami con l'imprenditoria, con le forze sociali e politiche locali ed è, quindi, coinvolta nella vita della comunità: essendo pienamente inserita nella rete di relazioni e nelle logiche locali, è, cioè, parte dell'ambiente socio-economico ⁽²⁾. Ciò, chiaramente, vale per qualsiasi sistema locale, sia esso di tipo distrettuale, sia non distrettuale.

C'è da considerare, tuttavia, che da alcuni anni il sistema bancario è caratterizzato da significativi processi di aggregazione e concentrazione, nell'intento di perseguire economie di scala, che possono mettere a repentaglio il rapporto banca e territorio. Soprattutto le politiche di acquisizione delle banche «minori» rischiano di minare una serie di legami consolidati storicamente, basati sulla fiducia e la conoscenza, tra le singole comunità e le banche locali. Occorre ricordare, infatti, che le banche minori (locali) hanno tra i punti di forza le relazioni personalizzate e la conoscenza approfondita del tessuto produttivo e dei singoli operatori economici. Sulla base di tali peculiarità le banche locali, quindi, possono operare anche nella veste di operatori di sviluppo territoriale in quanto il proprio *management* (ossia chi decide le strategie dell'azienda bancaria) vive sul territorio nel

(*) Il presente lavoro rientra nel Progetto Giovani Ricercatori (PGR), annualità 2003, dell'Università di Cassino, cofinanziato dal MIUR. L'autore ringrazia Paolo Migliorini e Domenico de Vincenzo per l'attenta lettura critica del testo e per gli utili suggerimenti forniti.

(1) Tra gli altri: Alessandrini (2003; 2004); Dei Ottati (1992); Farabullini e Gobbi (2000); Farabullini e Ferri (2004); Finocchiaro (2002); Quintiliani (2002); Pagano (2000).

(2) L'ambiente socioeconomico e istituzionale comprende «il complesso di valori, conoscenze, comportamenti e istituzioni che si afferma nel distretto, come la tradizione artigiana, i canali di informazione formali e informali, la mobilità tra lavori e tra diverse posizioni sociali, la lealtà nei comportamenti, l'apprezzamento per il rischio e il profitto, il clima cooperativo, ma allo stesso tempo competitivo tra imprese, l'orientamento di tutta la comunità degli affari, compresi i settori di servizio, quali la banca locale, le associazioni di categoria, l'amministrazione locale» (Pellegrini, 2001, p. 239).

quale si realizzeranno gli effetti delle decisioni prese: la raccolta effettuata in un dato ambito locale verrà allocata in prevalenza nello stesso sistema locale. I suddetti processi di acquisizione e concentrazione bancaria, invece, comportano l'allontanamento dei centri decisionali dai singoli ambiti territoriali locali, e ciò può comportare che il singolo ambito locale (soprattutto se periferico) venga «utilizzato» solo per la raccolta, mentre gli investimenti vengono indirizzati altrove. Inoltre, i suddetti processi possono produrre effetti negativi nel rapporto tra le banche e le piccole imprese. Infatti le banche maggiori possono essere indotte a destinare la maggior parte degli investimenti alle imprese di medio-grande dimensione, e a ridurre la percentuale destinata ai prestiti a quelle «minori», in quanto, per questa ultima tipologia di imprese, il rischio sotteso al finanziamento è notoriamente più elevato.

Nell'affrontare il problema relativo al rapporto banca-impresa, occorre tener conto della doppia responsabilità che investe le banche: *a)* di tipo gestionale, che accomuna la banca all'azienda e, come tale, quindi orientata alla redditività; *b)* di tipo territoriale, cioè la banca ha (anche) un ruolo istituzionale di agente locale di sviluppo (Alessandrini, 2003, pp. 37-38). Ed è soprattutto su questa seconda responsabilità che si è tentato di promuovere una riflessione. In questo lavoro, infatti, si è inteso analizzare il rapporto banca-impresa e il ruolo della banca locale nello sviluppo dei sistemi locali del Lazio meridionale, partendo da alcune domande di fondo: i processi di fusione e aggregazione contribuiscono ad attenuare gli squilibri territoriali oppure, al contrario, producono vantaggi solo ai sistemi locali più dinamici e alle grandi (e medie) imprese? Inoltre, le banche locali avranno ancora spazio? E con quale ruolo?

La letteratura ⁽³⁾ che, negli ultimi anni, si è occupata di questi aspetti non ha dato risposte univoche, in quanto tali problematiche devono essere analizzate a livello locale. Ogni sistema locale, infatti, è fornito di identità propria: detiene un insieme di peculiarità che lo contraddistinguono dagli altri sistemi locali. Le risposte, quindi, vanno ricercate a livello mesoeconomico, in specifici ambiti territoriali che spesso, inoltre, non possono essere riconosciuti attraverso meri confini amministrativi (regionali, provinciali, comunali), in quanto la cultura, i valori, le esperienze, e quindi la percezione degli accadimenti socio-economici e le azioni (o non azioni) che ne conseguono possono essere distinti e distanti tra loro anche prendendo in considerazione sistemi locali contigui e/o appartenenti al medesimo sistema amministrativo.

Nei sistemi produttivi locali della provincia di Frosinone (per esempio, quello della produzione di palloncini di gomma nel comune di Casalvieri, quello del «marmo perlato di Coreno Ausonio» e quello del tessile-abbigliamento di Sora-Isola del Liri) e nella provincia di Latina (per esempio, nel settore agroalimentare) ⁽⁴⁾, il *modus agendi* degli ope-

(3) Tra gli altri: Alessandrini (2003); Alessandrini, Papi e Zazzaro (2003); Ferri, Masciandaro e Messori (2001); Focarelli, Panetta e Salleo (1999); Profumo (2003).

(4) Nell'area di studio possiamo riscontrare sistemi locali che presentano caratteristiche differenti. In provincia di Frosinone oltre alla presenza di grandi imprese prevalentemente esogene, come quelle appartenenti al settore chimico-farmaceutico nelle aree a nord della provincia o al «sistema» dell'indotto della FIAT nell'area del Cassinate, sono presenti sistemi locali di piccola impresa come quelli citati nel testo. In provincia di Latina, oltre alla forte concentrazione di medio-grandi industrie del settore chimico-farmaceutico, è presente una significativa attività di piccola e media impresa nel settore agroalimentare. Per approfondimenti sul sistema produttivo del «marmo perlato di Coreno» si veda de Vincenzo e Grossi (2003); per approfondimenti sul sistema produttivo del «palloncino» di Casalvieri si veda Grossi (2004); per approfondimenti sul sistema produttivo del tessile-abbigliamento di Sora-Isola del Liri si veda, tra gli altri, Bevilacqua (1993).

ratori istituzionali e sociali non segue la stessa logica, così come le azioni, oltre a non essere sempre univoche, perché ragionevolmente appartenenti a culture ed esperienze differenti, non sempre hanno gli stessi tempi di reazione.

Come si può facilmente evincere da questi presupposti, il problema da affrontare riguarda non solo il ruolo delle banche e le dinamiche internazionali alle quali sono sottoposte (come, per esempio, le regole di Basilea II o i processi di acquisizione e fusione già richiamati) ⁽⁵⁾, ma l'operatività e l'organizzazione delle stesse a livello dei singoli sistemi locali. Inoltre, occorre tenere presente che le modalità di approccio al mercato (locale) differiscono non solo tra i diversi istituti di credito, ma anche tra le banche cosiddette nazionali e quelle più propriamente locali. Infine, da questo ragionamento non può essere escluso il sistema imprenditoriale. Infatti, le relazioni tra gli operatori economici e il sistema creditizio variano, non solo tra l'impresa di grande dimensione e quella di piccola o micro-dimensione, ma anche in base alla struttura organizzativa delle singole imprese, ossia tra le imprese familiari e le imprese «manageriali». Infine, occorre considerare che le relazioni banca-impresa seguono – come sottolineato – anche la dinamica relativa alla cultura locale. La ricerca, quindi, non tenta di dare risposte di carattere generale, ossia valide e applicabili in ogni contesto socio-economico – che risulterebbero improponibili per le ragioni suddette – ma, basandoci sui principi della scuola distrettuale, riteniamo che occorra dapprima indagare sull'ambiente socio-economico e istituzionale locale – cioè, comprendere il complesso di valori, conoscenze, comportamenti e istituzioni che si affermano nel territorio o, meglio, nelle singole realtà locali – per apportare un utile contributo alla conoscenza delle problematiche evidenziate.

La struttura del credito nel Lazio meridionale. – Nel Lazio meridionale operano 48 istituti di credito con 335 sportelli. Nello specifico, in provincia di Frosinone operano 24 banche con 171 sportelli. La maggiore concentrazione di sportelli è nelle aree nord-orientali della provincia, rappresentate dal comune capoluogo e dai centri nei quali è presente la maggiore concentrazione di industrie: Anagni, Alatri, Ferentino e, più ad est, Sora. Nel Sud della provincia, invece, solo Cassino presenta un elevato numero di sportelli bancari. In particolare, al 2003, il 69% dei comuni della provincia è servito da banche.

Anche in provincia di Latina operano 24 banche, ma, pur se il numero degli sportelli risulta minore rispetto alla provincia di Frosinone (164 sportelli), la copertura bancaria è molto elevata (30 comuni bancati su 33) e raggiunge il 91% del totale (fig. 1). Pur essendo, dunque, la distribuzione degli sportelli spalmata su tutta l'area provinciale, la maggiore concentrazione è nei comuni prossimi alla provincia di Roma, caratterizzati da una forte industrializzazione, come Latina, Cisterna di Latina e Aprilia.

È evidente, inoltre, la diversa struttura bancaria tra le due province. La provincia di Frosinone, infatti, come evidenziato, oltre a presentare un più elevato numero di comuni

(5) Con Basilea II si identifica il lavoro del Comitato di autorità di vigilanza bancaria istituito nel 1975 dai governatori delle banche centrali dei paesi del Gruppo dei Dieci (Belgio, Canada, Francia, Germania, Giappone, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Gran Bretagna, Spagna, Stati Uniti, Svezia e Svizzera). Il Comitato ha l'obiettivo di assicurare la stabilità del sistema creditizio attraverso la definizione di regole relative ai requisiti patrimoniali, che si sostanziano nell'aumentare la sensibilità al rischio e la capacità di misurarlo attraverso i sistemi di *rating*. Le banche saranno costrette a rielezionare il proprio portafoglio clienti al fine di riportare i requisiti patrimoniali alla rischiosità effettiva della banca. Per approfondimenti si veda, per tutti: Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria (2004).

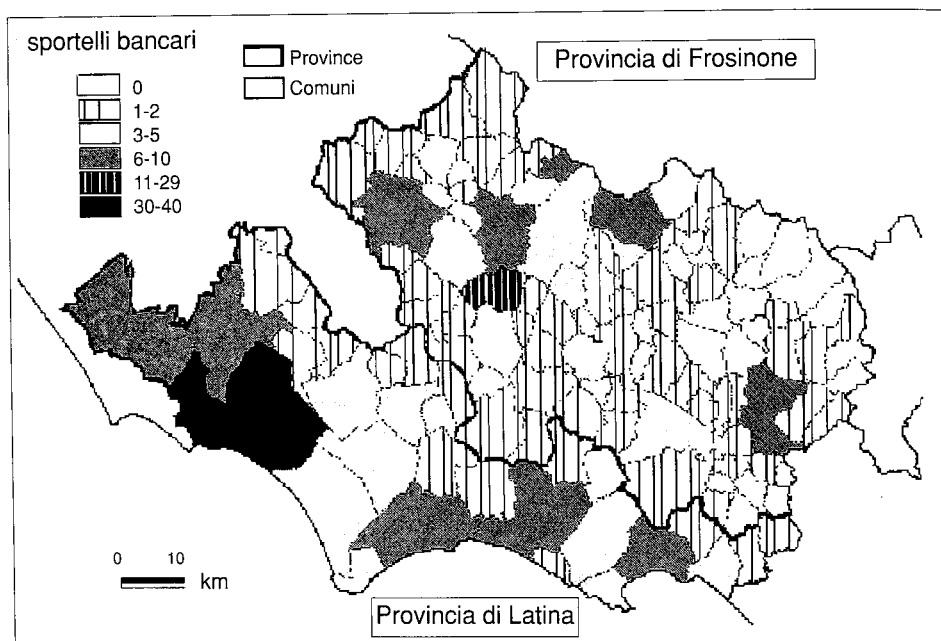


Fig. 1 – *Sportelli bancari nelle province di Frosinone e Latina. Anno 2000*

Fonte: nostra elaborazione su dati Banca d'Italia

non coperti da servizi bancari, presenta più casi di monopolio, avendo una più alta percentuale di comuni con un unico sportello (45%) rispetto alla provincia di Latina (33%). Ciò è dovuto, principalmente, al fatto che Frosinone detiene un maggior numero di comuni minori e montani, rispetto a Latina, poco «appetibili» dal sistema bancario che predilige, chiaramente, le aree a maggiore concentrazione di popolazione e di imprese (⁹).

Dall'analisi condotta emerge che il Lazio meridionale presenta una struttura bancaria debole. Infatti, anche se la densità di sportelli per entrambe le province, calcolata con riguardo sia alla popolazione, sia alla superficie, è in crescita, si presenta comunque al di sotto della media regionale e nazionale. Gli sportelli, infatti, sono aumentati tra il 1998 e il 2004, dell'1,13% per la provincia di Frosinone contro una media regionale dell'1,25 e una media nazionale dell'1,20. Per la provincia di Latina, invece, l'incremento (1,24) è in linea con la media regionale e superiore a quella nazionale.

Relativamente alla presenza bancaria nei singoli comuni, emerge non solo che in provincia di Frosinone, come già specificato, solo il 69% di questi è bancato, ma soprattutto che, dal 1998 al 2003, il numero dei suddetti comuni è diminuito. Anche in questo caso il dato provinciale (69%) si assesta al di sotto della media nazionale (73,2%) e regionale (70,6%). Inoltre, si nota un aumento della media di sportelli nei comuni bancati che resta comunque notevolmente al di sotto del valore regionale e nazionale. La debole struttura bancaria si evince anche dal rapporto tra il numero di sportelli e il numero di imprese: al

(⁹) Al Censimento ISTAT della popolazione del 2001, si presentavano con una popolazione inferiore o uguale a 5.000 abitanti ben 68 comuni (pari al 74,73%) della provincia di Frosinone e 14 comuni (pari al 42,42%) della provincia di Latina. Secondo le elaborazioni ISTAT, i comuni montani della provincia di Frosinone rappresentano il 40% del totale (36 comuni montani su 91), mentre quelli della provincia di Latina rappresentano il 6% del totale (2 comuni montani su 33).

2003, vi sono 3,8 sportelli ogni mille imprese in provincia di Frosinone e 2,9 sportelli ogni mille imprese in provincia di Latina, contro una media regionale del 4,4 e nazionale del 5,2 (fig. 2). Considerando, infine, il rapporto tra la numerosità degli sportelli e la popolazione residente, emergono gli stessi risultati descritti precedentemente: una forte sottodotazione di sportelli bancari (3,4 sportelli ogni diecimila abitanti per la provincia di Frosinone; 3 sportelli ogni diecimila abitanti per la provincia di Latina) in media con le province meridionali.

Alcune criticità. Nel Lazio meridionale è molto alto il numero di sofferenze bancarie; Frosinone detiene, tra le province italiane, il primato delle sofferenze bancarie in relazione agli impieghi (le sofferenze della provincia di Frosinone rappresentano il 9,7% del valore complessivo della regione). In particolare, tra le prime dieci province italiane con più alte sofferenze ritroviamo sette province meridionali e ben tre province laziali: Frosinone, Latina e Viterbo (fig. 3) (7).

La provincia di Frosinone, dunque, presenta un forte disequilibrio tra raccolta, impiego e rientro del capitale, che appare evidente, oltre che nell'elevato grado di rischiosità dei crediti bancari (dato, come visto, dal rapporto tra le sofferenze e impieghi), anche in altri indicatori. Per esempio, benché la provincia di Frosinone si presenti con un numero maggiore di sportelli rispetto a Latina, ha un rapporto tra impieghi e sportelli più basso: 23 milioni di euro circa a Frosinone contro i 28 milioni a Latina. C'è da considerare, infine, che nel 2003 l'intera regione Lazio segna un ulteriore rallentamento nei prestiti concessi alla clientela regionale, sia per quanto riguarda le famiglie sia per quanto attiene alle imprese industriali in senso stretto. La crescita dei prestiti, infatti, a livello regionale si è portata al 3,2%, contro il 6,4% del 2002. In particolare, per quanto riguarda le province del Lazio meridionale, Frosinone e Latina presentano una crescita contenuta – pari, rispettivamente, al 4,8% e al 4,2%.

Le banche locali nel Lazio meridionale. – Nel Lazio meridionale operano complessivamente dodici banche locali: sei in provincia di Frosinone e sei in provincia di Latina. Relativamente alla provincia di Frosinone, operano due popolari, tre di credito cooperativo e una Spa, mentre in provincia di Latina operano sei banche locali: due popolari e quattro banche di credito cooperativo (fig. 5).

Dal punto di vista delle politiche di espansione territoriale, per le banche locali del Frusinate si nota una «timida» politica di localizzazione verso le limitrofe province laziali: alcuni comuni della provincia di Roma adiacenti alla provincia di Frosinone, il comune di Roma, e un solo comune in provincia di Latina. Emerge più netta, invece, la tendenza a rafforzare le singole posizioni all'interno dell'area provinciale. In particolare, è nel Nord

(7) Come affermato in letteratura (tra gli altri, Alessandrini, Papi e Zazzaro, 2003), infatti, in presenza di un'elevata concentrazione bancaria, i crediti in sofferenza sono più alti. In regime di concorrenza, cioè, le banche mostrano un minore impegno nella selezione e controllo della clientela (ossia, queste assumono un maggiore rischio pur di acquisire nuova e «importante» clientela). C'è da considerare, inoltre, che nel caso di Frosinone il 59,8% delle sofferenze è concentrato nello 0,5% degli affidati e l'84% nel primo 10% (in provincia di Latina il 40% delle sofferenze si concentra nello 0,5% degli affidati) (fig. 4). In questo caso non è il sistema imprenditoriale nel suo insieme a evidenziare un elevato tasso di rischiosità, ma è solo un ristretto numero di imprese e per lo più di grande dimensione ed esogene. Tuttavia, tale gruppo ristretto condiziona in senso negativo l'accesso al credito e può determinare nell'area provinciale l'applicazione di un tasso di interesse più elevato.

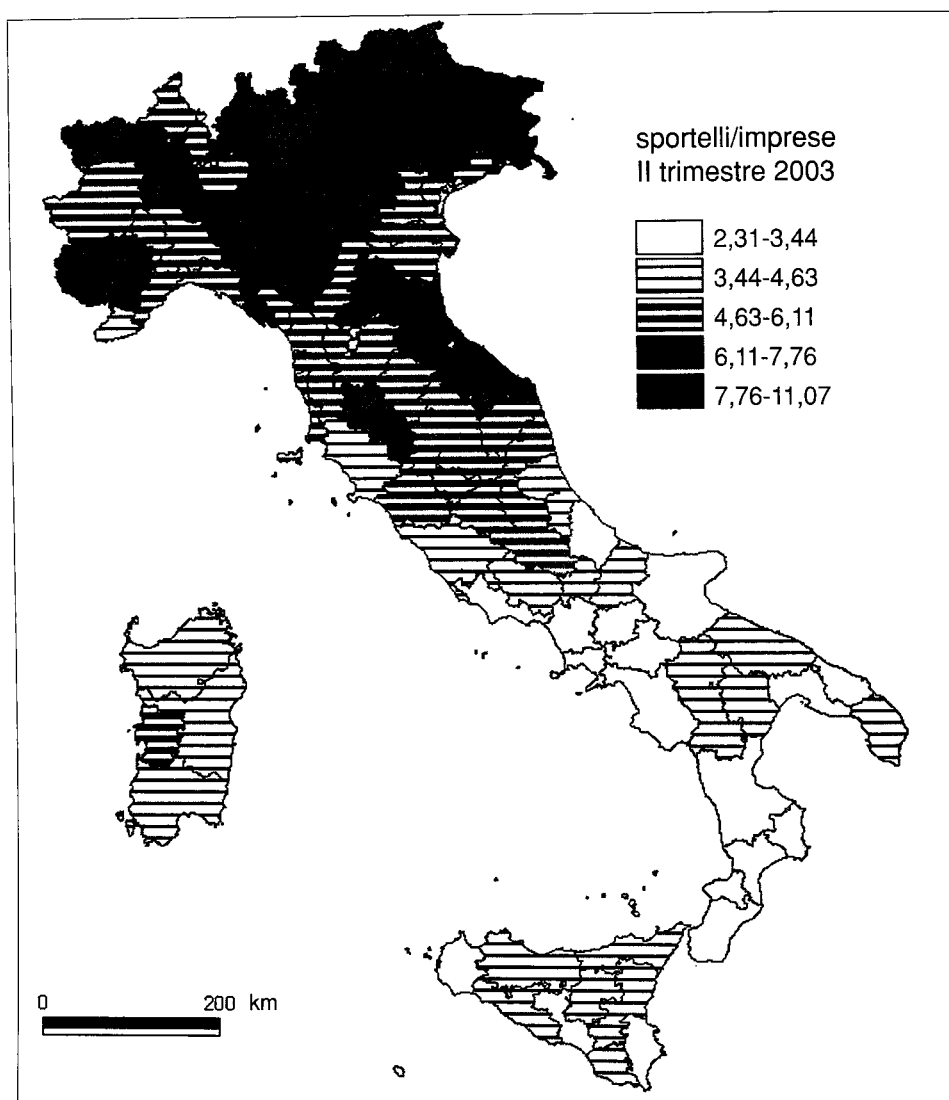


Fig. 2 – *Sportelli bancari in Italia, ogni 1.000 imprese per provincia. II trimestre 2003*
Fonte: nostra elaborazione su dati Banca d'Italia e ISTAT

della provincia che si concentra la maggior parte delle banche locali. Qui si trovano tre banche di credito cooperativo e una banca popolare. Anche l'unica banca Spa, pur presentando una forte e radicata presenza di sportelli nell'area meridionale, risulta maggiormente influente nelle aree settentrionali della provincia. L'altra banca popolare, infine, ha concentrato la propria presenza nei comuni nel Sud della provincia.

Rispetto a Frosinone, in provincia di Latina si evidenzia una maggiore penetrazione delle banche locali verso i comuni delle province limitrofe. Le due banche popolari, negli ultimi anni, hanno avviato politiche di penetrazione nelle province di Frosinone (tre sportelli) e di Roma (sei sportelli).

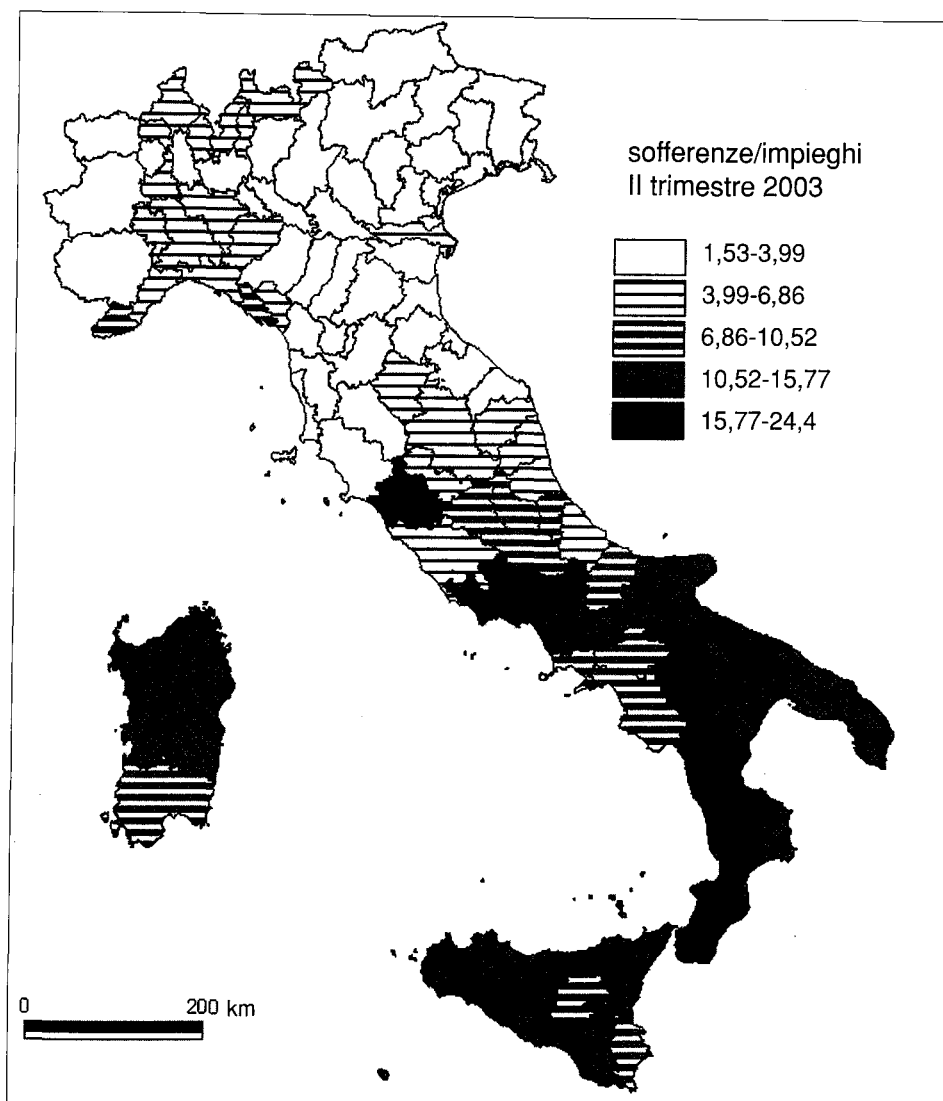


Fig. 3 – *Sofferenze bancarie rispetto agli impieghi, in Italia, per provincia. II trimestre 2003*

Fonte: nostra elaborazione su dati Banca d'Italia e ISTAT

Considerando le aree a maggiore concentrazione industriale del Lazio meridionale ⁽⁸⁾, possiamo notare che nell'area di Sora-Isola del Liri (caratterizzata dalla presenza di piccole imprese, soprattutto di tipo endogeno, specializzate nella produzione del tessile-abbi-

(8) In provincia di Frosinone, sono presenti cinque aree a maggiore concentrazione industriale: *a)* l'area di Anagni, Paliano, Sgurgola; *b)* l'area di Alatri, Ceccano, Ferentino, Frosinone, Morolo, Patrica, Supino; *c)* l'area di Arpino, Broccostella, Castelliri, Isola del Liri, Monte San Giovanni Campano, Sora; *d)* l'area di Ceperano, Faltaverra, Pofi; *e)* l'area di Cassino, Piedimonte San Germano, Pontecorvo, Roccasecca, Villa Santa Lucia. In provincia di Latina, sono presenti tre aree a maggiore concentrazione industriale: *a)* Aprilia, Cisterna di Latina, Cori; *b)* Latina, Pontinia, Priverno, Sermoneta, Sezze, Terracina; *c)* Castelforte, Fondi, Formia, Gaeta.

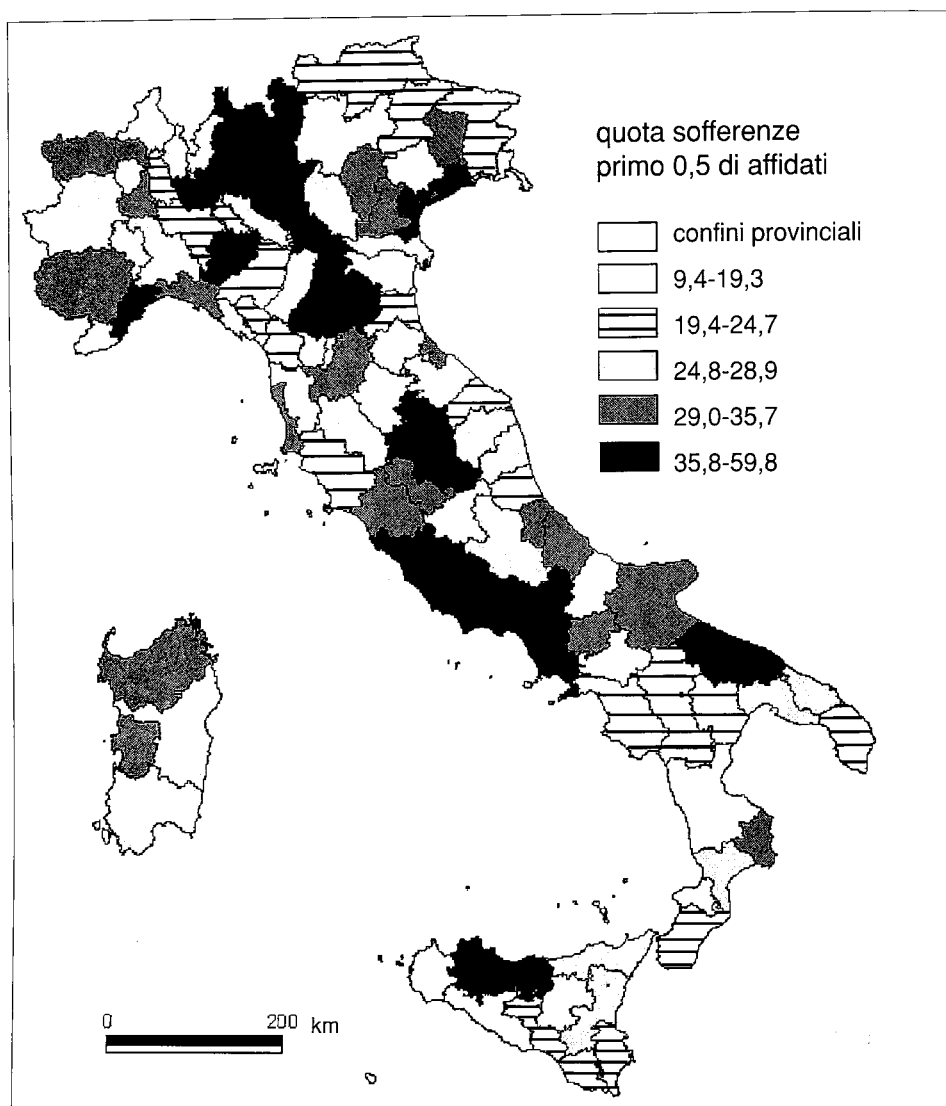


Fig. 4 – Quota di sofferenze bancarie per il primo 0,5% di affidati, in Italia, per provincia. II trimestre 2003

Fonte: nostra elaborazione su dati Banca d'Italia e ISTAT

gliamento, carta e legno) operano 4 banche locali. Inoltre, nel comune di Sora, nel quale si concentra la maggior parte delle imprese, è localizzato lo sportello di una banca Spa locale con sede legale nella regione Abruzzo. C'è da considerare, infatti, che Sora funge da polo di attrazione anche per alcuni comuni abruzzesi. L'altra concentrazione di sportelli delle banche locali è evidente nell'area che comprende i due agglomerati industriali di Anagni e Frosinone (caratterizzati dalla forte presenza di medio-grandi imprese, soprattutto di tipo esogeno, specializzate nei settori della chimica e della farmaceutica), do-

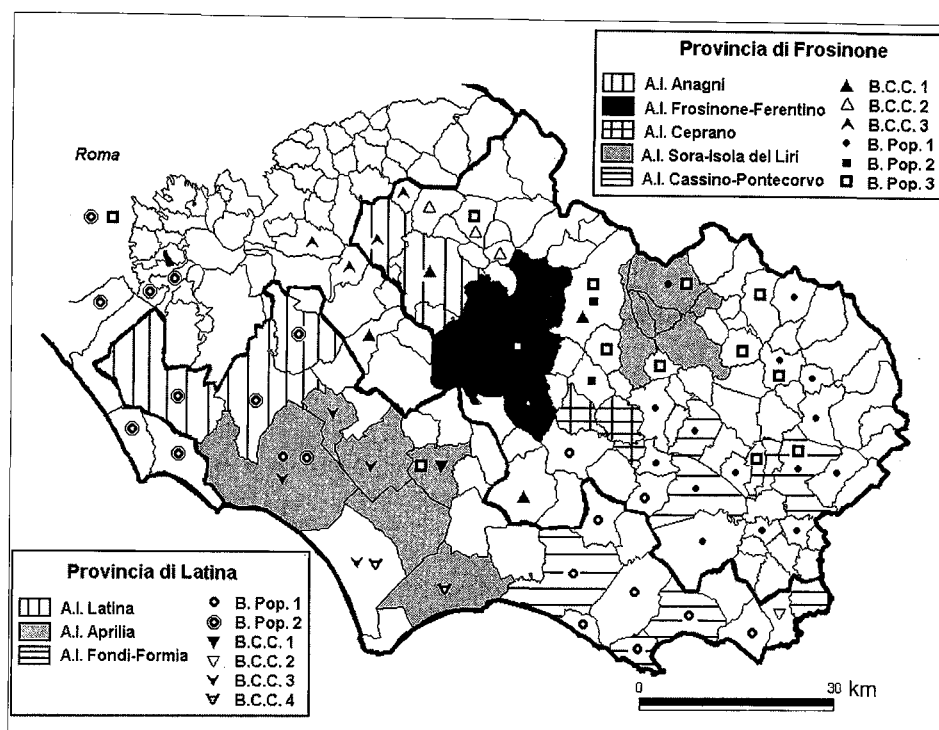


Fig. 5 – Banche locali e agglomerati industriali delle province di Frosinone e Latina

Fonte: nostra elaborazione su dati Banca d'Italia

ve sono presenti cinque banche locali. Per quanto riguarda la provincia di Latina in generale, la presenza delle banche locali è capillare e copre la maggior parte dei comuni a eccezione, anche in questo caso, di alcuni comuni montani. La concentrazione più elevata si riscontra nelle aree a maggiore presenza industriale, cioè nei comuni di Aprilia, Cisterna di Latina e Latina (dove prevale la medio-grande industria specializzata nel settore della chimica e della farmaceutica), nonché tra Fondi e Formia (fig. 5).

Banca locale. Quale ruolo? – L'aumento della competizione del sistema bancario nei mercati locali (derivante sia dall'aggregazione e integrazione tra grandi banche, sia dai processi di fusione e/o acquisizione da parte delle banche nazionali di banche locali, sia dalle politiche di «ingresso» con nuovi sportelli nei mercati locali) può produrre differenti effetti sulle economie locali. Infatti, tale processo può tradursi in un miglioramento della qualità dei servizi offerti dalle banche (maggiore efficienza), in una riduzione dei tassi di interesse applicati e in un aumento della disponibilità del credito concesso. Ma è anche logico attendersi che, nel breve periodo, oltre a diminuire il tasso di interesse potrebbe restringersi il credito erogato alle imprese minori, anche a causa delle asimmetrie informative (che potranno essere colmate nel tempo) e della scarsa propensione delle grandi banche a operare con la clientela minore. Nel rapporto sul «processo di consolidamento nel settore finanziario» del Gruppo dei Dieci (2001, p. 44), infatti, si afferma che «le banche dopo le concentrazioni riducono la percentuale del proprio portafoglio investita in prestiti

alle piccole imprese» (9). Non è da escludere, inoltre, che la concorrenza possa elevare il grado di rischiosità del credito (che possa portare, cioè, a emettere prestiti più rischiosi) e quindi produrre maggiori sofferenze (così come è accaduto per il Lazio meridionale). Infine, è anche lecito attendersi, come sottolineato in premessa, che l'aumento del numero di concorrenti renderebbe sempre più difficile per le imprese operanti nelle regioni più deboli e periferiche l'accesso al credito per via della lontananza dai centri decisionali (Alessandrini, Papi e Zazzaro, 2003, p. 5). È evidente, infatti, da parte di molte banche, la standardizzazione delle procedure di valutazione della clientela, in quanto per le banche esterne risulta difficile (e costoso) apprezzare pienamente le potenzialità di sviluppo delle imprese locali (soprattutto delle piccole). Quindi il risparmio raccolto localmente verrebbe indirizzato verso altri territori più sviluppati (perché il rischio è minore) (10).

Alessandrini, Papi e Zazzaro (2003, p. 5) colgono il problema al cuore, affermando che l'integrazione finanziaria è «un processo complesso ed eterogeneo che può offrire opportunità e creare difficoltà diverse secondo le modalità con cui esso si svolge e secondo il grado di sviluppo delle economie interessate». In questo scenario, dunque, è lecito domandarsi quali saranno gli effetti sui singoli sistemi locali (soprattutto quelli periferici e/o più deboli) e sulle organizzazioni territoriali di piccola impresa, distrettuale e non distrettuale. A tal proposito riteniamo che una risposta possa essere ricercata proprio nel ruolo e nella missione che la banca locale intende perseguire. Le piccole banche locali dovranno adeguarsi ai livelli di efficienza delle grandi banche (rischiando di scomparire) oppure dovranno ricercarsi una nicchia di efficienza sfruttando il vantaggio competitivo derivante proprio dall'essere «locale»?

La banca locale è tale non solo perché opera nel territorio ma soprattutto perché nasce *dal* territorio. Il suo *management* è, in genere, espressione della comunità locale e, dunque, partecipa alla costruzione di capitale sociale contribuendo a disegnare localmente lo sviluppo locale e a modellare l'ambiente socio-economico. Becattini (1991, p. 61), trattando di sistemi produttivi locali, sostiene che la banca locale contribuisce a indizzare la vita della comunità locale. La banca, oltre ad essere parte integrante della rete di relazioni tra le imprese del «distretto», ha un vantaggio nella fornitura del credito, in quanto può dare «molto più peso alle qualità personali di chi richiede un prestito e alle specifiche prospettive di un dato e noto investimento, di quanto non possa fare una banca meno radicata nella realtà locale» (*ibidem*). La banca locale godrebbe, quindi, di un maggior vantaggio competitivo, rispetto alle banche esogene, prodotto proprio dalle relazioni più intense con le imprese e dunque dal maggior flusso di informazioni che riesce ad acquisire: «la banca locale [...] attraverso funzionari e analisti radicati localmente, è in grado di seguire l'evoluzione dei rischi personali e del sistema complessivo emergente

(9) «Le concentrazioni hanno riguardato molte piccole banche. Il calo nel numero di queste istituzioni potrebbe avere effetti sulla disponibilità di credito alle piccole imprese. La banca più grande che si forma in seguito a un'operazione di aggregazione è in grado di espandere il credito a clienti di dimensione maggiore; potrebbe ristrutturare il proprio portafoglio, interrompendo parte dei rapporti con la clientela più piccola. Nella misura in cui le relazioni di credito tra banche e piccole imprese siano caratterizzate da maggiori asimmetrie informative, le PMI potrebbero incontrare difficoltà a trovare credito da altre fonti» (Gruppo dei Dieci, 2001, p. 43).

(10) Per approfondimenti sulle diverse teorie e analisi empiriche relative agli effetti derivanti dai processi di fusione e dalla concentrazione nel mercato del credito, si veda, tra gli altri, Alessandrini, Papi e Zazzaro (2003); Bonaccorsi e Gobbi (2001); D'Amico Parigi e Trifilidis (1990); Focarelli, Pannetta e Salleo (1999).

dalle loro relazioni» (Rullani, 2004, p. 14). In altre parole, il vantaggio principale è dato dall'abbattimento delle asimmetrie informative tra impresa e banca ⁽¹¹⁾.

La banca locale, quindi, potrà far fronte, non solo ai nuovi assetti dimensionali e territoriali, ma anche alle «nuove regole internazionali» come Basilea II, puntando a massimizzare il vantaggio informativo-territoriale. Occorre ricordare, infatti, che gli accordi di Basilea II, che impongono l'analisi del rischio di credito (*rating*), potranno produrre forti disequilibri territoriali e disuguaglianze tra imprese. Le banche dovranno svolgere un'approfondita attività di selezione e di controllo della clientela, e i modelli di analisi si affideranno a stringenti requisiti patrimoniali che tendono a prediligere i finanziamenti poco rischiosi e che non tengono conto di altre variabili, come l'efficienza territoriale, oppure l'idea-intuizione imprenditoriale, sia essa potenzialmente valida in qualsiasi contesto territoriale, sia essa perfettamente idonea e/o necessaria al contesto locale nella quale l'impresa opera. Anche le PMI, quindi – che dagli accordi di Basilea II si teme possano subire un forte freno all'accesso al credito (per via della minore capacità di indebitamento, della diffidenza nel mostrare i valori di bilancio eccetera) – potranno sopprimere a tale eventualità se nel mercato locale opera almeno una banca (locale). Infatti, proprio per la conoscenza del territorio e la vicinanza agli operatori, la banca locale, probabilmente, sarà in grado di valutare meglio non solo le variabili patrimoniali dell'impresa, ma anche quelle territoriali, ambientali, personali eccetera, rendendo così possibile l'accesso ai finanziamenti bancari da parte di categorie che altrimenti potrebbero risultarne escluse.

In base a quanto fin qui esposto, è ragionevole osservare che la banca locale deve adottare un comportamento proattivo. Non può, quindi, limitarsi solo al vantaggio competitivo derivante dall'essere locale, ma partendo proprio dal vantaggio del radicamento territoriale e della conoscenza del tessuto socio-economico (che crea capacità nella valutazione del rischio), dovrà strutturare specifiche funzioni relative alle relazioni con la clientela e specializzarsi in operazioni di finanza complessa. Il radicamento territoriale e i rapporti personali, infatti, non costituiscono più una rendita di posizione e quindi, al vantaggio di prossimità, occorre affiancare la capacità di analisi e di valutazione delle iniziative imprenditoriali, anche quelle di piccoli e medi imprenditori locali (Finocchiaro, 2002, p. 13; Ferri, Masciandaro e Messori, 2001, pp. 164-165). Come sottolineato da Finocchiaro (2002, p. 10), la banca locale deve specializzarsi nella consulenza finanziaria, nella partecipazione al capitale di rischio, nell'acquisizione e vendita di partecipazioni eccetera. Dotarsi cioè di una divisione di *corporate finance* ⁽¹²⁾, la cui operatività può produrre effetti positivi non solo per le imprese, ma anche per la stessa economia locale. Questa trasformazione può portare al superamento del cosiddetto «capitalismo familiare»: al passaggio, cioè, da una gestione di tipo familiare-imprenditoriale a una di tipo manageriale; oppure, come afferma Rullani (2004, p. 14), al passaggio dalla impresa mono-personale a quella pluri-personale «con un baricentro che resta personale, ma che è affiancato e sorretto da altre persone». Rullani (2004, p. 14) evidenzia, inoltre, l'importanza del «capital venturing» per fornire i mezzi di sviluppo a idee imprenditoriali che evidenziano buone possibilità di reddito, e aggiunge che anche la cultura imprenditoriale, restia alle forme di partecipazione al capitale di rischio, può essere cambiata di fronte a casi di successo. È chiaro che per avere casi di successo occorre che ci sia offerta di tale pratica finanziaria, e Rullani suggerisce la banca locale, «che è in grado di seguire l'evoluzione dei rischi personali e

(11) Per approfondimenti sulle asimmetrie informative si veda, tra gli altri, Gertler (1998) e Pagnini (2000).

(12) Per approfondimenti sul *corporate finance* si veda, tra gli altri, Pochetti (1997).

del sistema complessivo emergente dalle loro relazioni», come «investitore di ventura», cioè uno dei principali operatori che può mutare tale cultura: «un finanziatore di piccola scala può avere buone *chances* di successo se, avendo conoscenze di prima mano del settore, del sistema locale e delle persone coinvolte, riesce ad investire negli affari giusti al momento giusto, operando una valutazione imprenditoriale che lo associa all'imprenditore finanziato» (*ibidem*).

Credito e impresa locale. Una indagine conoscitiva. – Quanto contenuto in questo paragrafo e nel successivo è basato su una serie di interviste effettuate a cinquanta imprese operanti nel Lazio meridionale. Scopo di queste interviste è stato indagare su come gli imprenditori delle province di Frosinone e Latina percepiscono sia le relazioni con le banche, sia la qualità e la quantità dei servizi loro offerti. In particolare, si è cercato di comprendere quale sia il ruolo svolto dal sistema creditizio locale e il suo rapporto con le imprese (pratica del pluri affidamento, grado di offerta e utilizzo dei prodotti finanziari innovativi, offerta e domanda di attività di partecipazione al capitale di rischio eccetera).

Le cinquanta imprese del campione sono distribuite nelle due province di Frosinone e Latina, e appartengono ai settori manifatturiero e dei servizi, distinte per classi di addetti. Quarantotto imprese rientrano nella classe dimensionale 1-99 (piccola dimensione) e due nella classe 100-199 (media dimensione). Più nel dettaglio, quattordici imprese rientrano nella classe dimensionale 1-4 e undici nella classe 5-9 (micro-imprese). Dieci imprese rientrano nella classe 10-19 e altre dieci nella classe 20-49. Le restanti tre imprese rientrano nella classe 50-99. Trentuno imprese hanno una struttura organizzativa di tipo familiare e le restanti diciannove di tipo manageriale. In quarantadue imprese, l'imprenditore proviene dall'area nella quale è localizzata la stessa impresa e, nelle restanti otto imprese, l'imprenditore proviene da regioni diverse dall'area nella quale è localizzata l'impresa (tab. 1).

Credito e struttura organizzativa delle imprese. – Da una prima analisi dei risultati delle imprese intervistate emerge come il processo di diffusione dell'innovazione finanziaria presenta forti criticità, derivanti sia dall'assetto organizzativo aziendale che dall'offerta dei servizi da parte del settore creditizio.

Il modello organizzativo di parte delle imprese intervistate, strutturate su base familiare, è uno dei fattori che limita il formarsi di figure specializzate nel settore finanziario (*manager*), ma non solo. La maggior parte delle imprese intervistate, infatti, non presenta una chiara distinzione tra la direzione finanziaria e le altre funzioni: il ruolo della gestione finanziaria è considerata dai più come accessoria. Il responsabile della stessa, infatti, risulta essere quasi sempre il direttore amministrativo o l'amministratore delegato. Comunque, nella maggior parte dei casi (essendo per lo più imprese di piccola e media dimensione), è lo stesso imprenditore che svolge una pluralità di funzioni, da quella commerciale a quella finanziaria ⁽¹³⁾. Emerge, inoltre (e non potevamo aspettarci nulla di diverso), un livello di utilizzo tendenzialmente basso dei prodotti finanziari «innovativi», da parte delle PMI, pur a fronte di una conoscenza degli stessi abbastanza diffusa. La maggior parte de-

(13) L'assenza di figure manageriali nel settore finanziario rende episodica la pianificazione finanziaria e amplia i rischi aziendali, costituendo un freno alla capacità dell'impresa di determinare le fonti economiche compatibili con i progetti industriali.

Tab. 1 – *Struttura del campione di imprese (50 in totale) del Lazio meridionale su cui è stata condotta l'indagine*

Campione di imprese	n.	Settori	n.	Classe di addetti	n.
Imprenditori locali	42	Produzione prodotti		1-99	48
Imprenditori non locali	8	alimentari	2	1-4	14
		Estrazione e lavorazione		5-9	11
		marmo	12	10-19	10
Impresa familiare	31	Chimico-gomma-plastica	14	20-49	10
Impresa non familiare	19	Produzione macchinari	3	50-99	3
		Tessile-abbigliamento	4	100-199	2
		Altri manifatturiero	2		
		Produzione mat. edili			
		ed edilizia	3		
		Trasporti	3		
		Servizi e turismo	7		

gli imprenditori intervistati, inoltre, dichiara che la spinta all'utilizzo dei servizi innovativi risulta legata più all'iniziativa dell'impresa e il 20% dichiara, invece, che la proposta nasce da entrambe, sia dall'azienda che dalla banca, mentre nessuno ha dichiarato che questi vengono proposti esclusivamente dagli istituti di credito. Anche il giudizio sui servizi di assistenza e consulenza finanziaria offerti dal settore creditizio resta in linea con le tendenze suddette. Il 65% degli intervistati, infatti, non è sufficientemente soddisfatto dei servizi bancari loro offerti. Solo il 18% li giudica più che sufficienti, ma non emerge mai un livello di soddisfazione eccellente ⁽¹⁴⁾. Di questo 18%, la maggior parte sono imprenditori che si rivolgono a sole banche nazionali, mentre coloro che si servono di banche nazionali e locali esprimono un giudizio al limite uguale alla sufficienza.

È interessante constatare, inoltre, come le PMI dell'area in esame seguano la prassi, da tempo consolidata a livello nazionale, del pluri affidamento. Solo il 28% ha dichiarato, infatti, di avere un rapporto esclusivo con un solo istituto di credito. Più della metà delle imprese che intrattengono una molteplicità di rapporti di affidamento si rivolgono sia a banche nazionali, sia a banche locali (in questo caso era lecito attendersi tale risultato, vista la forte presenza di banche locali nel territorio preso in esame). E queste ultime, in genere, rivestono il ruolo di banca principale. Le pluri affidate, infine, esprimono un giudizio in media al di sotto della sufficienza circa i servizi loro offerti, a differenza delle altre, che li considerano ben al di sopra della sufficienza. La forte predisposizione delle imprese al ricorso a una pluralità di rapporti di affidamento, seppur gradita alle banche per il frazionamento del rischio, produce criticità nei rapporti tra i due sistemi. Questa prassi, quindi, merita un approfondimento circa i vantaggi e svantaggi che ne derivano sia per le imprese sia per gli istituti di credito, per il quale rimandiamo a ulteriori studi specifici (in proposito si veda, tra gli altri, Foglia, Laviola e Marullo Reedtz, 1998).

(14) La scarsa soddisfazione dell'offerta dei servizi bancari, finanziari e commerciali, sottolineata dagli imprenditori intervistati, è confermata dall'indice di dotazione dei servizi bancari, secondo le elaborazioni dell'Istituto Guglielmo Tagliacarne per l'anno 2000 (2001, p. 71), che vede il dato di Frosinone e di Latina ben al di sotto della media nazionale (rispettivamente 66,2 e 82,7 contro una media regionale di 123,5).

Alla luce di queste valutazioni possiamo individuare alcune prime caratteristiche delle imprese locali: *a*) predisposizione delle imprese a intrattenere una molteplicità di rapporti di affidamento; *b*) bassa formalizzazione e specializzazione organizzativa della funzione finanziaria; *c*) prevalenza di figure «familiari» anche nella gestione finanziaria (evidente soprattutto per le piccole imprese localizzate nelle aree meridionali delle due province considerate); *d*) buona conoscenza, ma basso utilizzo, di prodotti finanziari innovativi e complessi.

Passando al dettaglio dei risultati dell'indagine, emerge che la preoccupazione maggiore degli intervistati risiede nella difficoltà di reperimento delle risorse finanziarie. Gli imprenditori lamentano, infatti: *a*) la scarsa offerta di servizi finanziari, soprattutto di tipo innovativo; *b*) l'esiguità del credito accordato rispetto alle reali esigenze dell'impresa; *c*) la «incapacità» o mancanza di volontà da parte degli istituti di credito di valutare l'affidabilità dell'azienda anche in base alle reali opportunità imprenditoriali e non solo sulle disponibilità patrimoniali; *d*) la richiesta di garanzie patrimoniali e personali spesso non coerenti con i progetti di investimento e troppo elevate rispetto a quanto concesso. Gli imprenditori lamentano, infatti, l'elevato livello delle garanzie richieste (78% degli intervistati), l'incoerenza delle garanzie rispetto al progetto d'investimento (37%), l'esiguità dei crediti concessi (55%) e il costo totale del finanziamento (tasso reale di interesse e oneri accessori). Gli intervistati dichiarano di vedersi spesso costretti a rinunciare o ridurre i loro progetti di investimento soprattutto per la difficoltà di accedere a fonti di finanziamento adeguate. D'altra parte negli imprenditori si è rafforzata l'idea che la richiesta del sistema creditizio di garanzie derivi dalla scarsa apertura mentale e dalla mancanza di professionalità interna alle banche stesse. Ciò è enfatizzato anche dalla scarsa presenza e qualità di offerta di consulenza extrabancaria presente nel territorio. Gli imprenditori segnalano la carenza di risorse umane qualificate (consulenti) nel settore finanziario. Allo stesso modo non nascondono le difficoltà, in termini di costi di gestione, nello strutturare al proprio interno una divisione finanziaria, e si rafforza pertanto l'indicazione di un modello «innovativo» di banca, auspicata anche e soprattutto per l'offerta di servizi di consulenza qualificata che questa può garantire.

È interessante sottolineare, infine, che, dal punto di vista territoriale, molto critici sulle modalità di accesso al credito sono risultati gli imprenditori che operano nelle aree di Sora-Isola del Liri, di Cassino-Pontecorvo (compresa l'area di Coreno Ausonio) e del Sud della provincia di Latina. Le aree, cioè, più periferiche (rispetto a Roma) del Lazio meridionale, caratterizzate da una maggiore presenza di imprese endogene e di piccola dimensione. Nelle restanti aree, invece, gli imprenditori hanno dimostrato maggiore «ottimismo».

La creazione di una banca locale. – Nella consapevolezza che una informazione di questo tipo poteva risultare utile sia per la migliore comprensione dei rapporti tra banca e impresa, sia per il miglioramento della qualità dei servizi che una banca deve offrire, nel questionario abbiamo ipotizzato la possibilità della costituzione di una nuova banca locale, dando enfasi alle peculiarità che questa, ove ritenuta necessaria, dovrebbe possedere in particolare nei settori della finanza innovativa ⁽¹⁵⁾.

(15) Enfatizzare nel nostro questionario la necessità o meno della creazione di una nuova banca locale è stato solo il pretesto per meglio comprendere se e quale potesse essere il modello di banca più vicina alle esigenze dell'imprenditoria locale, più corrispondente al modello industriale del territorio in esame e, dunque, più efficace ed efficiente nella sua struttura, a svolgere, come già sottolineato, il ruolo istituzionale di agente di sviluppo locale.

La maggioranza degli imprenditori intervistati giudica positivamente la nascita di una nuova banca locale e, per molti versi, ne auspica l'istituzione, dichiarando l'interesse ad assumere partecipazioni nella stessa. Interessante è constatare che a esprimere giudizio positivo circa la costituzione di una nuova banca siano imprenditori che, oltre ad applicare la pratica del pluri affidamento, si servono di banche locali oltre che nazionali. Coloro che hanno espresso un giudizio di indifferenza, invece, operano quasi esclusivamente con banche nazionali. Tra questi ultimi, inoltre, è presente una significativa componente di imprese esogene, mentre i favorevoli sono in prevalenza imprenditori locali. Ciò conferma l'importante ruolo che gioca la banca locale proprio nei rapporti e nelle relazioni che instaura con l'imprenditoria locale.

Riguardo all'aspetto territoriale, l'indagine ha dimostrato che ad auspicare la costituzione di una banca locale «innovativa» siano in prevalenza gli imprenditori operanti nelle aree industriali di Cassino-Pontecorvo (soprattutto del sistema locale di Coreno Ausonio) e di Itri-Formia. Anche nelle aree con maggiore presenza di imprese di medio-grandi dimensioni (Frosinone-Anagni in provincia di Frosinone e Latina-Aprilia, in provincia di Latina) emerge la presenza, anche se debole, di favorevoli alla costituzione di una banca sul modello descritto. Appare, invece, inaspettata la quasi completa indifferenza mostrata nelle aree prossime a Sora-Isola del Liri – caratterizzata, come più volte sottolineato, dalla prevalente presenza di imprese «minori» – dove gli imprenditori si mostrano molto critici circa le modalità di accesso al credito.

Tra le caratteristiche che secondo gli intervistati la nuova banca dovrebbe possedere, spicca una più efficiente ed efficace politica degli impieghi, l'offerta di servizi «aggiuntivi» (finanziari, commerciali, di finanza agevolata eccetera) e, inaspettatamente, la partecipazione al capitale di rischio delle imprese. La maggioranza degli imprenditori, infatti, vede con favore la possibilità delle banche di acquisire partecipazioni di minoranza nel capitale di rischio dell'impresa, consapevoli dei vantaggi diretti e indiretti che la stessa impresa riceve. C'è da segnalare, inoltre, che tra coloro che hanno espresso un giudizio positivo su tale pratica figurano quasi tutte le imprese a conduzione familiare da noi intervistate: non solo è un primo importante segnale di superamento delle diffidenze sull'esercizio di tale pratica, ma è anche, a nostro giudizio, un utile indicatore del grado di «cultura finanziaria» presente nel territorio in esame.

Conclusioni. – Nonostante che nel Lazio meridionale vi sia una forte concentrazione di banche sia nazionali sia locali, gli imprenditori intervistati sono stati concordi nel giudicare gli istituti di credito presenti sul territorio lontani dalle reali esigenze del sistema impresa. In particolare, oltre agli alti tassi di interesse applicati (che comunque, come abbiamo sottolineato, sono in media con le province dell'Italia settentrionale), le imprese risentono soprattutto delle difficoltà di accesso al credito nel senso più ampio del termine: scarsa offerta di servizi finanziari innovativi, poca professionalità del *management* bancario, lunghe attese per le istruttorie di concessione fidi e via dicendo. Relativamente a quest'ultima criticità, si lamenta la scarsa «flessibilità» del sistema creditizio, legato, nella concessione dei fidi, alla sola analisi delle garanzie reali e personali piuttosto che ai progetti di sviluppo imprenditoriale. Ciò deriva anche dalle cosiddette «asimmetrie informative» fra banca e impresa che si ripercuotono soprattutto sulle PMI.

Per far fronte a tali criticità, gli imprenditori locali vedono di buon occhio la istituzione di una banca locale, che si distingua per elasticità, flessibilità, rapidità e capacità di analisi dei progetti di sviluppo aziendali. Che sostenga, cioè, i progetti aziendali rafforzando la propria operatività nella valutazione del potenziale delle imprese, e che operi

come azienda, assumendo il «rischio di impresa». Anche l'acquisizione di partecipazioni di minoranza nel capitale di rischio delle imprese, inoltre, è sentito da molti imprenditori intervistati come fattore che deve caratterizzare la nuova banca. Sembra emergere chiaramente, dunque, una forte crescita della domanda di banca che, oltre all'attività tipica tradizionale, svolga servizi di consulenza e partecipi al capitale di rischio delle imprese. Come evidenziato, inoltre, l'interesse alla creazione di una banca locale o, comunque, alla presenza di una banca che operi in «funzione del territorio», è dimostrato da quasi tutti gli imprenditori, sia quelli operanti nei sistemi di piccola impresa come, per esempio, di Correno Ausonio e di Casalvieri, sia quelli operanti nelle aree caratterizzate dalla presenza di grandi imprese esogene.

Se il settore creditizio locale è sentito come fattore che penalizza lo sviluppo del territorio e che presenta, dunque, notevoli margini di «miglioramento», non ci sentiamo di esentare da «critiche» il sistema imprenditoriale locale, proprio partendo dall'assunto che la banca, per svolgere pienamente il ruolo istituzionale di agente di sviluppo locale, deve avere come interlocutore principale un sistema industriale aperto alle innovazioni (finanziarie, gestionali eccetera) e alla sperimentazione di processi di crescita. A tal proposito, comunque, le imprese hanno dimostrato, quasi del tutto inaspettatamente, un buon grado di «cultura finanziaria-imprenditoriale», evidenziato dal favore espresso, dalla maggioranza degli intervistati, senza distinzione di luogo, attività produttiva e classe dimensionale, relativamente alle tecniche di «finanza innovativa». Ma riteniamo che l'imprenditore locale debba ancora acquisire «vera coscienza» del ruolo che gioca il settore finanziario e adoperarsi per attivare processi di ristrutturazione sia organizzativa, sia «culturale-imprenditoriale». Crediamo, inoltre, che le imprese, a conduzione familiare e non, dovranno dotarsi di una struttura che evidenzii ed enfatizzi il ruolo della gestione finanziaria. L'acquisizione di competenze finanziarie e la distinzione dei ruoli interni all'impresa, tra responsabile amministrativo, finanziario e struttura proprietaria, sono fattori determinanti senza i quali sarà difficile giungere all'ottimizzazione del rapporto banca-impresa, fattore fondamentale sul quale si gioca lo sviluppo del sistema di piccole imprese e del territorio, anche (e forse soprattutto), alla luce dei nuovi accordi di Basilea II che regolano l'accesso al credito ⁽¹⁶⁾.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ALESSANDRINI P., *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo. Il ruolo delle banche*, intervento presentato nel corso degli *Incontri pratesi sullo sviluppo locale* (Villa Medicea di Artimino, settembre 2004).
- ALESSANDRINI P., *Le banche tra efficienza gestionale ed efficienza territoriale: alcune riflessioni*, in *Modelli organizzativi nel sistema bancario. Il caso delle banche popolari*, in «Quaderni dell'Associazione Nazionale fra le Banche Popolari», supplemento a «Credito Popolare», Roma, 2002, 3.

(16) L'impresa (locale), per far fronte alle regole imposte da Basilea II e per usufruire dell'offerta di strumenti finanziari innovativi come, per esempio, l'intervento nel capitale di rischio, dovrà sia prendere coscienza dei vantaggi ottenibili e, soprattutto, delle responsabilità (la trasparenza dei conti, per esempio), sia abbandonare del tutto le diffidenze verso l'apertura a *managers* esterni – diffidenze derivanti dalla preoccupazione di «perdere» il controllo (familiare) dell'azienda.

- ALESSANDRINI P., L. PAPI e A. ZAZZARO, *Banche, territorio e sviluppo*, in «Moneta e Credito», Roma, 2003, 221, pp. 3-43.
- AMIN A. e K. ROBBINS, *I distretti industriali e lo sviluppo regionale: limiti e possibilità*, in PIKE, BECATTINI e SEGENBERGER (1991), pp. 197-231.
- ANGELONI I., V. CONTI e F. PASSACANTANDO (a cura di), *Le banche ed il finanziamento delle imprese*, Bologna, Il Mulino, 1997.
- BAFFIGI A., M. PAGNINI e F. QUINTILIANI, *Localismo bancario e distretti industriali: assetto dei mercati del credito e finanziamento degli investitori*, in SIGNORINI (2000).
- BANCA D'ITALIA, *Bollettino statistico III 2004*, Roma, 2004.
- BARBINA G., *Aspetti di geografia bancaria in provincia di Udine*, in *Atti del XIX Congresso Geografico Italiano (Como, 1964)*, Como, 1965, III, pp. 373-394.
- BECATTINI G., *Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico*, in PIKE, BECATTINI e SEGENBERGER (1991), pp. 51-65.
- BEVILACQUA P., *Breve storia dell'Italia meridionale*, Roma, Donzelli, 1993.
- BONACCORSI E. e G. GOBBI, *The Changing Structure of Local Credit Markets: Are Small Businesses Special?*, in «Journal of Banking and Finance», North-Holland, 2001, 25, pp. 2209-2237.
- BRUSCO S., *Prefazione*, in G. SOLINAS, *I processi di formazione, la crescita e la sopravvivenza delle piccole imprese*, Milano, F. Angeli, 1996, pp. 9-18.
- CAPUANO G., *Il ruolo del credito nello sviluppo delle economie locali. Un'analisi a livello provinciale*, Roma, Istituto G. Tagliacarne, 2002.
- CIANI D. e A. COGLIATI, *Strategie localizzative e redditività dei nuovi sportelli bancari: un'analisi relativa alle province del Lazio*, in «Banca Impresa Società», Bologna, 1992, 3, pp. 485-500.
- COMITATO DI BASILEA PER LA VIGILANZA BANCARIA, *Convergenza internazionale della misurazione del capitale e dei coefficienti patrimoniali. Nuovo schema di regolamentazione*, Basilea, Banca dei Regolamenti Internazionali, giugno 2004.
- CORNA PELLEGRINI G. e M. SCHMIDT DI FRIEDBERG, *Il settore terziario*, in G. VALUSSI (a cura di), *L'Italia geoeconomica*, Torino, UTET Libreria, 1987.
- D'AMICO PARIGI G. e M. TRIFILIDIS, *I tassi di interesse e la rischiosità degli impieghi*, in G. GALLI (a cura di), *Il sistema finanziario del Mezzogiorno*, Roma, Banca d'Italia, 1990.
- DEI OTTATI G., *Fiducia, transazioni intrecciate e credito nel distretto industriale*, in «Note Economiche», Siena, 1992, 1-2, pp. 1-30.
- DE ROSA M. e D. DE VINCENZO (a cura di), *Tra localizzazione e globalismo. Quale futuro per i sistemi produttivi territoriali?*, Napoli, Liguori, 2002.
- DE VINCENZO e G. GROSSI, *Cultura locale e sviluppo nel Lazio meridionale. Il caso del Perlatto di Coreno*, in *Atti del Convegno «Risorse culturali e sviluppo locale» (Sassari, 5-7 febbraio 2003)*, in corso di stampa.
- DOCCIOLI P., *Alle origini di una banca regionale: i fattori di localizzazione degli sportelli nella prima fase di sviluppo territoriale della Banca Toscana*, in *Scritti Geografici in onore di Aldo Sestini*, Firenze, Società di Studi Geografici, 1982, I, pp. 299-323.
- FARABULLINI F. e G. GOBBI, *Le banche nei sistemi locali di produzione*, in SIGNORINI (2000), pp. 167-201.

- FARABULLINI F. e G. FERRI, «Passaggi a Est» per le banche italiane e i distretti industriali: collegati o indipendenti?, in *Atti del convegno «Economie locali, modelli di agglomerazione e apertura internazionale. Nuove ricerche della Banca d'Italia sullo sviluppo territoriale»* (Bologna, 20 novembre 2003), Roma, Banca d'Italia, 2004, pp. 453-483.
- FERRI G., D. MASCIANDARO e M. MESSORI, *Governo societario ed efficienza delle banche locali di fronte alla unificazione dei mercati finanziari*, in P. ALESSANDRINI (a cura di), *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, Bologna, Il Mulino, 2001, pp. 163-190.
- FINALDI RUSSO P. e P. ROSSI, *Costo e disponibilità del credito per le imprese nei distretti industriali*, in «Temi di Discussione del Servizio Studi», Roma, 1999, 360, pp. 1-56.
- FINOCCHIARO A., *Globalizzazione e localismo: ruolo delle banche di credito cooperativo nello sviluppo delle piccole e medie imprese*, intervento presentato nel corso del convegno *Banca, Impresa, Risparmio: BCC e PMI strategie vincenti per crescere insieme»* (Sesto San Giovanni, 8 novembre 2002).
- FOCARELLI D., F. PANETTA e C. SALLEO, *Determinanti e conseguenze delle acquisizioni e fusioni bancarie in Italia. Un'analisi empirica (1984-1996)*, in «Banca Impresa e Società», Bologna, 1999, pp. 62-93.
- FOGLIA A., S. LAVIOLA e P. MARULLO REEDTZ, *Struttura delle relazioni di credito e rischiosità delle imprese*, in «Banca Impresa Società», Bologna, 1998, pp. 275-292.
- GERTLER M., *Financial Structure and Aggregate Economic Activity: An Overview*, in «Journal of Money, Credit and Banking», Columbus, 1988, pp. 559-588.
- GROSSI G., *PMI e programmazione negoziata: il Patto Territoriale per lo Sviluppo di Frosinone*, in «Quaderni di ricerca. Dipartimento Economia e Territorio», Cassino, 2003, 16.
- GROSSI G., *Il sistema familiare nei processi di trasmissione delle competenze nello sviluppo locale: il caso del sistema produttivo del Palloncino*, in *Atti del XXIX Congresso Geografico Italiano (Palermo, 12-17 settembre 2004)*, in corso di stampa.
- GRUPPO DEI DIECI, *Il processo di consolidamento nel settore finanziario*, gennaio 2001 (traduzione a cura della Banca d'Italia).
- ISTITUTO G. TAGLIACARNE, *Rapporto strutturale anno 2001*, in «Osservatorio Economico della Provincia di Frosinone», suppl. 1 a «Rassegna sull'Economia Ciociara», Frosinone, 2001.
- MAZZUCA R., *Banche di credito ordinario e organizzazione del territorio in Italia*, in P. COPPOLA (a cura di), *Soggetti economici, soggetti politici, gerarchie territoriali*, Bologna, Pàtron, 1988, 2, pp. 375-383.
- MORELLI G., *Mercato finanziario e piccole e medie imprese: un rapporto da rimediare*, in «Rivista Economica del Mezzogiorno», Roma, 2000, 2, pp. 437-471.
- PAGANO M., *Banche e distretti industriali: una relazione speciale?*, in SIGNORINI (2000), pp. 155-165.
- PAGNINI M., *I vincoli finanziari per le imprese distrettuali: un'analisi su dati bancari*, in SIGNORINI (2000), pp. 257-269.
- PELLEGRINI G., *La struttura produttiva delle piccole e medie imprese italiane: il modello dei distretti*, in «Banca Impresa e Società», Bologna, 2001, 2, pp. 237-247.

- PIKE F., G. BECATTINI e W. SEGENBERGER (a cura di), *Distretti industriali e cooperazione fra le imprese in Italia*, Firenze, Banca Toscana, 1991.
- POCHETTI G., *Finanza Aziendale*, 2, *Il mercato dei capitali*, Torino, UTET Libreria, 1997.
- PROFUMO A., *La banca e il territorio: un modello di relazione nella prospettiva di «Unicredit»*, in «Economia Marche», Ancona, 2003, 3, pp. 37-45.
- QUINTILIANI F., *Il nesso finanza crescita: il ruolo delle banche locali nei distretti industriali*, in *Il capitale nello sviluppo locale e regionale*, Milano, F. Angeli, 2002.
- RULLANI E., *Il nord-est italiano: nuovi problemi e nuove politiche per lo sviluppo locale*, intervento presentato nel corso del convegno internazionale *Imprenditorialità e sviluppo locale: esperienze italiane e straniere a confronto* (Milano, 26 aprile 2004).
- SIGNORINI L.F. (a cura di), *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Roma, Meridiana Libri e Donzelli Editore, 2000.
- VIESTI G., *Politiche economiche e sviluppo locale: alcune riflessioni*, in «Sviluppo Locale», Torino, 2000, pp. 55-81.

BANK, TERRITORY, ENTERPRISE. AN EMPIRICAL ANALYSIS. – The paper analyses the role of the local bank in the localized processes of growth. Following the principles of the district's theory, it has been investigated the role of the local bank as agent of local development, and more over it has been considered the bank as actor who made relationship with entrepreneurs, social forces, and with local politics. The analysis has been conducted in the Southern Lazio moving from an «on field» survey. This inquiry in fact, has mainly examined some «small-size» firms to evaluate the local entrepreneur's opinion about the quality of bank services and, more generally, about their dealings with the banks.

Università di Cassino, Dipartimento Economia e Territorio, Dottorato di ricerca in Economia dello Sviluppo Locale

g.grossi@unicas.it