



ISSN 2240-7596

a **aipsa** edizioni **srl**

AMMENTU

**Bollettino Storico e Archivistico del
Mediterraneo e delle Americhe**

N. 26

luglio - dicembre 2024

<http://www.centrostudisea.it/ammentu>
www.aipsa.com

Direzione

Martino CONTU (direttore), Annamaria BALDUSSI, Patrizia MANDUCHI

Comitato di redazione

Giampaolo ATZEI (capo redattore), Lucia CAPUZZI, Raúl CHEDA, Maria Grazia CUGUSI, Lorenzo DI BIASE, Mariana FERNÁNDEZ CAMPO, Manuela GARAU, Camilo HERRERO GARCÍA, Francesca MAZZUZI, Nicola MELIS (capo redattore), Giuseppe MOCCI, Carlo PILLAI, Domenico RIPA, Elisabeth RIPOLL GIL, Maria Cristina SECCI (coordinatrice), Maria Angel SEGOVIA MARTÍ, Fabio Manuel SERRA (coordinatore), Maria Eugenia VENERI, Antoni VIVES REUS.

Comitato scientifico

Nunziatella ALESSANDRINI, Universidade Nova de Lisboa/Universidade dos Açores (Portugal); Pasquale AMATO, Università di Messina - Università per stranieri "Dante Alighieri" di Reggio Calabria (Italia); Juan Andrés BRESCIANI, Universidad de la República (Uruguay); Carolina CABEZAS CÁCERES, Museo Virtual de la Mujer (Chile); Zaide CAPOTE CRUZ, Instituto de Literatura y Lingüística "José Antonio Portuondo Valdor" (Cuba); Margarita CARRIQUIRY, Universidad Católica del Uruguay (Uruguay); Josep María FIGUERES ARTIGUES (Universitat Autònoma de Barcelona); Luciano GALLINARI, Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea del CNR (Italia); Maria Luisa GENTILESCHI, Università di Cagliari (Italia); Elda GONZÁLEZ MARTÍNEZ, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (España); Antoine-Marie GRAZIANI, Università di Corsica Pasquale Paoli - Institut Universitaire de France, Paris (France); Rosa Maria GRILLO, Università di Salerno (Italia); Roberto IBBA, Università di Cagliari (Italia); Souadi LAGDAF, Struttura Didattica Speciale di Lingue e Letterature Straniere, Ragusa, Università di Catania (Italia); Emanuela LOCCI, Università di Torino (Italia); Victor MALLIA MILANES, University of Malta (Malta); Antoni MARIMÓN RIUTORT, Universidad de las Islas Baleares (España); Lená MEDEIROS DE MENEZES, Universidade do Estado do Rio de Janeiro (Brasil); Roberto MORESCO, Società Ligure di Storia Patria di Genova (Italia); Carolina MUÑOZ-GUZMÁN, Universidad Católica de Chile (Chile); Fabrizio PANZERA, Archivio di Stato di Bellinzona (Svizzera); Sebastia SERRA BUSQUETS, Universidad de las Islas Baleares (España); Dante TURCATTI, Universidad de la República (Uruguay).

Comitato di lettura

La Direzione di AMMENTU sottopone a valutazione (referee), in forma anonima, tutti i contributi ricevuti per la pubblicazione.

Responsabile del sito

Stefano ORRÙ

AMMENTU - Bollettino Storico e Archivistico del Mediterraneo e delle Americhe

Periodico semestrale pubblicato dal Centro Studi SEA di Villacidro e dalla Casa Editrice Aipsa di Cagliari. Registrazione presso il Tribunale di Cagliari n° 16 del 14 settembre 2011.

ISSN 2240-7596 [online]

c/o Fondazione "Mons.
Giovannino Pinna" onlus

Via Roma 4

09039 Villacidro (SU) [ITALY]

SITO WEB: www.centrostudisea.it

E-MAIL DELLA RIVISTA: ammentu@centrostudisea.it

c/o Aipsa edizioni s.r.l.

Via Bolzano 12

09126 Cagliari [ITALY]

E-MAIL: aipsaedizioni@gmail.com

SITO WEB: www.aipsa.com

Sommario

Presentazione / Presentation	5
FOCUS	7
<i>Banche e imprese produttive, questioni ambientali tra conservazione e sviluppo e la vita leggendaria di Santa Barbara Cagliariitana attraverso una fonte d'archivio</i>	
A cura di Martino Contu	
– MARTINO CONTU Introduzione	9
– FRANCESCO ORTU MARCO ZURRU Banche e imprese produttive: una relazione di reciprocità asimmetrica. Uno sguardo sociologico	11
– EMILIO PAOLO DELOGU Schemi operativi per un'analisi della questione ambientale	31
– MANUELA GARAU <i>Is Goccius de Santa Barbara Virgini e Martiri Calaritana</i> : trascrizione di un manoscritto in sardo campidanese della seconda metà del Settecento	40
RINGRAZIAMENTI	52

Banche e imprese produttive: una relazione di reciprocità asimmetrica. Uno sguardo sociologico
Banks and productive enterprises: an asymmetrical reciprocal relationship. A sociological look

Francesco ORTU

Dottorando dans le cadre de la Chaire RD-ID
CNRS, Telecom Paris, Institut Polytechnique de Paris (France)

Marco ZURRU

Università di Cagliari, Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali (Italia)

Ricevuto: 25.07.2024

Accettato: 12.09.2024

DOI: 10.19248/ammentu.515

Abstract

For a bank-centric country such as Italy, the importance of specific relationships between different banks and heterogeneous business fabric, such as the Italian one, for the purpose of economic development, has not been duly evaluated by economic sociology. In this paper, we try to highlight, at different levels (macro-meso and micro), how economic sociology can argue the current due importance of relationship lending in facilitating disadvantaged productive fabrics in a context where - after the “rationalization of the credit system” - the proximity of the bank to the entrepreneur and the reading of its possibilities towards the “future” have been obscured by the dominance of past-oriented rating models and simple balance sheet analysis.

Keywords

Italian banking system, restructuring, *relationship lending*, power, dependence, trust.

Riassunto

Per un paese banco-centrico come l'Italia, l'importanza delle specifiche relazioni tra banche differenti e tessuto imprenditoriale eterogeneo, come quello italiano, ai fini dello sviluppo economico, non è stata valutata nel dovuto modo dalla sociologia economica. In questo paper cerchiamo di evidenziare, a differenti livelli (macro-meso e micro), come la sociologia economica possa argomentare l'attuale dovuta importanza del *relationship lending* per agevolare i tessuti produttivi svantaggiati in un contesto dove - dopo la “razionalizzazione del sistema del credito” - la vicinanza della banca all'imprenditore e la lettura delle sue possibilità verso il “futuro” sono state oscurate dal dominio di modelli di rating orientati al passato e alla semplice analisi dei bilanci.

Parole chiave

Sistema bancario italiano, ristrutturazione, *relationship lending*, potere, dipendenza, fiducia

1. Introduzione

Nonostante l'incipiente processo di finanziarizzazione dei sistemi economici, delle organizzazioni, delle imprese e della quotidianità della vita dei cittadini¹, il credito bancario tradizionale è quanto mai centrale e radicato nei sistemi socioeconomici odierni. Ogni persona o individuo, sia come famiglia consumatrice che come soggetto economico imprenditoriale - dalla piccola impresa familiare sino alla media e grande

¹ JOSELLE DAGNES, *Finanza e vita quotidiana: la finanziarizzazione delle famiglie italiane*, in «Quaderni di Sociologia», 76, 2018, pp. 35-56; ANGELO SALENTO, *Finanziarizzazione delle imprese e “shareholder value” in Italia. Un'analisi sociologica*, in «Stato e mercato», 97 (1), 2013, pp. 95-127; LUCIANO GALLINO, *Finanzcapitalismo. La civiltà del denaro in crisi*, Einaudi, Torino 2011.

industria manifatturiera -continua a farvi ricorso come elemento aggiuntivo rispetto alle fonti prioritarie di risorse economiche per i propri interessi (di consumo o di investimento), il *risparmio* e l'*autofinanziamento*.

Da un punto di vista storiografico è ormai assodato e riconosciuto il legame fra l'ascesa della borghesia - con il successivo avvento della moderna società industriale - e lo sviluppo del sistema bancario e finanziario². In particolare, la "scuola braudeliana" dell'economia-mondo ha ricollegato lo spostarsi di quello che viene definito *Centro* in virtù delle dinamiche di sviluppo del sistema bancario e delle capacità di attrarre nuove risorse grazie ai maggiori rendimenti garantiti da questi nuovi spazi; il meccanismo è definito da Giovanni Arrighi come "ciclo sistemico di accumulazione"³, un processo composto da una fase di espansione materiale a cui segue, per l'appunto, un moto di espansione finanziaria.

Da un punto di vista economico si ribadisce l'intrinseca importanza della dimensione bancaria per l'attività economica. Prendendo in considerazione il basilare schema marxiano della circolazione del capitale finanziario del Libro I del Capitale⁴, ovvero D-M-D' (in cui D rappresenta il denaro e M la merce), possiamo osservare come ciò rappresenti una perfetta stilizzazione della nascita e avviamento, oltre che funzionamento, dell'attività d'impresa: si avrà un capitale iniziale, il quale sarà impegnato per la produzione di merci, le quali - una volta immesse nel mercato e nel processo di scambio - permetteranno di ottenere un aumento del capitale iniziale.

Risulta dunque necessario chiedersi da dove provengano le risorse necessarie per iniziare tale attività. Le risposte sono tendenzialmente due: l'autofinanziamento e il ricorso al credito bancario. A sostegno e a corollario di tali posizioni si ricordano i lavori seminali di Schumpeter. L'autore evidenzia le lacune dell'analisi economica e sociologica sul tema e l'importanza, invero, di rifocalizzare lo sguardo sul fondamentale ruolo del sistema bancario nell'agevolare - finanziandolo - il processo di innovazione economica:

[...] Trascurare il risparmio e l'accumulazione è più che un espediente per semplificare l'analisi, in quanto comporta il punto di vista che il finanziamento delle innovazioni con fondi risparmiati o accumulati presupponga l'esistenza di un precedente profitto, quindi di precedenti onde del processo di evoluzione; punto di vista che non ha perciò diritto di trovare posto a fondamento di un modello che deve mostrare gli elementi logici essenziali [...]. Secondo la nostra concezione dell'*uomo nuovo*, che avvia *nuove imprese*, supponiamo anche che gli imprenditori potenziali non posseggano già una parte o tutti i mezzi di produzione necessari per realizzare i loro piani, o non posseggano nessun bene da dare in cambio per quelli di cui hanno bisogno [...] gli imprenditori prendono a prestito tutti i *fondi* di cui hanno bisogno per la creazione e per la gestione dei loro impianti - e cioè il capitale fisso e circolante [...] questi *fondi* consistono in mezzi di pagamento creati *ad hoc*[...]. Esiste una relazione logica fondamentale per la comprensione della macchina capitalistica tra la creazione di credito da parte delle banche (ovvero il complemento monetario dell'innovazione) e l'innovazione. Le banche non sono altro che istituti per la creazione dei mezzi di pagamento. Distinguiamo le

² FERNAND BRAUDEL, *La dinamica del capitalismo*, Il Mulino, Bologna 1988, p.63; IMMANUEL WALLERSTEIN, *The Modern World-System II. Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*, University of California Press, Los Angeles 2011, p.57; MAURICE DOBB, *From Feudalism to Capitalism*, in RODNEY HILTON ET AL., *The Transition from Feudalism to Capitalism*, Verso Edition, New York 1978, pp. 66-67; GIOVANNI ARRIGHI, JASON W. MOORE, *Capitalist Development in World Historical Perspective*, in ROBERT ALBRITTON ET. AL., *Phases of Capitalist Development. Booms, Crises and Globalizations*, Palgrave, New York 2001, pp. 56-75.

³ GIOVANNI ARRIGHI, JASON W. MOORE, *Capitalist Development*, cit.

⁴ KARL MARX, *Il Capitale*, UTET, Milano 2013, pp. 238-241.

banche *membre* - che tengono i conti e fanno i bilanci per conto delle imprese e delle famiglie - dalle *banche delle banche* - che tengono i conti e fanno i bilanci per conto delle banche *membre*»⁵.

Schumpeter considera dunque il credito come: «la leva che consente all'imprenditore di sottomettere al proprio dominio i beni concreti di cui ha bisogno» e quindi permette «la creazione di potere d'acquisto al fine di cederlo all'imprenditore»⁶.

Non meno importante per il funzionamento della macchina capitalistica è la richiesta che l'autore esplicita in merito all'indipendenza del sistema del credito, una indipendenza *tout court*:

Se devono adempiere le loro funzioni [...] bisogna anzitutto che siano indipendenti dagli imprenditori, i cui progetti devono accettare o rifiutare. In pratica ciò significa che le banche e i loro funzionari non devono avere nessuna parte del guadagno d'impresa, oltre a quanto stabilito in base al prestito [...] All'elenco dei requisiti va aggiunto un altro tipo di indipendenza: le banche devono anche essere indipendenti dalla politica. Sottomettersi al governo o all'opinione pubblica significherebbe ovviamente [...] la paralisi del sistema bancario. Questo fatto è così importante perché la funzione del banchiere è essenzialmente una funzione valutativa, di controllo e di ammonimento. Come gli economisti, da questo punto di vista, i banchieri si meritano il pane che guadagnano solo se si rendono profondamente impopolari con i governi, con i politici e con il pubblico⁷.

Infine, un altro elemento considerato sempre da Schumpeter, è la capacità del settore creditizio di fungere da selezionatore per le idee economicamente più innovative, favorendo il processo di distruzione creativa da questi teorizzato. Ciò rimanda quindi allo stretto legame tra la struttura finanziaria e il progresso, qualificando gli istituti creditizi proprio come veri e propri *agenti di sviluppo*, argomento che, tuttavia, è stato raramente affrontato da un punto di vista sociologico lasciando tale analisi a totale appannaggio delle discipline economiche⁸, sia per quanto riguarda il sistema bancario generale che per quanto riguarda la dimensione locale⁹, rendendolo dunque un ambito di ricerca sperimentale ed ancora in esplorazione per la sociologia economica.

Non appare faccenda secondaria, dunque, concentrarsi sulle caratteristiche della relazione tra banca e imprenditore e sul ruolo del settore bancario nei processi di sviluppo economico locale, che è rimasto dominante in molteplici realtà¹⁰, acquisendo tratti pressoché monopolistici nonostante il diffondersi e il propagarsi degli strumenti finanziari di mercato. Questo *focus* è importante dedicarlo all'Italia, che si conferma

⁵ JOSEPH SCHUMPETER, *Il processo capitalistico. Cicli economici*, Bollati Boringhieri, Torino 1977, pp. 138-139.

⁶ JOSEPH SCHUMPETER, *Teoria dello sviluppo economico*, ETAS, Milano 2002, p. 140.

⁷ *Id.*, *Il processo capitalistico*, cit., pp. 146-147. Anche Sombart evidenzia che bisogna: «riconoscere [al sistema creditizio] soprattutto il merito a chi non ha i capitali l'esercizio delle attività imprenditoriali [...] gli istituti del credito sono il sostegno del genio», in WERNER SOMBART, *Il capitalismo moderno*, Utet, Milano 1967, p.319.

⁸ RAYMOND GOLDSMITH, *Financial Structure and Development as a Subject for International Comparative Study*, National Bureau of Economic Research, 1959, pp. 114-123; JEREMY GREENWOOD, BOYAN JOVANOVIC, *Financial Development, Growth, and the Distribution of Income*, in «The Journal of Political Economy», vol. 90, N° 5, The University of Chicago Press, 1990, pp. 1076-1107.

⁹ PIETRO ALESSANDRINI, LUCA PAPI, ALBERTO ZAZZARO, *Banche, territorio e sviluppo*, in «Working Paper», n° 175, Università Politecnica delle Marche, 2002; MARCELLO MESSORI, *Sistema bancario, ricchezza finanziaria e crisi economica in Italia*, in «Banca Impresa Società», 3, 2011.

¹⁰ GIACOMO NARDOZZI, *Tre sistemi creditizi. Banche ed economia in Francia, Germania ed Italia*, Il Mulino, Bologna 1983; FRANCESCO GIORDANO, *Storia del sistema bancario italiano*, Donzelli, Roma 2007.

come un sistema pienamente banco-centrico, come testimonia il report dell'ESAF¹¹ del 2022, che raccoglie una serie di indicatori relativi alle modalità di finanziamento delle piccole e medie imprese nell'EU27, e che colloca il nostro paese solo al tredicesimo posto nei finanziamenti non bancari.

Il nostro Paese è reso protagonista di un vasto ed ambizioso processo di riordino e *razionalizzazione* del sistema del credito, attraverso un ampio programma di fusioni ed acquisizioni, promosso dalle direttive europee e gestito e monitorato dall'Autorità Centrale, al fine di perseguire un auspicato processo di rafforzamento ed efficientamento nell'ambito del contesto del credito internazionale. Il nostro sistema viene sottoposto, nel giro di 15 anni, ad una rapida quanto dolorosissima "cura dimagrante" dalle autorità centrali: importanti "ondate" di fusioni e acquisizioni comportano un aumento rilevante del processo di concentrazione bancaria e una ridefinizione fondamentale della natura proprietaria degli istituti. Tra il 1990 e il 2006 sono state realizzate 727 aggregazioni che hanno interessato banche cui faceva capo circa il 50% dei fondi complessivamente intermediati¹²; dal 1994 al 2013, negli "albi ed elenchi di vigilanza" della Banca d'Italia, si nota che le operazioni di concentrazione (che ammontano a quasi il 90%) portano i primi 5 gruppi (SPA quotati in borsa) a detenere oltre il 52% delle quote di mercato sul totale degli attivi. Nel 2024 le prime sei banche intermediano oltre 1 trilione e mezzo di euro, il 60% del totale dell'attivo tangibile intermediato dal sistema creditizio con sede legale in Italia; detengono oltre 10mila filiali, più della metà dell'intero volume degli sportelli presenti nel Paese; oltre 240mila dipendenti, il 67% del totale complessivo.

Dunque, il numero delle banche si è ridotto enormemente, passando da 1061 del 1990 a 613 del 2016 fino alle attuali 449 del 2022, ovvero un taglio di quasi il 58%. Alcune conseguenze di questo processo sono state già dimostrate¹³: la presenza delle grandi banche nelle diverse regioni del paese ha comportato processi di disegualianza nell'erogazione del credito, sia in termini di volume, sia in termini di costi per la clientela, laddove a subirne maggiormente gli oneri sono le regioni meridionali. Non è un caso che si parli di "scomparsa" del sistema bancario nelle regioni meridionali e il trasferimento della "testa pensante" al Centro Nord.

I grandi gruppi centro-settentrionali, "padroni" della gran parte del sistema del credito italiano, hanno applicato sistemi di controllo delle garanzie della clientela fondate sul rating pensati per i contesti economici più sviluppati del paese, abbandonando il confronto basato sulle attività di *relationship lending*; le piccole e medie banche o comprano i sistemi di rating dalle grandi o le progettano *in house* basandosi sugli stessi schemi dei primi.

Questo stravolgimento del sistema bancario, sempre più incentrato su poche grandi banche e piccoli istituti di credito in parte controllati dai grandi gruppi, pone però - in un sistema produttivo che presenta tutt'ora un forte dualismo territoriale, frammentazione, nanismo dimensionale delle imprese, opacità, bassa capitalizzazione e sostanziale dipendenza dal settore creditizio per finanziare i propri investimenti, una serie di interrogativi per ciò che concerne la ridefinizione dei rapporti tra banca e

¹¹ (EIF Access to Finance Index) <https://www.eif.org/news_centre/publications/eif_working_paper_2023_92.pdf> (20 luglio 2024).

¹² Fonte: BANCA D'ITALIA, *Relazioni annuali*, anni vari. Secondo La Banca Centrale Europea, negli anni '90 il sistema creditizio italiano ha sperimentato la più ampia ondata di concentrazioni in Europa e per il periodo di tempo più lungo in assoluto (ECB 2000).

¹³MARCO ZURRU, *Senza credito: Le trasformazioni del sistema bancario in Italia e le sue conseguenze per il Mezzogiorno*, in «Cambio. Rivista Sulle Trasformazioni Sociali», 12(23), 2022.

impresa/famiglia e la disponibilità di credito che ne deriva per il settore produttivo in aree differenziate del paese. Mentre la letteratura economicista si è spesa da anni sul tema, quella socioeconomica - a parte qualche caso isolato - appare tuttora latitante, incapace di attingere alla propria cassetta degli attrezzi per cercare di spiegare le diverse declinazioni del rapporto tra diversi tipi di banca ed eterogeneo tessuto imprenditoriale del nostro paese. Come si può leggere sociologicamente il *relationship lending* e il suo abbandono in gran parte del nostro Paese? Che senso ha ancora la presenza delle banche locali in aree del Paese svantaggiate dal punto di vista economico? Quali sono le *anomalie* e i *mismatch* tra strutture, logiche e meccanismi di *governances* delle diverse tipologie di banche e analoghi elementi riferiti alle differenti tipologie di imprese produttive del Paese?

Ciò che si prova in questo *paper* è proprio una esplorazione dei temi citati “saccheggiando” i contributi della sociologia economica classica e più recente, e cercando di approfondire l’evoluzione e alcuni risultati del programma di “razionalizzazione” dell’intero comparto del credito italiano.

2. Banca locale: alcune tipologie definitorie

Almeno nel contesto italiano (ma non solo) la banca costituisce il cuore pulsante della *real economy* poiché, proprio come l’organo cardiaco, è maggiormente capace di *pompare* capitali e risorse nel sistema rispetto alle altre fonti finanziarie. Tale scala di osservazione “macro”, tuttavia, non consente di cogliere fenomeni ed effetti più complessi, esplorabili in maniera più approfondita su una scala dimensionale “meso e micro”.

David Harvey¹⁴, in un suo lavoro sulle nuove tendenze della *governance* urbana delle città americane, mise in luce come quest’ultime abbiano assimilato un approccio gestionale puramente imprenditoriale ed economicista, basato prettamente sul garantire incentivi e condizioni vantaggiose per l’approdo di capitali, come ad esempio sgravi e sussidi, tassazione e costo del lavoro favorevoli, oltre che un accesso al credito agevolato.

La tendenza osservata dallo scienziato sociale americano non è ovviamente circoscrivibile unicamente alla dimensione urbana, ma è estendibile anche a livelli di scala più ampi e ci permette di cogliere le effettive ed importanti differenze a livello territoriale. La possibilità di acquisire risorse e capitali non è infatti omogenea per i diversi territori, in quanto non sono presenti uniformi possibilità o scelte di adottare tali *policies* o assicurare i rendimenti necessari per attrarli. Problematiche a cui si sommano elementi perturbativi sociali e geo-economici che alimentano tali asimmetrie. Lo sviluppo locale, infatti, è intrinsecamente legato all’acquisizione di tali risorse, ottenibili attraverso un sistema finanziario territorialmente integrato, ovvero con la presenza di istituti bancari locali. Tale centralità è dovuta al fatto che le grandi banche nazionali, la cui *distanza funzionale*¹⁵ - cioè la distanza tra le filiali

¹⁴ DAVID HARVEY, *Dalla managerialità all’imprenditorialità: le trasformazioni nella governance urbana nel tardo capitalismo*, in GUIDO BORELLI (a cura di), *Un paese diverso. La politica economica delle città americane*, Franco Angeli, Milano 2006, pp. 123-147.

¹⁵ Per *distanza funzionale* si intende «lo spazio che separa famiglie e imprese di un territorio da un’istituzione bancaria» (PIETRO ALESSANDRINI, MICHELE FRATIANNI, ALBERTO ZAZZARO, *The Changing Geography of Banking and Finance: The Main Issues*, Springer, Berlin 2010). Si tratta della distanza economica che può intercorrere tra gli obiettivi e le strategie dei centri decisionali nei quali si concentra il potere bancario (tipicamente le sedi legali) e le esigenze e le capacità ricettive alle innovazioni dei diversi sistemi locali periferici. Un modo adeguato di misurare la distanza funzionale di una banca dal territorio in cui opera è quello di riferirsi alla distanza fisica (in Km) tra lo sportello e il centro direttivo della banca come *proxi* delle frizioni informative e delle differenze culturali ed economiche tra le aree di insediamento e di

locali e la “testa pensante” della sede legale- è maggiore, tenderebbero ad avere difficoltà a cogliere quelle che sono le peculiarità e le esigenze degli specifici territori in cui dovrebbero calarsi. Questa problematica deriva, come vedremo in seguito, dalla presenza di asimmetria informativa, che ha come ripercussione una maggiore incertezza, rischi e tassi d’interesse più alti per i prenditori¹⁶. Questi problemi sono stati affrontati in molti contesti attraverso il meccanismo del *relationship lending*¹⁷. Procedendo con ordine, possiamo sintetizzare alcune definizioni tipologiche di “banca territoriale”. La letteratura specialistica offre, in tal senso, linee interpretative variegata ed eterogenee non escludenti tra loro.

Prendiamo innanzitutto in esame gli elementi definitori di De Young, Hunter e Udell¹⁸, i quali distinguono le banche locali e non locali nella realtà statunitense; le prime:

- detengono 1mld di \$ di attività;
- almeno la metà dei depositi deriva da filiali;
- la proprietà è nazionale;
- detengono un *mix* di prodotti tradizionali, comprendenti prestiti al portafoglio, servizi di transizione e depositi assicurati;
- sono banche indipendenti, unica banca di una *holding* mono bancaria o affiliata multi-bancaria.

Una seconda definizione dimensionale ci viene restituita dalla Banca d’Italia¹⁹, i cui criteri di classificazione sono periodicamente rivisti e ricalibrati, e la cui metodologia verte sulla media dei fondi intermediati in uno specifico arco temporale, offrendo così un sistema di classificazione in cinque gruppi:

- Banche maggiori.
- Banche grandi.
- Banche medie.
- Banche piccole.
- Banche minori.

comando. “A livello aggregato, la distanza funzionale (DF) del sistema bancario di un’area *j* dall’economia locale può allora essere misurata come il rapporto tra il numero di sportelli operanti nell’area *j* pesati per la distanza chilometrica con l’area *z* in cui è localizzato il centro decisionale della banca di appartenenza o della propria capogruppo, ed il totale degli sportelli localizzati nell’area *j*”. Cfr: ALBERTO ZAZZARO, *La scomparsa dei centri decisionali dal sistema bancario meridionale*, in «Rivista di Politica Economica», 96, 2, 2006; pp. 31-60; LUCA PAPI, EMMA SARNO, ALBERTO ZAZZARO, *The geographical network of bank organizations: issues and evidence for Italy*, in RON MARTIN, JANE POLLARD (edited by), *Handbook on the geographies of money and finance. Research handbooks in geography*, Edward Elgar, Newcastle 2019, pp. 159-163.

¹⁶ GIOVANNI FERRI, MARCELLO MESSORI, *Bank-firm relationships and allocative efficiency in Northeastern and Central Italy in the South*, *Journal of Banking & Finance*, Elsevier, London 2000, pp. 1067-1095.

¹⁷ Per *relationship lending* si intende una forma di intermediazione bancaria nella quale la banca eroga credito ad un individuo sulla base di un precedente rapporto di prestito o deposito di lunga durata. La relazione di clientela qui è contraddistinta da interazioni frequenti e multiple con il cliente, la banca in questo modo acquisisce il maggior numero di informazioni riservate (*soft information*) che può così utilizzare in modo esclusivo. Cfr. PIETRO ALESSANDRINI, ANDREA F. PRESBITERO, ALBERTO ZAZZARO, *Banche e imprese nei distretti industriali*, in «Quaderni di ricerca Università degli Studi di Ancona», n. 309, 2008, pp. 1-26.

¹⁸ ROBERT DEYOUNG, WILLIAM C. HUNTER, GREGORY F. UDELL, *The past, present and probable future for Community Banks*, in «Journal of Financial Services Research», 25 (2-3), 2004, pp. 85-133.

¹⁹ <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/metodi-e-fonti-note/metodi-note-2018/STATER_31032017_note-met.pdf> (16 luglio 2024).

Con riferimento alle banche piccole è possibile andare ad effettuare un'ulteriore categorizzazione, stavolta di tipo istituzionale²⁰, riferibile ai piccoli istituti creditizi, precisamente su quattro *etichette* riferibili a precise caratteristiche:

- Intermediari facenti parte di gruppi creditizi che fanno capo alle grandi banche.
- Filiali di banche estere.
- Intermediari delle comunità locali.
- Gruppo di composizione mista di cui fanno parte ex istituti di credito speciali o riferibili a particolari clientele.

Infine, si presenta un'ulteriore categorizzazione che pone come discriminante le rispettive attività ed operazioni riferite all'*indice di Williams*, indicatore che Farabullini e Gobbi hanno utilizzato al fine di misurare l'ampiezza dei mercati, l'allocazione e la distribuzione del credito nonché la loro specifica rilevanza²¹. Ciò ha consentito di rilevare cinque classi:

- Nazionale.
- Regionale.
- Di area.
- Locale.
- Del sistema locale.

Tale indice, il cui volume è compreso tra 0 (specializzazione territoriale minima) e 1 (specializzazione territoriale massima), permette di comprendere se il raggio d'azione per l'erogazione del credito sia circoscritto ad un numero limitato di mercati rispetto a quelli nazionali. Dunque, tanto più sarà elevato il valore dell'indice, tanto più un istituto bancario sarà radicato e circoscritto all'interno di uno specifico territorio.

Un'ultima definizione, dai connotati più qualitativi e di natura sociale, ci viene offerta da Giacomo Becattini che, rifacendosi alle sue ricerche sui distretti industriali, definisce l'istituto finanziario territoriale come «l'organismo nato e cresciuto nel distretto, molto ben collegato agli imprenditori locali, fortemente coinvolto nella vita locale che conosce in tutti i suoi dettagli»²².

Alla luce di tale rassegna è possibile quindi ricavare qualche *tratto comune* che ci consente di avanzare una sintesi che possa generalizzare l'eterogeneità delle classificazioni raccolte. Possiamo perciò definire e considerare “banca locale” un istituto finanziario e creditizio che:

- Possiede un ammontare di attività e *assets* limitato.
- Offre e concentra i propri servizi in un'area territoriale limitata e circoscritta.
- È radicata nel contesto socioeconomico.

Quest'ultimo elemento rimanda dunque al concetto di *embeddedness*, ovvero l'incastonamento e il radicamento storico, socio-culturale, economico, ma soprattutto

²⁰ EMILIA BONACCORSI DI PATTI, GINETTE ERAMO, GIORGIO GOBBI, *Piccole e grandi banche nel mercato del credito in Italia*, in «Banca Impresa Società», 1/2005, pp. 3-34.

²¹ FABIO FARABULLINI, GIORGIO GOBBI, *Le banche nei sistemi locali di produzione*, in FEDERICO SIGNORINI (a cura di), *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Meridiana Libri, Roma 2000, pp. 172-173.

²² Citato in ANDREA QUINTILIANI, MICHELE MODINA, MASSIMO ARNONE, *Il ruolo delle banche locali e del relationship lending in scenari economici di profondo cambiamento*, in «Arethuse. Rivista di studi economico-gestionali», 1(2), 2013, pp. 91-106.

di relazione, di una determinata società o un gruppo in uno specifico contesto territoriale²³.

3. Sistema del credito e territorio: il sistema informativo

L'elemento relazionale tra banca e territorio risulta primario per il fenomeno che andremo ad analizzare. Come evidenziato in precedenza, l'*asimmetria informativa* risulta una delle principali sfide per le banche. Per svolgere la propria attività, infatti, gli istituti creditizi necessitano di un elevato ammontare di informazioni, funzionali per profilare un potenziale cliente, al quale verrà attribuito un *rating*. L'informazione e i dati sono diventati fondamentali nella società odierna, tanto da essere definiti come «un nuovo petrolio»²⁴. Ciò ha portato alla nascita di nuovi corsi di studio e posti di lavoro volti all'analisi e all'estrapolazione dei cosiddetti *big data*, ritenuti fondamentali per comprendere e prevedere le scelte di mercato, nonché veicolare determinati comportamenti (senza dimenticare il loro utilizzo sempre più intensivo nell'organizzazione della produzione e del lavoro). In tal senso, Manuel Castells ha coniato le nomenclature “Economia dell'Informazione” e “Economia Informazionale”, evidenziando che: «le nuove tecnologie dell'informazione, trasformando i processi di trattamento delle informazioni intervengono in tutte le sfere dell'attività umana e consentono la creazione di infinite connessioni fra campi diversi, nonché tra elementi ed agenti di tali attività»²⁵.

Anche le banche, dunque, si sono attivate nella ricerca e l'ottenimento di tali risorse, compito in teoria facilitato dalle attività di *monitoring* e *credit scoring* facilitate dallo sviluppo tecnologico e conseguente abbattimento delle distanze territoriali. Questa attività, invero, avrebbe avvantaggiato i grandi istituti creditizi, in virtù delle maggiori strumentazioni e tecniche a loro disposizione, registrando un notevole vantaggio comparato. Tale scenario, tuttavia, è frutto della semplificazione rintracciabile nell'assunto, errato, che esista un'unica tipologia di informazione estrapolabile. È dunque fondamentale chiarire un'importante distinzione fra due categorie di informazione²⁶:

- Le *hard informations*, ovvero quelle informazioni verificabili e registrabili, di tipo quantitativo (ed esprimibili, quindi, numericamente), caratterizzate da un'omogeneità interpretativa che le rende valide indipendentemente dal contesto di provenienza;
- Le *soft informations*, informazioni di tipo qualitativo e solitamente testuali, non facilmente verificabili o standardizzabili (comprendenti idee, opinioni, visioni e obiettivi), il cui contesto socio-economico territoriale è parte integrante dell'informazione stessa.

Mentre le prime sono riferibili ai già citati *big data*, ottenibili quindi attraverso le varie tecnologie dell'informazione e ricavabili attraverso dati aggregati (come gli storici e i bilanci), le seconde costituiscono un caso molto particolare per ciò che riguarda le modalità del loro reperimento, dove sono fortemente avvantaggiate le banche locali.

²³ KARL POLANYI, *La Grande Trasformazione. Le origini economiche e politiche della nostra epoca*, Einaudi Paperbacks, Einaudi, Torino 1974, pp. 52-72; MARK GRANOVETTER, *Economic action and social structure: the problem of Embeddedness*, in «American Journal of Sociology», 91(3), 1985, pp. 481-510.

²⁴ <<https://www.theguardian.com/technology/2013/aug/23/tech-giants-data>> (18 luglio 2024).

²⁵ MANUEL CASTELL, *La nascita della società in rete*, Università Bocconi Editore, Milano 2002, p. 84.

²⁶ JEREMY C. STEIN, *Information production and capital allocation: decentralized vs hierarchical firms*, in «The Journal of Finance», 57(5), 2002, pp. 1891-1921; JOSÉ MARIA LIBERTI, MITCHELL A. PETERSEN, *Information: Hard and Soft information*, in «The review of Corporate Finance Studies», 8(1), 2018, pp. 1-34.

Le PMI sono infatti caratterizzate da quella che viene definita “opacità informativa”, riferibile alla mancata trasparenza di queste imprese derivante in parte dalla mancanza dell’obbligo legislativo di pubblicazione dei dati contabili e, dall’altra, dall’assenza di una *ricca storia* creditizia che permetta di estrapolare dati utili in merito all’affidabilità. Da tali elementi nasce dunque il problema dell’asimmetria informativa precedentemente citato, da cui derivano complicazioni inerenti l’elevato costo del finanziamento o la mancata erogazione dello stesso.

Le vie per superare tale ostacolo pervengono, come rimarca la letteratura, proprio dai *presidi creditizi territoriali*, giacché sono connotati da prossimità territoriale e da una bassa *distanza funzionale*, elementi che consentono, attraverso un rapporto diretto e continuativo con i prenditori, lo sviluppo di un rapporto di fiducia e l’attitudine alla collaborazione reciproca. Grazie a ciò, infatti, la banca riesce ad intercettare preziose informazioni dal cliente, verso il quale riesce a rispondere e intervenire in ragione delle sue necessità specifiche riuscendo, al contempo, a ridurre l’incertezza e il rischio del rapporto economico.

Questa pratica di creazione di legami prende il nome di *relationship lending*²⁷. Il funzionamento di questo meccanismo ha tratti non molto dissimili da quanto individuato dall’antropologo Clifford Geertz nel fenomeno della clientelizzazione²⁸, emerso dall’analisi dei bazaar della città marocchina di Sefrou. In questo caso Geertz constatò che, in un contesto concorrenziale con informazioni scarse ed inefficaci, le conoscenze necessarie ai fini di una relazione economica “a buon fine”, sono acquisite in maniera cumulativa attraverso transazioni ripetute tra cliente e venditore; tale risultato non appare ottenibile attraverso diverse vie.

Il *relationship lending*, come abbiamo già evidenziato, permette ad ambedue gli attori - attraverso elementi come vicinanza, interazione e costanza - di perseguire il soddisfacimento delle rispettive necessità e aspirazioni: da un lato l’ottenimento di dati ed elementi per superare il problema informativo e l’incertezza sulle condizioni di garanzia dei clienti; dall’altro l’ottenimento di condizioni migliori per lo scambio. Per osservare i vantaggi effettivi per le attività economiche, la letteratura evidenzia come si possano rintracciare casi di più facile accesso al credito in contesti in cui sono maggiormente presenti relazioni, rapporti e fornitura di servizi preesistenti²⁹. Tale elemento è evidenziato anche dalla letteratura sulle *hausbank*³⁰, da cui si desume che, in situazioni di crisi, gli istituti di credito sono maggiormente propensi a concedere l’erogazione di credito a soggetti con cui si sono sviluppate *relazioni domestiche* piuttosto che a quelli con *relazioni non domestiche*, e ciò in virtù di un rapporto consolidato da tempo.

²⁷ PIETRO ALESSANDRINI ET AL., *The Changing Geografy*, cit.; GIOVANNI DELL’ARICCIA, *Asymmetric information and the structure of the banking industry*, in «European Economic Review», 45, 2001, pp. 1957-1980; MITCHELL A. PETERSEN, RAGHURAM G. RAJAN, *Does distance still matter? The Information Revolution in business lending*, in «The Journal of Finance», 57 (6), 2002, pp. 2533-2570; ALLEN N. BERGER, LEORA KLAPPER, GREGORY UDELL, *The ability of banks to lend to informationally opaque small businesses*, in «Journal of Banking & Finance», 25 (12), 2001, pp. 2127-2167.

²⁸ CLIFFORD GEERTZ, *The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing*, in «The American Economic Review», Vol. 68, N° 2, 1978, pp. 20-32.

²⁹ MITCHELL A. PETERSEN, RAGHURAM G. RAJAN, *The benefits of lending relationship: evidence from small business data*, in «Journal of Finance», 49(1), 1994, pp. 3-37; REBEL A. COLE, *The importance of the relationship to the availability of credit*, in «Journal of Banking & Finance» 22, 1998, pp. 959-977.

³⁰ ACHIM MACHAUER, MARTIN WEBER, *Number of bank relationships: An indicator of competition, borrower quality, or just size?*, in «CFS Working Paper Series», 6, 2000, pp. 1-28; RALF ELASA, JAN PETER KRAHNEN, *Is relationship lending special? Evidence from credit-file data in Germany*, in «Journal of Banking & Finance», 22(10-11), 1998, pp. 1283-1316.

Ulteriore prova della forza del *relationship lending* è presente nel caso studio di Angelini, Di Salvo e Ferri³¹i quali, analizzando la realtà italiana delle Banche di Credito Cooperativo, registrano la presenza di vincoli di liquidità più tenui di fronte ad una minore distanza geografica, il fenomeno dell'*home bias*³²e ad un più forte rapporto tra banca ed impresa.

Tuttavia, per ciò che riguarda i vantaggi economici le risultanze di ricerca appaiono spesso disomogenee e la letteratura contraddittoria. Si constata infatti che la relazione tra *relationship lending* e il tasso d'interesse può essere positiva o addirittura non significativa, manifestando che - al crescere della forza del rapporto - questo possa aumentare³³. Le motivazioni di ciò sono rinvenibili in quello che viene definito "*catch-up*" o fenomeno cattura dell'impresa da parte della banca³⁴, che si sostanzia nel fatto che, al rafforzarsi del rapporto, il mutuatario fidelizzato continuerà a riferirsi all'istituto di credito di riferimento indipendentemente dalla presenza di altrui offerte economicamente più vantaggiose. Tale fiducia può offrire alla banca la possibilità di aumentare il premio con minori rischi di perdere il cliente.

In tanti altri studi si rintracciano però effettive condizioni di vantaggio per il cliente, il quale si giova della presenza di un presidio bancario radicato nel territorio e dell'inserimento di questi in un network relazionale. Uno specifico caso dei benefici del radicamento finanziario territoriale può essere quello dei distretti industriali della Terza Italia³⁵. Queste unità socio territoriali, caratterizzate da una costellazione di imprese di medie e ridotte dimensioni, collegate tra loro attraverso relazioni di scambio, reciprocità di informazioni e *know-how*, vedono infatti la banca come il quasi-monopolista per il loro finanziamento, oltre che il principale interlocutore per i progetti d'investimento³⁶. In virtù della sua stabile permanenza all'interno dei *network* territoriali queste banche (in prevalenza istituti di Credito Cooperativo, Banche Popolari e Casse di Risparmio), hanno potuto facilmente sopperire ai problemi di asimmetria informativa ricavandone i benefici in termini economici e di facilitazioni. Tale concezione e immaginario del sistema creditizio nei distretti è stata spesso considerato eccessivamente paradigmatico e per questo fortemente dibattuto nei circoli accademici. Alcuni autori³⁷, nelle loro ricerche empiriche, hanno evidenziato come non si rivelino particolari differenze nel rapporto con gli istituti bancari

³¹ PAOLO ANGELINI, ROBERTO DI SALVO, GIOVANNI FERRI, *Availability and cost of credit for small businesses: Customer relationships and credit cooperatives*, in «Journal of Banking & Finance», 22(6-8), 1998, pp. 925-954.

³² PIETRO ALESSANDRINI, ALESSANDRO ZAZZARO, *A "possibilist" approach to local financial system and regional development: the Italian experience*, in RON MARTIN (edited by), *Money and the Space Economy*, Wiley and Sons, Hoboken 1999, pp. 71-92.

³³ MITCHELL A. PETERSEN, RAGGHURAM G. RAJAN, *The benefits of lending relationship*, cit.; DIETMAR HARHOFF, TIMM KORTING, *Lending relationship in Germany. Empirical evidence from survey data*, in «Journal of Banking & Finance», 22(10-11), 1998, pp. 1-49; HANS DEGRYSE, PATRICK VAN CAYSEELE, *Relationship lending within a bank-based system: evidence from European small business data*, in «Journal of Financial Intermediation», 9(1), 2000, pp. 90-109.

³⁴ ANDERA QUINTILIANI, MICHELE MODINA, MASSIMO ARNONE, *Il ruolo delle banche locali e del relationship lending*, cit.

³⁵ ARNALDO BAGNASCO, *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna 1977.

³⁶ PIETRO ALESSANDRINI, ANDREA F. PRESBITERO, ALESSANDRO ZAZZARO, *Banche e imprese nei distretti industriali*, in «Quaderni di Ricerca», Dipartimento di Economia, Università degli Studi di Ancona, n° 309, 2008, pp. 1-26.

³⁷ FARABULLINI, GOBBI, *Le banche nei sistemi locali di produzione*, cit.; PAOLO FINALDI RUSSO, PAOLA ROSSI, *Costo e disponibilità del credito per le imprese nei distretti industriali*, in SIGNORINI (a cura di), *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia*, cit., pp. 203-230.

distrettuali rispetto a quelli esterni e che i primi, al momento dell'analisi erano sì «piccoli, ma non piccolissimi» e quindi capaci di erogare i propri servizi oltre i confini del distretto stesso.

Per ciò che riguarda il costo ridotto del credito e i minori vincoli, i ricercatori non rintracciano tale risultato nel radicamento ma, bensì, in un effetto *bandwagoning*, derivante dalla presenza di imprese virtuose che avrebbero letteralmente “trascinato” tali condizioni vantaggiose per tutti.

In merito a queste posizioni sono state successivamente effettuate osservazioni discordanti, soprattutto sulla presenza o meno dell'*effetto distretto*. Ad esempio, Finaldi Russo e Rossi³⁸, in un successivo lavoro, pur continuando a non riconoscere la significatività della variabile territoriale e distrettuale, hanno rintracciato un minore razionamento rispetto a quelle non distrettuali. Risultato evidenziato anche dall'analisi di Ughetto³⁹, in cui si evince la presenza di minori vincoli per le stesse.

Una ulteriore indagine utile per comprendere la reale presenza di differenze è stata effettuata da Alessandrini, Presbitero e Zazzaro⁴⁰ i quali, attraverso un modello econometrico da loro costruito, hanno tentato di far luce sulla questione, permettendo di giungere ad interessanti constatazioni. Con riferimento alla variabile dummy “Distretto” si è appurata la *sostanziosa* riduzione della probabilità di razionamento, nonché un accesso al credito più semplificato nei sistemi creditizi locali caratterizzati da una maggiore bancarizzazione ed una minore distanza funzionale. Inoltre, riguardo al *relationship lending* i tre economisti non hanno individuato un rapporto significativo tra il distretto industriale e la creazione di rapporti duraturi ma, viceversa, la maggiore prossimità organizzativa ridurrebbe la necessità di farvi ricorso. Infine, le imprese più giovani e di grandezza ridotta, nonché le imprese specializzate nel settore di R&D, come rimarcano gli autori, a causa della loro maggiore internazionalizzazione e la loro dimensione esterna al distretto, nonché il loro principale ricorso a strumenti finanziari più sofisticati e complessi provenienti dal mercato, avrebbero maggiori ostacoli derivanti dalle difficoltà di intrattenere legami ed ottenere le informazioni necessarie. È quindi possibile sottolineare come, nonostante l'acceso dibattito sull'effettiva esistenza di questa presunta virtuosità del distretto, si sia comunque potuto dare prova che l'integrazione socioeconomica e territoriale possa apportare condizioni realmente più vantaggiose poiché, come sottolineano gli autori della ricerca: «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»⁴¹.

L'*archetipo* qui considerato esplicita come le banche locali, specializzandosi nel superare il problema dell'informazione avversa, possano conquistare un vantaggio comparato rispetto alle grandi banche nazionali che, per determinare la rischiosità e il relativo *rating*, devono necessariamente “guardare” gli storici e i bilanci dei propri clienti orientandosi verso il *passato*. I presidi di credito locale, al contrario, grazie alla più approfondita conoscenza individuale e territoriale, possono orientarsi verso il

³⁸ PAOLO FINALDI RUSSO, PAOLA ROSSI, *Credit constraint in italian industrial districts*, Applied Economics, Taylor and Francis, London 2001, pp. 1469-1477.

³⁹ ELISA UGHETTO, *Territorial proximity and credit constraints to innovation: evidence from italian firms*, in GIAMPIO BRACCHI, DONATO MASCIANDARO, *Undicesimo Rapporto SFI. Banche e geografia: nuove mappe produttive e metamorfosi del credito*, Edibank, Roma 2007, pp.397-433.

⁴⁰ ALESSANDRINI, PRESBITERO, ZAZZARO, *Banche e imprese nei distretti industriali*, cit.

⁴¹ *Ivi*.

futuro sostenendo l'innovazione, svolgendo la loro funzione di agenti di sviluppo e sostenendo il processo schumpeteriano di *distruzione creativa ed innovazione*.

4. Tra Williamson e Granovetter: alcune spiegazioni sociologiche sulla forza del *relationship lending*

Esplicitati alcuni dei più rilevanti effetti prodotti dal *relationship lending* risulta opportuno evidenziare le determinanti che ne hanno originato le connotazioni. Una prima ispezione di tale meccanismo può essere restituita attraverso due diversi orientamenti disciplinari: uno economicista, l'altro sociologico. Con riguardo al primo dei due *framework* disciplinari, il riferimento va al lavoro di Oliver Williamson sui «costi di transazione»⁴². Tale filone, inaugurato dal Premio Nobel Ronald Coase, si focalizzava sulla necessità delle organizzazioni di ridurre tali costi derivanti dall'incertezza delle operazioni economiche, soprattutto di trasferimento e di scambio. Secondo Williamson gli attori sono connotati da razionalità limitata e agiscono, in condizioni bassi numeri e assenza di concorrenza, su basi puramente opportunistiche, cosa che permette di etichettarli come «esseri privi di compassione»⁴³.

In condizioni di bassi numeri, limitatezza delle informazioni, e comportamento opportunistico degli attori, le vie per ridurre i costi di transazione sono rintracciabili in operazioni di adattamento dell'organizzazione delle imprese, favorendo processi di internalizzazione e/o integrazione verticale e gerarchica, oppure ricorrendo al mercato, siglando rapporti *spot* con una o più imprese in maniera continuativa e ripetuta. Il *relationship lending* ha difatti l'obiettivo di ridurre i rischi e le incertezze del mercato creditizio e lo si può inquadrare in tale frame teorico.

Tale approccio non è tuttavia esente da critiche, una delle quali proposta da Mark Granovetter⁴⁴, che definisce lo sguardo di Williamson «visione iposocializzata»: i fattori umani ed ambientali sarebbero considerati come dati, alienati dal contesto storico e sociale con la conseguenza che «[ne] potenzia le possibilità normative ed applicative. Ne discendono però costi dal punto di vista interpretativo»⁴⁵. Questa critica apre la strada all'interpretazione di stampo sociologico del fenomeno che, al contrario dell'approccio «transazionale» appena osservato si fa portatrice di un punto di vista «relazionale» basato sul concetto di *embeddedness*⁴⁶. Questa categoria va a presentare le azioni economiche non dettate dall'agire razionale di un *homo oeconomicus* tipico della microeconomia ma, al contrario, integrate nel loro *milieu* socioculturale, storico e istituzionale di un preciso contesto, «azioni radicate». Sarà quindi l'ambiente in cui è immerso un individuo, o il network relazionale in cui è inserito, a determinare la sua razionalità e le direzioni del suo fare, sia in senso individuale che collettivo. Allora, la *relazione creditizia* non si esaurirebbe unicamente nella riduzione dell'incertezza, elemento da tenere in considerazione se non si vuole incappare in una visione «iposocializzata», ma sarà anche frutto del legame di fiducia reciproca risultante dalle

⁴² OLIVER WILLIAMSON, *Transaction-cost economics: the governance of contractual relations*, in «Journal of Law and Economics», 22(2), 1979, pp. 233-261; Id., *Economic institution of Capitalism. Firms, markets, relation contracting*, China Social Science Publishing House Chengcheng Books LTD, 1998.

⁴³ OLIVER WILLIAMSON, *Transaction-cost economics*, cit.

⁴⁴ MARK GRANOVETTER, *Società ed economia. Modelli e principi*, EGEA, Università Bocconi, Milano 2017, p. 18.

⁴⁵ *Ivi*, p. 19.

⁴⁶ MARK GRANOVETTER, *Economic action and social structure: the problem of Embeddedness*, in «American Journal of Sociology», 91(3), 1985, pp. 481-510; BRIAN UZZI, *Embeddedness in the making of financial capital: how social relations and networks benefit firms seeking financing*, in «American Sociological Review», 64(4), 1999, pp. 481-505.

interazioni ripetute, dalla vicinanza geografica e dalle relazioni che si sviluppano all'interno delle reti sociali.

Andando più nello specifico, è possibile inquadrare un altro ambito di ricerca sociologico in cui può essere inserito il fenomeno della relazione creditizia: il capitale sociale. Vi sono varie interpretazioni a cui possiamo attingere per sintetizzare cosa questo implichi ma, per comodità, ci riferiremo sinteticamente alle definizioni di Putnam e Coleman che, nonostante le divergenze, mostrano forti compatibilità.

Il primo, nella sua opera *Capitale sociale e individualismo*, lo definisce come «i reticoli sociali e le norme di reciprocità generalizzata secondo cui un individuo potrà agire in maniera immediata per un interesse altrui, senza nulla in cambio e senza necessariamente conoscersi, confidando che tale azione verrà restituita»⁴⁷. Tale reciprocità pone quindi le basi per una fiducia sociale che sarà positivamente correlata alle attività di cooperazione tra individui, ponendo l'accento sulla presenza di una situazione di scambio che sarà successivamente approfondita.

Il secondo, nel volume *Foundation of Social Theory*, considera il capitale sociale «l'insieme delle relazioni sociali attraverso cui gli individui cercano di sfruttare al meglio le proprie risorse individuali»⁴⁸, per mezzo del quale, attraverso la sua accumulazione, è possibile conseguire i fini e gli obiettivi non raggiungibili altrimenti, oppure che sarebbero stati perseguibili a costi molto elevati in una determinata realtà. Anche in tal frangente, dunque, le relazioni possono suggellarsi attraverso la fiducia e la reciprocità necessaria al perseguimento dell'obiettivo. Ciò si concilia con il nostro discorso della relazione di credito come processo di *trust-building*. Nel caso in fattispecie la continua interfaccia e l'accumulazione permette lo scambio sino ad ora descritto fra banca e impresa che, in mancanza del fattore fiduciario accumulato basato sull'assunto che ambedue le parti contraccambieranno l'altro, non sarebbe potuto sussistere. Ciò, dunque, porta all'ottenimento di benefit che la letteratura riconosce proprio nel capitale sociale.

La *forza* di questi legami che si vanno ad incrementare nel tempo ad ogni contatto permettono un incardinamento sempre maggiore all'interno dei rapporti e delle reti. Granovetter⁴⁹ individua, in tal senso, due tipologie di radicamento:

- Radicamento relazionale;
- Radicamento strutturale.

Il primo si riferisce alla natura delle scelte individuali nelle diadi, nelle quali l'agire non è determinato unicamente da ragioni di potere o economiche, ma anche dalle interazioni dalle relazioni passate e dai legami sviluppati. Nel caso della scelta di un istituto creditizio a cui rivolgersi per i necessari servizi, è assai probabile che un'organizzazione economica, di fronte una reale presenza di molteplici alternative, scelga la banca “di fiducia” indipendentemente dalla presenza di condizioni economiche più vantaggiose ostentate da altri soggetti. Non è infatti raro che molte PMI si leghino ad una sola banca⁵⁰.

⁴⁷ ROBERT PUTNAM, *Capitale sociale e individualismo. Crisi e rinascita della cultura civica in America*, Il Mulino, Bologna 2004, p. 18.

⁴⁸ SAMUEL S. COLEMAN, *Foundation of social theory*, Belknap, Cambridge 1990, p. 300.

⁴⁹ MARK GRANOVETTER, *Società ed economia. Modelli e principi*, EGEA, Università Bocconi, Milano 2017, p. 18.

⁵⁰ ALLEN N. BERGER, ROBERT DE YOUNG, *Technological progress and the geographic expansion of the banking industry*, in «Feds Discussion Paper», (31), 2001, pp. 1483-1513.

In tal senso, il sociologo Peter Kollock⁵¹ effettuò un esperimento *social* che ben si adatta al nostro caso. Questo poneva “sotto esame” la nascita e l’evolversi del rapporto commerciale in una situazione d’incertezza e asimmetria fra gli individui di un gruppo ripartiti in due ruoli (acquirenti e venditori) che dovevano condurre transazioni senza mai entrare in contatto. Il test prevedeva uno scambio commerciale le cui offerte venivano trascritte in una lavagna e in cui la qualità del bene fittizio era nascosta all’acquirente sino alla conclusione della transazione. Il fine posto era quello di individuare una “*measure of commitment*”, una misura capace di illustrare la dimensione dell’affidabilità di un partner commerciale a fronte di possibili scelte alternative. L’analisi ha quindi condotto a diversi esiti:

- In virtù della condizione di incertezza gli individui continuano ad operare con i medesimi partner;
- La fiducia per il partner fidato è maggiore che in altre relazioni;
- La questione reputazionale assume un’importanza rilevante.

Tali risultati sembrano compatibili con le dinamiche del mercato creditizio, permettendoci di spiegare gli incentivi derivanti dall’impegnarsi in un rapporto con una singola controparte, preferendo una situazione stabile in un equilibrio precario. Prendiamo come esempio un attore che necessita improvvisamente di liquidità; un’impresa debitrice potrà ragionevolmente pensare che la propria banca di fiducia possa andare incontro a tale esigenza, offrendo una certa flessibilità per le condizioni contrattuali rafforzando la certezza che in futuro il cliente si rivolgerà nuovamente alla stessa. La reputazione ci permette dunque di introdurre il secondo radicamento di Granovetter, quello strutturale. Questo si riferisce all’impatto sulla struttura generale del reticolo in cui gli individui sono inseriti, ponendo al centro non le diadi ma bensì il network interconnesso che propaga informazioni e sanzioni in tutta la rete. Ipotizziamo sempre che il nostro istituto creditizio tenti un’operazione di *moral hazard* o agisca secondo logiche puramente opportunistiche nei confronti di un suo cliente. La violazione delle norme di sociali di leale e reciproca collaborazione porterebbe ad un crollo della reputazione della banca, facendo sì che diversi clienti del reticolo smettano di chiedere i suoi servizi. La velocità della trasmissione delle informazioni terrà quindi vincolati i soggetti a mantenere comportamenti moralmente e socialmente accettabili e, per questo, gli individui tenderanno a adottare comportamenti razionali evitando di mettere a rischio scambi futuri⁵².

5. Il problema dello scambio

Abbiamo potuto dunque constatare come il *relationship lending* si sostanzia sia in una dimensione economicista (perseguimento di una minore incertezza nelle operazioni economiche fra banche ed imprese), nonché in una dimensione sociologica che vede un incardinamento ed un inserimento più profondo di questo nelle relazioni fra i due soggetti, influenzando le scelte e le azioni economiche di ambedue i protagonisti del rapporto.

I framework teorici a cui abbiamo fatto ricorso finora, tuttavia, spiegano solo in parte quella che è la natura di tale meccanismo, in quanto si concentrano principalmente sugli effetti che produce e gli obiettivi che hanno portato alla sua attuazione. Occorre soffermarsi maggiormente su altre caratteristiche.

⁵¹ PETER KOLLOCK, *The Emergence of Exchange Structures: An Experimental Study of Uncertainty, Commitment, and Trust*, in «American Journal of Sociology», 100(2), 1994, pp. 313-345.

⁵² ARTHUR L. STINCHCOMBE, *Norme sullo Scambio*, in MAURO MAGATTI (a cura di), *Azione economica come azione sociale, Nuovi approcci in Sociologia Economica*, Franco Angeli, Milano 1991, pp. 84-85.

Nel corso della rassegna della letteratura sociologica qui effettuata acquisiscono particolare importanza termini come reciprocità, interazione e scambio. Come abbiamo infatti evidenziato più volte, il meccanismo in esame si manifesta nella cessione di informazioni da parte del cliente in virtù della quale esso ottiene, in seguito al formarsi di un rapporto di fiducia, una maggiore flessibilità, personalizzazione e semplificazione per l'erogazione del credito. Uno *scambio* per l'appunto, ma uno *scambio sociale*. Tale corpus teorico è stato caratterizzato per lo spettro particolarmente ampio di discipline coinvolte nella sua elaborazione, comprendenti contributi della psicologia sociale, sino alla microeconomia, passando infine per la sociologia. Vista la vastità dei contributi tenteremo di sintetizzare e generalizzare alcuni suoi elementi ragionando in termini diadici per offrire, in maniera più chiara e snella possibile, il rapporto banca-imprese sotto la lente d'ingrandimento di questo *frame* teorico.

Uno dei primi teorici ad affrontare questo tema è stato George Homans. Lo studioso americano, fondatore della sociologia comportamentale, definiva il comportamento sociale come: «uno scambio di attività, tangibili o intangibili, e più o meno remunerative e costose tra almeno due persone»⁵³. Tale definizione pone al centro l'interazione e la reciprocità di due o più individui nel comportamento all'interno della società. Cosa è dunque in concreto lo *scambio sociale*? Per definirlo bisogna partire dal *background* e dalla cassetta degli attrezzi di Homans stesso, il quale ha maturato una visione microsociologica basata sull'assunto che la psicologia comportamentale «contiene le leggi più generali applicabili al comportamento sociale umano»⁵⁴. Presa tale posizione, nella sua costruzione teorica ha deciso di adottare gli strumenti di tale disciplina, in particolare il modello di studio e le ricerche di B.F. Skinner: la *scatola comportamentale*. Tale metodologia e i casi di studio era volti a studiare il comportamento degli animali, principalmente topi e piccioni, osservando il loro agire in relazione agli stimoli inviati, o le risposte alle attività di ricompensa e punizione. Il sociologo sosteneva infatti che tali presupposti potessero essere estesi anche allo studio del comportamento umano, rispettando i connotati e riproducendo gli ambienti necessari per svolgere tale tipologia di ricerca, al fine di restituire i medesimi elementi della scatola di Skinner. Preciso ciò, Homans considera lo scambio sociale come «il comportamento sociale [...] in cui l'attività di ciascuno di almeno due animali rafforza (o punisce) l'attività per l'altro e in cui, di conseguenza, ciascuna influisce sull'altro»⁵⁵.

Per illustrare il funzionamento dell'operazione di scambio il sociologo fa ricorso a tre termini descrittivi: attività, sentimenti ed interazione. L'attività, intuitivamente, è l'azione che viene prestata da uno dei soggetti, come il trasferimento di un bene o un servizio, che può consistere, come nell'esempio dell'autore, in una richiesta d'aiuto o, come nel nostro caso, la richiesta di un finanziamento da parte di un soggetto imprenditoriale. Il secondo concetto (sentimenti) corrisponde invece a un comportamento manifesto e in quanto tale direttamente osservabile; fondamentale in quanto capace di rafforzare o punire un determinato comportamento, incentivandolo o disincentivandolo. Prendendo in considerazione sempre i due esempi con cui abbiamo iniziato il ragionamento, possiamo considerare come *rafforzativo* l'approvazione sociale per il primo caso e la *fiducia* che si va a creare ed accumulare nel secondo. Ultimo concetto è infine l'interazione, ovvero l'interfacciarsi con un altro soggetto, il

⁵³ GEORGE C. HOMANS, *Le forme elementari del comportamento sociale*, Franco Angeli, Milano 1975, p.28.

⁵⁴ RICHARD M. EMERSON, *Social Exchange Theory*, in «Annual Review of Sociology», Vol. 2, 1976, pp. 335-362.

⁵⁵ HOMANS, *Le forme elementari del comportamento sociale*, cit., p.50.

quale ha emesso la ricompensa o punizione che, nel solco da noi tracciato, corrisponde ad approvazione sociale da parte della persona aiutata o il profitto e le informazioni da parte del mutuatario.

Infine, per dare una sistematizzazione a tale sistema, sono state considerate tre proposizioni che inquadrano le determinanti dello scambio⁵⁶:

- La “proposizione del successo”, che sostiene che più un’azione compiuta è premiata, più è probabile che questa si ripeterà.
- La “proposizione dello stimolo”, che si focalizza sul fatto che, a verificarsi di stimoli che hanno portato ad una ricompensa, quanto più gli stimoli attuali corrisponderanno a quelli passati tanto più l’azione sarà ripetuta.
- La “proposizione della privazione-sazietà”, presuppone che la ricompensa diventerà sempre meno preziosa ad ogni unità aggiuntiva.

Le prime due proposizioni rispecchiano pienamente il rapporto tra banca e impresa, in quanto una transazione portatrice di benefici tenderà a ripetersi e a radicarsi, restituendo o amplificando i medesimi benefici tra le parti. Vengono inoltre individuate altre proposizioni che ben aderiscono al nostro caso in fattispecie:

- La “proposizione del valore”, che sottolinea che quanto più preziosa sarà un’azione, tanto più sarà probabile che questa sarà compiuta.
- La “proposizione della razionalità”, che evidenzia come, di fronte alla possibilità di scelte alternative, l’individuo sceglierà quella che assicura il maggior rapporto tra valore e probabilità per ottenere un risultato.
- La “proposizione dell’aggressività-approvazione”, che constata come un individuo che non ottiene la ricompensa attesa assumerà un atteggiamento aggressivo.

Questo costrutto teorico sembra adattarsi adeguatamente al tipo di scambio da noi considerato e approfondito in questa sede. Tuttavia, l’idea di Homans dimostrò parecchi limiti - sia metodologici che concettuali -, cosa che gli valse parecchie critiche e accuse di eccessivo razionalismo, tautologia e riduzionismo⁵⁷. La prima critica, in particolare, mise in luce un’eccessiva concezione degli individui come attori *calcolatori*, il cui agire avrebbe portato necessariamente alla reciprocità in maniera quasi deterministica, cosa che avrebbe determinato una gamma di azioni particolarmente limitata.

6. Il problema del potere e della dipendenza

Assodato come il *relationship lending* possa essere categorizzato come *scambio sociale*, per proseguire la nostra analisi ci rivolgiamo ai contributi di Peter Blau, che ha proseguito il proprio lavoro sugli assiomi posti in essere da Homans adottando però, al contrario del collega, un inquadramento meno comportamentale e più economicista⁵⁸, costruendo due rilevanti specificità rispetto ad Homans: la *differenziazione* e l’introduzione di una *dimensione macro*. Anche in questo caso, prima di condurre l’analisi, offriamo la definizione sia di scambio che di comportamento sociale per Blau secondo quanto espresso in *Exchange and power in social life*. La prima esplica che lo scambio sia definibile, come «le azioni volontarie

⁵⁶ Ivi; EMERSON, *Social Exchange Theory*, cit.

⁵⁷ Ivi.

⁵⁸ KAREN S. COOK, ERIC RICE, *Social Exchange Theory*, in JOHN DELAMATER (eds.), *Handbook of Social Psychology*, Springer, New York 2003, pp. 57-58.

degli individui che sono motivate dai ritorni che ci si aspetta di ottenere e che di solito si ottengono dagli altri»⁵⁹.

La definizione rimette al centro l'elemento del beneficio e della ricompensa, ribadendo come l'obiettivo primario per le parti è la loro massimizzazione; tant'è, come sottolinea nuovamente Blau, si può inquadrare un «apparente altruismo [che] pervade la vita sociale; le persone sono ansiose di beneficiare gli uni e degli altri di ricambiare i benefici ricevuti. Ma sotto questo apparente altruismo si può scoprire un *egoismo di fondo*, la tendenza di aiutare gli altri è spesso motivata dall'aspettativa che ciò comporta una ricompensa sociale»⁶⁰. L'obiettivo dell'attore razionale è dunque raggiungere e mantenere l'approvazione sociale che permetterà di ottenere quanto presupposto e ricercato.

In cosa si sostanziano questi benefici? Le tipologie sono varie e spaziano dall'attrazione personale sino a condizioni di potere. Possono però essere sintetizzate in due categorie generali:

- Benefici intrinseci, ovvero quelle cose che ci fanno piacere, senza che queste portino ulteriori benefici.
- Benefici estrinseci, caratterizzati non dall'interesse nel rapporto in sé quanto dal guadagno che ne può derivare.

Benefici a cui si sommano i servizi unilaterali, in cui solo una parte ottiene la ricompensa. Lo scambio di questi, materiale o immateriale, pervade perciò ogni ambito sociale, dalle relazioni affettive alle transazioni commerciali. Tuttavia, gli scambi non sono necessariamente reciproci e, come sottolinea nuovamente, Blau il comportamento sociale: «deve essere orientato verso fini che possano essere raggiunti solo attraverso l'interazione con altre persone, e deve cercare di adattare i mezzi per favorire il raggiungimento di questi fini»⁶¹. Dunque, ciò pone la questione dei mezzi, ovvero delle risorse per perseguire gli obiettivi. Le transazioni possono essere difatti asimmetriche, situazione che si manifesta nei casi in cui un individuo non è capace di ricambiare, sotto vari punti di vista, il bene o servizio prestato dall'altro. Lo scambio porta dunque alla differenziazione sociale e di status, il quale - a sua volta - porta ad una situazione di dipendenza per le risorse necessarie. Il sociologo americano precisa infatti: «i processi di scambio, quindi, danno origine alla differenziazione di potere. Una persona che comanda servizi di cui gli altri hanno bisogno, e che è indipendente da qualsiasi altro servizio a sua disposizione, raggiunge il potere sugli altri subordinando la soddisfazione dei loro bisogni al loro rispetto»⁶². E ancora, a evidenziare la condizione quasi-monopolista del soggetto detentore sottolinea come: «il potere di imporre l'adempimento equivale ad un credito, a cui un uomo può attingere in futuro per ottenere vari benefici a disposizione di coloro che sono obbligati [...] può avanzare nei loro confronti richieste che essi considerano eque e giuste in relazione ai benefici che ricevono per essersi sottoposte al suo potere»⁶³.

Il concetto di *potere* e *dipendenza* viene ulteriormente approfondito da Emerson. Questi, rimanendo in linea con il definire lo scambio sociale come una *dipendenza reciproca* per il raggiungimento di un obiettivo in cui uno dei due soggetti è capace di influenzare l'altro, tenta di andare ulteriormente a fondo nell'analizzare il fenomeno

⁵⁹ PETER BLAU, *Exchange and Power in Social Life*, Wiley&Son, New York 1964, p. 91.

⁶⁰*Ivi*, p.17.

⁶¹*Ivi*, p.5.

⁶²*Ibidem*.

⁶³*Ivi*, p. 6.

sociale. Innanzitutto, riscontra come la dipendenza, considerata la diade di due soggetti A e B, sia «direttamente proporzionale all'investimento motivazionale di A negli obiettivi mediati di B ed inversamente proporzionale alle disponibilità di tali obiettivi per A al di fuori della relazione A-B»⁶⁴. L'autore pone l'accento sul fatto che la dipendenza sia condizionata dalla necessità della controparte di raggiungere i propri fini ma, soprattutto, dalla presenza di alternative a costi accessibili.

Considerando sempre il nostro caso "impresa-banca", un imprenditore locale sarà dipendente da un singolo istituto in maniera diretta per la sua estrema necessità di capitali per il processo produttivo e aziendale, ma anche indirettamente, per via della presenza o meno di alternative al circuito bancario, come il ricorso al mercato azionario, ai *venture capital* o altre forme di finanziamento di mercato. In secondo luogo, viene dato risalto a come il potere non sia intendibile unicamente nel senso weberiano di "macht", ovvero la capacità di influenzare il soggetto altro, ma anche come «la resistenza che può essere superata»⁶⁵, ovvero il costo che il soggetto dipendente deve sostenere per ottenere gli oggetti della sua richiesta e del suo bisogno, ovvero le condizioni poste dal detentore del potere.

Poste anche tali precisazioni è fondamentale introdurre il secondo elemento di differenziazione che intercorre tra Homans e Blau. Fino ad adesso abbiamo discusso di una diade composta da singoli individui, in quanto il sociologo comportamentale si concentrava su una visione micro ed atomizzata dell'agire sociale, concepita sul contatto diretto che Blau definisce «microstrutture». Tale scala viene però allargata da quest'ultimo, inserendo soggetti più complessi di tipo macro come comitati, burocrazie ed organizzazioni formali. Proprio queste ultime appaiono di particolare interesse in quanto definite come strutture «costruite deliberatamente per uno scopo preciso, per il cui raggiungimento si richiede uno sforzo calcolativo e nasce un'organizzazione apposita per coordinare le attività e fornire incentivi perché altri si uniscano»⁶⁶. Le organizzazioni perseguono un fine razionale e, per raggiungerlo, necessitano di risorse. Possiamo quindi evidenziare come le *relazioni interorganizzative* sono sottoposte alle medesime relazioni di potere e dipendenza.

Ritornando nell'alveo del nostro interesse - il rapporto tra attività economica e istituti creditizi e il *relationship lending* - possiamo sottolineare come tali attori risultino effettivamente organizzazioni dotate un proprio fine, necessitanti di una risorsa critica (il credito), detenuta in via quasi monopolistica da uno dei due attori, la banca. Ciò permette di inquadrare la relazione creditizia come il *prodotto dello scambio dipendente fra banca e azienda*.

La letteratura ha approfondito in maniera particolarmente ricca tali dinamiche, dando vita al campo di studio dell'Interorganization Theory (IOR) e della Resource Dependence Theory (RTD), ambiti che ci permetteranno di scandagliare ulteriormente processi ed effetti.

Il potere si sostanzia, come sottolineano Pfeffer e Salancik⁶⁷, nella discrezione con cui le risorse vengono allocate dal soggetto più *forte*: ciò influenzerà in maniera diretta il comportamento delle organizzazioni che da questa dipendono. Tale dinamica può derivare da quattro fattori:

⁶⁴ RICHARD M. EMERSON, *Power-Dependence Relations*, in «American Sociological Review», Vol. 27, 1963, pp. 31-41.

⁶⁵ MAX WEBER, *Economia e Società*, Edizioni di Comunità, Torino 1995, p. 52.

⁶⁶ PETER BLAU, WALTER SCOTT, *Formal Organizations: a comparative approach*, Stanford University Press, Stanford 1962, p. 5.

⁶⁷ JEFFREY PFEFFER, GERALD R. SALANCICK, *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*, Stanford University Press, Stanford 1978, pp. 48-49.

- Possesso.
- Accesso.
- Controllo effettivo.
- Determinazione delle regole.

Pfeffer indica la presenza di ulteriori tre condizioni per l'utilizzo del potere: *interdipendenza*, *eterogeneità dei fini* e *scarsità*. L'interdipendenza viene definita come la dipendenza reciproca che si sviluppa per ridurre l'incertezza della relazione⁶⁸. Come Pfeffer e Salancick specificano, tutti i risultati che dipendono dall'organizzazione si basano sui risultati delle azioni reciproche dei soggetti, fortemente interconnessi. Nel loro lavoro *The external control of organizations* individuano due tipologie⁶⁹:

- *Interdipendenza dei risultati*, in cui gli esiti di un soggetto A sono raggiunti in concerto con quelli di B. Come si puntualizza, nonostante la completa autonomia dei due, il beneficio finale sarà eventualmente dato dal comportamento della controparte.
- *Interdipendenza dei comportamenti*, in cui il risultato dipende dal comportamento di un ulteriore attore sociale.

Nel caso in fattispecie trattato è lapalissiana l'appartenenza alla prima categoria, in cui ambedue i soggetti possono conseguire al profitto solo grazie all'apporto reciproco derivante dall'elargizione del capitale e il pagamento del tasso e delle informazioni che mitigano il rischio della transazione. Elemento di ancora più centrale interesse è la questione della scarsità. Le risorse, come già sottolineato, sono centrali per la forma e l'orientamento del rapporto. Una definizione esaustiva è offerta da Levine e White, i quali evidenziano come la scarsità «costringe le organizzazioni a limitare la loro attività a funzioni limitate. La realizzazione di queste funzioni, a loro volta limitate, richiede l'accesso a certi tipi di elementi che un'organizzazione cerca di ottenere entrando in rapporti di scambio con altre organizzazioni»⁷⁰. La centralità di queste risorse viene messa in risalto da Thompson⁷¹ che sottolinea come l'organizzazione si possa trovare in una condizione di dipendenza principalmente in due casi: in maniera proporzionale alla necessità di beni e servizi che un determinato elemento fornisce e inversamente alla capacità di altri elementi di fornire le medesime performance in termini di risorse e prestazioni.

Ciò pone, in maniera apicale, due principali problematiche per l'organizzazione: l'importanza della risorsa e l'allocazione della stessa. Come evidenzia Benson, una rete di rapporti interorganizzativa è influenzata dall'ambiente e le sue condizioni definibili come «le restrizioni e i limiti determinati dal campo politico-economico che ricadono sugli attori del network e influenzano la configurazione delle interazioni grazie alle regole poste sulla distribuzione delle risorse stesse e del potere»⁷². Benson rintraccia dunque una condizione di possibile dispersione o concentrazione delle risorse, precisando che non sono necessariamente situazioni interconnesse, poiché «in presenza di molteplici canali di risorse possono essere controllate dai modelli di

⁶⁸ JEFFREY PFEFFER, *Power in Organizations*, Pitman, London 1981, pp. 68-69.

⁶⁹ PFEFFER, SALANICK, *The External Control of Organizations*, cit., p. 41.

⁷⁰ SOLE LEVINE, PAUL E. WHITE, *Exchange as a Conceptual Framework for the Study of Interorganizational Relationship*, in «Administrative Science Quarterly», 6(4), 1961, pp. 583-601.

⁷¹ JAMES D. THOMPSON, *Organizations in action: Social science bases of administrative theory*, McGraw-Hill, New York 1967, p. 30.

⁷² KENNETH J. BENSON, *Il reticolo organizzativo come economia politica*, in STEFANO ZAN (a cura di), *Logiche di azione organizzativa*, Il Mulino, Bologna 1988, pp.198-203.

dominio tra i partecipanti dell'ambiente»⁷³ e quindi rintracciabili fra i legami del reticolo stesso.

Riferendoci sempre ad una situazione diadica stilizzata, riscontriamo nel rapporto tra impresa e mercato creditizio una concentrazione di entrambi per via del monopolio della banca per quanto riguarda il finanziamento esterno delle PMI. Ciò getta luce sulla debolezza delle strutture organizzative, sostanziata dalla necessità endemica del rapporto di scambio con tale struttura di credito caratterizzata, inoltre, da carenza di solide alternative.

Abbiamo dunque constatato come la relazione presa in esame nel nostro lavoro si configurerebbe, in accordo con la teoria, come una *relazione di reciprocità asimmetrica* tra i soggetti in campo. In virtù di tale condizione di totale strapotere delle organizzazioni di credito come si è sviluppato il *relationship lending*? Innanzitutto, come abbiamo visto in precedenza, la banca ha come principale obiettivo quello di ridurre le incertezze e -attraverso tale dinamica à la Williamson- può ottenere una risorsa fondamentale, le *informazioni* necessarie per abbattere i rischi. In secondo luogo, si può profilare un particolare assetto d'interfaccia osservato ed approfondito da Gulati e Sytch⁷⁴: la *joint dependence*. I due autori ritengono che si possa individuare una tipologia di dipendenza nella quale le logiche di potere ed asimmetria sono sostituite dall'*embeddedness*, quindi da un approccio meno impersonale e più relazionale, portando non solo ad ottenere i medesimi soddisfacenti ai bisogni che le due organizzazioni coinvolte nello scambio vanno cercando, ma anche ulteriori vantaggi ed un rapporto dagli autori definito più *liscio e duraturo*, capace di far conseguire un miglioramento complessivo di *performance*.

7. Alcune conclusioni

Dunque, in finale, si può appurare come gli elementi qui descritti dalla breve rassegna di letteratura socio-economica, corrispondano a quanto già elaborato sul meccanismo di *relationship lending*, ovvero un meccanismo di radicamento sociale nel quale ambedue i soggetti coinvolti, - banca e impresa - attraverso un processo di scambio, possono ottenere dei vantaggi reciproci pur all'interno di termini di precarietà dell'operazione e di acquisizione delle risorse necessarie per il perseguimento dei fini organizzativi.

Il processo di "razionalizzazione" del sistema del credito italiano, voluto, perseguito e diretto dalla Banca d'Italia per 3 lustri, ha determinato una incredibile situazione di concentrazione bancaria, la costruzione di istituti capaci - per grandezza e risorse - di competere a livello internazionale, ma ha anche determinato la dissoluzione di quel tessuto di piccole banche capaci, con il meccanismo di *relationship lending*, di dialogare con un tessuto imprenditoriale assai eterogeneo, composto per lo più di piccole e piccolissime imprese, *zuppo* di opacità informativa e inadeguato a rispondere ai criteri del sistema di valutazione di merito dei rating costruiti dalle grandi banche Spa con sede legale al Centro-Nord.

La necessità di riconsiderare l'importanza e il valore della banca locale per un Paese assai diversificato in quanto "forza, struttura e dimensioni aziendali" è stata esplicitata attingendo alla letteratura sociologica, molto distante, fino ad ora, dallo sforzo di analisi sui meccanismi e processi sopra menzionati.

⁷³ *Ivi*.

⁷⁴ RANJAY GULATI, MAXIM SYTCH, *Dependence Asymmetry and Joint Dependence in Interorganizational Relationships: Effects of Embeddedness on a Manufacturer's Performance in Procurement Relationships*, in «Administrative Science Quarterly», 52(1), 2007, pp. 32-69.