



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI ANCONA

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA

BANCHE E IMPRESE
NEI DISTRETTI INDUSTRIALI

Pietro Alessandrini
Andrea F. Presbitero
Alberto Zazzaro

QUADERNI DI RICERCA n. 309

22 gennaio 2008

Scientific committee:

Renato Balducci

Marco Crivellini

Marco Gallegati

Alberto Niccoli

Alberto Zazzaro

Collana curata da:

Massimo Tamberi

Abstract

L'obiettivo principale di questo contributo è quello di approfondire il legame esistente tra banche e imprese all'interno delle aree distrettuali, alla luce delle trasformazioni che interessano non solo il tessuto produttivo dei distretti italiani, ma anche il nostro sistema bancario. Utilizzando i dati della *IX Indagine sulle imprese manifatturiere* di Capitalia, si esaminano le determinanti della probabilità che un'impresa sia vincolata finanziariamente e quelle del *relationship lending*. In primo luogo, si testa se le imprese distrettuali godano di un maggior accesso al credito e facciano più ricorso a relazioni di lunga durata con le banche di riferimento. In secondo luogo, si analizza se la localizzazione distrettuale abbia effetti diversi in relazione alla struttura del mercato locale del credito. I principali risultati mostrano che le imprese distrettuali sono meno razionate, mentre la probabilità di fare *relationship lending* non è significativamente diversa dalla media. Inoltre, una maggiore prossimità operativa è associata ad un maggior accesso al credito e ad una ridotta probabilità di ricorrere al *relationship lending*, mentre una maggiore distanza funzionale è associata ad una maggiore probabilità di razionamento e una minore probabilità di *relationship lending*. Questi effetti, tuttavia, sono significativamente accentuati per le imprese distrettuali, il cui accesso al credito è favorito da un sistema bancario non solo diffuso sul territorio, ma anche vicino a livello funzionale.

JEL Class.: G21; R51; R581

Keywords: Banche, distretti, distanza funzionale, relationship lending, razionamento

Address: Affiliation for all Authors: Department of Economics – Università Politecnica delle Marche. Corresponding Author: Andrea F. Presbitero, e-mail: a.presbitero@univpm.it.

Banche e imprese nei distretti industriali*

Pietro Alessandrini

Andrea F. Presbitero

Alberto Zazzaro

1 Introduzione

L'obiettivo principale di questo contributo è quello di approfondire il legame esistente tra banche e imprese all'interno delle aree distrettuali. Questo argomento ha un ruolo centrale nell'ambito della tematica generale banche-imprese-sviluppo locale e assume particolare rilievo per l'economia italiana, caratterizzata da una pluralità di sistemi locali di piccole e medie imprese, la maggior parte dei quali ha le caratteristiche del distretto industriale.

A prima vista, il legame banca-impresa nei distretti appare consolidato e facilmente identificabile per due ordini di motivi. In primo luogo, perché, trattandosi di imprese di dimensioni minori la cui struttura finanziaria è molto semplice, il credito bancario rappresenta l'unica fonte di finanziamento esterno. Di conseguenza, le banche hanno un ruolo di principale interlocutore delle piccole imprese sia nei rapporti di credito ordinario sia nella selezione dei progetti per la finanza di sviluppo. In secondo luogo, perché le caratteristiche distintive dei distretti, basate come è noto su uno stretto intreccio di rapporti tra imprese e società locale, richiedono familiarità ambientale e profonda conoscenza contestuale. E' pertanto ovvio attendersi che queste esigenze avvantaggino le banche che sono vocate a stabilire rapporti di prossimità relazionale con le imprese e che questo ruolo venga comunemente attribuito alle banche locali, che hanno operato in ambiti geografici ristretti, con rapporti di relazione durevoli e profonda conoscenza contestuale¹. E' sulla base di questi presupposti che si è affermato lo stereotipo distretti-piccole imprese-piccole banche locali.

* *Gli autori desiderano ringraziare un anonimo referee per gli utili suggerimenti.*

¹ *“la banca locale è un organismo nato e cresciuto nel distretto (...) che conosce in tutti i suoi dettagli” (Becattini, 1991).* Più recentemente Giordano, discutendo il rapporto tra il sistema bancario e la peculiarità distrettuale del sistema produttivo italiano, sottolinea che

il rapporto esclusivo tra una banca con orizzonti nazionali e le piccole imprese distrettuali può facilmente divenire sbilanciato, in quanto queste ultime hanno caratteristiche di opacità, dovute al fatto che molta parte della loro ricchezza immateriale, di avviamento, risiede nel tessuto distrettuale, ovvero nella rete di rapporti informali di natura locale.

Per queste ragioni, le imprese distrettuali cercano di superare le difficoltà insite nel rapporto con il sistema finanziario attraverso l'istituzione di *“relazioni con una banca locale fortemente dipendente dal nucleo territoriale di riferimento” (Giordano, 2007, pag.72).*

Una analisi più attenta porta a una revisione problematica dei rapporti banca-impresa nelle realtà distrettuali.² Ciò che interessa ai fini del nostro lavoro è prendere le mosse dall'evoluzione strutturale che nell'ultimo periodo ha interessato sia le imprese sia le banche e cercare di verificare se e in che misura siano mutati i rapporti di credito in generale e all'interno dei distretti in particolare.

La prima linea evolutiva riguarda le trasformazioni tecnologiche, produttive e organizzative delle piccole e medie imprese, che debbono sostenere la crescente competizione internazionale, decidere le scelte strategiche di innovazione e di delocalizzazione, investire nel consolidamento qualitativo e dimensionale. Riportate all'interno dei distretti industriali, queste trasformazioni ne mettono in discussione le caratteristiche originarie, che vanno reinterpretate in senso dinamico, come sostiene [Becattini \(2000\)](#). I segnali di cambiamento delle realtà distrettuali sono evidenti. Secondo l'indagine [Mediobanca e Unioncamere \(2005\)](#) un quarto delle medie imprese italiane ha sede nei distretti e si distingue per un maggior grado di internazionalizzazione e una migliore struttura finanziaria. Si tratta evidentemente di imprese leader, selezionate dalla competizione internazionale, che coordinano gruppi di piccole imprese subfornitrici non solo interne, ma anche esterne al distretto. L'aumento delle dimensioni produttive e di mercato, la diffusione del grado di internazionalizzazione e di innovazione ([Rabellotti e altri, 2007](#)) contribuiscono a diversificare la domanda di credito e di servizi finanziari delle imprese distrettuali, secondo una intelaiatura più complessa entro la quale si sommano il credito ordinario, la rete interna di credito commerciale, la finanza per lo sviluppo.

Diversamente dal passato questi compiti non possono più essere assolti esclusivamente dalle banche locali, di piccole dimensioni, cresciute nello stesso territorio in cui opera l'impresa. Solo alcune di queste banche, selezionate dalla concorrenza delle banche esterne sui mercati locali del credito, possono mantenere un ruolo significativo per lo sviluppo locale a condizione che sappiano investire in capitale umano, organizzazione e alleanze strategiche per valorizzare il patrimonio informativo accumulato ([Alessandrini e altri, 2003](#)).

Queste considerazioni aprono la discussione sulla problematica riguardante la seconda linea evolutiva che ha profondamente mutato le strutture di offerta di credito e di servizi finanziari nei mercati locali. Le dimensioni medie delle banche sono aumentate per l'effetto congiunto di due tendenze: l'aumento del numero di sportelli e la riduzione del numero di banche operanti, in seguito a numerose operazioni di fusione e acquisizione. La prima tendenza ha determinato una maggiore presenza di banche operanti nei sistemi locali, mentre la seconda ha determinato il progressivo accentramento delle banche in un minor numero di sedi direzionali e la conseguente delocalizzazione rispetto ad un maggior numero di sistemi locali periferici. E' quindi mutata la geografia del sistema bancario italiano con un cambiamento sostanziale delle distanze rispetto alle imprese e, per quanto a noi interessa, rispetto alle piccole imprese distrettuali. L'aumento del grado di bancarizzazione (sportelli per abitanti) ha sicuramente aumentato la prossimità operativa, arricchita tra l'altro dalle nuove tecnologie informatiche. Nello stesso tempo, va tenuto in considerazione l'aumento della distanza funzionale tra i centri bancari e le periferie produttive ([Alessandrini e altri, 2005a](#)).

E' necessario mettere in collegamento le due linee evolutive appena descritte e cer-

²Per una chiara sintesi si rinvia a [Pagano \(2000\)](#).

care di capire se l'evoluzione dell'offerta bancaria si incontra con le mutate esigenze di finanziamento delle piccole e medie imprese. Sono diversi gli aspetti da prendere in considerazione. Dobbiamo chiederci se ancora contano il radicamento territoriale e la familiarità ambientale nelle strategie di competizione territoriale delle banche. Se ai vantaggi di posizione acquisiti nel tempo dalle rinnovate banche locali si possono contrapporre, o sommare, i vantaggi della più ampia gamma di servizi finanziari offerti dai maggiori gruppi bancari. Quale sia l'equilibrio nelle politiche creditizie tra rapporti di transazione e rapporti di relazione, tra standardizzazione e flessibilità dei prodotti, tra accentramento e decentramento delle decisioni e del monitoraggio.

E' bene precisare che l'importanza del radicamento territoriale non può essere generalizzata e che non sempre risulta un fattore vincente per lo sviluppo locale (Alessandrini e altri, 2005b). Essa conta nelle forme di intermediazione per le quali la prossimità operativa banca-cliente attenua i costi di informazione e di transazione. Varia a seconda del livello di sviluppo socio-economico dei contesti locali. Vanno presi in considerazione fattori di rischio, problemi informativi e comportamentali che assumono una particolare valenza nel caso delle realtà distrettuali. Va comunque riconosciuta l'importanza della vicinanza strategica tra banca e impresa distrettuale, che mantiene un buon grado di opacità informativa legata sia alla prevalente piccola dimensione sia all'intreccio di rapporti di collaborazione e concorrenza che vanno interpretati in loco. Aggiungasi che rapporti banca-impresa durevoli facilitano l'acquisizione di innovazioni tecnologiche e la rispecializzazione verticale da prodotti finiti a produzione di macchinari delle imprese distrettuali, come hanno rilevato Ferri e Rotondi (2006). Ma, nello stesso tempo, non va sottovalutato il rischio di crisi sistemica che può coinvolgere a catena le imprese di un distretto in ritardo competitivo. A questi rischi sono più esposte le banche locali, che hanno una maggiore concentrazione territoriale e settoriale del proprio portafoglio prestiti.

In questo lavoro ci proponiamo di sottoporre a verifica econometrica due aspetti rappresentativi di questa problematica connessa con l'evoluzione recente nei rapporti banca-impresa nei distretti: la disponibilità di credito e il ricorso al *relationship lending*. Ciò che principalmente interessa valutare sono gli effetti della maggiore prossimità operativa e della maggiore distanza funzionale delle banche rispetto alle piccole e medie imprese e, in particolare, se questi effetti possano essere diversi a seconda che l'impresa appartenga o meno ad un sistema distrettuale.

Sembra ragionevole attendersi che la maggiore prossimità operativa delle banche faciliti l'accesso al credito per le PMI, con una maggiore accentuazione per quelle operanti all'interno delle aree distrettuali, nelle quali, come si è detto, è maggiore la necessità di una presenza bancaria localizzata. Questo non ci consente a priori di stabilire un effetto positivo sulla probabilità di *relationship lending*, perché l'aumento della prossimità operativa provocato dal maggiore grado di bancarizzazione non comporta necessariamente una più intensa e duratura prossimità relazionale. Ad esempio, occorre considerare che la presenza di un maggior numero di banche operanti favorisce il ricorso al multiaffidamento e, nello stesso tempo, aumenta l'eterogeneità dell'offerta di credito con la probabile crescita dei rapporti transazionali a scapito di quelli relazionali. E' coerente con quest'ultima considerazione il fatto che ci attendiamo un effetto negativo sulla probabilità di *relationship lending* a seguito dell'incremento della distanza funzionale, visto che i grandi gruppi bancari sono maggiormente orientati ad instaurare rapporti transazionali,

che offrono maggiori economie di scala e minori costi di monitoraggio. Contestualmente riteniamo che aumenti la probabilità di razionamento del credito per le PMI nella misura in cui le banche più distanti incontrano maggiori difficoltà ad acquisire e a valutare informazioni meno facilmente codificabili. In questo senso è ragionevole attendersi una accentuazione dei vincoli finanziari a scapito delle piccole imprese distrettuali, per le quali questi problemi di conoscenza contestuale sono più rilevanti.

Il resto del lavoro è organizzato come segue: la prossima sezione illustra il ruolo del sistema bancario nei distretti e presenta i principali risultati della letteratura sull'accesso al credito nei distretti industriali. La sezione 3 presenta i dati e gli indicatori della struttura del mercato del credito a livello provinciale, mettendo in evidenza le evoluzioni recenti e alcune significative specificità delle imprese che operano nei distretti. Le sezioni 4 e 5 descrivono i due esercizi econometrici, relativi al razionamento ed al *relationship lending*, i cui risultati confermano sostanzialmente le nostre ipotesi. L'ultima sezione, infine, conclude.

2 Letteratura correlata

2.1 Banche e distretti

La specificità del rapporto banca-impresa all'interno dei distretti industriali dipende sia dalle caratteristiche stesse delle imprese distrettuali che dal tipo di mercato locale del credito cui si fa riferimento. Per quanto concerne il primo aspetto, relazioni bancarie stabili e di lungo periodo potrebbero essere più comuni all'interno dei distretti che altrove, grazie all'omogeneità della struttura produttiva industriale che rende l'attività di *screening* e di *monitoring* della clientela più semplice e meno costosa. D'altro canto, gli stretti rapporti tra le imprese distrettuali fanno sì che si crei un network con forti legami finanziari attraverso un largo uso del credito commerciale (Dei Ottati, 1995), all'interno del quale situazioni di insolvenza possono diffondersi molto rapidamente. Ciò può accrescere le asimmetrie informative e il costo che la banca deve sostenere nel valutare il merito di credito dell'impresa. Ne consegue che il costo potrebbe aumentare e/o la disponibilità di credito potrebbe ridursi (Pagnini, 2000). Per ciò che riguarda il secondo aspetto, dall'indagine della Banca d'Italia sui distretti (Signorini, 2000) emerge che le banche locali sono effettivamente più attive nei distretti industriali (DI), pur non riuscendo a garantire migliori condizioni ed un maggior accesso al credito.

Le analisi empiriche sul ruolo della banche nei distretti industriali hanno fornito risultati contrastanti sul grado di accesso al credito nei DI. Alcuni studi evidenziano come, in effetti, le imprese distrettuali siano più razionate. Ad esempio, Baffigi e altri (2000) riscontrano una sensibilità degli investimenti al *cash flow* più elevata per le imprese localizzate nei DI rispetto a quelle isolate ed imputano tale risultato alla mancanza di intense relazioni tra imprese e banche locali, che permetterebbero di superare i problemi di agenzia.³ Pagnini (2000), utilizzando dati a livello di sistema locale del lavoro, mostra come il rapporto tra sconfinamenti e credito accordato nel 1995 fosse maggiore nei distretti che altrove. Più recentemente, uno studio su 10.000 imprese clienti di un grande gruppo

³Gli autori ipotizzano inoltre che le banche locali non siano state capaci di essere funzionali allo sviluppo dei DI, a causa di inefficienze operative e della ridotta dimensione.

bancario italiano nel periodo 1997 – 2002 non trova alcuna relazione significativa tra i vincoli finanziari dell'impresa e la sua appartenenza ad un DI (Guelpa e Tirri, 2006).⁴

Altri studi hanno mostrato un maggior accesso al credito per le imprese distrettuali. Russo e Rossi (2001), definendo come razionata un'impresa che utilizza oltre il 90% dell'affidamento, stimano che la probabilità di essere razionati è minore per le imprese attive nei DI, pur riconoscendo che l'effetto economico è molto contenuto. Gli stessi autori, tuttavia, mostrano in un lavoro precedente (Russo e Rossi, 1999) come, nei primi anni Novanta, le imprese distrettuali non avessero rapporti più stretti con il sistema bancario rispetto a quelle isolate. In particolare, non si notano differenze significative nel numero di banche con cui si opera e nel rapporto utilizzato su accordato, che, anzi, è generalmente maggiore per le imprese distrettuali nel periodo 1989 – 1995. Viceversa, se si considerano esclusivamente le relazioni con le banche locali, emerge un'incidenza maggiore di queste ultime nel finanziamento alle imprese distrettuali.

Lavorando sui dati della IX indagine sulle imprese manifatturiere di Capitalia, sia Rotondi (2005) che Ughetto (2006) mostrano che le imprese distrettuali hanno una minore probabilità di essere vincolate finanziariamente. Commentando questi risultati, Lugaresi e Rotondi (2007) ipotizzano che ci sia stata un'inversione di tendenza nel rapporto banca-impresa nei DI a cavallo del 2000. La maggior spinta competitiva avrebbe indotto le banche ad investire nella conoscenza delle imprese e a valorizzare il rapporto con le PMI localizzate nei distretti.

2.2 Banche e sviluppo locale

La letteratura sugli effetti della struttura del mercato locale del credito sul finanziamento alle imprese sottolinea come un maggiore grado di bancarizzazione, ovvero una maggior vicinanza operativa tra banca ed impresa, riduca le asimmetrie informative ed i costi di transazione, con effetti positivi sulla disponibilità di credito. La maggior vicinanza, inoltre, favorisce la trasmissione di *soft information*, permettendo l'instaurarsi di relazioni stabili e durature tra banca ed impresa.

D'altra parte, una maggiore prossimità operativa potrebbe avere anche effetti perversi. Il maggior potere di mercato di cui gode la banca potrebbe indurla a catturare l'azienda (*hold-up*) acquisendone il monopolio informativo, e di conseguenza ad applicare tassi d'interesse maggiori.⁵ Questo problema potrebbe essere mitigato dal ricorso al multiaffidamento, ma in questo caso il risultato sarebbe di esacerbare il meccanismo di selezione avversa, poichè ciascuna banca avrebbe minori incentivi nello *screening* della clientela potenziale. Inoltre, fenomeni di maledizione del vincitore (Shaffer, 1998) in mercati competitivi possono avere effetti negativi sull'erogazione del credito.

⁴Come riconoscono gli autori, questo risultato può essere dovuto ad una serie di fattori, non ultimo il fatto che essi dispongono unicamente del dato medio sulle condizioni di prestito erogate dal sistema bancario all'impresa. Le imprese distrettuali, in realtà, potrebbero ottenere condizioni migliori dalle banche locali, il cui effetto tuttavia non viene identificato.

⁵La cattura informativa del cliente permette alla banca di appropriarsi della parte maggiore dei profitti generati dall'impresa (Sharpe, 1990; Rajan, 1992). Un ulteriore costo riconducibile al *relationship lending* è rappresentato dal *soft budget constraint*. Per una rassegna su costi e benefici del *relationship lending*, si veda Boot (2000). Una recente verifica empirica degli effetti perversi del *relationship lending* sulla performance delle imprese è fornita da Montoriol Garriga (2006) per un campione di PMI spagnole

Un ulteriore aspetto dell'organizzazione del mercato del credito è legato alla localizzazione dei centri strategici delle banche. Una maggiore distanza funzionale del sistema creditizio dal territorio comporta una riduzione del patrimonio di informazioni qualitative, non quantificabili e difficilmente trasmissibili, accumulate dal management delle filiali attraverso ripetuti e diretti contatti con la clientela locale. Poiché le informazioni sul merito di credito non sono sempre facilmente codificabili e comunicabili all'interno della banca, è importante, soprattutto per le imprese più opache, che gli sportelli localizzati sul territorio abbiano autonomia gestionale.⁶ [Liberti e Mian \(2006\)](#) hanno dimostrato come effettivamente l'erogazione del credito dipenda maggiormente da informazioni di tipo hard tanto più la decisione di prestito viene accentrata all'interno della struttura gerarchica della banca. Pertanto, maggiore è la distanza funzionale del sistema bancario dal territorio, più stringenti saranno i vincoli finanziari per le piccole e medie imprese ([Alessandrini e altri, 2006](#)), maggiore sarà la tendenza delle banche a concedere credito ad imprese più trasparenti ([Jimenez e altri, 2007](#)) e minore sarà il finanziamento all'innovazione per le PMI ([Alessandrini e altri, 2007](#)).

3 Mercato del credito nelle province distrettuali

Nel presente contributo si analizza il rapporto banca–impresa nei DI conducendo due analisi volte a esaminare: (1) le determinanti della probabilità che un'impresa sia vincolata finanziariamente e (2) le determinanti del *relationship lending*. In entrambi i casi, di intende, dapprima, testare empiricamente se, a parità di condizioni, le imprese distrettuali godano di un maggior accesso al credito e facciano più ricorso a relazioni di lunga durata con le banche di riferimento (ipotesi 1). In secondo luogo, si intende verificare se questo effetto distretto vari in rapporto alla struttura del mercato locale del credito (ipotesi 2).

La verifica econometrica viene svolta sulla base di dati d'impresa, raccolti dalla *IX Indagine sulle imprese manifatturiere* ([Capitalia, 2005](#)). Questa survey copre il triennio 2001–2003 ed analizza un campione di 4.289 imprese manifatturiere con più di 10 addetti.⁷ La survey, inoltre, identifica le imprese come distrettuali o meno, mediante l'appartenenza ai sistemi locali del lavoro, in modo da poter identificare l'effetto distretto nel rapporto banca–impresa a livello micro. Nell'indagine sono presenti diverse domande sulla natura delle relazioni di credito che permettono di definire quando un'impresa è razionata e quando questa fa *relationship banking*. Nel primo caso, si considera vincolata finanziariamente ($RAZ = 1$) l'impresa che risponda affermativamente alla domanda “*l'impresa avrebbe desiderato una maggiore quantità di credito al tasso d'interesse concordato con la banca?*”. Nel secondo caso, in assenza di una domanda esplicita sull'esistenza di un rapporto di *relationship lending*, questa variabile è costruita incrociando le informazioni relative al numero di banche con cui l'impresa opera e la durata (in anni) del rapporto

⁶[Alessandrini e altri \(2005a\)](#) discutono le ragioni per cui la distanza funzionale dovrebbe avere effetti sull'accesso al credito per le PMI, sottolineando come i costi di agenzia aumentino all'aumentare della distanza tra il principale (il manager della direzione operativa) e l'agente (il responsabile della filiale locale) e evidenziando gli scarsi incentivi della dirigenza locale a selezionare i progetti migliori quando le opportunità di carriera dipendono da risultati di breve periodo

⁷La IX Indagine di Capitalia contiene originariamente dati su 4.289 imprese, ma solo per 3452 sono disponibili anche i dati di bilancio.

di credito con la banca principale. In dettaglio, si assume che un'impresa utilizzi il *relationship lending* ($REL = 1$) se questa intrattiene rapporti di credito con meno di cinque banche e se la durata del rapporto con la banca principale è superiore a cinque anni.⁸

Per analizzare l'effetto della struttura del mercato locale del credito sul rapporto banca-impresa, l'analisi è focalizzata su alcuni indicatori della diffusione territoriale delle banche nei territori considerati.

Il primo indicatore è il grado di bancarizzazione (numero di sportelli bancari per diecimila abitanti), che rappresenta un indice sintetico della presenza di strutture di intermediazione creditizia nelle aree considerate. In tal modo si ottiene una buona approssimazione, ampiamente utilizzata, della evoluzione della prossimità operativa (PO) tra banche e imprese localmente interagenti. Il secondo indicatore prende in considerazione la localizzazione dei centri decisionali delle banche, misurando la distanza funzionale del sistema bancario dal territorio. In proposito abbiamo utilizzato una misura fisica della distanza funzionale (DF), che offre il duplice vantaggio della semplicità e di essere una buona proxy di altre tipologie di distanza (economica, sociale, culturale) che separano i diversi territori, soprattutto in Italia (Alessandrini e altri, 2006). In dettaglio, la distanza DF del sistema bancario dalla provincia j -esima è calcolata pesando gli sportelli della k -esima banca localizzati nella provincia per il logaritmo della distanza (misurata in chilometri) tra la provincia j e la provincia z dove è localizzata la sede legale della banca, secondo la seguente formula:

$$DF_j = \frac{\sum_{k_j} [Sportelli_{k_j} * \ln(1 + KM_{j,z})]}{\sum_{k_j} Sportelli_{k_j}} \quad (1)$$

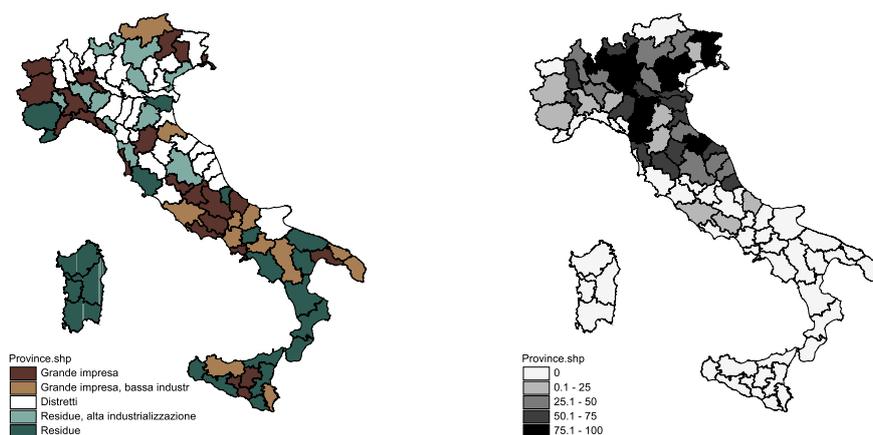
Essendo rappresentativi delle strutture di intermediazione geograficamente localizzate, entrambi gli indicatori PO e DF sono variabili di stock. Per avere una descrizione più completa dell'evoluzione dei mercati locali del credito, riteniamo necessario integrare la base informativa con due indicatori di flusso che misurano il numero di sportelli aperti ogni anno in una provincia, rispettivamente, da banche già attive nella provincia ($INCUMBENT$) e da banche che per la prima volta iniziano ad operare nella provincia ($ENTRANT$). In generale, ci si attende che l'aumento del numero di sportelli di per sé abbia effetti positivi sull'accesso al credito, anche se l'ingresso di nuovi operatori potrebbe avere un effetto maggiore, dato che gli *entrant*, a causa di un ridotta informazione sul mercato locale rispetto agli *incumbent*, selezionano un pool di imprese più rischiose (Bofondi e Gobbi, 2006). Questa distinzione dovrebbe invece essere rilevante per la probabilità di fare *relationship banking*. Infatti, a differenza di quanto si verifica nel caso delle banche *incumbent*, l'apertura di sportelli da parte di banche *entrant* che per la prima volta iniziano ad operare in un dato mercato locale dovrebbe aumentare il grado di concorrenzialità del mercato e, quindi, la possibilità che un'impresa intraprenda nuovi rapporti di credito, allentando i preesistenti vincoli di relazione.

⁸La scelta di queste soglie è legata sia alla definizione stessa di *relationship lending*, che richiede un rapporto duraturo e stabile con una banca, che ai valori medi e mediani delle variabili utilizzate. Tuttavia, data l'arbitrarietà delle soglie, controlliamo la robustezza dei risultati attraverso una definizione più restrittiva REL , limitando la durata del rapporto banca-impresa ad un periodo pari ad almeno dieci anni. Infine, il questionario fornisce informazioni anche sulla quota di credito erogata dalla prima banca, ma i tanti missing e la presenza di un numero non trascurabile di incongruenze non ci permette di utilizzare questa informazione.

Un altro indicatore utile per la nostra analisi è il grado di concentrazione del mercato, misurato dall'indice di Herfindahl–Hirschman (HHI , normalizzato tra zero ed uno) calcolato sul numero di sportelli per provincia.

Le rilevazioni statistiche sulla struttura del mercato bancario non sono disponibili a livello di sistemi locali del lavoro. Pertanto, non potendo fare riferimento ai singoli distretti industriali, si possono costruire indicatori a livello provinciale, adottando la classificazione delle province italiane⁹ sulla base delle rilevazioni ISTAT, proposta da [Becattini e Coltorti \(2006\)](#), per identificare 28 province distrettuali.¹⁰ La conferma della sostanziale coerenza tra l'identificazione delle province distrettuali e i dati d'impresa disponibili dall'indagine di Capitalia emerge dalla Figura 1, che presenta, a sinistra, la distribuzione ottenuta con la classificazione di [Becattini e Coltorti \(2006\)](#) e, a destra, quella ottenuta con i dati della IX Indagine di Capitalia, che misurano il grado di distrettualità delle province italiane come percentuale delle imprese distrettuali sul totale delle PMI censite nella provincia. La buona corrispondenza tra le due distribuzioni ci conforta nella possibilità di mettere in relazione le province distrettuali secondo Becattini e Coltorti e la localizzazione delle imprese distrettuali secondo il campione di Capitalia.

Figura 1: Province distrettuali



(a) Classificazione Becattini–Coltorti

(b) Grado di distrettualità, IX Indagine Capitalia

Nota: Nella cartina di destra, il grado di distrettualità è calcolato come rapporto tra il numero di imprese distrettuali e il totale delle imprese in una data provincia, sulla base del campione adottato nell'analisi econometrica.

Sulla base di questa classificazione tra province distrettuali e non, si vuole valutare

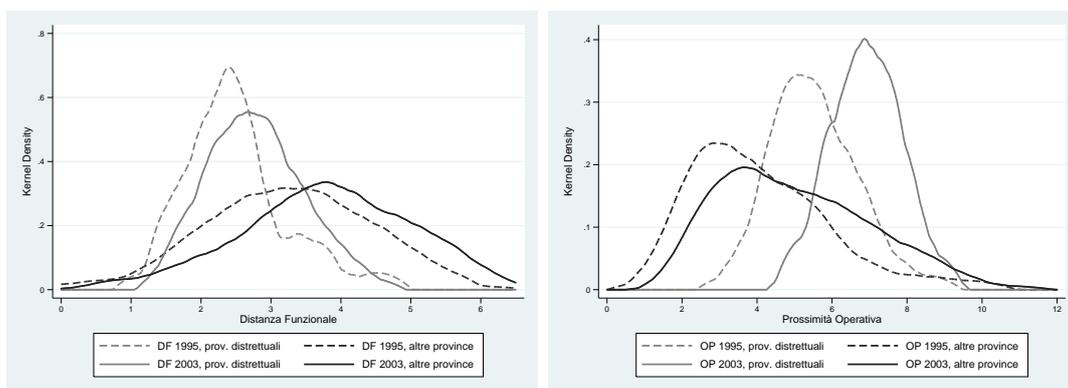
⁹In questo lavoro, per ragioni di comparabilità dei dati e per la costruzione di indicatori relativi agli anni novanta, si fa riferimento alla vecchia divisione amministrativa in 95 province.

¹⁰In particolare, Becattini e Coltorti individuano le province: (1) ad alta industrializzazione e caratterizzate dalla presenza della grande impresa, (2) ad alta industrializzazione ma senza grandi imprese, (3) a bassa industrializzazione e con grandi imprese, (4) distrettuali, ed (5) alcune province residue.

l'andamento di alcuni indicatori di struttura del mercato bancario, allo scopo di mettere in luce eventuali differenze tra le diverse aree e diversi trend temporali.

La Figura 2 mette in risalto alcune peculiarità dell'offerta di credito bancario nelle province distrettuali. Rispetto alle altre province, si può notare che, nelle province distrettuali, il grado di bancarizzazione è maggiore e la distanza funzionale del sistema bancario è minore. Più precisamente, dall'analisi delle densità, risulta che, in primo luogo, la distribuzione della prossimità operativa (PO , figura di destra) risulta più concentrata e centrata verso valori più alti nelle province distrettuali rispetto a quelle residue. Inoltre, il confronto temporale tra il 1995 e il 2003 suggerisce una accentuazione delle differenze, dato l'ulteriore spostamento verso destra della distribuzione di PO per le province distrettuali. In secondo luogo, è interessante rilevare (figura di sinistra) che le province distrettuali possono beneficiare di una maggiore vicinanza ai centri strategici del sistema creditizio, anche se il confronto tra i due anni considerati conferma la generale tendenza all'aumento della distanza funzionale, che riguarda entrambi i raggruppamenti di province, distrettuali e non.

Figura 2: Variazione 1995–2003 di DF e PO, province distrettuali e non



(a) Distanza funzionale: kernel density

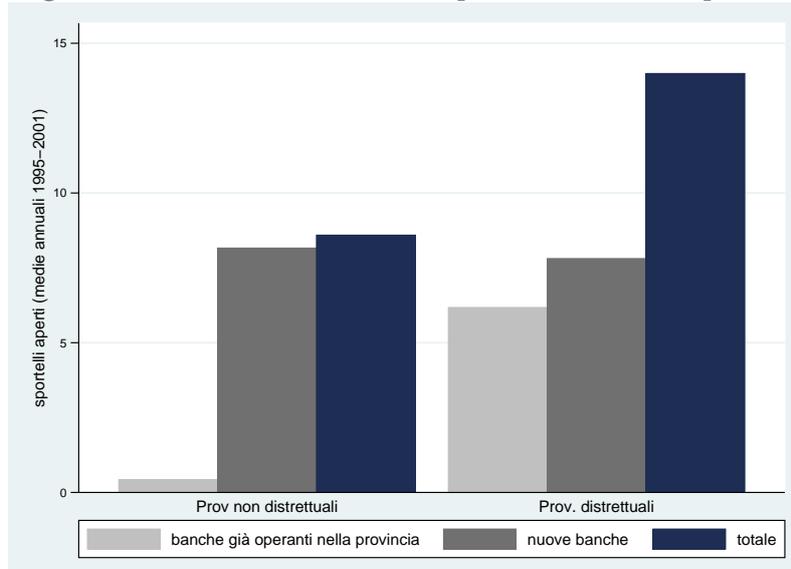
(b) Prossimità operativa: kernel density

Nota: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia. La classificazione delle province è basata su [Becattini e Coltorti \(2006\)](#)

L'integrazione della distribuzione geografica degli stock delle strutture di intermediazione bancaria con la analoga distribuzione dei flussi di nuovi sportelli bancari offre ulteriori indicazioni, che si possono dedurre dalla Figura 3. A fronte della generalizzata tendenza delle banche ad incrementare la propria presenza su tutto il territorio, risulta evidente la maggiore attrazione delle aree distrettuali, nei confronti delle quali le banche hanno intravisto le maggiori potenzialità di mercato. Infatti, in queste aree il numero di sportelli aperti annualmente per provincia è stato maggiore, abbastanza equamente diviso tra sportelli di banche già operanti nella provincia e sportelli di banche che per la prima volta hanno iniziato ad operare nella provincia. Al contrario, nelle zone non distrettuali, le aperture sono state in numero minore e quasi prevalentemente dovute a banche non ancora attive nella provincia.

Infine, per quanto riguarda le variabili di controllo a livello di impresa, dall'indagine sono state estratte informazioni sulla dimensione, in termini di numero di addetti, l'età, il grado di *leverage* (calcolato come logaritmo dal rapporto tra debiti e patrimonio netto), un indicatore di rischio (*RISK*) calcolato secondo i criteri di Moody's ([Zazzara, 2008](#)),

Figura 3: Mercato del credito: apertura di nuovi sportelli



Nota: Elaborazioni su dati Banca d'Italia. La classificazione delle province è basata su [Becattini e Coltorti \(2006\)](#)

il *ROA* come indicatore di redditività, il settore di appartenenza (*Ateco* a due cifre), la localizzazione geografica provinciale, ed una serie di dummy per le imprese che esportano parte della produzione, che fanno *outsourcing*, che utilizzano strumenti finanziari innovativi e che hanno sostenuto spese per attività di ricerca e sviluppo nel trienni oggetto dell'indagine.

4 Accesso al credito

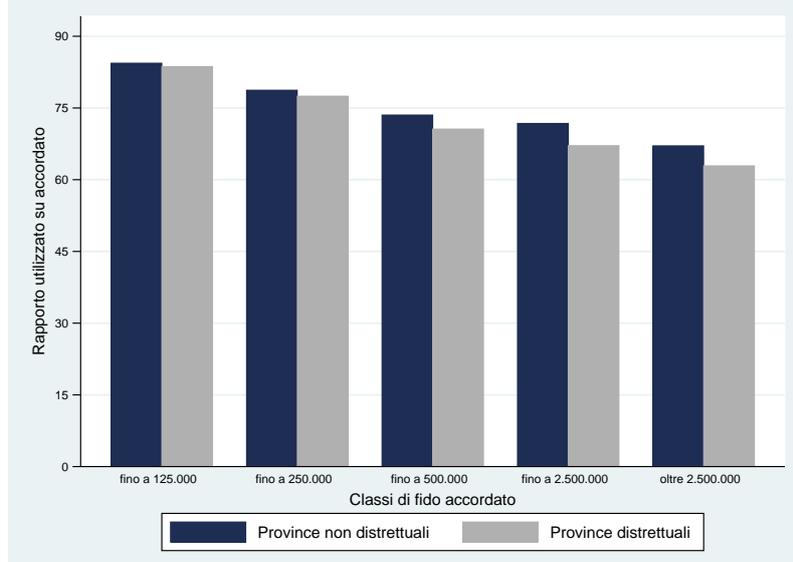
La prima analisi che presentiamo riguarda le determinanti dell'accesso al credito delle piccole e medie imprese italiane. In particolare, si vuole verificare se: (ipotesi 1) le imprese distrettuali abbiano una maggiore probabilità di essere vincolate finanziariamente e (ipotesi 2) l'effetto distretto sia influenzato dalla struttura del mercato bancario locale.

Che le imprese distrettuali abbiano un miglior accesso al canale creditizio è supportato da alcuni dati di natura descrittiva, sia a livello macro, che micro. Per quanto riguarda i primi, la Figura 4 illustra l'andamento del rapporto i del credito utilizzato rispetto al credito accordato, un indicatore ampiamente utilizzato del razionamento del credito. I dati medi per classi dimensionali di fido, riferiti al periodo 1997 – 2003, evidenziano come, nei distretti, il grado di utilizzo degli affidamenti sia minore che nelle altre province e come il differenziale a favore delle province distrettuali aumenti con la dimensione del fido.¹¹ Ciò può essere interpretato come una maggiore disponibilità relativa di affidamenti rispetto alle necessità effettive di credito, a parità di dimensione di impresa.

I dati rilevati dal campione *Capitalia*, sintetizzati nella Tabella 1, confermano l'esi-

¹¹Russo e Rossi (1999) sottolineano come questo rapporto fosse maggiore nei distretti industriali dalla fine degli anni ottanta fino a metà anni novanta, quando il processo si inverte e sono le imprese localizzate all'infuori dei distretti industriali ad essere più vincolate finanziariamente.

Figura 4: Rapporto utilizzato su accordato, per classi di fido



Nota: Elaborazioni su dati Banca d'Italia. La classificazione delle province è basata su [Becattini e Coltorti \(2006\)](#)

stenza di un minor grado di razionamento per le imprese distrettuali. Di queste, poco meno di una su dieci (10,7%) ha dichiarato di essere razionata, mentre la corrispondente quota delle imprese non distrettuali sale a circa un sesto (15%). E' significativo notare che questo divario a favore delle imprese distrettuali si verifica nonostante che le loro dimensioni medie siano minori. Va altresì sottolineato che vi sono marcate differenze se si disaggrega secondo la classificazione Pavitt delle specializzazioni. A questo livello, risultano più favorite rispetto alla quota media di imprese razionate quelle operanti nei settori di scala e nei settori specializzati. Al contrario si posizionano al di sopra della media le imprese dei settori tradizionali e, con maggiore distacco, le imprese dei settori ad alta tecnologia.

Tabella 1: Statistiche descrittive del campione Capitalia

| Tipologia di impresa | Razionate | Relationship Lending | Numero di banche | Anzianità banca | Addetti | Attività di R&S |
|----------------------------|-----------|----------------------|------------------|-----------------|---------|-----------------|
| Totale | 13.1% | 36.2% | 5.84 | 17.47 | 105.5 | 43.0% |
| Non distrettuali, di cui: | 15.0% | 36.7% | 5.68 | 16.95 | 119.7 | 40.1% |
| Settori tradizionali | 16.3% | 40.0% | 5.59 | 17.21 | 87.7 | 33.5% |
| Settori di scala | 14.1% | 34.5% | 5.68 | 15.84 | 176.0 | 32.0% |
| Settori specializzati | 12.4% | 29.5% | 5.94 | 16.75 | 134.8 | 57.6% |
| Settori ad alta tecnologia | 18.3% | 43.9% | 5.42 | 19.60 | 171.5 | 60.6% |
| Distrettuali, di cui: | 10.7% | 35.6% | 6.03 | 18.11 | 87.9 | 46.7% |
| Settori tradizionali | 12.5% | 38.6% | 5.95 | 18.31 | 82.9 | 38.9% |
| Settori di scala | 9.3% | 32.2% | 6.24 | 18.37 | 92.0 | 42.0% |
| Settori specializzati | 9.6% | 31.8% | 6.15 | 17.94 | 95.2 | 62.4% |
| Settori ad alta tecnologia | 16.2% | 34.4% | 5.34 | 14.42 | 89.4 | 66.7% |
| Osservazioni | 2732 | 2633 | 2753 | 2648 | 2781 | 2781 |

Nota: Elaborazioni su dati Capitalia

4.1 Il modello da stimare

Per verificare empiricamente se le imprese distrettuali abbiano un maggior accesso al credito e se la struttura del mercato bancario abbia un impatto diverso sulla disponibilità di credito per le imprese, a seconda che queste siano localizzate o meno in un DI, stimiamo un modello di tipo probit, in cui la variabile dipendente (RAZ) è una dummy uguale ad uno se l'impresa i -esima, localizzata nella provincia j si dichiara razionata e zero altrimenti:

$$Pr(RAZ_{i,j}) = f(IMPR_i, DI_i, CRED_j, CRED_j \times DI_i) \quad (2)$$

Il set di variabili esplicative comprende:

- una serie di controlli a livello di impresa ($IMPR_i$), che includono: la dimensione (espressa come il logaritmo degli addetti), l'età, il ROA , la rischiosità, il grado di leverage (come logaritmo del rapporto tra debiti e patrimonio netto), il numero di banche con cui l'impresa intrattiene rapporti, e delle dummy per le imprese esporta parte della produzione, che fanno outsourcing, che investono in attività di ricerca e sviluppo e che hanno adottato strumenti di finanza innovativa;
- una dummy per le imprese distrettuali ($DISTRETTO$);
- gli indicatori provinciali sulla struttura del mercato del credito ($CRED_j$), che comprendono la DF , la PO e l'indice di concentrazione di Herfindal calcolato sul numero di sportelli e il numero di nuovi sportelli aperti nel periodo 1995 – 2001 da banche (*incumbent*) già operanti nella provincia o da banche (*entrant*) che per la prima volta entrano nella provincia j -esima.

Inoltre, testiamo per la possibilità che l'impatto dell'offerta creditizia sia eterogeneo tra imprese distrettuali e non, attraverso l'inclusione dell'interazione tra le variabili $CRED$ e la dummy $DISTRETTO$. Infine, nel modello sono incluse anche le dummy di settore e quelle provinciali per controllare per ogni possibile effetto specifico invariante nel tempo sia di industria che locale.

4.2 Risultati

La Tabella 2 riporta gli effetti marginali per la stima della probabilità di razionamento. Le variabili di controllo hanno i segni attesi e sono altamente significative. In particolare, le imprese giovani e di minori dimensioni hanno più difficoltà ad avere accesso al credito bancario. Questo è vero anche per le aziende che investono in attività di ricerca e sviluppo, che sono internazionalizzate, sia che esternalizzino o esportino parte della loro produzione, e per quelle che fanno ricorso a strumenti finanziari innovativi.¹² L'analisi degli indicatori di bilancio mette in risalto il significativo e positivo effetto marginale del grado di rischio della singola impresa, mentre aziende più redditizie e con un minore grado

¹²E' importante sottolineare come questa analisi metta in risalto unicamente una correlazione tra la probabilità di razionamento e le variabili esplicative, senza affrontare il problema della causalità. Può infatti essere che, proprio perchè razionate dal credito bancario, alcune imprese si rivolgano a strumenti finanziari innovativi per avere le risorse necessarie.

di indebitamento sono meno razionate. Per ciò che concerne i rapporti diretti con le banche, il multiaffidamento non ha un effetto statisticamente significativo sulla probabilità di razionamento, pur mantenendo un segno positivo.¹³

Tabella 2: Razionamento: Stima Probit del modello (2)

| Dep Var: $Pr[RAZ]$ | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) |
|-------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Dimensione | -0.026*** [0.009] | -0.026*** [0.009] | -0.025*** [0.009] | -0.026*** [0.009] | -0.025*** [0.009] | -0.026*** [0.009] |
| Età | 0.001*** [0.000] | 0.001*** [0.000] | 0.001** [0.000] | 0.001*** [0.000] | 0.001*** [0.000] | 0.001*** [0.000] |
| <i>RISK</i> | 1.869*** [0.666] | 1.869*** [0.666] | 1.884*** [0.662] | 1.816*** [0.673] | 1.904*** [0.652] | 1.871*** [0.665] |
| <i>ROA</i> | -0.632*** [0.203] | -0.632*** [0.203] | -0.631*** [0.201] | -0.635*** [0.205] | -0.623*** [0.201] | -0.631*** [0.203] |
| Leverage | 0.030*** [0.009] | 0.030*** [0.009] | 0.030*** [0.009] | 0.030*** [0.009] | 0.030*** [0.009] | 0.030*** [0.009] |
| Export (0,1) | -0.044** [0.017] | -0.044** [0.017] | -0.044*** [0.017] | -0.045*** [0.017] | -0.044*** [0.017] | -0.044** [0.017] |
| Outsourcing (0,1) | 0.033* [0.018] | 0.033* [0.018] | 0.034* [0.018] | 0.036* [0.018] | 0.034* [0.018] | 0.033* [0.018] |
| R&D (0,1) | 0.048** [0.022] | 0.048** [0.022] | 0.049** [0.022] | 0.049** [0.023] | 0.047** [0.022] | 0.048** [0.022] |
| Finanza Innovativa (0,1) | 0.067* [0.038] | 0.067* [0.038] | 0.068* [0.038] | 0.068* [0.038] | 0.067* [0.038] | 0.067* [0.038] |
| # Banche | 0.004 [0.003] | 0.004 [0.003] | 0.004 [0.003] | 0.004 [0.003] | 0.004 [0.003] | 0.004 [0.003] |
| <i>DISTRETTO</i> (0,1) | -0.042** [0.020] | -0.042** [0.020] | -0.206*** [0.047] | 0.335** [0.161] | -0.014 [0.027] | -0.049* [0.025] |
| <i>DF</i> | 0.017*** [0.005] | 0.016*** [0.005] | 0.015*** [0.005] | 0.015*** [0.005] | 0.016*** [0.005] | 0.016*** [0.005] |
| <i>PO</i> | -0.031*** [0.003] | -0.031*** [0.003] | -0.028*** [0.003] | -0.028*** [0.003] | -0.032*** [0.003] | -0.031*** [0.003] |
| <i>HHI</i> | -0.030*** [0.005] | -0.028*** [0.005] | -0.027*** [0.005] | -0.028*** [0.005] | -0.029*** [0.005] | -0.029*** [0.005] |
| <i>INCUMBENT</i> | | -0.001*** [0.000] | -0.001*** [0.000] | -0.001*** [0.000] | -0.001** [0.000] | -0.001*** [0.000] |
| <i>ENTRANT</i> | | -0.001*** [0.000] | -0.001*** [0.000] | -0.001*** [0.000] | -0.001*** [0.000] | -0.001*** [0.000] |
| <i>DISTRETTO</i> × <i>DF</i> | | | 0.063** [0.029] | | | |
| <i>DISTRETTO</i> × <i>PO</i> | | | | -0.052*** [0.019] | | |
| <i>DISTRETTO</i> × <i>INCUMBENT</i> | | | | | -0.004** [0.002] | |
| <i>DISTRETTO</i> × <i>ENTRANT</i> | | | | | | 0.000 [0.000] |
| Osservazioni | 2268 | 2268 | 2268 | 2268 | 2268 | 2268 |
| R^2 | 0.146 | 0.146 | 0.148 | 0.15 | 0.147 | 0.146 |
| Dummy provinciali | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| Dummy di settore | 0.123 | 0.123 | 0.106 | 0.13 | 0.123 | 0.122 |
| Effetto distretto | -0.0354 | -0.0354 | -0.021 | -0.0174 | -0.0333 | -0.036 |

Note: * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo all'1%. Sono riportati gli effetti marginali calcolati come media degli effetti, gli errori standard (in parentesi quadre) sono corretti per la presenza di correlazione intra-gruppo a livello provinciale. In ogni regressione sono incluse le dummy provinciali e quelle settoriali (Ateco 2 digit), di cui si riportano i p-value del test congiunto di significatività.

¹³Una maggiore probabilità di razionamento per imprese che ricorrono al multiaffidamento è giustificabile ricorrendo alla possibilità che esso generi fenomeni di free riding o di maledizione del vincitore che disincentivano la banca dal fornire credito addizionale, come evidenziano i risultati, tra gli altri, di [Angelini e altri \(1998\)](#), [Rotondi \(2005\)](#), [Guelpa e Tirri \(2006\)](#) e [Alessandrini e altri \(2006\)](#).

Per quanto riguarda le variabili di interesse, si può osservare, dalla prima colonna, che essere localizzate in un DI riduce la probabilità di non avere accesso al credito bancario, in linea con Rotondi (2005) e Ughetto (2006). In particolare, l'effetto distretto, calcolato come variazione della probabilità stimata di essere razionati dovuta ad un cambiamento di stato nella dummy *DISTRETTO*, è responsabile per una riduzione della probabilità di razionamento di oltre tre punti percentuali (da 14.9% ad 11.4%), avvalorando l'ipotesi 1. La struttura del mercato bancario locale è correlata con l'accesso al credito delle imprese: laddove il grado di bancarizzazione è maggiore e dove minore è la distanza funzionale, minore è la probabilità di razionamento. Questi effetti sono economicamente significativi: se si calcola l'impatto sulla probabilità stimata di razionamento di una variazione dal primo al terzo quartile della distribuzione di *PO* e *DF*, questo comporta, rispettivamente, una riduzione di oltre quattro punti percentuali ed un aumento di quasi il 2%. Infine, si trova conferma dell'effetto positivo del grado di concentrazione sulla disponibilità di credito per le piccole e medie imprese, ascrivibile ai benefici del *relationship lending* (Petersen e Rajan, 1995).

Nella seconda colonna vengono inseriti anche il numero di sportelli aperti da banche *incumbent* ed *entrant*: entrambi queste variabili hanno l'effetto atteso di ridurre il razionamento, mentre i risultati precedenti rimangono immutati.

Nelle ultime quattro colonne il modello viene aumentato aggiungendo le interazioni tra le variabili bancarie e la dummy distrettuale. Dalle colonne (3) e (4) si osserva che l'effetto positivo sull'accesso al credito dovuto alla localizzazione in un distretto si riduce all'aumentare della distanza funzionale ed al diminuire del grado di bancarizzazione (ipotesi 2). In altre parole, i risultati suggeriscono che i benefici derivanti dalle economie di agglomerazione sono tanto maggiori quanto più stretto è il legame tra territorio e sistema finanziario. Questo risultato è riconducibile alle caratteristiche delle imprese distrettuali, il cui accesso al credito dipende in modo significativo dalla capacità di trasmettere *soft information* alle banche e dalla conoscenza del tessuto produttivo locale da parte delle banche operanti.

Dal punto di vista quantitativo, dalle stime riportate nella terza colonna, si osserva che essere localizzati in un distretto comporta una riduzione media della probabilità di razionamento del credito del 2,1%. Questo effetto, tuttavia, è più che doppio (5,1%) per le imprese localizzate in province in cui il sistema bancario ha una maggiore vicinanza funzionale. Al contrario, il beneficio dovuto al distretto non è più osservabile per le imprese operanti in province in cui le banche sono funzionalmente distanti.¹⁴

Un esercizio simile, condotto sulla base delle stime riportate nella colonna (4) evidenzia che l'effetto distrettuale medio è sempre dell'ordine dei due punti percentuali, ma aumenta al 5,7% nel caso di province con un grado di bancarizzazione elevato.¹⁵

Infine, le ultime due colonne riportano i risultati relativi alla possibilità che i benefici dovuti all'appartenenza ad un distretto varino con la variazione dell'offerta di credito,

¹⁴ Questi risultati sono ottenuti stimando la probabilità di essere razionati a seconda che le imprese siano distrettuali o meno al valor medio di *DF* e al primo e terzo quartile della sua distribuzione. Se, viceversa, si calcola l'effetto di una variazione di *DF* sulla probabilità di razionamento, risulta che un incremento della *DF* dal primo al terzo quartile della distribuzione è associato ad un aumento di oltre quattro punti percentuali per le imprese distrettuali, mentre l'effetto per le imprese non distrettuali è limitato a meno del 2%.

¹⁵ Gli stessi risultati sono ottenibili anche inserendo entrambe le interazioni, con *DF* e *OP*, contemporaneamente. I risultati non sono riportati per brevità, ma sono disponibili a chi li richieda.

misurata dal numero di aperture di filiali. Le stime suggeriscono che è l'apertura di sportelli da parte di banche già attive sul territorio ad incrementare l'effetto distretto, mentre nel caso di nuove sportelli appartenenti a banche *entrant*, il coefficiente del termine interattivo non è statisticamente significativo. Quest'ultimo risultato è coerente con quelli precedenti: sono le banche che meglio conoscono le economie locali che favoriscono l'accesso al credito per le imprese distrettuali, per le quali la presenza di intermediari radicati nel territorio favorisce, più che per altre, l'attenuazione delle asimmetrie informative tipiche del rapporto banca–impresa. Anche in questo caso l'effetto distretto risulta essere economicamente rilevante (la probabilità di razionamento si riduce in media di oltre il 3%, colonna (5)), con un impatto maggiore per le imprese localizzate in province in cui maggiore è l'apertura di sportelli di banche esistenti (riduzione di oltre il 5%) e minimo nelle province in cui l'apertura di nuovi sportelli è limitata.¹⁶

5 Relationship lending

L'analisi descrittiva dei dati sul rapporto banca–impresa (Tabella 1) non mette in risalto significative differenze tra imprese distrettuali e non nella propensione ad avere relazioni stabili e durature con un numero limitato di banche, così che l'incidenza del *relationship lending* è, in media, del 36%. Dal canto loro, le imprese distrettuali esibiscono una maggiore propensione ad instaurare rapporti durevoli (la durata media del rapporto con la banca principale è superiore ai 18 anni), ma anche al multiaffidamento, che è, in media, esteso a sei banche. Se si osserva la disaggregazione per specializzazioni emerge una maggiore incidenza del *relationship lending* nei settori tradizionali ed in quelli ad alta tecnologia. Questi ultimi sono quelli in cui si ricorre meno al multiaffidamento, mentre la durata dei rapporti con le banche varia a seconda che si osservino imprese distrettuali o non. La fidelizzazione è minima per le prime, mentre è massima per le seconde. Quest'ultimo risultato è dovuto al fatto che le imprese tecnologiche non distrettuali sono quelle di maggiori dimensioni e da più tempo sul mercato, mentre l'opposto vale per le imprese ad alta tecnologia distrettuali.

5.1 Il modello da stimare

In questo secondo esercizio approfondiamo l'analisi del rapporto banca–impresa con l'obiettivo di stimare le determinanti della probabilità che un'impresa abbia un legame stretto e duraturo con una banca di riferimento. Come nell'esercizio precedente, il duplice obiettivo è sia stimare l'eventuale effetto diretto dovuto all'appartenenza ad un DI sulla probabilità di fare *relationship lending* (ipotesi 1), che verificare la possibile eterogeneità dell'appartenenza ad un distretto a seconda del tipo di mercato bancario locale (ipotesi 2). Per questo motivo seguiamo una strategia empirica simile a quella del precedente esercizio, stimando il seguente modello probit:

$$Pr(REL_{i,j}) = f(IMPR_i, DI_i, CRED_j, CRED_j \times DI_i) \quad (3)$$

¹⁶Questi risultati sono ottenuti in modo analogo a quelli precedenti, stimando le variazioni nella probabilità di razionamento per le imprese distrettuali e non, in corrispondenza dei diversi quartili della distribuzione di *INCUMBENT*

in cui il set di variabili di controllo comprende ancora una serie di controlli a livello di impresa ($IMPR_i$), una dummy per le imprese distrettuali ($DISTRETTO$), e gli indicatori provinciali sulla struttura del mercato del credito ($CRED_j$), oltre alle dummy di settore ed a quelle provinciali. Diversamente dalla stima della probabilità di razionamento, in $IMPR_i$ è escluso il numero di banche con cui l'impresa opera, mentre è inclusa una dummy per le imprese la cui banca principale è localizzata nella stessa provincia in cui ha sede l'azienda.

5.2 Risultati

La Tabella 3 presenta i risultati della stima dell'equazione 3. Le variabili di controllo a livello di impresa mostrano che le imprese con meno addetti e con un minor grado di leva finanziaria sono più propense a stringere legami durevoli con poche banche. Al contrario, le imprese esportatrici e quelle più innovative (con maggiori spese in R&S) hanno minori probabilità di avvalersi del *relationship lending*. L'età, il grado di rischiosità, la redditività e le variabili dicotomiche per le imprese che delocalizzano parte della produzione e utilizzano strumenti finanziari innovativi non hanno, invece, effetti statisticamente significativi.

Per quanto riguarda gli indicatori creditizi, avere la banca principale localizzata nella medesima provincia è associato, come nelle attese, ad una maggior probabilità di *relationship lending*. Quest'ultima si riduce all'aumentare della distanza funzionale, del numero di banche pro capite e del grado di concentrazione del mercato creditizio provinciale. Un maggior numero di banche quindi, aumentando l'offerta, riduce la propensione delle PMI ad intrattenere rapporti stretti e stabili con poche banche. L'effetto negativo della distanza funzionale è ascrivibile alla necessità che le scelte strategiche siano prese vicino al territorio e che i manager locali abbiano autonomia decisionale perchè ci sia la possibilità che si instauri un rapporto stretto con la clientela corporate. Dal punto di vista quantitativo, si può stimare che una variazione dal primo al terzo quartile delle distribuzioni di PO e DF riduca la probabilità di ricorrere al *relationship lending*, rispettivamente, del 3,8 e 5,7 punti percentuali. La correlazione negativa tra il grado di concentrazione e la probabilità di *relationship lending* è invece indicativa della possibilità che l'impresa temendo il fenomeno di *hold-up* faccia ricorso al multiaffidamento e a rapporti di breve termine.

Infine, è interessante notare che l'apertura di nuovi sportelli da parte di banche *incumbent* ed *entrant* ha effetti opposti. Nel primo caso, l'apertura di nuove filiali, consolidando la presenza di banche già attive sul territorio, aumenta la probabilità di *relationship lending*, che, al contrario, si riduce nelle province in cui vengono aperti un numero maggiore di sportelli controllati da banche che per la prima volta entrano in quel mercato locale.¹⁷ Quest'ultimo risultato, in linea con il segno di PO , suggerisce che l'aumento dell'offerta spinge verso una maggiore propensione a rapporti di tipo transazionale.

Concentrando l'attenzione sulla variabile distretto, le stime mostrano che, diversamente da quanto avviene per l'accesso al credito, in questo caso l'ipotesi 1 non è avvalorata,

¹⁷ L'impatto risulta economicamente maggiore nel caso che l'apertura di nuovi sportelli sia attuata da banche già attive. L'effetto di una variazione dal 25° al 75° percentile è infatti associato ad un aumento della probabilità di *relationship lending* del 2,8% nel caso di *INCUMBENT* e ad una riduzione dell'1,9% nel caso di *ENTRANT*.

Tabella 3: Relationship lending: Stima Probit del modello (3)

| Dep Var: $Pr[REL]$ | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6)(§) |
|-------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Dimensione | -0.136*** [0.012] | -0.137*** [0.013] | -0.136*** [0.012] | -0.136*** [0.012] | -0.136*** [0.012] | -0.136*** [0.012] |
| Età | -0.001 [0.001] | -0.001 [0.001] | -0.001 [0.001] | -0.001 [0.001] | -0.001 [0.001] | -0.001 [0.001] |
| <i>RISK</i> | -0.636 [1.003] | -0.693 [0.990] | -0.655 [1.002] | -0.676 [0.984] | -0.636 [1.003] | -0.636 [1.003] |
| <i>ROA</i> | 0.053 [0.152] | 0.046 [0.151] | 0.050 [0.151] | 0.041 [0.154] | 0.053 [0.152] | 0.053 [0.152] |
| Leverage | -0.088*** [0.009] | -0.088*** [0.009] | -0.088*** [0.009] | -0.089*** [0.009] | -0.089*** [0.009] | -0.088*** [0.009] |
| Export (0,1) | -0.086*** [0.026] | -0.086*** [0.026] | -0.086*** [0.026] | -0.087*** [0.026] | -0.086*** [0.026] | -0.086*** [0.026] |
| Outsourcing (0,1) | -0.017 [0.029] | -0.017 [0.029] | -0.017 [0.029] | -0.017 [0.029] | -0.017 [0.029] | -0.017 [0.029] |
| R&D (0,1) | -0.112*** [0.020] | -0.113*** [0.020] | -0.113*** [0.020] | -0.112*** [0.020] | -0.112*** [0.020] | -0.112*** [0.020] |
| Finanza Innovativa (0,1) | -0.062 [0.042] | -0.063 [0.042] | -0.062 [0.042] | -0.061 [0.042] | -0.062 [0.042] | -0.062 [0.042] |
| Banca in provincia (0,1) | 0.055*** [0.018] | 0.054*** [0.018] | 0.055*** [0.018] | 0.053*** [0.018] | 0.055*** [0.018] | 0.055*** [0.018] |
| <i>DISTRETTO</i> (0,1) | 0.027 [0.024] | 0.149** [0.063] | -0.048 [0.049] | -0.013 [0.029] | 0.029 [0.032] | 0.027 [0.024] |
| <i>DF</i> | -0.051*** [0.017] | -0.051*** [0.017] | -0.050*** [0.017] | -0.050*** [0.018] | -0.051*** [0.017] | -0.051*** [0.017] |
| <i>PO</i> | -0.119*** [0.041] | -0.138*** [0.042] | -0.144*** [0.046] | -0.112*** [0.043] | -0.119*** [0.041] | -0.119*** [0.041] |
| <i>HHI</i> | -0.032** [0.016] | -0.030* [0.016] | -0.029* [0.016] | -0.031* [0.016] | -0.032** [0.016] | -0.032** [0.016] |
| <i>INCUMBENT</i> | 0.002*** [0.001] | 0.003*** [0.001] | 0.002*** [0.001] | 0.002*** [0.001] | 0.002*** [0.001] | 0.002*** [0.001] |
| <i>ENTRANT</i> | -0.002*** [0.001] | -0.002*** [0.001] | -0.001*** [0.001] | -0.001** [0.001] | -0.002*** [0.000] | -0.002*** [0.001] |
| <i>DISTRETTO</i> × <i>DF</i> | | -0.049** [0.023] | | | | |
| <i>DISTRETTO</i> × <i>PO</i> | | | 0.110* [0.067] | | | |
| <i>DISTRETTO</i> × <i>INCUMBENT</i> | | | | 0.006** [0.003] | | |
| <i>DISTRETTO</i> × <i>ENTRANT</i> | | | | | -0.000 [0.000] | |
| Osservazioni | 2174 | 2174 | 2174 | 2174 | 2174 | 2174 |
| R^2 | 0.175 | 0.175 | 0.175 | 0.176 | 0.175 | 0.175 |
| Dummy provinciali | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| Dummy di settore | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.000 |
| Effetto distretto | 0.0251 | 0.0132 | 0.0222 | 0.0208 | 0.0254 | 0.0251 |

Note: * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo all'1%. Sono riportati gli effetti marginali calcolati come media degli effetti, gli errori standard (in parentesi quadre) sono corretti per la presenza di correlazione intra-gruppo a livello provinciale. In ogni regressione sono incluse le dummy provinciali e quelle settoriali (Ateco 2 digit), di cui si riportano i p-value del test congiunto di significatività. (§) Nella colonna (6) OP è calcolato come numero di banche (e non sportelli) per diecimila abitanti.

poiché non si riscontra un effetto diretto sulla probabilità di fare *relationship lending* per le imprese localizzate nei distretti industriali. Questo risultato è in linea con l'analisi descrittiva dei dati (Tabella 1), da cui non emerge una significativa differenza nella probabilità di instaurare relazioni stabili tra imprese distrettuali e non. Ciò nonostante, l'inserimento dei termini interattivi nell'equazione 3 conferma l'ipotesi che l'impatto di operare in economie agglomerate vari a seconda della struttura del mercato locale del

credito (ipotesi 2). Segnatamente, la localizzazione distrettuale aumenta in media la probabilità di impegnarsi in relazioni stabili e durature con le banche di circa due punti percentuali (colonne (2)–(4)). Con una metodologia analoga a quella utilizzata nella sezione precedente, si può calcolare che l’effetto distretto è molto più accentuato (+4,1%) nelle province in cui la *DF* è limitata (25° percentile), mentre scompare all’aumentare della distanza funzionale (colonna (2)). Per quanto riguarda la prossimità operativa (colonna (3)), si riscontra una maggiore propensione a relazioni bancarie esclusive e stabili per le imprese distrettuali rispetto a quelle non distrettuali nelle province con elevato grado di bancarizzazione¹⁸, mentre questo differenziale decresce fino ad annullarsi al diminuire di *PO* (colonna (3)). Un effetto simile è ascrivibile all’apertura di sportelli da parte di banche *incumbent*, anche se in questo caso l’effetto distretto sembra decrescere in modo più intenso al diminuire del numero di aperture¹⁹, mentre l’impatto di nuove filiali di banche non ancora attive nella provincia continua a non essere significativo sulla propensione a fare *relationship lending*. Gli effetti positivi di una ridotta distanza funzionale e del rafforzamento della quota di mercato delle banche già attive mettono in risalto gli effetti positivi di un sistema bancario che sia radicato e vicino al territorio sulla propensione ad intraprendere relazioni durature con le banche per le imprese operanti nei DI.

Infine, l’ultima colonna riporta le stime ottenute calcolando la *PO* non come sportelli, ma come numero di banche pro capite. La ragione di questa scelta è dovuta al fatto che il numero di banche attive in un mercato locale, piuttosto che il numero di sportelli, potrebbe essere una un miglior indicatore dell’offerta bancaria per la probabilità di instaurare uno stretto rapporto banca–impresa, dato è il numero di banche che rappresenta le potenziali alternative per le imprese. Le stime confermano la robustezza dei risultati, dato che questi non vengono modificati a seconda del tipo di indicatore utilizzato per misurare il grado di offerta locale.

6 Conclusioni

Le trasformazioni che hanno interessato sia le realtà distrettuali che il sistema bancario italiano negli ultimi anni richiedono una attenta riflessione sul legame banca–impresa nei distretti. I cambiamenti intervenuti hanno comportato sia un’evoluzione della domanda di servizi finanziari da parte delle PMI distrettuali, che una ristrutturazione dell’offerta bancaria, nella direzione di una maggiore prossimità operativa e di una maggiore distanza funzionale. In questo lavoro abbiamo verificato in che modo queste trasformazioni influenzino due aspetti cruciali del rapporto banca–impresa: l’accesso al credito e il ricorso al *relationship lending*.

I principali risultati dell’analisi mostrano che le imprese distrettuali sono meno raziionate di quelle localizzate all’infuori dei DI, mentre la probabilità di mantenere rapporti di *relationship lending* non è influenzata, in media, dall’appartenenza al distretto. In generale, una maggiore prossimità operativa è associata ad un maggior accesso al credito

¹⁸Nelle province il cui grado di bancarizzazione si colloca al 75° percentile di *PO* l’effetto distretto è associato ad un incremento della probabilità di *relationship banking* di quasi quattro punti percentuali.

¹⁹In questo caso, infatti, la probabilità di *relationship banking* aumenta di due punti percentuali per valori medi di *INCUMBENT*, mentre l’incremento è di oltre il 5,6% per valori di *INCUMBENT* collocati al 75° percentile

e ad una ridotta probabilità di ricorrere al *relationship lending*, mentre una maggiore distanza funzionale è correlata ad una maggiore probabilità di razionamento e una minore probabilità di *relationship lending*. Questi effetti sono generalmente accentuati per le imprese distrettuali, il cui accesso al credito è favorito da un sistema bancario che sia non solo diffuso sul territorio, ma anche vicino a livello funzionale, ossia che abbia la sensibilità strategica di adattare l'offerta di credito alle specifiche esigenze contestuali. Per quanto riguarda l'instaurazione di rapporti stabili e duraturi con poche banche, questi sono favoriti nei DI in cui il grado di bancarizzazione è elevato e la distanza funzionale ridotta.

In conclusione, dall'analisi svolta si può dedurre che l'attenuazione di parte del patrimonio informativo locale per effetto della crescente presenza di banche che hanno la sede direzionale lontana rispetto all'area di riferimento è dannosa soprattutto per le imprese distrettuali, che maggiormente traggono vantaggio da una rete informale di relazioni all'interno del sistema produttivo locale. Una ridotta probabilità di stringere rapporti durevoli ed esclusivi con la banca può non necessariamente essere controproducente, per via degli effetti avversi di *hold-up*. Nondimeno è ragionevole supporre che le imprese distrettuali, a causa della loro oggettiva opacità, siano quelle che più necessitino di un rapporto stretto con il sistema bancario per superare le asimmetrie informative e vedere finanziati i loro progetti, anche alla luce della trasformazione dei DI verso un maggior grado di internazionalizzazione e innovazione. Per le PMI distrettuali è fondamentale avere banche che sappiano interpretare in funzione locale la propria missione di agente di sviluppo. Il fatto che l'allontanamento dei centri decisionali riduca il credito erogato soprattutto alle imprese operanti nei distretti può essere interpretato come un'ulteriore conferma di questa ipotesi. È importante, quindi, che il sistema bancario sia in grado di soddisfare la rinnovata domanda di credito e di servizi finanziari mantenendo una vicinanza funzionale con il territorio.

A queste esigenze di sviluppo locale debbono far fronte non solo le banche locali indipendenti, ma anche i grandi gruppi bancari. Le prime, ridotte nel numero dal vaglio della maggiore concorrenza bancaria, possono rinnovare il loro ruolo di presenza attiva nei sistemi locali a condizione che sappiano investire in capitale umano e in alleanze strategiche per valorizzare le economie di competenza contestuale sulla realtà locale. I grandi gruppi bancari non possono limitarsi a sfruttare i vantaggi delle economie di scala e di diversificazione territoriale dei rischi di mercato. Debbono nello stesso tempo acquisire sensibilità strategica nell'adattare e rendere flessibile la propria organizzazione per gestire le diversità territoriali. Su queste linee le diverse banche debbono essere orientate a confrontarsi e competere per svolgere il fondamentale ruolo di agente locale di sviluppo e contribuire ad attenuare i divari territoriali.

Riferimenti bibliografici

- Alessandrini P.; Papi L.; Zazzaro A. (2003). Banks, regions and development. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, **LVI**(224), 23–55.
- Alessandrini P.; Croci M.; Zazzaro A. (2005a). The geography of banking power: the role of functional distance. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, **LVIII**(235), 129–67.
- Alessandrini P.; Croci M.; Zazzaro A. (2005b). Le banche italiane nel processo di integrazione territoriale In *Decimo Rapporto SFI. Le banche italiane e la finanza per lo sviluppo*,. A cura di Bracchi G., Masciandaro D., pp. 109–138, Milano. Edibank-Bancaria Editrice.
- Alessandrini P.; Presbitero A. F.; Zazzaro A. (2006). Banks, distances and financing constraints for firms. *Università Politecnica delle Marche - Quaderni di Discussione*, (266).
- Alessandrini P.; Presbitero A. F.; Zazzaro A. (2007). Bank size or distance: What hampers innovation adoption by smes? *Università Politecnica delle Marche - Quaderni di Discussione*, (304).
- Angelini P.; Di Salvo R.; Ferri G. (1998). Availability and cost of credit for small businesses: Customer relationships and credit cooperatives. *Journal of Banking & Finance*, **22**(6-8), 925–954.
- Baffigi A.; Pagnini M.; Quintiliani F. (2000). Localismo bancario e distretti industriali: assetto dei mercati del credito e finanziamento degli investimenti In *Lo sviluppo locale*. A cura di Signorini F. L., capitolo X. Donzelli, Roma.
- Becattini G. (1991). Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico In *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*. A cura di Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. Quaderni di Studi e Informazioni.
- Becattini G. (2000). *Il distretto industriale*. Rosenberg & Sellier, Torino.
- Becattini G.; Coltorti F. (2006). Areas of large enterprise and industrial districts in the development of post-war Italy: A preliminary survey. *European Planning Studies*, **14**, 1105–1138.
- Bofondi M.; Gobbi G. (2006). Informational barriers to entry into credit markets. *Review of Finance*, **10**(1), 39–67.
- Boot A. W. A. (2000). Relationship banking: What do we know? *Journal of Financial Intermediation*, **9**(1), 7–25.
- Capitalia (2005). *Indagine sulle imprese manifatturiere. Nono Rapporto sull'industria italiana e sulla politica industriale*. Capitalia, Roma.
- Dei Ottati G. (1995). *Tra Mercato e Comunità*. Franco Angeli, Milano.

- Ferri G.; Rotondi Z. (2006). Does finance matter in the re-specialization of Italy's industrial districts? In *Undicesimo Rapporto SFI. Banche e geografia: nuove mappe produttive e metamorfosi del credito*. A cura di Bracchi G., Masciandaro D., pp. 397–433. Edibank-Bancaria Editrice, Milano.
- Giordano F. (2007). *Storia del Sistema Bancario Italiano*. Donzelli Editore, Roma.
- Guelpa F.; Tirri V. (2006). The effect of market structure and relationship lending on the likelihood of credit tightening. mimeo Banca Intesa.
- Jimenez G.; Salas V.; Saurina J. (2007). Organizational distance and use of collateral in business loans. mimeo.
- Liberti J. M.; Mian A. (2006). Estimating the effect of hierarchies on information use. mimeo.
- Lugaresi S.; Rotondi Z. (2007). Internazionalizzazione e finanziamento dei distretti industriali. *Economia Italiana*, (1), 105–125.
- Mediobanca; Unioncamere (2005). *Le medie imprese industriali italiane (1996-2002)*. Mediobanca e Unioncamere, Milano.
- Montoriol Garriga J. (2006). The effect of relationship lending on firm performance. mimeo.
- Pagano M. (2000). Banche e distretti industriali: una relazione speciale? In *Lo sviluppo locale*. A cura di Signorini F. L., capitolo VII. Donzelli.
- Pagnini M. (2000). I vincoli finanziari per le imprese distrettuali In *Lo sviluppo locale*. A cura di Signorini F. L., capitolo XI. Donzelli, Roma.
- Petersen M. A.; Rajan R. G. (1995). The effect of credit market competition on lending relationships. *The Quarterly Journal of Economics*, **110**(2), 407–43.
- Rabellotti R.; Carabelli A.; Hirsch G. (2007). Italian industrial districts on the move: Where are they going? *European and Planning Studies*.
- Rajan R. G. (1992). Insiders and outsiders: The choice between informed and arm's-length debt. *Journal of Finance*, **47**(4), 1367–400.
- Rotondi Z. (2005). Banche, finanziamento dello sviluppo e dell'innovazione e internazionalizzazione In *Decimo Rapporto SFI. Le banche Italiane e la finanza per lo sviluppo: territori, imprese e famiglie*. A cura di Bracchi G., Masciandaro D., pp. 75–100. Edibank-Bancaria Editrice.
- Russo P. F.; Rossi P. (1999). Costo e disponibilità del credito per le imprese nei distretti industriali. *Banca d'Italia - Temi di Discussione*, (360).
- Russo P. F.; Rossi P. (2001). Credit constraints in Italian industrial districts. *Applied Economics*, **33**(11), 1469–77.

- Shaffer S. (1998). The winner's curse in banking. *Journal of Financial Intermediation*, **7**(4), 359–392.
- Sharpe S. A. (1990). Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts: A stylized model of customer relationships. *Journal of Finance*, **45**(4), 1069–87.
- Signorini F. L., (A cura di) (2000). *Lo sviluppo locale*. Donzelli, Roma.
- Ughetto E. (2006). Territorial proximity and credit constraints to innovation: evidence from italian firms In *Undicesimo Rapporto SFI. Banche e geografia: nuove mappe produttive e metamorfosi del credito*. A cura di Bracchi G., Masciandaro D., pp. 397–433. Edibank-Bancaria Editrice, Milano.
- Zazzara C. (2008). Determinants of credit rationing for manufacturing firms. any potential effects from basel 2? *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, **Forthcoming**.