

## La Banca d'Italia e il sistema finanziario meridionale

Discussione tra Augusto Graziani, Marcello Messori,  
Alberto Niccoli e Giovanbattista Pittaluga

Il 10 aprile del 1991, presso la sede dell'Imes a Roma, si è svolto un dibattito su un tema di rilevante importanza per le prospettive di crescita dell'Italia meridionale, in occasione della pubblicazione di un'opera collettanea che riveste una particolare autorevolezza istituzionale: si tratta del volume curato dalla Banca d'Italia, dal titolo *Il sistema finanziario nel Mezzogiorno*, Roma 1990.

Il volume comprende otto saggi: un ampio scritto introduttivo (di G. Galli e M. Onado), due contributi dedicati alla struttura industriale del Mezzogiorno con particolare riferimento alle piccolo-medie imprese (rispettivamente di F. Siracusano, C. Tresoldi e di A. Giannola), e infine cinque saggi dedicati al sistema bancario meridionale e ai suoi rapporti con la struttura finanziaria nazionale. All'interno di tale ricerca collettanea si segnalano soprattutto alcune ricognizioni analitiche.

Nel saggio di M. Onado, G. Salvo, M. Villani, *Flussi finanziari e allocazione del risparmio*, si esamina il ruolo del sistema bancario meridionale rispetto alla bilancia dei pagamenti e ai flussi finanziari fra il Mezzogiorno ed il resto dell'economia italiana. Al riguardo, si dedica attenzione alla composizione delle attività finanziarie delle famiglie e al peso del settore pubblico e si sottolineano le interrelazioni fra questi due elementi e l'attività bancaria di finanziamento.

Nel contributo di P. D'Onofrio e R. Pepe, *Le strutture creditizie nel Mezzogiorno*, si offre una descrizione morfologica delle strutture creditizie meridionali e dei connessi mercati del credito. Il riferimento agli indicatori tradizionali, adottati dalla Banca d'Italia (ad esempio, numero di sportelli e di aziende di credito in rapporto a variabili economiche o di densità), si associa ad una dettagliata distinzione fra le diverse tipologie degli istituti di credito e all'esame dell'evoluzione del peso delle banche centro-settentrionali nei mercati meridionali. Inoltre, si collegano i cambiamenti morfologici delle strutture territoriali del credito all'evoluzione dell'attività di vigilanza e di regolamentazione da parte della Banca d'Italia.

P. Marullo Reedtz, nel saggio *La redditività delle aziende di credito*, effettua un raffronto fra la composizione di bilancio e la redditività delle banche meridionali rispetto alle altre banche italiane. Ne emerge che, pur fruendo di più alti differenziali fra tassi attivi e passivi, negli ultimi anni le banche meridionali hanno realizzato margini di profitto (al lordo delle spese di gestione) inferiori a quelli medi nazionali. Ciò è essenzialmente dovuto al peggior grado di patrimonializzazione di queste banche, che incide negativamente sulle voci di bilancio, e al minor peso nell'offerta di servizi non tradizionali (altamente redditizi). Tenendo conto che i costi di gestione (e, in particolare, le spese per il personale) delle banche meridionali sono

più elevati di quelli delle banche del Centro-Nord, la redditività del sistema bancario tocca, nel Mezzogiorno, i livelli più bassi.

P. Sabbatini, nel contributo su *I conti economici degli Istituti di credito speciale*, sottolinea che le conclusioni, raggiunte nel saggio di Marullo Reedtz sul sistema bancario, valgono a maggior ragione se applicate agli Istituti di credito speciale. Si esamina, inoltre, l'evoluzione nei flussi territoriali di finanziamento di questi Istituti. Al riguardo, emerge come negli ultimi anni la presenza nel Mezzogiorno degli Istituti di credito speciale abbia subito un ridimensionamento in termini relativi. Avendo rappresentato il tradizionale canale per i finanziamenti agevolati alle imprese meridionali, questo aspetto investe una questione di grande rilevanza che merita ulteriori considerazioni. Nell'ultimo saggio di N. D'Amico, G. Parigi, M. Trifilidis, *I tassi d'interesse e la rischiosità degli impieghi bancari nel Mezzogiorno*, si affronta una delle questioni fondamentali del ruolo svolto dal sistema bancario nell'economia meridionale: la presenza di tassi dell'interesse più elevati che altrove. Al riguardo, le spiegazioni correnti fanno riferimento alla maggiore rischiosità dei prenditori meridionali di fondi, alla struttura dei mercati del credito e all'efficienza del sistema bancario meridionale. Gli Autori esaminano queste tre possibili determinazioni in modo dettagliato e offrono preziose informazioni statistiche. Essi non pervengono, peraltro, ad una spiegazione univoca e convincente del problema.

Sono stati protagonisti del dibattito che qui riportiamo Augusto Graziani, Marcello Messori, Alberto Niccoli e Giovanbattista Pittaluga.

**AUGUSTO GRAZIANI.** Ci troviamo dinanzi ad una pubblicazione nata con grandi ambizioni, e che ha ormai quasi un anno di vita. Proviene dal Servizio Studi della Banca d'Italia, che è considerato uno degli uffici di ricerca più qualificati del Paese, ed ha un contenuto che va molto al di là del titolo. Nel titolo si fa riferimento al solo sistema finanziario, ma il volume contiene un'indagine su tutta la struttura economica del Mezzogiorno, sotto il profilo sia reale che finanziario, con particolare riguardo alle piccole e medie imprese. Se in quest'opera si vuole proprio trovare una lacuna, questa consiste nel non aver dedicato attenzione specifica anche ai problemi delle grandi imprese del Mezzogiorno.

I moventi che hanno animato gli Autori del volume sono forse due. Il primo potrebbe essere quello di difendere il sistema finanziario del Mezzogiorno. Gli Autori ne riaffermano infatti l'efficienza, e si limitano a dire che, se esso presenta delle manchevolezze, queste non sono dovute a difetti di organizzazione interna ma alle difficoltà dell'ambiente circostante. Un secondo movente — non saprei quanto consapevole — è quello di ribadire un punto che la Banca d'Italia ha già sostenuto più volte; e cioè che mentre la legislazione dell'intervento straordinario ha ridotto in misura considerevole il costo del capitale per le nuove imprese industriali del Mezzogiorno, non altrettanto è avvenuto per il costo del lavoro.

ro; e che di conseguenza, sebbene il costo del lavoro nel Mezzogiorno (non foss'altro che per la maggiore fiscalizzazione degli oneri sociali) resta sempre più basso che nel Centro-Nord, tuttavia il prezzo relativo comparato lavoro/capitale per le imprese del Mezzogiorno resta sempre favorevole al capitale. Ciò produce serie conseguenze distorsive che gli Autori si sforzano di mettere in risalto. È possibile che questa riflessione si ricolleggi alla richiesta di restaurazione delle gabbie salariali, più volte adombrata nei documenti della Banca d'Italia: ma questo, in modo esplicito, non viene detto.

ALBERTO NICCOLI. Vorrei cominciare anch'io con una considerazione di carattere generale: a me sembra che il libro sia molto importante, anche perché è la prima volta che la Banca d'Italia si occupa in modo esplicito di tematiche di questo genere. Tutto sommato in passato la Banca d'Italia, anche se alcuni suoi esponenti si erano occupati di problemi meridionali, aveva sempre sostenuto che la politica monetaria dovesse essere gestita a livello nazionale, senza attenzione all'articolazione territoriale del Paese. Il fatto che invece, per la prima volta, sia stata promossa una ricerca così ampia e così articolata sugli aspetti di natura territoriale, visti in un'ottica strutturale, mi sembra interessante; ciò mi fa pensare che l'attenzione che la Banca d'Italia sta dedicando alla politica monetaria di lungo periodo sia un elemento importante e anche positivo. Spero quindi che questo volume sia — al di là delle tesi che vengono sostenute nei singoli saggi che lo compongono e nel libro nel suo complesso — il primo di una serie di interventi che riguardino gli aspetti strutturali e di carattere territoriale all'interno del nostro Paese, anche dal punto di vista dell'autorità di politica monetaria. Credo che questo sia un elemento importante, che in passato non mi sembra sia stato sottolineato altrettanto in altri documenti della Banca d'Italia.

GIOVANBATTISTA PITTALUGA. Questo però forse deriva dalla prospettiva nuova in cui deve porsi la banca centrale. Soprattutto nella prospettiva dell'integrazione dei mercati finanziari, la banca centrale accentua il proprio interesse su aspetti micro-economici; così facendo, si trova ad analizzare gli elementi di debolezza e di squilibrio che sono interni al sistema finanziario; e, indubbiamente, uno degli aspetti di debolezza del sistema finanziario italiano è proprio la discrepanza fortissima, in termini di efficienza, tra Nord e Sud.

MARCELLO MESSORI. Condivido la specificazione di Giovanbattista Pittaluga. Prima che fosse realizzata la ricerca di cui stiamo discutendo, la Banca d'Italia aveva modificato le proprie linee di intervento sui mercati del credito (ad esempio, la politica degli sportelli o i criteri di autorizzazione per la costituzione di nuove banche); e ciò aveva richiesto una più attenta analisi delle differenziazioni territoriali, che caratterizzano la morfologia ed i comportamenti del sistema bancario italiano e — in particolare — la forma dei mercati dei prestiti. La pubblicazione del volume in esame, così come il capitolo sul «Sistema finanziario nel Mezzogiorno» inserito nella Relazione della Banca d'Italia sull'esercizio 1988, va letta in questo quadro. Credo che tale lettura possa fornire una chiave di interpretazione dell'impostazione e dei contenuti della ricerca.

GRAZIANI. Concordo sul fatto che è la prima volta che la Banca d'Italia dedica un'indagine specifica, e con grande mole di informazioni, al problema del Mezzogiorno. Non dimenticherei però che negli ultimi tempi il sistema finanziario del Mezzogiorno aveva ricevuto qualche attacco. Si tratta in fondo di una controversia antica: se l'industria del Mezzogiorno non si sviluppi perché mancano le capacità imprenditoriali o perché manchi il sostegno finanziario. Con questo volume la Banca d'Italia, con molta abilità e con altrettanta decisione, scende in campo per dire che non è certamente l'assistenza finanziaria a mancare.

D'altro canto, gli Autori del volume non denunciano nemmeno la mancanza di capacità imprenditoriali meridionali. Il punto debole del Mezzogiorno sarebbe se mai la presenza di *un sistema deformato di prezzi relativi* (si veda specialmente il saggio di Siracusano e Tresoldi). Con questo la Banca d'Italia si allinea all'opinione di altri studiosi particolarmente fiduciosi nell'efficienza del sistema dei prezzi di mercato. Il recente libro di Fiorella Padoa Schioppa, *l'Economia sotto tutela*, si muove sostanzialmente sulla stessa lunghezza d'onda.

Veniamo al contenuto del volume. Per quanto riguarda l'analisi del settore reale, non avrei molto da aggiungere alle osservazioni già fatte. L'esordio è quello ormai consueto, con il richiamo di rito all'integrazione economica dell'Europa. L'economia italiana dispone, nelle regioni del Nord, di una struttura economica avanzata (il reddito medio per abitante delle regioni del Nord è superiore al livello della Germania e di altri paesi europei). Il Mezzogiorno è dunque la palla al piede di un paese eterogeneo, formato

da un Centro-Nord europeo e da un Mezzogiorno levantino (si vedano i dati contenuti nel saggio iniziale di Galli e Onado).

Una volta dato questo squillo di tromba iniziale, lo studio passa a considerazioni più dettagliate e, come abbiamo già ricordato, batte l'accento sulla distorsione del sistema dei prezzi. L'incentivo che viene messo sotto accusa con maggiore severità è *il contributo in conto capitale*. Esistono grandi imprese, si legge nel volume, che sono riuscite ad addossare al bilancio pubblico fino al 60% del costo iniziale di investimento. Non tutte hanno avuto altrettanta fortuna, ma la quasi totalità si attesta almeno sul 50%. Gli Autori accennano anche al fatto che, fra l'altro, tanta generosità risulta dannosa anche perché produce una deresponsabilizzazione dell'imprenditore. A conferma di ciò, quando, verso la fine del volume, gli Autori avanzano qualche suggerimento, la proposta che emerge è di accrescere la partecipazione del capitale proprio: così l'imprenditore avrebbe un interesse più concreto al buon esito del proprio investimento (si veda il saggio di Giannola e quello di Siracusano e Tresoldi).

Nel Mezzogiorno, come abbiamo detto, il costo del lavoro è più basso che nel Centro-Nord. Però, nel corso del periodo preso in esame, esso è andato crescendo, a causa di un declino della produttività media del lavoro. Le imprese si trovano così doppiamente oberate: perché il costo del lavoro cresce, e perché gli investimenti pesanti iniziali le hanno caricate di forti oneri finanziari e di quote di ammortamento elevate. Simili scelte sarebbero appunto frutto di un sistema di incentivi mal congegnato.

A questo punto si presenta quello che (secondo me, ma non secondo voi, se non ho capito male) è il quesito centrale: in che misura possiamo dire che il sistema finanziario del Mezzogiorno porti la responsabilità di questa situazione? Qui ci troviamo di fronte ad una prima dichiarazione di principio: gli Autori dello studio sostengono infatti che il banchiere non avrebbe alcuna responsabilità nella scelta degli investimenti. Lo schema schumpeteriano (gli Autori citano esplicitamente il nome di Schumpeter) secondo cui il banchiere avrebbe un influsso decisivo nelle scelte produttive, sarebbe in realtà un mito, dal momento che le banche sarebbero mosse da una visione strettamente aziendale e si preoccuperebbero soltanto della capacità di rimborso della loro clientela.

Il problema diventa allora: come superare questa separazione fra una banca che persegue obiettivi meramente aziendali e non collabora a scelte produttive efficienti, e un'impresa indotta da un si-

stema particolare di incentivi a effettuare scelte inefficienti? La risposta che gli studiosi della Banca d'Italia affacciano è che bisogna *stimolare una maggiore concorrenza* nel settore bancario, perché soltanto in un mercato di concorrenza potremo sperare che siano le iniziative più efficienti ad emergere e ad affermarsi. E come si fa per stimolare una maggiore concorrenza? Bisognerebbe anzitutto (e qui viene una risposta che non mi è del tutto chiara) sostenere le concentrazioni bancarie (forse perché l'istituto bancario più corposo è anche meno bisognoso di sostegni clientelari?); in secondo luogo (e questo invece è chiarissimo) bisognerebbe facilitare l'ingresso nel Mezzogiorno di un numero maggiore di banche del Nord.

Sui problemi del finanziamento, il volume contiene un saggio del professor Marco Onado, interamente dedicato ai problemi del credito nel Mezzogiorno. Si tratta (meglio dirlo subito) del saggio che ha destato le mie maggiori perplessità, al punto da sembrarmi addirittura insoddisfacente. Onado, allineandosi in questo a molti altri Autori, considera sintomo patologico e preoccupante il fatto che i conti del Mezzogiorno con l'esterno risultino passivi in modo prolungato, stabile e sistematico. A me questo giudizio pare frutto di un malinteso contabile. Mi sembra evidente che se una regione riceve aiuti dall'esterno e li utilizza (e questa è la sostanza dell'intervento straordinario), è l'aiuto stesso a produrre un passivo nelle partite correnti della bilancia dei pagamenti. Se io sono povero e mi regalano un pollo, è evidente che alla fine dell'anno, facendo il riscontro dei miei incassi e dei miei pagamenti correnti, troverò un passivo esattamente pari al valore di quel pollo: se non fosse così, cosa mi avrebbero mai regalato? Quindi dire che le partite correnti del Mezzogiorno si chiudono in passivo significa soltanto dire che si sono avuti dei trasferimenti a favore del Mezzogiorno e che tali trasferimenti sono stati utilizzati per acquistare beni e servizi; in sé e per sé, non significa invece che l'economia si trovi in una situazione patologica. Di certo, sotto il profilo puramente contabile, nulla impedirebbe al Mezzogiorno di chiudere le partite correnti in pareggio o addirittura in attivo. Ma in questo caso dovremmo chiederci dove è andato a finire l'aiuto esterno: è andato a impinguare le scorte liquide? è servito a compensare fughe di capitali? Nell'uno e nell'altro caso, l'aiuto esterno sarebbe stato utilizzato in modo improprio. Non vedo quindi perché si debba guardare con sconforto il passivo nelle partite correnti del Mezzogiorno. Caso mai il contrario.

Proseguiamo con l'analisi di Onado e dei suoi colleghi. Essi con-

siderano come variabile significativa la *base monetaria regionale*. In queste pagine si nota un certo andirivieni di idee: dapprima gli Autori scelgono la base monetaria regionale come categoria analitica centrale; poi dichiarano che la stessa non è una grandezza decisiva; poi citano i lavori di Chick e Dow, secondo cui la base monetaria conta nei primi passi dello sviluppo ma perde significato in seguito; poi, alla pagina immediatamente successiva, affermano di nuovo che la base monetaria regionale è un indicatore fondamentale. Ho l'impressione che qui, al di là dell'esposizione confusa, vi sia una certa incertezza analitica.

La base monetaria è uno stock; è osservabile in ogni singolo istante e coincide (una volta fissate le debite definizioni) con le riserve liquide disponibili in una regione. Ora sembra che gli Autori abbiano in mente che se la base monetaria è elevata, ciò significa che la regione ha ricevuto aiuti dall'esterno e viceversa. Questa mi pare un'idea molto discutibile. Se il Mezzogiorno utilizza gli aiuti ricevuti per acquistare beni reali, la base monetaria regionale potrà anche ridursi a zero. Ma ciò vorrà dire soltanto che la regione ha saputo utilizzare i mezzi finanziari messi a sua disposizione per acquistare beni concreti e utili; e quindi che la regione è stata aiutata ed ha anche saputo aiutarsi. Quando, nel secondo dopoguerra, si diceva che gli aiuti del Piano Marshall venivano utilizzati per accrescere le riserve valutarie, lo si diceva in tono critico, intendendo che sarebbe stato meglio per il Paese avere riserve valutarie più povere e una dotazione di beni reali più ricca. Adesso invece si pensa che se la base monetaria del Mezzogiorno risulta ridotta, ciò significa che la regione non è stata aiutata. È vero: una base monetaria povera potrebbe anche significare aiuti mancati; ma può significare invece aiuti ricevuti e correttamente convertiti in beni reali.

Infine un altro problema, quello della competizione fra banche del Sud e banche del Nord. Come si è già detto, l'idea che circola in tutto il volume è che si debba favorire la concorrenza e quindi l'ingresso nel Mezzogiorno di banche del Nord. Ora dal saggio di Onado ed altri si rileva che, nel mercato del credito meridionale, le quote delle banche del Nord e del Sud sono stabili. Però la stabilità delle quote sembra realizzata attraverso un meccanismo complicato: le banche del Sud perdono depositi della clientela a favore delle banche del Centro-Nord e si rifanno grazie al saldo dei depositi interbancari che, dal 1985 in poi, è sempre positivo. Sembra quindi che si sia messo in moto un meccanismo di questo

genere: le banche del Sud erogano finanziamenti locali per sostenere le attività produttive; molte di queste erogazioni restano inutilizzate e vengono ridepositate in banche del Nord (si tratta forse di fughe di capitali?); ma le banche del Nord sono pronte, attraverso il credito interbancario, a ridepositare presso le banche del Sud, le quali in tal modo non perdono liquidità. Come se vi fosse una sorta di *fair play* fra banche delle diverse regioni. Ma forse gli Autori vorrebbero invece raccomandare alle banche del Nord una minore discrezione, un ingresso più coraggioso nei mercati del Sud, e quindi una pressione maggiore sulle banche meridionali perché si adeguino agli standards di efficienza delle banche del Nord?

MESSORI. Vorrei riprendere alcune delle considerazioni svolte da Augusto Graziani. Anch'io penso che il volume della Banca d'Italia sul sistema finanziario meridionale sia percorso dalla tesi generale e anti-schumpeteriana, secondo cui il ruolo delle banche non è tale da caratterizzare o condizionare in modo essenziale lo sviluppo economico di un'area. Nel caso specifico tale tesi implica, ovviamente, che non si può addossare al sistema bancario meridionale nessuno dei limiti più macroscopici di cui soffre l'apparato economico del Mezzogiorno.

A livello teorico, molto vi sarebbe da obiettare ad una tesi del genere. Senza cadere nella posizione simmetrica ed opposta, si potrebbe ad esempio notare che i complessi rapporti fra comportamento delle banche e realizzazione delle decisioni delle imprese sono considerati cruciali per il funzionamento e l'evoluzione del sistema economico non solo da autori del passato (oltre a Schumpeter, basti riferirsi a Wicksell e al Keynes del *Trattato sulla moneta*) ma anche da indirizzi recenti (ad esempio, la cosiddetta «nuova economia keynesiana»). Ritengo, però, che sarebbe improprio confinare ad un piano così teorico la critica del volume in esame. L'impressionante mole di dati empirici, offerta da tale volume, non è pienamente utilizzata al fine di difendere la tesi generale che il sistema bancario meridionale non può svolgere alcun ruolo essenziale (in positivo o in negativo) per l'evoluzione dell'economia nell'area; inoltre, le implicazioni normative, suggerite nel volume, arrivano in parte a contraddire questa tesi. Per far emergere entrambi gli aspetti, sono costretto a sintetizzare alcuni noti punti del dibattito sulle banche in Mezzogiorno e a richiamare la posizione (talvolta chiarificatrice) assunta al riguardo degli Autori della ricerca della Banca d'Italia.

Gli studi, che pongono a confronto le caratteristiche del sistema bancario in Mezzogiorno e nelle altre aree dell'economia italiana, muovono di solito da due dati empirici. In primo luogo, essi sottolineano il differenziale (positivo) fra i tassi attivi dell'interesse, vigenti in media nell'area meridionale, e quelli vigenti in media nel Nord-ovest e nel Centro-nord; dato che nel corso del tempo i tassi medi passivi corrisposti dalle banche nelle diverse aree italiane si sono sostanzialmente allineati, è questo differenziale a fare sì che le banche meridionali fruiscano di un più elevato divario fra tassi medi attivi e tassi medi passivi dell'interesse. In secondo luogo, questi studi mostrano la più elevata incidenza del razionamento del credito nel Mezzogiorno. I dati empirici convergono, quindi, nel provare che le condizioni di finanziamento sono più sfavorevoli per i mutuatari meridionali che per quelli delle altre regioni italiane.

Le spiegazioni, addotte al riguardo, sono riconducibili a tre. La prima insiste sulla maggiore rischiosità dei mutuatari: nel Mezzogiorno, la struttura delle imprese è più fragile che altrove e, dunque, le banche sono costrette ad effettuare prestiti con maggiore rischio di insolvenza. La seconda spiegazione fa riferimento alla diversa composizione di bilancio e alla diversa organizzazione delle banche: nel Mezzogiorno, queste ultime soffrono di un minor grado di patrimonializzazione, offrono una minore quota di servizi e sopportano più elevati costi (specie per il personale). La terza spiegazione si fonda sulle differenziazioni nella forma dei mercati dei prestiti: il sistema bancario meridionale sfrutta più elevati gradi di monopolio.

Queste tre spiegazioni sono, per certi versi, alternative. La prima tende a sostenere che i differenziali territoriali nei tassi medi attivi dell'interesse e nel razionamento rispondono a un criterio di normale efficienza aziendale; la seconda e la terza tendono, viceversa, ad attribuire tali fenomeni ad elementi di inefficienza delle banche o a distorsioni dei mercati del credito. È, tuttavia, possibile assumere che ognuna delle tre spiegazioni concorra ad individuare l'insieme di determinanti del comportamento delle banche nel Mezzogiorno. Il volume della Banca d'Italia, qui in discussione, non esclude quest'ultima ipotesi. Tralasciando il fatto che esso presta un'attenzione insufficiente al problema del razionamento del credito, il suo limite maggiore è che non fornisce elementi chiari per discriminare il peso e l'importanza relativa di ognuna delle tre spiegazioni. La cosa appare particolarmente sorprendente in quanto

i dati offerti consentirebbero di effettuare questa discriminazione e, per certi versi, di rafforzare la visione anti-schumpeteriana del ruolo bancario nel Mezzogiorno.

Al riguardo, l'analisi di Marullo Reedtz sulla redditività delle aziende di credito non fornisce alcuna esplicita indicazione. Essa offre, però, un insieme di dati molto interessanti sui margini di interesse, sui margini di intermediazione e sulla profittabilità dell'attività bancaria a livello territoriale. A me sembra che tali dati dimostrino implicitamente che la peggior organizzazione e le connesse inefficienze del sistema bancario meridionale, rispetto a quelle del sistema bancario delle altre aree italiane, non esercitano un'influenza diretta sul differenziale territoriale dei tassi attivi dell'interesse e hanno legami molto deboli con il problema del razionamento del credito.

Il «margine di interesse» è determinato, grossolanamente parlando, dalla differenza fra il rendimento medio delle voci attive ed il costo medio delle voci passive del bilancio delle banche; peraltro, esso non ingloba né i ricavi sui servizi non tradizionali, offerti dalle banche, né i costi di gestione (comprese le spese per il personale). I dati di Marullo Reedtz mostrano che il sistema bancario meridionale ha ottenuto margini di interesse che, seppure lievemente superiori nel tempo rispetto alla media delle banche italiane, alla fine degli anni ottanta si sono allineati a quelli delle banche centro-settentrionali. Rispetto al margine di interesse, il «margine di intermediazione» tiene anche conto dell'erogazione bancaria di servizi non tradizionali che hanno un rendimento medio piuttosto elevato. Poiché nelle banche meridionali il peso dell'offerta di questi servizi è stato largamente inferiore al peso medio nazionale, il tendenziale allineamento fra i margini di interesse dei diversi sistemi bancari territoriali ha fatto sì che i margini di intermediazione del sistema bancario siano stati più bassi nel Mezzogiorno che nelle altre aree. Tenendo poi conto dei maggiori costi di gestione (in particolare, degli alti costi per il personale soprattutto derivanti da una distorsione verso l'alto delle qualifiche) sopportati dalle banche meridionali, i risultati di gestione (la profittabilità netta) delle banche nel Mezzogiorno sono stati molto inferiori a quelli medi nazionali.

A questo punto sarebbe necessario spiegare perché i più elevati divari fra tassi medi attivi e tassi medi passivi dell'interesse, di cui hanno fruito le banche meridionali, siano stati appena sufficienti per assicurare a tali banche margini di interesse allineati alla media

nazionale. Le considerazioni di Marullo Reedtz, che sottolineano le specificità nella composizione di bilancio delle banche meridionali (minor grado di patrimonializzazione, maggiore quota dei depositi sul totale del passivo, ecc.), sono, al riguardo, convincenti. Senza approfondire il problema, vorrei quindi rispondere subito ad un interrogativo: quali implicazioni si possono trarre da questa lettura dei dati di bilancio? Mi pare che si possa sostenere che i più alti tassi medi attivi dell'interesse, fissati dalle banche meridionali, non sono direttamente imputabili all'inefficienza di tali banche. L'inefficienza del sistema bancario meridionale ne ha ridotto i margini di profittabilità; i più alti tassi attivi dell'interesse hanno consentito di riassorbire una composizione del bilancio più sfavorevole e hanno assicurato la sopravvivenza sul mercato di banche più inefficienti della media nazionale.

Questa conclusione rimanda alla valutazione di un'altra delle tre spiegazioni, che richiama sopra e che mi riprometto di riesaminare in seguito: la forma del mercato dei prestiti. Secondo l'analisi tradizionale, una condizione necessaria per avere più alti tassi attivi dell'interesse è che i mercati dei prestiti siano meno concorrenziali. Si deve quindi assumere che i mercati dei prestiti meridionali siano caratterizzati da gradi di monopolio maggiori di quelli delle altre aree territoriali italiane. Posto che la mia precedente interpretazione dei dati sulla redditività bancaria sia corretta, la forma dei mercati dei prestiti nel Mezzogiorno non può però essere considerata una delle cause rilevanti dei differenziali nei tassi medi attivi dell'interesse. Diversamente, non si comprenderebbe perché le banche meridionali non abbiano utilizzato il loro maggior grado di monopolio per fissare tassi attivi dell'interesse tali da garantire risultati di gestione maggiori o (quantomeno) allineati rispetto a quelli realizzati dalle banche centro-settentrionali. Di nuovo, la forma dei mercati dei prestiti sembra semplicemente soddisfare una condizione di permanenza sul mercato delle banche meridionali più inefficienti.

Se posso estremizzare un poco i risultati della lettura fin qui fatta del volume in discussione, mi sembra quindi che emerga la tesi seguente: a parte la diversa composizione nei bilanci bancari, la causa essenziale dei differenziali territoriali nei tassi attivi dell'interesse e del diverso peso territoriale del razionamento del credito va ricercata nella maggiore rischiosità dei mutuatari meridionali. Ciò avvalorerebbe l'interpretazione critica del volume proposta da Augusto Graziani nel suo precedente intervento: secondo la Ban-

ca d'Italia, i comportamenti del sistema bancario meridionale non sono una delle cause della marginalità economica e dei limiti di sviluppo dell'economia meridionale. Detto in altri termini: al di là delle inefficienze delle banche e della forma dei mercati dei prestiti, la ragione essenziale per la quale il sistema bancario meridionale non ha stimolato un'adeguata evoluzione del Mezzogiorno risiede nell'estrema fragilità della struttura economica ed industriale dell'area. Dal punto di vista delle banche, questa estrema fragilità si è tradotta in una maggiore rischiosità dei mutuatari meridionali. Il che spiega i differenziali territoriali nei tassi attivi dell'interesse e la maggiore incidenza del razionamento del credito.

Questa conclusione può essere variamente criticata. Ad esempio, si potrebbe discutere se i dati prima esaminati siano sufficienti per istituire un legame fra rischiosità dei mutuatari e comportamento delle banche meridionali. Per quanto mi riguarda, credo che il nocciolo del problema sia un altro. Ammettiamo (come credo corretto fare) che la rischiosità dei mutuatari meridionali sia l'aspetto cruciale. È possibile sostenere che tale rischiosità non dipenda, a sua volta, dal comportamento delle banche meridionali? L'analisi schumpeteriana, ma soprattutto i modelli di comportamento bancario basati sulle «asimmetrie di informazione» e sulla «teoria dei contratti» e l'applicazione all'«istituzione» bancaria di risultati del filone neo-istituzionalista, inducono a rispondere negativamente all'interrogativo. La critica o, più semplicemente, un serio esame della precedente conclusione richiederebbero, quindi, di inquadrare i riscontri empirici entro questo nuovo quadro concettuale.

Il punto è che il volume della Banca d'Italia non solo non persegue tale linea di ricerca ma non sostiene neppure (in modo esplicito) la conclusione secondo cui le specificità del comportamento bancario meridionale vadano imputate alla maggiore rischiosità dei mutuatari dell'area. Alcune notazioni di Galli e di Onado avallano una simile conclusione. Il saggio di D'Amico, Parigi e Trifilidis, in larga parte dedicato all'esame del problema, offre però valutazioni più sfumate. Ad esempio, questi ultimi Autori tendono a negare che la struttura dimensionale e la specializzazione settoriale delle imprese meridionali abbiano inciso sulla rischiosità dei prestiti nell'area e, dunque, sulla formazione dei corrispondenti tassi dell'interesse. Al riguardo, utilizzando una metodologia già introdotta dalla Banca d'Italia nel capitolo sul sistema finanziario meridionale inserito nella Relazione sul 1988, essi propongono un

esercizio volto a calcolare i tassi medi attivi dell'interesse che si sarebbero determinati nel Centro-Nord se la struttura dimensionale e la specializzazione delle imprese mutuarie fossero state analoghe a quelle delle imprese meridionali. I risultanti tassi teorici dell'interesse tendono a negare la rilevanza di queste due variabili di rischiosità.

Il saggio di D'Amico, Parigi e Trifilidis va soggetto a vari limiti. Basti sottolineare che tale contributo non può tenere conto del fatto che, in ogni fascia dimensionale e in ogni branca di specializzazione, le imprese meridionali potrebbero essere più fragili che altrove. Anzi alcuni dati di redditività, elaborati dagli stessi Autori (oltreché da Giannola e Marani), mostrano la fondatezza di una simile ipotesi. Qui non è però interessante soffermarsi su questi dettagli tecnici. Vale viceversa la pena di sottolineare che, evitando di insistere sulla crucialità dei dati relativi alla maggiore rischiosità dei mutuatari meridionali ed evitando di ricondurre almeno una parte di tale rischiosità ai comportamenti delle banche nell'area, il volume in esame sfugge a due possibili risultati che, per ragioni diverse, sarebbero apparsi inaccettabili.

Affermare che i differenziali territoriali nei tassi attivi e la diversa incidenza del razionamento vanno esclusivamente imputati alle attività reali del sistema economico meridionale, sarebbe equivalso a «chiamare fuori» la Banca d'Italia dagli interventi normativi nel Mezzogiorno. La «ricetta» per una positiva evoluzione dell'economia meridionale avrebbe, infatti, riguardato la politica economica piuttosto che la politica monetaria. Il problema di rendere più efficiente il sistema bancario meridionale sarebbe diventato rilevante solo una volta risolto il prioritario problema di rendere meno fragile il tessuto produttivo meridionale. D'altro canto, riconoscere un nesso di causalità dai comportamenti bancari alla rischiosità dei mutuatari avrebbe richiesto di mettere in discussione l'apparato concettuale della Banca d'Italia ed i passati e recenti interventi normativi che ad esso si sono ispirati. Le conclusioni meno nette, cui perviene l'analisi del volume in discussione, consentono di sfuggire ad entrambi i risultati. Tale volume può, così, suggerire anche una linea di tipo normativo: migliorare i livelli di efficienza delle banche e diminuire il grado di monopolio del mercato dei prestiti nel Mezzogiorno. A parità di rischiosità dei mutuatari serviti, ciò comporterebbe infatti un abbassamento nel livello dei tassi attivi dell'interesse che assicurano le condizioni di permanenza sul mercato delle banche meridionali.

Mi pare interessante notare che questa raccomandazione normativa contrasta in parte con una visione anti-schumpeteriana del ruolo delle banche nell'evoluzione economica. Si può infatti ritenere che il miglioramento dell'efficienza del sistema bancario e dei mercati meridionali del credito produca effetti positivi sulla struttura «reale» dell'area solo se si ammette che le banche svolgono almeno una funzione propulsiva rispetto all'evoluzione economica.

Tale considerazione conclude il ragionamento che avevo delineato in apertura del mio intervento. Essa apre, però, un nuovo problema: l'esame di come la Banca d'Italia abbia operato ed intenda operare per migliorare l'efficienza del sistema bancario meridionale. Elementi di fatto e passaggi del volume in discussione indicano che la via prescelta consiste nel favorire l'ingresso di banche centro-settentrionali nei mercati meridionali dei prestiti. Dopo aver eretto per anni robusti ostacoli istituzionali alla creazione di nuovi sportelli e (a maggior ragione) di nuove banche nel Mezzogiorno, la Banca d'Italia sembrerebbe cioè essersi convertita alla tesi che l'efficienza richiede maggiore competitività. Come dimostrano anche varie affermazioni contenute nel volume in esame, l'ingresso di banche centro-settentrionali nel Mezzogiorno non può però rimuovere tutti gli ostacoli. Per ora, esso sembra aver avuto un impatto limitato in quanto tali banche si sono soprattutto collocate in segmenti di mercato diversi da quelli delle banche locali. Ciò pone in evidenza che il miglioramento dell'efficienza del sistema bancario meridionale non richiede soltanto un aumento nel numero di banche operanti nel mercato meridionale dei prestiti, ma soprattutto il superamento dell'estrema segmentazione che caratterizza tale mercato.

Questa conclusione solleva difficili questioni. Essa equivale, infatti, a chiedersi se la teoria delle forme di mercato adottata dalla Banca d'Italia sia adeguata per interpretare e per intervenire normativamente nel Mezzogiorno. Come emerge da alcuni scritti del volume in esame, ma come risulta ancora più chiaramente in altri recenti lavori di economisti della Banca d'Italia, quest'ultima basa la propria analisi della forma di mercato sullo schema tradizionale «struttura-comportamento-*performance*». Anzi, gli studiosi della Banca d'Italia tendono ad interpretare tale schema in modo «strutturale», ossia a sottovalutare la rilevanza del «comportamento». Ciò significa che il grado di concentrazione del mercato dei prestiti determina quasi meccanicamente le *performance* delle banche. Non è evidente che nella situazione meridionale, caratterizzata da un

mercato dei prestiti fortemente segmentato, lo schema «*struttura-performance*» sia un buono strumento di analisi. Per esprimere una valutazione equilibrata al riguardo, sarebbe necessario confrontare questo schema con altre teorie relative alle forme di mercato. In particolare, sarebbe necessario esaminare la teoria dei «mercati contendibili», che ha trovato un'interessante applicazione ai mercati del credito in uno scritto di Di Battista e Grillo pubblicato in un volume a cura della Banca Commerciale.

Mi rendo conto che ho già parlato troppo a lungo. Se mi è concesso ancora un minuto, vorrei però riprendere un altro punto svolto da Augusto Graziani nel suo precedente intervento: le critiche indirizzate al saggio di Onado, Salvo e Villani. Fatta salva la rilevanza delle osservazioni specifiche di Graziani, fornirei un'interpretazione un po' diversa del contenuto di questo saggio. A me pare che l'analisi di Onado, Salvo e Villani smentisca la tesi consolidata, ma poco convincente, secondo cui le banche meridionali avrebbero ostacolato lo sviluppo economico dell'area in quanto hanno utilizzato i depositi «raccolti» nel Mezzogiorno per effettuare impieghi nel Centro-Nord.

Prima di leggere lo scritto di Onado ed altri, questa tesi mi sembra criticabile per due ordini di ragioni. Su un piano astratto, essa riduce le banche a meri intermediari e suppone che siano i depositi a determinare gli impieghi; inoltre essa trascura il fatto contabile (sottolineato alcuni anni fa dello stesso Graziani) che, se il Mezzogiorno ha ricevuto aiuti esterni e ha quindi avuto una bilancia commerciale passiva, ciò deve aver comportato deflussi monetari mediati dal sistema bancario locale. Nella tavola 1 del loro saggio, che rappresenta il dettaglio della figura 2, Onado, Salvo e Villani distinguono e quantificano per la prima volta la natura di tali deflussi bancari. Mi pare che tale quantificazione dimostri appunto che si tratta di un effetto contabile e non di una conseguenza delle inefficienze o dello scarso sostegno allo sviluppo locale da parte del sistema bancario meridionale.

PITTALUGA. Nelle cose che hanno detto Graziani e Messori, io mi ritrovo direi quasi completamente. In particolare, credo che quanto diceva Graziani sul saggio di Onado, Salvo e Villani e sull'uso che in esso si fa del concetto di base monetaria, ci sarebbe molto da dire; nel saggio, ad esempio, si tralascia che ciò che rileva non è poi soltanto l'afflusso di base monetaria a livello regionale, ma anche l'utilizzo di essa. È noto che il Mezzogiorno ha un

Sistema di pagamenti più arretrato del Nord e perciò probabilmente ha una quota di circolante sulla moneta molto più elevata; e questo va a riflettersi sul moltiplicatore monetario, con le conseguenze sulla disponibilità della moneta. Io non so per la verità se l'uso del concetto di «base monetaria», riferito ad un sistema regionale, sia importante data la difficoltà di misurare questo aggregato in modo conveniente. Forse sarebbe stato opportuno ricorrere ad altri indicatori, tipo quelli classici alla Goldsmith, per evidenziare determinati effetti delle differenze dei sistemi finanziari. E tuttavia questo insistere sulla base monetaria richiama il tema — che affacciavano sia Graziani sia Messori — della disponibilità di finanziamenti alle imprese del Mezzogiorno e del fatto che si avanzi, in questo volume, una difesa del sistema bancario meridionale. Io, su questo punto, credo di essere d'accordo solo in parte. Secondo me, la banca centrale in molti punti è critica verso il sistema bancario meridionale; in altri appare invece più giustificatoria. Credo che questo si ricolleggi a una doppia visione. È indubbio che in molte parti del volume ci si preoccupi di difendere un determinato assetto generale. Una tale preoccupazione la troviamo, ad esempio, in quanto si scrive alla fine del primo saggio, in cui si fa una lunga disquisizione sulle funzioni della banca e sul rapporto tra banca e impresa.

A fronte di questa difesa dei presupposti della legge bancaria del 1936, è ricorrente nel volume l'insistenza sull'opportunità della concorrenzialità tra banche. Ecco, a me sembra che vi sia una linea al di là della quale gli Autori si attestano, che è quella, da un lato, di non consentire un eccessivo coinvolgimento della banca nell'allocatione delle risorse e, quindi, nella scelta delle forme di investimento delle imprese — delle scelte operative, delle scelte reali delle imprese — e, dall'altro, invece di una forte preoccupazione a sviluppare una maggiore concorrenza in modo che possa essere migliorata l'efficienza del sistema bancario. Mi pare cioè che si insista sulla tesi che l'efficienza allocativa esterna dipende esclusivamente dall'efficienza allocativa interna. Perciò le banche meridionali sono inefficienti nell'allocare le risorse disponibili: perché hanno dei problemi di efficienza interna. Questa mi sembra sia la tesi centrale del volume.

Tuttavia, vorrei soffermarmi un momento sulla tesi (su cui è basata la difesa dei presupposti della legge del 1936) secondo cui la banca ha il compito di operare esclusivamente per una valutazione finanziaria dei finanziamenti. Mi sembra che un primo ele-

mento di critica a questa posizione stia nel fatto che non si distingue questo equilibrio finanziario che persegue la banca: è equilibrio di breve o di lungo periodo. Tale aspetto a me sembra particolarmente rilevante, nel senso che, se una banca mira a massimizzare il profitto nel breve periodo e quindi, in definitiva, esige un rimborso a breve scadenza del prestito che ha operato, il debitore si trova in una situazione molto diversa rispetto ad una situazione in cui la banca operi con un orizzonte temporale più lungo. Probabilmente, questo è uno degli aspetti importanti che qui non vengono sufficientemente approfonditi. Si comprende che è superato uno dei criteri che sta alla base della legge bancaria: che è quello appunto della separazione, per scadenza delle operazioni, fra intermediari, e quindi della separazione degli intermediari in base alla scadenza temporale su cui operano. Questo mi sembra un punto fondamentale, che non viene approfondito, e che probabilmente meritava maggior attenzione e riflessione. Non dimentichiamo che esso costituisce uno degli aspetti della legge bancaria del '36, che forse può aver penalizzato maggiormente il Mezzogiorno: l'aver cioè separato nettamente gli intermediari che operano sul lungo dagli intermediari che operano sul breve. Ora, noi sappiamo dalla storia economica che la funzione di trasformazione delle scadenze della banca è particolarmente importante nelle fasi in cui si avvia uno sviluppo. Il caso della Germania, ma anche il caso dell'Italia, sono dei casi classici della storia economica che evidenziano proprio questa funzione importante della banca.

L'altro punto che si trascura è di non evidenziare come una banca, che intrattenga relazioni di lungo periodo, sia un'istituzione che è in grado di selezionare la clientela sulla base della redditività futura, oltre che attuale, degli investimenti dell'impresa stessa. Quindi, anche questo aspetto fa sì che la banca non possa essere costretta a operare esclusivamente nel breve periodo come avviene in base alla legge bancaria del '36: è la banca che può consentire la crescita di alcune imprese come quelle che si trovano ad avere soglie dimensionali iniziali o, comunque, hanno fasi iniziali in cui la redditività è ridotta.

L'aver trascurato questi aspetti, in particolare la relazione stretta che corre tra banca e impresa nel lungo periodo, e quindi l'aver in definitiva trascurato gli sviluppi della letteratura delle asimmetrie informative — cui accennava prima Messori — non è privo di implicazioni. Mi riferisco al fatto che, nel volume, non viene presa in considerazione la funzione della banca come *social*

*accountant* (secondo la definizione di Stiglitz, Weiss e Greenwald): la banca non ha solo una funzione di erogare credito e, quindi, di selezionare le imprese meritevoli di credito da quelle non meritevoli; nell'esercitare questa sua funzione di selezione delle imprese, essa finisce anche col dare un segnale al mercato. E qui il fatto che si ignori questo aspetto, denuncia secondo me in modo palese quello che diceva all'inizio Graziani, che vi è una fiducia estrema nel funzionamento del mercato anche laddove i mercati sono scarsamente sviluppati e molto segmentati come nel Mezzogiorno. Per cui, forse, anche in saggi successivi, laddove si parla di modalità di incentivazione, il sistema con cui questi incentivi sono erogati è un problema che non viene approfondito. In particolare non si pone il problema della centralità dell'intermediario finanziario nella selezione di clienti, quindi la sua funzione di costituire un punto di riferimento, non solo sotto l'aspetto finanziario, ma anche sotto l'aspetto della produzione e dello scambio di beni reali.

Un aspetto che viene toccato in più punti, nel volume, è quello relativo all'inefficienza interna delle banche. E qui si porta tutta una massa di dati che vanno dal risultato di gestione delle banche meridionali — che è indubbiamente inferiore a quello delle banche settentrionali — al fatto che le banche meridionali presentano questo risultato di gestione più basso nonostante un margine di interesse sostanzialmente allineato. Questo dipenderebbe da costi operativi più elevati, in particolare dal costo del lavoro molto elevato: a causa sia dei produttori del lavoro sia della composizione sfavorevole dei dipendenti, in cui la quota di funzionari e di dirigenti è elevatissima. Se è vero che le banche meridionali presentano un grado di efficienza inferiore al resto del sistema — e nel saggio di Marullo Reedtz vengono offerti diversi elementi per avvalorare questa tesi — allora a questo si collega il saggio di D'Onofrio e Pepe, che è una riflessione essenzialmente sulla localizzazione dei punti di vendita delle banche. Qui emerge un problema particolarmente rilevante: la questione del numero ridotto di sportelli, di cui il Mezzogiorno si è trovato a disporre. Soltanto nell'ultimo decennio vi è stata una forte crescita degli sportelli.

A questo punto io però credo occorra precisare la forma di mercato che in questo volume viene presa a riferimento. Se si scorrono i diversi saggi, si nota un'oscillazione tra due modelli alternativi che sono quello della «struttura-condotta-performance» e quello dei «mercati contendibili». In particolare, nel saggio iniziale di Ona-

do sono richiamati più volte i presupposti della teoria dei «mercati contendibili»; altrove, invece, sembra prevalere un modello di «struttura-condotta-performance». Tuttavia, volendo riprendere quello che diceva Messori, sull'analisi congiunta del saggio di Marullo e del saggio di D'Onofrio e Pepe, emerge che la situazione di inefficienza delle banche meridionali è in larga misura dovuta alla politica degli sportelli della banca centrale. Uno scarso numero di sportelli, una loro scarsa diffusione, sia a livello territoriale, sia misurata con altri indicatori (tipo come il numero di abitanti per sportello) ha dato luogo ad un sistema finanziario «primitivo», in cui le banche si sono trovate spesso ad avere un ruolo subordinato rispetto al risparmio postale. Questo fatto è alla base di una serie di fenomeni economici. Se si considera l'allocazione della ricchezza finanziaria degli abitanti del Mezzogiorno si rileva che essa, diversamente da quella settentrionale, è ancora orientata a forme tradizionali di attività, come il deposito postale o il deposito bancario. Il peso dei titoli pubblici sulla ricchezza finanziaria delle famiglie è ancora contenuto nel Mezzogiorno rispetto al resto dell'Italia. Tuttavia, se si tiene conto che nel nostro Paese le banche costituiscono per eccellenza l'intermediario che colloca titoli — infatti sono ancora poco sviluppati altri intermediari che collocano titoli presso i risparmiatori — non si può trascurare il fatto che la diffusione di sportelli è stata penalizzante per il Mezzogiorno. Il fatto che gli sportelli per abitante siano rimasti per lungo tempo sensibilmente inferiori nel Mezzogiorno, contribuisce a spiegare perché la ricchezza finanziaria è allocata in un certo modo piuttosto che in un altro.

Insomma, l'aver in definitiva perseguito un modello di vigilanza, che tendeva a privilegiare la stabilità delle banche e, quindi, mirava a consentire anche a banche marginali di sopravvivere, ha portato ad una situazione in cui vi è la polarizzazione dimensionale di cui si parla nel saggio di Galli e Onado. Esistono pochi istituti di dimensione medio-grande, e poi vi è una miriade di istituti di credito di taglia minore.

Nel saggio di Galli e Onado pare si accettino i presupposti della teoria dei «mercati contendibili», per cui il ragionamento è il seguente: nel Mezzogiorno esistono banche che hanno dimensioni eccessivamente ridotte; queste banche si trovano ad operare sulla curva decrescente dei costi medi e, quindi, si tratta di favorire fusioni, accorpamenti, che consentano alle banche meridionali di raggiungere quella soglia dimensionale che può permettere ad esse il

raggiungimento dell'efficienza produttiva. Queste argomentazioni sono coerenti con quanto si sostiene nel saggio di D'Onofrio e Pepe, in cui si accredita la necessità di un ulteriore aumento degli sportelli nel Mezzogiorno. Tuttavia, il perseguimento di una più elevata concorrenza tra banche e di un salto dimensionale delle stesse non è privo di elementi di rischio. Il fatto che si sia lasciato crescere un sistema bancario centrato su banche di dimensioni molto piccole non può non rendere preoccupati sui costi di aggiustamento che comporterà il raggiungimento di dimensioni più elevate. E qui mi sembra che possa venire una risposta all'interrogativo che avanzava prima Graziani, secondo cui non si capisce perché nel volume della Banca d'Italia, da un lato, si suggeriscano dimensioni di banche più ampie e, dall'altro, una maggiore concorrenza. Un modo di rendere coerenti questi due punti può essere quello di vedere la concorrenza come una concorrenza distruttrice. Compito della concorrenza sarebbe di eliminare dal mercato le banche che non raggiungono una certa soglia dimensionale, costringendole ad accorparsi o a fondersi o ad essere acquisite da altre. Tuttavia se è vero ciò che si diceva all'inizio, cioè che uno degli elementi qualificanti dell'attività bancaria è il rapporto che l'istituto stabilisce con le imprese nel lungo periodo, mi chiedo se sia questo il modo migliore di procedere, vale a dire se i fallimenti bancari non rischino di riflettersi negativamente sulle imprese del Mezzogiorno, facendo mancare ad esse i finanziamenti richiesti, e dando luogo a forme di scarsità di fondi disponibili.

Va, peraltro, osservato che negli anni recenti le banche meridionali hanno conosciuto un aumento del grado di concorrenza sul lato dei depositi. Tale aumento della concorrenzialità tuttavia, è soprattutto di natura extrabancaria; è derivato, cioè, piuttosto che da un accresciuta competizione tra banche, dall'introduzione di nuovi strumenti finanziari. Dai dati riportati nel saggio di Marullo Reedtz risulta, infatti, che il costo della raccolta, il quale prima era inferiore di più di un punto per le banche del Mezzogiorno, si è portato, nell'ultimo decennio, sui livelli delle banche del Centro-Nord. Corrispondentemente, il margine d'interesse si è ridotto. Questo aspetto richiama l'attenzione su un altro fatto: la formazione di mercati monetari e finanziari nel nostro Paese si è riflessa negativamente sui margini delle banche del Mezzogiorno; ciò può aver avuto riflessi sulle condizioni a cui queste banche fanno finanziamenti. In un sistema finanziario poco sviluppato normalmente vi sono dei processi di *cross-subsidization* che vanno appun-

to dal mercato della raccolta al mercato dei finanziamenti. In mercati finanziari arretrati, poiché esistono pochi strumenti e quindi le scelte dei risparmiatori sono limitate a un numero di attività finanziarie molto piccolo, le banche godono di un elevato grado di monopolio nel mercato finanziario, possono praticare tassi di interesse sui depositi bassi. In questo contesto le banche possono assorbire parte del maggior rischio sul mercato dei finanziamenti. Questa situazione, che viveva fino alla fine degli anni settanta, sulla base dei dati proposti da Marullo Reedtz sembra essere venuta meno negli anni ottanta. Questo fenomeno prospetta due altri problemi di rilievo. In primo luogo, viene da chiedersi in quale misura la scarsa redditività delle banche meridionali, comportando un basso grado di patrimonializzazione, non sia un elemento di grande debolezza del sistema bancario meridionale. La caduta della redditività delle banche del Mezzogiorno indubbiamente si è riflessa sulle possibilità di accantonare riserve e patrimoni; e un indebolimento patrimoniale implica anche una minor capacità di sostenere finanziamenti rischiosi e quindi di sostenere l'economia reale.

Il secondo aspetto degno di attenzione riguarda gli effetti sul Mezzogiorno dell'integrazione dei mercati finanziari europei. In definitiva, la creazione di mercati annulla le possibilità di sussidi incrociati per le banche del Mezzogiorno e questo comporta un aggravio degli oneri e delle condizioni praticate sui finanziamenti. Viene da chiedersi se il raggiungimento di mercati più efficienti, connesso al processo di integrazione, non finisca col ripercuotersi negativamente sull'economia reale del Mezzogiorno.

NICCOLI. Sono state dette tantissime cose e molti punti che avrei voluto sollevare sono stati già esaminati. Sono concorde con la valutazione generale che è stata espressa, in particolar modo da Graziani e Messori, secondo cui questo volume è un tentativo di difesa, da parte della Banca d'Italia, del sistema bancario e finanziario meridionale, mentre l'accusa viene spostata al sistema delle imprese reali, che sarebbero la vera causa dell'inefficienza economica del Mezzogiorno. Ecco, io credo che a questo proposito uno debba formulare una valutazione articolata, nel senso che se da una parte la struttura arretrata, il basso grado di efficienza della struttura reale penalizzano la struttura finanziaria, è anche vera la relazione in direzione opposta. Io mi muoverò, come già hanno fatto Graziani e Messori, nel prendere principalmente in considerazione questa relazione nella direzione opposta rispetto a quella privilegiata nei

saggi del volume: mettendo cioè in risalto il fatto che la struttura finanziaria, con la propria arretratezza, penalizza il sistema delle imprese reali. L'impressione che ho avuto, leggendo i contributi di questo volume è che, tutto sommato, l'impostazione sia un'impostazione di tipo neoclassico e tradizionale. Da una parte vi è un'attenzione continua, direi quasi ossessiva, al ruolo dei prezzi relativi, quasi che la scelta delle tecnologie sia legata semplicemente al prezzo del lavoro e al prezzo del capitale, e non anche alle capacità di organizzazione e di gestione da parte delle imprese. In secondo luogo, anche la visione della banca o degli istituti di credito speciale esclusivamente come intermediari mi sembrano indice di una interpretazione di tipo tradizionale del ruolo delle strutture creditizie. A me sembra che, in un contesto dinamico, la visione dei rapporti tra banche e industria, tra banche e impresa, dovrebbe essere anch'essa una visione di tipo dinamico, di interazione continua tra le une e l'altra, con uno scambio di risorse finanziarie da una parte, ma anche di servizi, capacità organizzative, capacità imprenditoriali dall'altra. E, in questo interscambio, è fondamentale il problema della creazione di un sistema di servizi adatti alle condizioni del sistema reale, alle capacità reali di gestione delle imprese. In fondo uno dei problemi del Mezzogiorno è legato al dualismo del sistema delle imprese reali; vale a dire, noi abbiamo da una parte alcuni stabilimenti di grandi imprese, dall'altra molte piccole imprese. Manca totalmente una dimensione intermedia. E da questo punto di vista a me sarebbe sembrato interessante analizzare che cosa il sistema finanziario ha fatto per favorire la crescita delle imprese, perché raggiungessero una media dimensione. Nel saggio di Giannola nel volume, viene auspicato in effetti che si lavori più allo scopo di promuovere la crescita delle imprese già esistenti, piuttosto che di promuovere la nascita di nuove imprese. Su questo piano, credo che il ruolo che il sistema bancario e finanziario in senso lato avrebbe potuto svolgere nel passato — e che avrebbe potuto essere importante — non è stato gestito, non è stato svolto. Non voglio dire che sia colpa solo delle banche, ma certo qualche cosa a questo proposito avrebbe potuto essere fatto.

Un secondo ambito, nel quale a mio parere una banca e un sistema bancario più intelligente avrebbero potuto aiutare il sistema delle imprese, è quello relativo alla scelta di tecnologie adeguate rispetto alle capacità della classe imprenditoriale locale. In fondo, come diceva giustamente Pittaluga, in questo libro manca completamente un'idea della banca secondo la visione di Stiglitz, cioè

una banca che si assume il ruolo non soltanto dell'allocazione del credito, ma anche di gestore di una serie di informazioni che la banca stessa ha, quando queste informazioni non sono diffuse nel mercato. Ecco, su questo piano mi sembra che un'analisi forse sarebbe stata utile ed opportuna. Penso che questo tipo di analisi avrebbe potuto essere svolta correttamente attraverso una serie di *case studies*, cioè l'analisi di comportamenti specifici di singole aziende di credito. Questo manca totalmente all'interno del volume; capisco che sarebbe stato difficile farlo da parte della Banca d'Italia, per motivi di riservatezza che appaiono ovvi. Tuttavia nel volume, da una parte si sottolineano continuamente gli aspetti microeconomici, dall'altra non vi è nessuna analisi di che cosa concretamente singole aziende di credito, singoli istituti di credito speciale abbiano tentato di perseguire come politiche di medio e lungo periodo. Da quello che si è letto nel corso degli ultimi anni sui giornali, e da quello che si legge anche sulla stampa specializzata, non vi è dubbio che vi siano stati dei casi patologici, dei comportamenti patologici all'interno del sistema bancario: penso, per esempio, al caso della Cassa di Risparmio della Calabria, mai citato, mai ricordato nell'ambito del volume. Quello che qui si ricorda, per quanto riguarda le strutture creditizie, è che le aziende di credito sarebbero sottocapitalizzate. Il che è senz'altro vero: le insufficienze patrimoniali sono concentrate nel Mezzogiorno in misura superiore rispetto al peso delle aziende bancarie meridionali sul totale del sistema. Ma non si parla mai, ad esempio, di una cosa di cui appunto, leggendo i giornali, si sente parlare molto spesso, e cioè del rischio di una crisi assai grave per la principale banca meridionale, che è il Banco di Napoli. Ecco, su questo piano mancano totalmente non dico indicazioni esplicite e specifiche su singoli casi — che forse gli Autori di questo studio non avrebbero potuto, per decisioni prese all'interno della Banca d'Italia, fornire — ma nemmeno riferimenti al fatto che casi di questo genere siano importanti e rilevanti. Così come ho trovato francamente strana la mancanza, all'interno del volume, di un problema di cui «Meridiana» si è occupata recentemente, nel numero 7/8, cioè di quello della mafia e della camorra. Quali rapporti, o per lo meno quale tipo di condizionamenti, intercorrono tra la struttura finanziaria da una parte e la malavita dall'altra, visto che tali aspetti costituiscono un tema ricorrente negli studi di sociologia? Si tratta peraltro di fenomeni emersi anche in parecchie analisi della magistratura. La stessa Banca d'Italia ha tentato di introdurre delle forme di controllo

su pagamenti in contanti che certamente sono giustificati in larga misura anche da tale motivo. Su tutto questo non viene detto nulla. Eppure io penso che anche su tale piano — pur se non era possibile, per motivi di riservatezza, andare a svolgere analisi puntuali sul caso di singole aziende di credito — forse qualche informazione la si sarebbe potuto avere — attraverso tutte le informazioni desumibili dalla vigilanza presso la Banca d'Italia. In conclusione, dunque, a me sembra che i saggi contenuti in questo volume siano molto interessanti e meritevoli di attenzione e di valutazione positiva principalmente se vengono presi uno per uno; mi sembra che siano meno adeguati se uno vuole domandarsi qual è il ruolo che il sistema finanziario svolge nell'ambito dell'economia meridionale. Da questo punto di vista mi sembrerebbe che in parecchi casi — ho ricordato quelli degli aspetti strutturali di lungo periodo, i problemi relativi ai rapporti tra malavita e sistema finanziario — forse altre analisi avrebbero potuto essere fatte utilmente, con buoni risultati, a integrazione di quelli che vengono presentati nel volume.

GRAZIANI. In questa conversazione è affiorata l'idea che lo studio della Banca d'Italia possa assumere il significato di una apologia del sistema bancario meridionale (gli argomenti usati sono stati già ricordati: non è la banca a scegliere i progetti di investimento, la banca meridionale subisce tutti gli inconvenienti dell'inefficienza esterna, è la vittima e non il colpevole). Al tempo stesso però non si può escludere che nello studio sia presente anche una corrente sotterranea inversa, costituita da rilievi critici nei confronti del sistema bancario meridionale. L'assiduità con cui gli Autori ritornano sulla necessità di aprire alla concorrenza il mercato del credito del Mezzogiorno, di esporre le banche meridionali alla competizione esterna, di pensare alla privatizzazione e alla trasformazione in società per azioni (trasformazione che la Banca d'Italia considera uno strumento di efficienza) ha certamente un significato. Come se la Banca d'Italia volesse dire alle banche meridionali: dinanzi all'opinione pubblica noi vi difendiamo, ma voi dovete mettervi in regola con le esigenze del mercato.

Come diceva Niccoli, si notano nel volume molte cose non dette. A quelle che lui ha ricordato — e che io sottoscrivo pienamente — ne aggiungerei ancora due. La prima è che nel volume, sebbene si parli di base monetaria regionale, non si parla mai di *fughe di capitali* dal Mezzogiorno. Non ci si chiede mai se i trasferimenti

di liquidità provenienti dal Mezzogiorno e diretti al Nord siano la contropartita di merci (nel qual caso essi svolgerebbero la loro funzione naturale) o se si tratta di trasferimenti speculativi. Che natura hanno i «Depositi di residenti in banche del Centro-Nord» indicati nella tavola di pag. 71? Il fatto che (con la sola eccezione del 1982 e 1983) essi rappresentino una frazione stabile delle importazioni nette è sufficiente per considerarli scorte transattive? Può darsi che i dati disponibili non consentano di giungere a stime significative delle fughe di capitali; ma può anche darsi che agli Autori sia parso preferibile non impegnarsi su un terreno scottante.

Inoltre, come si è già osservato all'inizio, il volume non discute il tema delle *grandi imprese*. Sebbene si tratti di imprese le cui decisioni hanno avuto un peso fondamentale nell'industrializzazione del Sud, il volume ha scelto la via del silenzio totale. Cosa abbiano fatto nel Mezzogiorno l'Iri, la Fiat, la Olivetti, la Montedison, l'Eni, le imprese straniere, non viene detto: come se non ci fossero mai state, non avessero mai speso una lira, non avessero mai chiesto un centesimo di credito. Gli investimenti delle grandi imprese vengono ricordati soltanto di striscio, quando si criticano i contributi in conto capitale. Per il resto, sembra che, per la Banca d'Italia, il Mezzogiorno sia popolato esclusivamente da piccoli imprenditori.

Anche l'interpretazione generale che si dà della piccola e media impresa del Mezzogiorno potrebbe lasciare perplessi. Gli studiosi della Banca d'Italia notano che nel Mezzogiorno *il tasso di natalità delle imprese è elevatissimo*; da questo essi ritengono di poter desumere che il Mezzogiorno sia ricco di capacità imprenditoriali. Se poi le imprese del Mezzogiorno soffrono anche di una elevatissima mortalità infantile, ciò sarebbe dovuto non già alla debolezza degli imprenditori ma alle difficoltà dell'ambiente esterno. Questa sembra davvero un'interpretazione di favore. Sappiamo benissimo che dietro la miriade di imprese che nel Mezzogiorno nascono e muoiono ininterrottamente, vi può essere di tutto: autentici insuccessi, così come operazioni speculative, evasioni e frodi fiscali, e perfino autentiche attività illecite. Il tacere tutto questo ed il voler interpretare un livello elevato del tasso di natalità come segno di alto spirito imprenditoriale, mi pare davvero un atteggiamento di prudenza e di favore.

Questo atteggiamento produce a sua volta una conseguenza analitica. Sappiamo che, in buona parte, le nuove imprese del Mezzogiorno sono quelle che un tempo venivano dette «imprese acefa-

le», imprese cioè che attendono alla sola fase della trasformazione materiale del prodotto, ma non si occupano di progettazione, di finanza, di gestione o di *marketing*. Se si tratta di grandi imprese, queste funzioni vengono svolte direttamente dalla casa madre; se si tratta di imprese piccole o medie, le stesse funzioni vengono svolte dal committente ubicato in altre regioni. Conseguenza immediata di questo stato di cose è che *il rapporto capitale-prodotto nell'industria del Mezzogiorno deve essere più elevato che altrove*. Invece gli analisti della Banca d'Italia ne deducono una minore efficienza dei processi produttivi. Ora, si può perdonare il silenzio sulla grande impresa, perché nessuno è obbligato a trattare tutti i possibili aspetti di un problema. Ma quando si calcola il rapporto capitale-prodotto nell'industria del Mezzogiorno e lo si mette a confronto con quello corrispondente del Nord, bisogna pur ricordarsi che la struttura dell'industria del Sud è diversa, che nel Sud sono state trasferite le attività materiali, che le attività di servizio sono concentrate nel Nord, e che quindi si stanno mettendo a confronto realtà non comparabili. Se di questo non si tiene conto, e se al contrario si pensa di poter utilizzare i risultati dell'analisi per dedurre che nel Mezzogiorno il rendimento degli investimenti è inferiore, ciò significa che si stanno sfruttando i dati per farne un uso partigiano.

Un'ultima osservazione. Un problema circola silenziosamente nel volume, ed è quello della *banca di affari* o *merchant bank*. Forse allorché i saggi contenuti nel volume furono scritti, il problema non era così ampiamente discusso come oggi, per cui non dovremmo dare peso eccessivo ai pochi accenni che si trovano nei singoli capitoli. Dalle cronache dei giornali sappiamo che si vanno costituendo delle *merchant banks* per il Mezzogiorno. Anche di recente, l'Iri ha annunciato la costituzione di una nuova banca d'affari, cui è stato imposto il nome di *Meridiana* e cui, sempre secondo notizie di stampa, la Banca d'Italia, nella persona del Governatore, avrebbe dato la sua alta benedizione. Si dovrebbe quindi pensare che la *merchant bank* farà il suo ingresso nel Mezzogiorno.

MESSORI. Vorrei anzitutto sottolineare che, nel segnalare le cose di cui il volume in esame non parla, i precedenti interventi di Alberto Niccoli e di Augusto Graziani hanno offerto importanti indicazioni di ricerca. L'Imes, che ha di recente avviato una sezione di lavoro in campo economico e che ha il progetto di varare un'analisi del comportamento bancario nel Mezzogiorno, dovrebbe raccogliere almeno tre di tali indicazioni: l'esigenza di procedere a ca-

*se studies*, relativi al comportamento di singole banche localizzate in specifiche realtà territoriali; l'esigenza, peraltro di difficile realizzazione, di esaminare i possibili collegamenti fra alcuni comportamenti bancari ed i «circuiti finanziari» delle organizzazioni illegali di tipo mafioso; la necessità di separare i deflussi finanziari contabili, indotti dalla strutturale dipendenza del Mezzogiorno dalle altre aree italiane, ed i deflussi finanziari speculativi.

Oltre a sottolineare la rilevanza di questi temi di ricerca, vorrei riprendere due problemi già affrontati da Giovanbattista Pittaluga nel suo precedente intervento: l'analisi delle forme di mercato e la definizione del possibile tipo di banca (per intendersi: banca universale o gruppo polifunzionale) da introdurre nel Mezzogiorno. Come cercherò di mostrare, questi due problemi sono fra loro legati e sono cruciali per individuare assetti finanziari efficienti e per consentire l'evoluzione economica dell'area.

Per comodità espositiva, parto dall'analisi delle forme dei mercati territoriali del credito. Se non ne ho frainteso il ragionamento, Pittaluga ha sostenuto la tesi seguente: lo schema «struttura-comportamento-performance», che sta alla base dello scritto di D'Onofrio e Pepe ma che è difeso anche da D'Amico, Parigi e Trifilidis, denuncia la carenza di sportelli nell'area meridionale e sottolinea il maggior grado di concentrazione del relativo mercato del credito; ciò non è necessariamente in contrasto con i risultati dell'analisi di Di Battista e Grillo o con alcune notazioni di Galli e Onado, che si rifanno alla «teoria dei mercati contendibili». Mi sembra che queste affermazioni di Pittaluga, di per sé controversie, aprano un'interessante linea di riflessione.

Se si adotta lo schema «struttura-performance», è possibile razionalizzare sia la passata che l'attuale politica di intervento della Banca d'Italia. Ispirandosi a D'Onofrio e Pepe ma soprattutto ad altri lavori di matrice Banca d'Italia (in particolare, ad un recente libro di Conigliani), si può infatti ragionare così. Nel passato, la Banca d'Italia ha adottato una politica molto restrittiva rispetto all'apertura di nuovi sportelli e ha impedito la creazione di nuove istituzioni creditizie in quanto ha mirato ad accrescere la stabilità del fragile sistema bancario (e finanziario) nazionale. Tale politica ha avuto un costo in termini di concorrenzialità dei mercati del credito. Tuttavia, una volta raggiunta in tempi assai recenti un'adeguata stabilità dei mercati creditizi e finanziari, la Banca d'Italia ha mutato obiettivo e, mediante la progressiva liberalizzazione della politica degli sportelli e la rimozione dei vincoli legislativi alla crea-

zione di nuove banche, ha operato per accrescere la concorrenzialità di questi mercati. Valendosi anche del processo di integrazione europea, questa nuova politica è destinata ad accentuarsi nel prossimo futuro.

Rispetto al Mezzogiorno, una simile ricostruzione della politica della Banca d'Italia tende a sfociare (più o meno esplicitamente) in una visione molto ottimistica. L'incremento nel numero degli sportelli localizzati nel Mezzogiorno, di cui gli ultimi dati mostrano chiari segni, diminuirà il grado di concentrazione del mercato meridionale dei prestiti. Ciò attenuerà le specificità negative dei comportamenti del sistema bancario meridionale. Se poi la liberalizzazione dei precedenti vincoli sortirà anche l'effetto di attirare nel Mezzogiorno un numero sufficiente di banche centro-settentrionali, la maggiore concorrenzialità dei mercati si tradurrà in migliori *standard* di efficienza dal lato dell'offerta di credito. Insomma, i problemi del sistema bancario meridionale potranno essere gradualmente superati dall'operare di meccanismi di selezione e di coordinamento del mercato.

Il pregio dell'applicazione della «teoria dei mercati contendibili» al sistema bancario risiede nel fatto di nutrire una minore fiducia nell'efficienza del mercato. Vale innanzitutto la pena di ricordare che, secondo tale teoria, un mercato è contendibile se vigono tre condizioni: non esistono barriere all'entrata, ossia (nel nostro caso) nuove banche *possono* entrare in condizione paritaria in un mercato dove già operano altre banche; non esistono barriere all'uscita, ossia le banche già operanti nel mercato *possono* abbandonare l'attività senza incorrere in costi «non recuperabili» (i cosiddetti *sunk cost*); le banche già operanti nel mercato *possono* «aggiustare» il livello dei propri tassi dell'interesse solo con breve ritardo rispetto agli aggiustamenti delle nuove banche entranti. Sarebbe agevole provare che i mercati del credito non sono perfettamente contendibili soprattutto in quanto i rapporti fra banche e mutuatari determinano alti costi «non recuperabili». Senza soffermarmi sul punto, ricordo la conseguenza analitica che Di Battista e Grillo traggono da ciò: tanto meno un mercato dei prestiti è contendibile, tanto più in esso opera un numero di banche che eccede quello efficiente.

Nonostante l'affermazione contraria di D'Amico, Parigi e Trifilidis, le caratteristiche del mercato meridionale dei prestiti implicano che tale mercato sia meno contendibile rispetto a quello delle altre aree territoriali italiane. Ne deriva che, secondo la teo-

ria della contendibilità, nel Mezzogiorno non vi è una carenza nel numero di banche e di sportelli ma la situazione opposta. Il sistema bancario meridionale è particolarmente inefficiente in quanto vi è un numero eccessivo di banche. In quest'ottica razionalizzare la passata e la presente politica attuata dalla Banca d'Italia risulta impossibile. Nel passato, tale politica ha eretto barriere istituzionali all'entrata e ha compromesso il buon funzionamento dei mercati. Oggi, la liberalizzazione rischia di peggiorare la situazione in quanto tende ad aumentare un già eccessivo numero di banche.

Quanto si è fin qui detto sembra contraddire l'affermazione di Pittaluga, secondo cui non vi è necessariamente contrasto fra lo schema «struttura-performance» e la teoria dei «mercati contendibili». Rispetto all'analisi empirica dei mercati territoriali del credito, le due impostazioni giungono infatti a diagnosi opposte. Secondo lo schema «struttura-performance», si tratta di diminuire il grado di concentrazione del mercato meridionale dei prestiti mediante l'incremento nel numero delle banche e degli sportelli; secondo la teoria della contendibilità, si tratta di diminuire il numero delle banche allo scopo di accrescere la dimensione media e l'efficienza di chi permarrà sul mercato.

Ritengo, però, che sia lo schema «struttura-performance» sia la teoria della contendibilità sottovalutino gli effetti di una caratteristica essenziale del mercato meridionale dei prestiti: il fatto che tale mercato è molto più segmentato di quello centro-settentrionale. La forte segmentazione fa sì che il mercato meridionale dei prestiti sia caratterizzato da un alto grado di concentrazione, come sottolineato dallo schema «struttura-performance», ma anche da un numero eccessivo di piccole ed inefficienti banche locali, come suggerito dalla teoria della contendibilità. In fin dei conti la controversa tesi di Pittaluga, secondo cui queste due teorie della forma di mercato non sono necessariamente in contrasto, si rivela corretta. Va peraltro aggiunto che la loro possibile integrazione si basa sulle loro rispettive carenze interpretative.

Mi sembra importante tenere presente quest'ultimo punto, in quanto ha implicazioni normative. Se l'obiettivo è quello di ridurre la segmentazione del mercato meridionale dei prestiti, non basta aumentare il numero degli sportelli, agevolando l'ingresso in tale mercato di banche centro-settentrionali, oppure ridurre il numero delle banche locali, incentivando processi di fusione. Sebbene alcuni dati pubblicati nel Rapporto Cer n. 3 del 1990 dimostrino un interesse da parte di alcune categorie di grandi banche ad entra-

re anche in piccoli segmenti del mercato meridionale, è chiaro (e gli stessi dati offerti dal volume qui in discussione lo confermano) che questo interesse è circoscritto. I piccoli segmenti sono molto poco contendibili poiché hanno alti costi di entrata e altissimi costi di uscita. Vi è, pertanto, il rischio che l'aumento nel numero degli sportelli e l'ingresso di banche esterne non sia in grado di ridurre in modo significativo la segmentazione del mercato meridionale dei prestiti. Lo stesso può dirsi per le fusioni fra banche locali. Tali fusioni potrebbero sfociare, semplicemente, in equilibri collusivi che aumenterebbero il grado di inefficienza del mercato meridionale del credito.

Credo che la sola via praticabile sia quella di incentivare le fusioni fra grandi banche centro-settentrionali e banche locali meridionali. Ognuna di queste fusioni dovrebbe coinvolgere una banca centro-settentrionale e più banche meridionali locali. Essa dovrebbe mirare a rompere preesistenti segmenti di mercato senza annullare la rete di «rapporti di clientela» tessuta dalle banche locali. Ciò prova che non si tratta di processi di fusione affidabili al mero coordinamento del mercato. Valendosi della non contendibilità del proprio segmento del mercato, le piccole banche meridionali potrebbero infatti imporre alle banche centro-settentrionali prezzi elevatissimi. Per rendere convenienti tali prezzi, una volta attuata la fusione, le banche centro-settentrionali tenderebbero a loro volta a lucrare sulla preesistente segmentazione del mercato. Ma se il coordinamento del mercato si rivela inefficiente per la realizzazione di questi processi di fusione, è chiaro che risulta necessario un intervento della Banca d'Italia. Usando la propria «persuasione morale» ed altri strumenti di incentivo e di «punizione», la Banca d'Italia può realizzare un simile obiettivo e ridurre, così, la segmentazione del mercato meridionale del credito.

Come già ricordavo all'inizio di questo intervento, il problema appena discusso è connesso all'altro problema della definizione del tipo di banca. Vorrei molto brevemente sottolineare che i processi di fusione fra banche centro-settentrionali e banche meridionali locali sarebbero tanto più efficaci quanto più il modello di banca operante nel Mezzogiorno si avvicinasse alla banca universale (anziché al gruppo polifunzionale).

La discussione circa il modello bancario da seguire è oggi, in Italia, di grande attualità. Non è il caso di riprenderne, qui, i vari aspetti. Basti notare che, parlando di banca universale, non penso a banche controllate da imprese industriali ma, semmai, a imprese in-

dustriali controllate da banche. Se (come già ricordavano Alberto Niccoli e Giovanbattista Pittaluga) le banche hanno la funzione di centralizzare flussi di informazione e di utilizzarli per accrescere l'efficienza del sistema economico, il problema di «chi controlla chi» è cruciale. Acquisendo il controllo di una banca, un'impresa industriale potrebbe utilizzare questi flussi di informazione a fini privati. Ciò assicurerebbe a tale impresa forti vantaggi competitivi ma introdurrebbe gravissime distorsioni nel funzionamento del sistema economico.

Tralasciando però questi problemi e tornando al tema principale, mi pare che il modello di banca universale faciliterebbe la soluzione dei problemi che caratterizzano i mercati meridionali del credito. Come mi è parso emergesse anche nel precedente intervento di Pittaluga e come è stato sostenuto nel già citato Rapporto Cer, la banca universale è tanto più vantaggiosa quanto più i mercati sono deboli. Nel Mezzogiorno, la fragilità dei mercati del credito si accompagna a mercati finanziari poco sviluppati. Anzi, la scarsa competitività dei mercati meridionali dei prestiti è anche da imputarsi al limitato sviluppo di mercati finanziari in grado di offrire ai mutuatari meridionali fonti alternative di finanziamento. In questa situazione, interventi normativi volti a realizzare fusioni del tipo prima indicato e ad imporre un modello di banca universale appaiono i più efficaci.

PITTALUGA. Io sono d'accordo con Messori sul fatto che probabilmente i due punti centrali di discussione di questo volume sono la riflessione sullo schema teorico da prendere a riferimento nella politica degli sportelli e il tipo di istituzione bancaria di cui si intende favorire lo sviluppo nel prossimo futuro. Vorrei aggiungere alcune osservazioni su questo secondo aspetto. Anch'io condivido l'opinione di Messori secondo cui il termine «banca universale» sarebbe stato usato impropriamente. Nel volume della Banca d'Italia si parla di banca universale nel senso di banca mista, ma si trascurano altre accezioni del termine. In particolare, nel volume non si dà, a mio parere, la dovuta importanza alla possibilità delle banche di operare finanziamenti senza limiti sulle scadenze temporali. Nel saggio di Giannola si sostiene che le imprese del Mezzogiorno hanno una struttura più verticalizzata; esse devono supplire all'assenza di mercati e internalizzare i mercati stessi. È strano, perciò, che nel volume non si tenga conto delle funzioni di «*social accountant*» che gli intermediari esercitano in economie

non sviluppate. Queste funzioni sono essenzialmente legate all'esistenza di relazioni di lungo periodo. In molte parti del volume ci si chiede se il costo del capitale sia stato per le imprese meridionali superiore o inferiore a quello delle imprese restanti. Scarso, se non nullo, spazio è stato riservato al problema dell'esistenza dell'eccesso di domanda di finanziamenti e, soprattutto, al tema relativo alla funzione di discriminazione delle banche. Questo contribuisce a spiegare perché non si approfondisca l'aspetto delle relazioni di lungo periodo tra banca e cliente.

Venendo al secondo punto sollevato da Messori — quello delle forme di mercato da prendere a riferimento nella politica degli sportelli — mi sembra che si possa concordare sul fatto che i mercati bancari normalmente non sono «mercati contendibili». Tuttavia, a mio parere, occorre distinguere tra mercati dei prestiti e mercati dei depositi. In genere i secondi sono contraddistinti da un grado di contendibilità superiore ai primi.

In vaste aree del Mezzogiorno le banche sono prevalentemente orientate alla raccolta. Con riferimento ad esse lo schema dei «mercati contendibili» pare preferibile a quello di «struttura-condotta-performance». A ciò va aggiunta un'altra considerazione. La letteratura empirica sull'esistenza di economie di scala nelle banche non è pervenuta a risultati univoci. Tuttavia è ampiamente accettata la conclusione che le economie di scala esisterebbero fino ad una soglia dimensionale di un certo livello. In larga parte, il sistema bancario meridionale è composto da banche di dimensioni estremamente piccole. Pertanto, il perseguimento di dimensione più ampia pare un obiettivo imprescindibile. Si può discutere sui modi con cui perseguire tale obiettivo ma non sulla sua validità. Circa i modi, mi pare che nel volume si attribuisca grande importanza alla concorrenza. Pertanto, a mio parere, questo volume non è un'opera che esalta lo *status quo* ma è un lavoro che tende a far accettare al sistema bancario meridionale grossi rivolgimenti. Molte banche vivono in una situazione di monopolio o di quasi monopolio e sono del tutto recalcitranti ad accettare una accresciuta concorrenza, soprattutto ad accettare l'ingresso delle banche del Nord. Non va dimenticato che, se è vero che la Banca d'Italia ha condotto una politica degli sportelli in cui prima dell'efficienza ha privilegiato la stabilità, bisogna dire che vi sono delle norme singolari. Per esempio è singolare che, mentre si provvedeva all'integrazione europea, la Sici era un istituto corrispondente al Cipe il quale delibera in materia di sportelli. La stessa autorità della Banca d'Ita-

lia risulta limitata. In questo contesto, consentire l'ingresso di nuove banche nel mercato meridionale significa promuovere più elevati livelli di concorrenza e tramite questa un miglioramento dell'efficienza allocativa interna ed esterna. Ad esempio, l'ingresso sul mercato delle grandi banche, che operano con procedure unificate su tutto il territorio, dovrebbe consentire di offrire prodotti e servizi di qualità più elevata, oltre che di gamme più ampie.

Questo processo di cambiamento è destinato ad incontrare resistenze per l'esistenza di potenti forme di localismo. Il volume della Banca d'Italia mi pare importante non solo per la ricchezza dei suoi contenuti e i problemi che solleva, ma anche perché da essa traspare un intento di riforma del sistema bancario meridionale.

NICCOLI. Io pensavo di trattare un tema, a cui alcuni interventi precedenti hanno fatto qualche riferimento, ma che a me sembra più importante rispetto allo spazio che ha finora ricevuto. Mi riferisco al problema degli istituti di credito speciale. Voglio ricordare che, come viene messo in evidenza in più punti del volume, gli istituti di credito speciale hanno un peso nel Mezzogiorno, sul totale del sistema creditizio, che è di gran lunga maggiore di quello che essi hanno in media in Italia, ovviamente anche nel Centro-Nord. Tra gli anni cinquanta e gli inizi degli anni novanta, il peso degli impieghi da parte degli istituti di credito speciale su quelli complessivi degli stessi istituti e delle aziende di credito, è stato superiore al cinquanta per cento. Ora, questo mi pone innanzitutto un problema: come mai a questo tema nel volume viene dedicata un'attenzione che tutto sommato è scarsa rispetto al peso che quantitativamente questi istituti hanno? Vi è nel volume un capitolo di Sabbatini che riguarda la redditività degli istituti di credito speciale; vi sono quattro o cinque pagine che vengono inserite nel capitolo di D'Onofrio e Pepe e, per il resto, ogni tanto se ne parla, ma i riferimenti sono molto scarsi. Questa a me sembra una mancanza non indifferente del volume, perché gran parte dell'industrializzazione del Mezzogiorno è passata in questi ultimi quarant'anni attraverso l'azione di questi istituti. Non soltanto questo, ma la struttura degli istituti di credito speciale, presenti nel Mezzogiorno, è nettamente più forte dal punto di vista del grado di patrimonializzazione rispetto a quel che si può osservare per le aziende di credito. Mentre, infatti, per le aziende di credito i discorsi che venivano fatti prima, a proposito della fragilità del sistema meridionale, sono senza dubbio molto corretti e molto esatti, per quello

che riguarda gli istituti di credito speciale le cose non stanno allo stesso modo. Ci sono, certo, delle oscillazioni di anno in anno, di periodo in periodo, però tutto sommato il grado di patrimonializzazione non è diverso tra il Mezzogiorno ed il Centro-Nord. E non soltanto questo. Questi istituti hanno dimostrato una capacità di modificare nel Mezzogiorno il proprio comportamento: per esempio, la quota del credito agevolato sul totale del credito erogato si è fortemente ridimensionata nel corso degli ultimi anni. E questo elemento potrebbe essere tenuto presente anche in relazione a parecchi dei punti che venivano trattati in precedenza, e cioè a proposito dell'eliminazione opportuna di alcune tipologie di incentivi. Questo di fatto sta già avvenendo oggi, è una situazione già attuale in alcune realtà.

Ecco, quindi, ci sono una serie di temi e motivi che avrebbero forse richiesto, reso opportuna un'analisi un poco più ampia. Ad esempio, un elemento che a me sembrerebbe importante, per il futuro — perché certamente anche il sistema degli istituti di credito speciale dovrà modificare i propri comportamenti e la propria struttura soprattutto in relazione agli effetti della liberalizzazione del mercato europeo — uno degli aspetti a cui io presterei particolare attenzione è quello delle infrastrutture. Nel saggio di Galli e Onado, all'inizio, si ricorda un'indagine della Confindustria — credo sia una delle poche fatte a questo proposito, con indicazioni quantitative — da cui risulta che la dotazione di infrastrutture nel Mezzogiorno è nettamente più bassa rispetto a quella che si ha in media nel Centro-Nord. La differenza, mi sembra sia — se ricordo bene — quasi 1 a 2, 69 per cento (nel Mezzogiorno) rispetto a 120 per cento nel Centro-Nord, ponendo pari a 100 il valore medio nazionale. Allora, una delle cose alle quali io penserei e sulle quali sarebbe opportuno riflettere in futuro — in una situazione in cui probabilmente l'azione degli istituti di credito speciale, di finanziamento alle imprese con finanziamenti agevolati, probabilmente andrà ridimensionata — è che gli istituti di credito speciale, aventi sede legale nel Mezzogiorno, hanno già realizzato un aumento delle loro operazioni nel Centro-Nord; in effetti, tali operazioni si sono fortemente ampliate nel corso del tempo. D'Onofrio e Pepe portano dei dati, secondo i quali, mentre nel 1980 circa una lira su quattro da parte degli istituti avente sede nel Mezzogiorno veniva impiegata nel Centro-Nord, nel 1988 si è passati al 35 per cento, quindi a più di una lira su tre. Ecco io mi chiederei se di fronte a questa situazione non sarebbe invece pensabile un maggior coin-

volgimento di questi istituti dal punto di vista della realizzazione di una serie di infrastrutture nel Mezzogiorno.

MESSORI. La proposta di rilanciare gli interventi infrastrutturali nel Mezzogiorno è in sintonia con le raccomandazioni della Comunità economica europea. Del resto, nessuno nega che l'area meridionale soffra ancora di carenze nella dotazione di servizi infrastrutturali, specie legati alla produzione. Vorrei, però, ricordare che sono proprio questi interventi ad avere alimentato le peggiori speculazioni e la commistione fra apparati politici ed organizzazioni illegali di tipo mafioso.

NICCOLI. Sì, questo è vero, sono d'accordo; però io varie volte ho parlato con alcuni imprenditori che provengono da regioni meridionali e una delle lamentele che fanno è: se noi non abbiamo l'acqua, come facciamo a realizzare delle imprese? In molti casi si ha la mancanza di infrastrutture di base di questo genere. Capisco che il campo dei lavori pubblici sia uno di quelli in cui è più facile l'ingresso di forme di attività illegali; però questo a mio parere non è un motivo sufficiente per non porsi il problema di un'adeguata dotazione a questo proposito.

GRAZIANI. Poche parole finali. Io ritengo che oggi il problema del Mezzogiorno sia quello di una ripresa del processo di industrializzazione, processo che si è arrestato alla metà degli anni settanta con le conseguenze calamitose che oggi sono sotto gli occhi di tutti. Il volume che abbiamo tra le mani non si occupa di questo problema. Mi sembra però che esso contenga elementi che corroborano questa conclusione. Come risulta dai dati contenuti nel volume, l'unico periodo della storia recente del Mezzogiorno nel corso del quale il famoso parametro della distanza fra Nord e Sud si è ridotto è quello degli anni sessanta e primi anni settanta, per l'appunto gli anni dell'industrializzazione. Successivamente il divario fra Nord e Sud si è stabilizzato, quando non si è addirittura accresciuto. In questo momento, assistiamo ad un risveglio di interessi della grande impresa per il Mezzogiorno: i piani più vistosi sono quelli annunciati dalla Fiat. Ciò che spinge le grandi imprese verso il Mezzogiorno non è certamente il desiderio di provocare una ripresa dello sviluppo del Sud: la grande impresa viene nel Mezzogiorno per realizzare le proprie strategie di natura aziendale. Nel quadro di queste strategie un fattore di attrazione è costituito dal-

la presenza di incentivi finanziari molto cospicui, incentivi che in tal modo finiscono col diventare in parte aiuti per le industrie del Nord (si veda il saggio di Giannola). Bisogna allora evitare che le grandi imprese entrino nel Mezzogiorno per agire nel settore delle infrastrutture, delle opere pubbliche, delle grandi speculazioni immobiliari. Ogni sforzo deve essere fatto perché la disponibilità della grande impresa venga canalizzata verso la ripresa degli investimenti industriali direttamente produttivi.

MESSORI. L'economia meridionale ha realizzato forti tassi di sviluppo e ha ridotto i divari rispetto al resto dell'Italia nella prima metà degli anni settanta. Augusto Graziani ha giustamente sottolineato che questo processo è stato indotto dai consistenti decentramenti territoriali effettuati nel Mezzogiorno dalle grandi imprese (sia private che a partecipazione statale) «esterne» all'area. Dal 1976 ad oggi, tali decentramenti hanno subito una battuta d'arresto. Per valutare le prospettive di evoluzione economica del Mezzogiorno, è quindi necessario chiedersi quali siano state le ragioni di questa battuta d'arresto. Anticipando alcune conclusioni, devo confessare che non sono ottimista rispetto alla possibilità di riattivare nell'immediato futuro ingenti investimenti in Mezzogiorno da parte delle imprese «esterne» all'area.

Nella prima metà degli anni settanta, i decentramenti territoriali nel Mezzogiorno delle grandi imprese settentrionali rispondevano all'esigenza di recuperare margini di profittabilità in un quadro macroeconomico appesantito da almeno due fattori: i rapporti conflittuali con i lavoratori delle aree più industrializzate e la variabilità della domanda sui mercati internazionali. In questo quadro, i decentramenti territoriali interessavano lavorazioni relativamente semplici e di basso contenuto tecnologico. Si trattava, cioè, di decentramenti di capacità. Inoltre, in quegli stessi anni, i sistemi di piccolo-medie imprese delle regioni centrali e nord-orientali si mostravano in grado di utilizzare a proprio vantaggio la congiuntura interna ed internazionale sfruttando al meglio la loro flessibilità produttiva. Anch'essi trovavano, quindi, conveniente effettuare decentramenti di capacità in regioni limitrofe (ad esempio Abruzzo, Puglia) e meno congestionate.

Nella seconda metà degli anni settanta, le grandi imprese settentrionali hanno iniziato processi di ristrutturazione produttiva e di razionalizzazione finanziaria; i sistemi di piccolo-media impresa hanno realizzato la centralizzazione di servizi alla produzio-

ne. Ciò non ha fatto venir meno la convenienza di decentramenti produttivi, ma ne ha modificato il contenuto. Si è passati dai decentramenti di capacità ai cosiddetti «decentramenti di specialità», ossia a decentramenti di lavorazioni specifiche di buon contenuto tecnologico. Il fragile tessuto industriale meridionale, che solo negli anni immediatamente precedenti aveva incominciato a sviluppare iniziative locali di piccolo-media impresa, non è stato in grado di assicurare un «ambiente» produttivo adeguato a recepire i nuovi decentramenti di specialità. Nel corso degli anni ottanta, questa situazione negativa per il Mezzogiorno si è radicalizzata. I processi evolutivi delle grandi imprese si sono accentuati. D'altro canto, alcuni sistemi di piccolo-media impresa hanno attraversato fasi critiche per ragioni che non è possibile affrontare in questa sede.

Fatto è che, nel corso degli anni ottanta, la drastica riduzione di investimenti «esterni» nel Mezzogiorno ha reso il tessuto industriale dell'area ancora più fragile. Alcune regioni meridionali, geograficamente limitrofe ad aree del Centro-Nord, hanno sviluppato iniziative produttive relativamente autonome. In media, però, i divari produttivi fra l'Italia centro-settentrionale e il Mezzogiorno sono aumentati. Oggi, all'inizio degli anni novanta, le grandi imprese italiane sono impegnate a difendere la propria competitività sui mercati europei; una parte dei sistemi di piccolo-media impresa mantiene la propria posizione di preminenza in mercati internazionali interstiziali; un'altra parte di questi sistemi, più legata a produzioni tradizionali, attraversa una difficile fase di passaggio.

In questo quadro le imprese esterne al Mezzogiorno non hanno convenienza ad effettuare investimenti nell'area meridionale. Per ripristinare questa convenienza, sarebbe necessario garantire incentivi ancora più forti di quelli offerti nel corso degli anni sessanta e settanta. Ciò contrasta sia con le regole sia con i vincoli posti dal processo di integrazione europea. Il fatto che una grande impresa come la Fiat annunci nuovi insediamenti nel Mezzogiorno, non contraddice quanto appena detto. La Fiat ha una dimensione ed un potere contrattuale tali da sfruttare al meglio la discrezionalità delle nuove procedure di incentivazione (i cosiddetti «contratti di impresa») e da essere, in larga misura, indifferente alla localizzazione geografica delle proprie produzioni. Mi chiedo se il primo requisito possa essere riprodotto a livello macroeconomico, stanti i vincoli «europei» sopra accennati; e se il secondo requisito sia estendibile a molte altre grandi imprese italiane.

Se il mio precedente ragionamento implica che la strada degli

investimenti «esterni» nel Mezzogiorno non è praticabile nell'immediato futuro, sorge il problema di quale sia l'alternativa fattibile. Devo confessare che non ho nulla di preciso da proporre al riguardo. Vorrei solo richiamare l'attenzione sul fatto che il dibattito sul Mezzogiorno, così ricco di tradizioni nella teoria economica italiana, sta attraversando una fase di stallo. A differenza di altri dibattiti su problemi empiricamente rilevanti, esso non si è ancora confrontato con le categorie analitiche elaborate dalla teoria economica negli ultimi venti anni. Le tematiche, proposte ad esempio dalla «teoria dei contratti», dalla «nuova economia keynesiana», dal neo-istituzionalismo, non hanno trovato alcuna applicazione nell'analisi dell'economia meridionale. La cosa mi pare particolarmente negativa in quanto queste tematiche sarebbero in grado di far emergere gli elementi strutturali che spiegano la fragilità dell'economia meridionale.

Senza pretendere di contrapporre una così generica indicazione teorica all'ipotesi di incentivare investimenti esterni nell'area meridionale, vorrei concludere questo mio intervento invitando semplicemente gli studiosi del Mezzogiorno a valutare tali ipotesi alla luce di queste nuove categorie. Per quanto mi riguarda, intendo procedere in un'analogia direzione rispetto al problema del rapporto fra banche ed imprese nell'area.

PITTALUGA. Prima di tutto, vorrei richiamare un attimo quanto diceva Niccoli sugli istituti di credito speciale, in riferimento soprattutto alla caduta del credito agevolato come forma di incentivazione. E questo è un tema che meriterebbe maggiori approfondimenti di quanti gliene siano stati riservati appunto nel volume. Effettivamente, con la caduta del credito agevolato si rinuncia ad uno strumento di indirizzo. È inevitabile chiedersi se sia opportuno rinunciare completamente a strumenti di indirizzo. Il problema mi pare sia piuttosto quello di valutare in che modo distribuire questi incentivi. Su questo punto mi sembra si dovrebbe considerare con attenzione il ruolo che possono svolgere le banche come punto di riferimento del sistema economico. Rinunciare a criteri discrezionali significa rinunciare a questa funzione delle banche. Vorrei concludere con considerazioni di ordine generale. Mentre parlavano Graziani e Messori, stavo pensando tra me e me che in fondo è abbastanza curioso il fatto che gli economisti tendano ad occuparsi di temi che sono al centro del dibattito internazionale, dimenticando problemi interni di ben rilevante dimensione.

Eppure è un argomento che riguarda oggi più che mai tutto il nostro Paese. Lo riguarda perché siamo di fronte ormai ad una realtà totalmente dicotomica: il Nord ha, nel mercato del lavoro, un eccesso di domanda; mentre il Mezzogiorno si trova ad avere livelli di disoccupazione superiori al venti per cento. Se questo squilibrio asimmetrico sul mercato del lavoro è destinato ad avere inevitabili riflessi sulla crescita economica del Paese, non meno preoccupanti sono i problemi sociali che ad esso sono legati. Basti pensare al problema delle immigrazioni dall'estero che sarebbero necessarie in presenza di una sostanziale immobilità interna della forza-lavoro o alla necessità di trasferire al Sud parte dell'attività produttiva.

NICCOLI. Un paio di spunti sintetici. A me sembra rilevante il fatto che vi sia questo interesse per il Mezzogiorno: e per il Mezzogiorno come problema nazionale. Mentre tante forze politiche si fanno fautrici di problemi regionalistici e localistici, mi sembra culturalmente e politicamente molto importante l'interesse per il Sud. Credo anche sia corretto l'invito fatto da Marcello Messori che questi problemi siano analizzati con nuove teorie, soprattutto con quelle relative alle asimmetrie informative. Penso anche, tuttavia, che non sia del tutto esatta una visione del Mezzogiorno come un tutto omogeneo. Di fatto la struttura è estremamente articolata; ci sono alcune zone del Mezzogiorno che, se anche hanno un grado di sviluppo relativamente modesto rispetto al resto del Paese, per lo meno sembrano essersi incamminate lungo un meccanismo di sviluppo autopropulsivo. Non è detto che questa esperienza possa essere ripetuta nelle altre zone dello stesso Mezzogiorno; tuttavia, credo che questa situazione articolata e complessa richieda anche delle politiche che siano articolate e complesse, cioè delle politiche non totalmente omogenee nelle varie zone del Mezzogiorno.

Penso anche che, accanto agli investimenti da parte delle grandi imprese, che hanno ricevuto ampio spazio sulle notizie di stampa — ognuno dei quali comporta la spesa di svariate centinaia, e qualche volta anche più, di miliardi — vada dedicata molta attenzione al tessuto di imprese di dimensione medio-piccola. Non soltanto perché gran parte dell'occupazione oggi è realizzata in questo tessuto di medie e piccole imprese, ma anche perché in futuro gran parte dell'occupazione potrà essere assicurata da tali realtà imprenditoriali. Per questo, credo che un'attenzione particolare debba essere data a quali misure si debbano adottare, perché delle imprese

che già oggi esistono, e che hanno dimensioni dell'ordine dei cinquanta, cento addetti, possano svilupparsi e crescere ulteriormente. Io credo che, a questo proposito, la struttura finanziaria, intesa in senso articolato, quindi sia sistema bancario, sia sistema degli istituti speciali di credito, abbia responsabilità molto grandi. E sono dell'avviso che al sistema finanziario meridionale debbano essere date delle indicazioni, degli inviti un pochino diversi da quelli contenuti nel volume della Banca d'Italia: cioè occorre corresponsabilizzare chi gestisce il sistema bancario degli istituti di credito speciale nel Mezzogiorno, corresponsabilizzarlo nella sorte delle imprese che vengono finanziate. Da questo punto di vista, e con questo concludo, io credo che uno spazio molto ampio vi sia per quello che riguarda sia il reclutamento, sia soprattutto l'aggiornamento della classe manageriale del sistema finanziario meridionale. L'impressione che qualche volta si ha è che esso sia un ceto manageriale invecchiato come mentalità, come capacità di analisi e quindi anche come tipo di contributo che può dare alla soluzione dei problemi del Mezzogiorno. Penso che se la Banca d'Italia dedicasse parte delle proprie risorse, anche per un miglioramento qualitativo di coloro che hanno posti di responsabilità, ad altissimo, ad alto, a medio livello, nelle aziende di credito e negli istituti di credito speciale del Mezzogiorno, gli effetti positivi di questo fatto alla lunga si vedrebbero senz'altro.