

IL RISPARMIO

1 2007

IL RISPARMIO

RIVISTA DELL'ASSOCIAZIONE
FRA LE CASSE DI RISPARMIO ITALIANE



1

Anno LV - n. 1 gennaio - marzo 2007 - Pubblicazione trimestrale

Poste Italiane Spa Sped. in abb. post. 70% DCB Roma - com. 20 lett. c - Art. 2 legge 662 del 23/12/96 - Filiale di Roma - Romanina

IL RISPARMIO

RIVISTA DELL' ASSOCIAZIONE
FRA LE CASSE DI RISPARMIO ITALIANE

Editor

Nicola Mattoscio (University of Chieti-Pescara)

Administrative Editor

Stefano Marchettini (ACRI, Rome)

Editorial Board

Emmanuele Emanuele (ACRI, Rome)

Adriano Giannola (University of Naples "Federico II")

Giuseppe Guzzetti (ACRI, Rome)

Valentino Larcinese (London School of Economics)

Mario Nuzzo (LUISS, Rome)

Antonio Patuelli (ACRI, Rome)

Dominick Salvatore (Fordham University of New York)

Pasquale Lucio Scandizzo (University of Rome "Tor Vergata")

1

Anno LV - n. 1 gennaio - marzo 2007 - Pubblicazione trimestrale

Redazione:
Piazza Mattei, 10 - 00186 Roma
Tel. 06.68.18.43.87 - Fax 06.68.18.42.23
elisabetta.boccia@acri.it
www.acri.it

Codice ISSN 0035-5615 (print)
Codice ISSN 1971-9515 (online)

Le opinioni espresse negli articoli firmati o siglati
impegnano unicamente la responsabilità dei rispettivi Autori.
La riproduzione dei testi è consentita, purché ne venga citata la fonte.

SOMMARIO

SERGIO RISTUCCIA

Le grandi fondazioni. Una speciale responsabilità sociale
Large Foundations and their special Social Responsibility

5

NICOLA MATTOSCIIO - EMILIANO COLANTONIO

L'economia della conoscenza nell'EU in un'analisi esplorativa multivariata
*The knowledge economy in the European Union
in a multivariate explorative analysis*

27

GUIDO PAGGI

Processo di integrazione socio-economica della CEE/UE
Economic and social integration tools in the EEC/EU

67

PAOLO PIANCA

Modelli continui per la valutazione di opzioni
su titoli azionari che staccano dividendi
Continuous time models to value options on stocks with discrete dividends

101

SCHEDE BIBLIOGRAFICHE

BOOK REVIEWS

a cura di Elisabetta Boccia

127

**LE GRANDI FONDAZIONI. UNA SPECIALE
RESPONSABILITÀ SOCIALE***
LARGE FOUNDATIONS AND THEIR SPECIAL SOCIAL RESPONSIBILITY

Sergio Ristuccia
Presidente del Consiglio italiano per le Scienze Sociali

Chairman of the Italian Council for Social Sciences

cssroma@consiglioscienze-sociali.org

* Il testo è tratto dall'intervento svolto in occasione dell'Assemblea annuale dei Soci del Consiglio italiano per le Scienze Sociali", svoltasi a Roma, nell'Aula Adrianea –Horti Sallustiani il 4 aprile 2007.
Il materiale pubblicato è tratto dal sito del Consiglio italiano per le Scienze Sociali, www.cosciglioscienze-sociali.org".

Le fondazioni di origine bancaria sono, sostanzialmente, una realtà viva nella società italiana. C'è un'esperienza recente su cui riflettere, c'è la speciale responsabilità sociale che ricade su soggetti che finora hanno ben valorizzato i propri patrimoni, come soprattutto è avvenuto nella buona gestione delle risorse ricavate via via dalle dismissioni delle partecipazioni azionarie nelle banche di origine. C'è un accresciuto patrimonio finanziario (oltre 45 miliardi di euro a valori di libro a fine 2005) al quale far corrispondere, al meglio, capitale sociale. Iniziative comuni, rispondenti alla necessità del coordinamento, sono state intraprese come è il caso della Fondazione per il Sud. Il miglioramento dei metodi di accountability può essere perseguito, in attesa di un soggetto certificatore, attraverso appropriate iniziative associative e/o delle singole fondazioni che facciano propria una cultura della valutazione e dell'autovalutazione.

PAROLE CHIAVE: FONDAZIONI DI ORIGINE BANCARIA • RESPONSABILITÀ SOCIALE • ACCOUNTABILITY • PATRIMONIO • ENTI TERRITORIALI ED ISTITUZIONALI • MODELLI OPERATIVI • COORDINAMENTO • COOPERAZIONE • GOVERNANCE.

Banking foundations are a well established reality in Italian society. It is important to consider the recent history in this regard, and the special social responsibility of those individuals that have thus far successfully managed their assets as in the specific case of the skilled management of those resources gradually accrued on the dismissals of bank shareholdings. Growth in financial assets (over 45 billion Euros according to financial statements at the end of 2005) and growth in social capital must correspond as much as possible. Joint initiatives born out of the need to coordinate this relationship – such as the “Fondazione per il Sud” (Foundation for the South) – have been implemented. Improved accountability methods can be applied through appropriate co-operative initiatives and/or the individual foundations being able to embrace a culture of valuation and self-valuation, while still waiting for an auditing body.

KEYWORDS: BANKING FOUNDATIONS • SOCIAL RESPONSIBILITY • ACCOUNTABILITY • ASSETS • LOCAL AND INSTITUTIONAL ENTITIES • OPERATIONAL MODELS • COORDINATION • COOPERATION • GOVERNANCE.

Le grandi fondazioni. Con questa espressione si fa riferimento innanzitutto all'elemento "dimensione patrimoniale". In verità, si tratterebbe di definire, rispetto all'elemento patrimoniale, la soglia di ingresso in questa categoria. L'indagine ad hoc dell'ISTAT sulle fondazioni e sulle altre organizzazioni non profit che è in fase di conclusione dovrebbe anche rendere possibile una risposta, nella realtà italiana, a questa domanda. Certo, rientrano in questa categoria le fondazioni di origine bancaria. Come pure potrebbero rientrarvi le fondazioni create negli ultimi dieci anni da grandi imprese o multinazionali, e fra queste dagli stessi gruppi bancari nati dalle varie operazioni di aggregazione. Nella logica delle fondazioni d'impresa o *corporate foundations*. Ci saranno al riguardo varie differenze con riferimento alla consistenza patrimoniale ovvero con riferimento agli eventuali contributi all'esercizio dati dalle imprese fondatrici. Siamo probabilmente di fronte a possibili "grandi fondazioni" almeno in quanto espressione della propensione che si sta dimostrando, anche nel nostro paese, verso la cd. *corporate philanthropy*. Ovviamente, altro tipo di fondazioni potranno essere qualificate come "grandi" in relazione a vari altri parametri. In ogni caso, dovranno essere fondazioni vere rispetto agli elementi costitutivi che sono rilevanti sul piano storico-comparativo: non solo l'autonomia patrimoniale, ma anche le finalità di filantropia o di interesse sociale o collettivo. L'ampiezza di queste finalità serve a stabilire la misura in cui rientrano nella categoria "grandi fondazioni" quelle dedicate alla gestione di beni culturali o alla promozione di programmi culturali di ampio significato sul territorio. Penso, da una parte, alla Fondazione "Musica per Roma", la quale ha consentito, attraverso i frutti di un rilevante patrimonio mobiliare, che il nuovo Auditorium si affermasse in questa città come centro di una multiforme attività culturale; penso al FAI, Fondo per l'Ambiente italiano, e al suo ruolo di salvaguardia e sviluppo del patrimonio storico-ambientale del paese; penso alla Fondazione "Museo delle Antichità Egizie" di Torino che ha sta attuando la valorizzazione di un prezioso ed unico compendio di beni artistico-archeologici. E così via. Beninteso, questi esempi introducono una molteplicità di questioni e profili diversi che non è qui il caso neppure di accennare. Mi interessava soltanto delineare alcuni elementi di contesto entro i quali il discorso sulle grandi fondazioni va collocato. Con un'avvertenza, tuttavia: una cosa è il significato e la valenza della fondazione come "figura di diritto" realiz-

zabile, dati certi presupposti costitutivi, per diverse finalità non lucrative. Altra cosa è la fondazione come soggetto ricavato dall'esperienza sociale, prima ancora che giuridica, di molti paesi nel mondo, che opera sì con propria autonomia patrimoniale, ma per funzioni di filantropia e di interesse collettivo. La mancanza di lucro non vuol dire, di per sé, filantropia, come non significa – sempre - interesse collettivo.

Fatte queste avvertenze, veniamo al tema di queste riflessioni che è quello delle fondazioni di origine bancaria. Fondazioni di cui chi parla ha seguito il processo di formazione come conoscitore di fondazioni in questo paese fin dai tempi in cui la stessa parola “fondazione” poco significava (mi riferisco al periodo dagli anni Sessanta agli anni Ottanta del Novecento durante il quale ho vissuto la realtà della Fondazione “Adriano Olivetti” avendone per oltre un decennio la responsabilità di direzione come Segretario generale), poi come partecipe, in quanto “esperto”, della prima fase di elaborazione della legislazione del 1997-99, poi ancora come membro dell'organo di indirizzo della Compagnia di San Paolo, ed infine come socio fondatore e poi sostenitore del CSS, libera associazione di studiosi di discipline sociali – associazione con personalità giuridica - che dall'incontro con alcune fondazioni di origine bancaria ha tratto impulso per una nuova, intensa fase di lavoro. Dunque, le riflessioni che seguono partono, certamente, da una presa di posizione favorevole alle fondazioni di origine bancaria (le cui ragioni sono state sostenute, anni fa, davanti alla Corte Costituzionale anche da me e non su mandato di una fondazione ma per iniziativa personale, avendo allora l'“interesse ad agire” per farlo). Ma, proprio in ragione di questa partecipazione alla loro storia e alla loro ragion d'essere, le riflessioni che seguono sono ispirate alla libertà di giudizio necessaria per parlare di fondazioni con franchezza e, vorrei dire, con spirito di verità. E non coinvolgendo, al momento, le opinioni del CSS che rappresento.

L'insegnamento della Corte Costituzionale

Avendo appena citato la Corte costituzionale, credo che convenga partire proprio da qui. Ad essere molto sintetici, sono tre i punti fermi fissati dalle sentenze n. 300 e 301 del 2003.

Il *primo* punto, che certo va ricordato ma sul quale non è il caso di soffermarsi, è la natura di diritto privato delle fondazioni.

Il *secondo* è il carattere di norme di base che è stato dato alle parti fondamentali della legislazione 1998-1999 ed in particolare a quelle che costituivano il disegno originario proprio della proposta legislativa del febbraio 1997 che poi diventò la legge di delega 21 dicembre 1998 n. 461. Si deve appena ricordare, al proposito, che le norme abrogate dalla Corte sul potere di normazione secondaria dell'Autorità di Vigilanza erano estranee al disegno originario e furono il portato del dibattito parlamentare.

Il *terzo* punto che qui, invece, merita di essere sottolineato, è l'apporto dato dalla Corte alla qualificazione delle fondazioni. Esse vengono identificate come "*soggetti dell'organizzazione delle libertà sociali*", nozione già usata in altra occasione dall'Alta Corte, ma qui portata a pienezza di significato. È una qualificazione che fa delle fondazioni di origine bancaria i prototipi di quel "privato sociale" che da tempo è oggetto di attenzione anche da parte della dottrina giuridica e che può essere ben concettualizzato al di fuori di ogni ibridazione con logiche e funzioni pubbliche. In un convegno dell'Accademia dei Lincei del 2005, il Professor Gustavo Zagrebelsky, nel 2003 giudice costituzionale, estensore della sentenza n.300, ha avuto modo di spiegare che (cito) "*abbiamo fatto riferimento a quella espressione [la libertà sociale] per dire che c'è oramai, non solo nella sensibilità culturale del nostro paese e dei paesi di tradizione simile al nostro, ma anche nella Costituzione, una sfera di attività, di funzioni, di interessi che non appartengono né a quella pubblica che fa capo allo Stato e agli enti pubblici e nemmeno alla sfera privata del mercato e dell'iniziativa economica, dei diritti soggettivi di matrice individualistica*". E ciò è avvenuto da quando in Costituzione è stato sancito il principio della sussidiarietà, non solo verticale ma anche orizzontale, come sancisce l'art.118 Cost.: "*Le funzioni amministrative sono attribuite ai Comuni salvo che, per assicurarne l'esercizio unitario, siano conferite a Province, Città metropolitane, Regioni e Stato, sulla base dei principi di sussidiarietà, differenziazione ed adeguatezza. (...) Stato, Regioni, Città metropolitane, Province e Comuni favoriscono l'autonoma iniziativa dei cittadini, singoli e associati, per lo svolgimento di attività di interesse generale, sulla base del principio di sussidiarietà.*" Ha quindi

ragione chi al proposito ha osservato: “*Se sino ad oggi i riflettori sono stati puntati sul capitale finanziario delle fondazioni occorre ora (...) dare visibilità e progetto al capitale sociale*”. Insomma, il patrimonio finanziario, “*frutto di accumulazioni secolari delle comunità locali*” è da trasformare in “capitale sociale” (così Aldo Bonomi, “A proposito di libertà sociali e fondazioni bancarie”, in *Communitas*, febbraio 2005) dove quest’ultimo va inteso nel senso che un’ampia letteratura ha illustrato in termini di accumulazione e riproduzione di conoscenza, di valori civici, di spirito di innovazione, di capacità di fare sistema.

In connessione a questa qualificazione delle fondazioni, vale raccogliere alcune indicazioni provenienti dalla stessa Corte in termini di regole per la condotta di governo e gestione.

Nell’ambito di quella rilettura delle norme portate al suo esame per interpretarle in modo adeguato alla Costituzione, la Corte ha ritenuto che, al di fuori di ogni “*impropria ed illegittima eterodirezione*”, vanno fatte salve sia l’esigenza della *programmazione* pluriennale delle attività sia quella del *coordinamento fra fondazioni*. Esigenze, vale aggiungere, che paiono del tutto coerenti non solo con la natura delle fondazioni ma anche con la consistenza della loro presenza nella società italiana. Al riguardo, si possono immaginare forme varie di organizzazione della consultazione e del lavoro in comune. L’esperienza offre già, del resto, esempi importanti di collaborazione e coordinamento fra fondazioni che possono essere oggetto di ulteriori sviluppi per quanto riguarda le aree di attività e, soprattutto, la qualità della realizzazione delle intese. Una certa tendenza, sempre riscontrata in tutte le fondazioni, di qualsiasi tipo siano, a “lavorare in proprio” (meglio: *solo* in proprio) va contrastata. L’invito alla collaborazione è stato varie volte rivolto alle fondazioni americane dal *Council on Foundations*. E la collaborazione fra fondazioni è fra i principali compiti che si sono date le forme associative fra fondazioni a livello europeo come, soprattutto, l’*European Foundation Center*.

Questioni di strategia

Il tema porta alla questione del *se* e del *come* si debba parlare di una strategia per il lavoro delle fondazioni, considerate sia singolarmente

sia nelle forme di coordinamento appena citate. Sulla strategia delle fondazioni qualche dibattito si è svolto anni addietro negli Stati Uniti ed ho avuto modo di riferirne nell'introduzione al libro del 2000 *Il capitale altruistico*. Nel dibattito di alcuni anni addietro, Michael E. Porter e Mark R. Kramer, illustri studiosi di economia e organizzazione aziendale (il primo ben noto per il suo lavoro sulla "catena del valore") - nell'applicarsi al tema di come la filantropia possa creare valore sociale - affrontarono la materia del significato della strategia del dare. Ironicamente, di fronte ad un certo abuso dell'espressione, essi annotarono che si rischia di applicare il concetto "a qualsiasi grant che sia fatto avendo qualche proposito in testa". Invece - come i due autori si premuravano di precisare - si tratta di definire, attraverso una strategia efficace, i caratteri distintivi della missione della fondazione nel tempo e di definire, di conseguenza, la scelta delle priorità. "Nessuna organizzazione - ammonirono - può raggiungere una superiore capacità di operare e ottenere risultati se prova ad essere tutto per tutti". Sicché, suggerivano, decidere cosa non fare è il primo passo per avere una linea d'azione che possa qualificarsi come strategica. Linea intorno alla quale coinvolgere, all'interno e all'esterno della fondazione, volontà, passioni, intelligenza, esperienze. Quello che allora i due autori trascuravano di dire è proprio l'importanza del lavoro di coordinamento e collaborazione fra fondazioni, di una parziale e ragionevole divisione del lavoro e così via. Di fatto, forme di collaborazione e sinergia si sono realizzate fra varie fondazioni. Tali forme di coordinamento sono destinate a razionalizzare l'impegno delle persone, le competenze, le esperienze e le conoscenze, oltreché le risorse economiche. Assistere i beneficiari dei grants nella realizzazione dei risultati è un suggerimento forte di Porter ma non può prescindere da efficaci collaborazioni fra fondazioni.

Più di recente, il dibattito sulle strategie del fare filantropia è stato riaperto dal libro *Strategic Giving: The Art and Science of Philanthropy*, di Peter Frumkin, Professore di Public Affairs e Direttore del RGK Center for Philanthropy and Community Service. Ribadendo l'importanza di una chiara strategia anche ai fini della misurazione dei risultati raggiunti con l'attività "granting", l'autore segnala le questioni più importanti (ne indica cinque in particolare) alle quali bisogna dare risposta nell'impostare tale attività. Il che vale in modo

analogo per l'attività delle fondazioni *operating*.

Il crescente ammontare del “dare” non solo da parte dei *big philanthropists* (fra i quali oggi spiccano Bill Gates e Warren Buffet) ma anche da parte dei piccoli donatori segnala l'importanza del ruolo delle fondazioni. L'*Economist* scriveva nello scorso luglio che “foundations are a source of discipline and innovations for charities”, cioè per le tante organizzazioni non profit che raccolgono e distribuiscono donazioni spesso minute per iniziative filantropiche. Sulla rivista *queste istituzioni* abbiamo di recente sottolineato i gravi problemi che pongono, per esempio, le grandi sottoscrizioni per iniziative benefiche. Vincenzo Spaziante (cf. Spaziante V., “Per un codice di condotta nel fund raising e nell'utilizzo delle somme raccolte per iniziative umanitarie”, in *queste istituzioni*, anno XXXI, n. 138-139, 2005, pp. 140-149) evidenzia il limite pesante, “vero elemento intrinseco di debolezza”, imputabile alla “totale assenza di un sistema di regole certo, uniforme e uniformemente applicato”, all'interno di un quadro nel quale accade che, da un lato, gli elementi di informazione circostanziata sulle finalità e sulle modalità di realizzazione di progetti filantropici (non solo sugli obiettivi di grande massima) sono largamente inadeguati e generici per consentire un controllo e la valutazione dei risultati conseguiti; dall'altro, che gli stessi donatori finiscono per non essere interessati a queste informazioni, poiché considerano conclusa la propria azione nel momento stesso dell'attribuzione del grant, con l'atto della donazione. Anche in riferimento a questo campo può valere la funzione che può essere attribuita alle grandi fondazioni di offrire modelli di comportamento. Proprio perché continui il fenomeno delle piccole donazioni.

In concreto, alcuni casi strategici d'intervento

Questo breve excursus sull'esigenza di strategia è dettato, prima ancora che dalle norme (l'indicazione prescrittiva della programmazione), dalle cose stesse, cioè dalla necessità di far fruttare al meglio gli interventi delle fondazioni nel senso innanzi ricordato della creazione di capitale sociale, e pertanto non deve trasformarsi in un richiamo vago con il rischio di risultare, alla fine, un insipido luogo comune. Dunque, si deve ragionare intorno ai campi di intervento entro i quali una significativa strategia delle fondazioni possa essere seriamente

messa a punto nel senso, soprattutto, del coordinamento. È, infatti, proprio il campo della cooperazione che ha più bisogno di strategie condivise. Che significano fissazione di obiettivi e forte spirito di missione, non certo programmazioni rigide.

Torniamo a parlare di fondazioni di origine bancaria. Ebbene, le fondazioni non possono porsi autonomamente *compiuti* obiettivi di sviluppo del territorio. Qui le fondazioni, espressione di sussidiarietà orizzontale, devono trovare un ragionevole punto di incontro, per esempio sulla base di criteri di complementarietà, con le espressioni della sussidiarietà verticale, cioè gli enti territoriali rappresentativi. Enti che sono assunti dalla Costituzione, dopo la riforma del Titolo V, come base del sistema amministrativo. Dunque, occorrerà non tanto parlare di piani strategici da condividere o elaborare insieme, quanto identificare la funzione complementare – che spesso significa preliminare e perciò indispensabile – che le fondazioni sono chiamate ad adempiere. Certo, non si può in alcun caso trasformare la complementarietà in supplenza, soprattutto quando si tratti di supplenza finanziaria. Si tratta, piuttosto, di cogliere le funzioni che, pur essendo centrali per l'accumulazione di capitale sociale e per il suo sviluppo, non è pensabile siano svolte compiutamente dagli enti territoriali. A questo riguardo, è molto importante la ricognizione delle funzioni che le fondazioni possono essere chiamate a svolgere. Sul tema, è importante il contributo di Arnaldo Bagnasco e Gian Paolo Barbetta nell'ambito di una riflessione promossa dall'ACRI. Tra le funzioni che fanno delle fondazioni di origine bancaria i “catalizzatori dello sviluppo locale”, due indicazioni sono pienamente da sottolineare: la capacità di networking, ovvero di costruzione di reti, e quella di contribuire al disegno dello sviluppo. L'una e l'altra travalicano, nella visione degli Autori, qualsiasi interpretazione localistica. In realtà, come già indicato nel Libro bianco del CSS *Tendenze e politiche dello sviluppo locale in Italia*, le fondazioni di origine bancaria – anche attraverso le forme di coordinamento fra loro – sono naturalmente soggetti di una politica *nazionale* per lo sviluppo locale. Sul quale, forse, si è fatta talvolta della retorica ma che, andando al fondo dei problemi, è il campo centrale di una politica razionale di sviluppo. Come è convinzione fortemente argomentata da questo Consiglio. In tale quadro è fondamentale la necessità di ricognizione delle co-

noscenze e dei bisogni di conoscenza che occorre mettere a sistema. Cioè rendere tale conoscenza disponibile alle amministrazioni, ai soggetti di imprenditoria economica e sociale, ai cittadini.

Ciò vale, per esempio, nel campo delle infrastrutture dove il fabbisogno va opportunamente individuato e valutato in anticipo affinché poi il pubblico e il privato nei suoi diversi soggetti possano assumere decisioni in termini di partenariato *'pubblico con pubblico'* o *'pubblico-privato'* avendo predisposti gli strumenti per verificarne, nel seguito, gli effetti.

Ciò vale ancor più nel campo dell'innovazione tecnologica, parole ormai consuete dall'uso tanto ripetitivo quanto acritico o inconsapevole delle reali implicazioni operative. Si tratta, qui, di fare sistema per consentire – a seconda dei casi e delle molteplici differenti situazioni – l'*incontro* fra il mondo della ricerca e quello che domanda il mondo economico, profit o non profit, per rendere disponibili conoscenze utili ed aggiornate ai soggetti più dotati di spirito innovativo. Il già citato libro bianco del Consiglio su *La valutazione della ricerca* considera, per l'appunto, il parametro dell'innovazione nei suoi diversi aspetti come parametro cruciale nella valutazione della ricerca.

Sono compiti difficili. Si possono immaginare agevolmente ostacoli e resistenze, ma sembra poco contestabile che la funzione di creare tessuto connettivo a livello di conoscenze possa essere realizzata soltanto da importanti soggetti della sussidiarietà orizzontale, come le fondazioni. Nello spirito della complementarità e non della sostituzione dei compiti.

Intercettare necessità di messa a sistema di istanze e iniziative che la società esprime impone di avere appunto una visione che parta dal basso, dalla raccolta delle capacità – nel doppio significato di esperienza e sapere pratico (*experience* ed *expertise*) - che rimangono poco utilizzate. E questo è sempre rientrato nella cultura delle fondazioni moderne, quelle per intenderci che sono sorte dopo che s'era chiuso il capitolo delle fondazioni di origine medievale contro le quali, e per lo più a ragione, s'era alzato quello che ho avuto modo di chiamare il "veto illuminista" (cf. Ristuccia S., *Volontariato e fondazioni. Fisiologie del settore non profit*, Maggioli, Rimini, 1996)

Naturalmente, quando si pongono questioni del genere devono essere rese evidenti – vale ripetere - alcune implicazioni di rilievo. Una

per tutte: la necessità di selezionare e preparare un ceto dirigente e dei quadri delle fondazioni che guardino alla realizzazione di questi compiti di frontiera ma necessari per lo sviluppo, civile prima che economico, avendo una particolare attitudine e soprattutto i necessari strumenti professionali di intervento.

Quanto alle modalità di realizzazione di alcune strategie di cooperazione fra fondazioni nei campi come quelli segnalati, varie - ovviamente - sono le alternative sul piano operativo. Per esempio, non sempre tutto questo significa costituire organismi ad hoc. Può anche significare una ripartizione di compiti e una definizione di tempi di realizzazione che rimettano alle fondazioni coinvolte (o ai loro organismi strumentali) le operazioni, salvo i compiti di valutazione e monitoraggio da affidare ad un soggetto unico identificato congiuntamente.

Come sono state studiate le fondazioni di origine bancaria

A questo punto mi pare importante, prima di avviarci a trattare delle *criticità* che lo stato attuale delle fondazioni di origine bancaria tuttora presenta, fare il punto sul modo in cui le discipline sociali hanno fin qui trattato di fondazioni. Un discorso che è, in questa sede, inevitabile. Anche se limitato ad alcuni cenni, non potendo fare rassegna dell'ampia letteratura che si è andata accumulando in materia di fondazioni di origine bancaria: m'auguro che la Commissione di studio del CSS possa poi affrontare compiutamente il tema. In una sede che come questa ha per vocazione e, direi, per obbligo statutario la interdisciplinarietà è naturale una prima osservazione: al di fuori di benemerite iniziative come quella, già accennata, promossa dall'ACRI, di chiedere a studiosi di varie discipline di affrontare realtà e problemi delle fondazioni, le discipline hanno affrontato il tema in ordine sparso e a compartimenti stagno. Molto vasta, come c'era da aspettarsi, la letteratura giuridica che si è esercitata sui profili più diversi: la ripresa, nella realtà italiana, della figura juris "fondazione", i problemi di definizione fra tipico e spurio, l'importanza delle nuove fondazioni all'indomani della trasformazione del sistema delle banche pubbliche con implicazioni varie sorte dall'intreccio nel tempo di norme pubblicistiche e privatistiche applicate a realtà di notevole consistenza

patrimoniale e sociale, il rapporto fra fondazioni e attività d'impresa sia per quanto riguarda le imprese *banche* inizialmente dette 'conferitarie', sia per quanto riguarda le imprese strumentali, e così via elencando con progressiva enunciazione dei dettagli. Per non dire di qualche particolare enfasi sul significato dell'incontro fra fondazioni e Cassa Depositi e Prestiti in sede di trasformazione di quest'ultima in società per azioni. Un incontro certamente nato da una brillante – diciamo così - intuizione di carattere politico in termini di gestione della finanza pubblica, ma che deve ancora esprimere, se è possibile al di là di singole iniziative, una reale portata di carattere strategico coerente e compatibile con la natura delle fondazioni.

Alla letteratura giuridica manca tuttora un capitolo fondamentale: quello dedicato al diritto delle fondazioni come diritto statutario. Non mi risulta che ci si sia ancora sufficientemente addentrati nella ricognizione di questa parte, certamente centrale, del sistema giuridico delle fondazioni.

Per quanto riguarda le discipline economiche, c'è da osservare una certa ampia letteratura che riguarda gli aspetti di tipo aziendalistico e gestionale, una letteratura che si è mossa con curiosità sul terreno delle fondazioni cercando di adattare a queste le nozioni e le prescrizioni del mondo profit, per quanto è possibile. Ma non sono mancati tentativi di studiare *ex novo* i nuovi soggetti, con apporti interessanti.

Dal punto di vista delle dottrine economiche "macro", la parte del leone l'hanno fatta gli opinionisti, con un'attenzione critica verso le fondazioni che, aldilà dei motivi che la lunga vicenda ha offerto, è parsa talora connotata da un particolare sospetto verso le fondazioni, da un certo rifiuto della stessa nozione e, in definitiva, dalla grande difficoltà a collocare questi soggetti nei due grandi comparti conosciuti di Stato e Mercato. Gli unici – molto spesso è sembrato – da considerare legittimi. Senza molto sperimentare, in materia, gli apporti dell'economia delle istituzioni che altrove ha dedicato al non profit non pochi e tutt'altro che insignificanti contributi.

In conclusione, l'accompagnamento – critico e propositivo - della vicenda futura delle fondazioni va fatto, questa è la mia e nostra convinzione, attraverso un uso compiuto del metodo interdisciplinare. Che, anzi, in questo specifico campo può impegnarsi a compiere un buon esercizio. E' quello, del resto, che ci ripromettiamo di continua-

re a fare con la nostra Commissione di studio.

I punti critici

E veniamo ad alcuni punti critici.

Principale oggetto di attenzione e di controversie è stato, lungo l'arco di poco meno di due decenni, *il rapporto fra le fondazioni e il sistema bancario*. Nate dalla scissione delle banche pubbliche (stragrande maggioranza, allora, delle banche italiane) - che fu decisa nel 1990 per avere, da una parte, l'azienda bancaria costituita in società per azioni e, dall'altra, gli enti proprietari delle azioni - solo dopo una lunga vicenda dove abbiamo assistito ad un complesso e particolare "gioco delle regole" (per riprendere - e non a caso - l'espressione di un illustre giurista), questi nuovi soggetti sono giunti alla legislazione del 1998-1999 che li ha qualificati definitivamente come fondazioni. Intorno a questa vicenda assai ampio è stato il dibattito, e via via si sono segnalate le diverse "scuole di pensiero", quella ad orientamento pubblicistico e quella ad orientamento civilistico: non è certo di questo che oggi bisogna parlare, per quanto interessante sia stato questo ampio dibattito dottrinale.

La legislazione 1998-1999 (quella, per intenderci, che la Corte Costituzionale ha inteso come il complesso normativo di base che regola le fondazioni), dopo essere partita dall'intenzione di separare le fondazioni dalla gestione delle banche (intenzione pensata inizialmente con qualche rigidità), si è andata assestando nel riconoscimento di un ampio ventaglio di possibilità. Utilizzando o meno gli incentivi fiscali predisposti. Oggi, a dieci anni dall'inizio dell'iter legislativo, si può constatare che molteplici sono le situazioni in cui si trovano le fondazioni di origine bancaria. Ci sono 17 fondazioni che hanno integralmente dismesso la proprietà di azioni delle banche di origine, altre 15 che mantengono con ampio margine il controllo delle banche di origine, con ciò venendo a rappresentare il residuo tipo di fondazioni che si usava chiamare "fondazioni titolari di impresa". Per la gran parte, infatti, le fondazioni sono rimaste azioniste delle banche non in posizione di controllo ma in posizioni variamente articolate, alcune delle quali di significativa influenza. Ma non si tratta più delle banche originarie, bensì di quelle risultanti da varie fasi di

aggregazione, per acquisizione o per fusione, secondo quelle linee di spinta verso la concentrazione che il legislatore aveva fortemente caldeggiato. In queste vicende, tutti i profili del rapporto fra fondazioni e banche sono cambiati. Il Governatore della Banca d'Italia ha potuto osservare sinteticamente: “Alla riorganizzazione del sistema bancario hanno dato un contributo determinante le fondazioni. Cedute nella grande maggioranza dei casi le partecipazioni di controllo, le fondazioni restano azionisti significativi delle banche, anche se il processo di consolidamento ne ha in molti casi diluito le partecipazioni. I loro comportamenti sono oggi orientati alla valorizzazione del capitale investito, in armonia con il loro ruolo di investitori di lungo periodo” (Intervento alla *Giornata Mondiale del Risparmio* del 31 ottobre 2006).

Intorno agli atteggiamenti delle fondazioni come azioniste delle banche, un certo generale atteggiamento di sospetto è stato sostituito, talvolta, dall'apprezzamento per il ruolo giocato da alcune fondazioni nelle aggregazioni bancarie, sia quelle *cross border* sia quelle all'interno del mercato nazionale. Con qualche malposta aspettativa di ravvisare nelle fondazioni una sorta di “cavaliere bianco” che opera per l'italianità delle banche, laddove l'unico criterio valido è quello che, nella relazione all'ormai lontano disegno di legge delega del 1997, veniva così formulato: “spetterà alle fondazioni esercitare tutti i poteri di un azionista intenzionato a far valere il proprio investimento ai fini del maggior reddito”. Con un'aggiunta, a quest'ultimo proposito, dettata anche dall'esperienza: che in ragione delle esigenze dello sviluppo economico, posto fra le finalità delle fondazioni come soggetti operanti in riferimento a vari livelli territoriali, il reddito va riguardato non solo in una prospettiva di breve termine ma, come sottolineato dal Governatore, anche in una prospettiva di lungo termine.

Una considerazione più ampia e comprensiva della politica patrimoniale delle fondazioni, la loro natura di investitori di lungo periodo (o meglio, ripetiamo, *anche* di lungo periodo, in quel mix di orizzonti di investimento che può meglio soddisfare le esigenze di mantenere il flusso dei ricavi necessari alle erogazioni e salvaguardare, se non accrescere, la consistenza patrimoniale) mette le fondazioni in condizione, almeno per una parte - certamente limitata - dell'inve-

stimento patrimoniale, di svolgere il ruolo dell'investitore paziente. Quello cioè a più lontana redditività ma in grado di sostenere, attraverso fondi specializzati, imprese ed opere che in qualche modo derivino o completino la missione erogativa. Si parla, nella prassi delle grandi fondazioni, di “*Program-Related Investments*” (PRIs), secondo l'espressione usata dai Principi guida del *Council on Foundations*. È una possibilità che va ricordata proprio riguardo a quella politica di sostegno del sistema dell'innovazione alla quale abbiamo innanzi fatto riferimento.

Un esempio per tutti è quello delle difficoltà registrate in particolari segmenti e settori di intervento, dove c'è scarsa propensione agli investimenti per l'innovazione. È evidente l'inadeguata attenzione al finanziamento della nascita di nuove imprese (*start up*) che si riscontra nel contesto italiano. Ebbene, in questo campo non è data né può essere data la facoltà alle Fondazioni di nessun intervento finanziario diretto. Può invece essere congruente ad un espletamento della missione erogatrice la sottoscrizione di fondi specializzati di *seed capital* o di *private equity* che a loro volta, attraverso il filtro del proprio management, faranno non grants ma finanziamenti che sia pure a lungo termine devono essere capaci di “ritorno” in termini di reddito.

Altro importante punto critico su cui vale tornare è quello, già citato, del *rapporto fra fondazioni ed enti territoriali*. Riprenderei innanzitutto quel che ha detto la Corte Costituzionale, dichiarando l'incostituzionalità della norma che prevedeva, nella composizione dell'organo di indirizzo delle fondazioni, “una prevalente e qualificata rappresentanza degli enti, diversi dallo Stato, di cui all'art.114 della Costituzione, idonea a rifletterne le competenze nei settori ammessi in base agli articoli 117 e 118 della Costituzione”. Norma che aveva sostituito quella previgente che disponeva “una prevalente e qualificata rappresentanza degli enti, pubblici e privati, espressivi delle realtà locali”. Norma, quest'ultima, che ha ripreso pieno vigore. E' evidente la stretta connessione logica che lega questa decisione abrogativa alla qualificazione di “soggetti dell'organizzazione delle libertà sociali”, oltretutto ovviamente alla loro ribadita piena natura privata. Sarebbe infatti una contraddizione in termini qualificare nel modo suddetto le fondazioni e poi mantenerle nell'area della diretta disponibilità degli enti pubblici territoriali e, quindi, del loro controllo. “*Non può*

non apparire contraddittorio limitare la ipotizzata presenza degli enti rappresentativi delle diverse realtà locali agli enti territoriali senza ricomprendervi quelle diverse realtà locali, pubbliche e private, radicate sul territorio ed espressive, per tradizione storica, connessa anche all'origine delle singole fondazioni, di interessi meritevoli di essere 'rappresentati' nell'organo di indirizzo". E la Corte, ancora, non manca di precisare il significato della parola "rappresentanza" che è da intendere, «*all'evidenza*», secondo un uso «*atecnico*». Il potere in capo agli enti territoriali è «*un potere di designazione*» che si esaurisce con il suo esercizio e che «*non comporta alcun vincolo di mandato a carico dei soggetti nominati*». Come del resto il legislatore del 1999 aveva esplicitamente prescritto.

Come ho già segnalato, l'incontro-confronto fra enti della sussidiarietà verticale (gli enti locali) e quelli, come le fondazione, espressione della sussidiarietà orizzontale è – entro certi ambiti – inevitabile, ma si deve realizzare sulla base di una chiara distinzione dei ruoli e delle identità. Quali che siano le tentazioni comportamentali degli amministratori locali o le pressioni provenienti, per esempio, dallo stress della finanza locale. Il buon risultato di ogni possibile collaborazione deriva dalla chiarezza dei rapporti, dalla consapevolezza dei limiti dell'azione di ciascun ente, dal rispetto di una intelligente complementarità. Una strategia territoriale può far capo soltanto agli enti locali e alle loro intese non sempre facili, ma la realizzazione di adeguati sensori dei bisogni del territorio e la messa a sistema delle conoscenze necessarie al giusto esercizio dell'innovazione spetterà naturalmente ai soggetti della sussidiarietà orizzontale come le fondazioni.

E a questo punto viene in rilievo un altro classico profilo critico: quello dell'*accountability*, cioè dell'esigenza e della capacità di *rendere conto delle attività svolte* alle variegate componenti del *pubblico* interessato, di rendere espliciti i criteri di conduzione di tali attività erogative o direttamente operative, nonché quelli di valutazione dei risultati conseguiti.

Anche per le fondazioni è fondamentale una precisa pratica della valutazione sia in termini di diffusione all'interno delle fondazioni di una solida e condivisa cultura della valutazione, che è innanzitutto autovalutazione, sia in termini di meccanismi di decisione e di moni-

toraggio che da tale cultura traggono il maggior profitto. Senza una solida pratica di valutazione, la stessa consuetudine dei “bilanci di missione” rischia di essere un esercizio letterario di relazioni pubbliche più o meno efficace.

E qui il discorso viene alla realtà del *sistema duale di governo e amministrazione* che è stato dettato per le fondazioni di origine bancaria.

Da tempo esisteva un dibattito nel mondo delle fondazioni circa l'inadeguatezza all'interesse crescente verso le fondazioni del modello monistico di governo. Quale che sia l'origine della fondazione, è parso evidente che – rispetto ad ogni principio di favore verso la fondazione che fosse espresso nel corso delle diverse esperienze storiche – un vertice chiuso rinnovato solo attraverso cooptazioni non potesse essere troppo a lungo accettato. È come se fossero risuonate sullo sfondo le severe rampogne di Turgot. Di qui la tendenza ad aprire i *board*, da qui la necessità di adottare anche in questo campo il modello duale. Se ne fece portavoce in Europa, nel 1996, un rapporto del *Conseil d'Etat* francese, affrontando il tema del rinnovamento del diritto delle fondazioni. Fu proposto che nel sistema di governo fosse inserito un *Conseil de Surveillance*, sulla falsariga di quanto era avvenuto in campo societario.

È partendo da questo dibattito che il legislatore italiano fu portato a considerare e poi a varare il modello duale. E non certo per fare dell'organo di indirizzo una sorta di assemblea societaria (come qualcuno interpretò), ipotesi cui mancava ogni presupposto (fra l'altro, appunto, ogni membro dell'organo di indirizzo era immaginato privo di mandato: esattamente il contrario di quanto avviene in campo societario), ma per cercare di realizzare all'interno di ogni fondazione una dialettica fondata sulla distinzione di ruoli: da una parte, l'indirizzo e anche, conseguentemente, la valutazione e il controllo; dall'altra, la gestione.

Non è ancora chiaro come e quanto in questo decennio abbia funzionato il modello. Sarà molto importante indagare quanto esso sia stato realizzato soprattutto nella sua supposta funzionalità verso l'*accountability*. Il rischio è che l'organo di indirizzo talvolta si riduca ad un semplice collegio elettorale dell'organo di gestione ovvero ad un comitato onorario, nella sostanza prevalentemente consultivo, che è alla ricerca di un compito, frustrato (sia pure giustamente frustrato)

nelle inevitabili tentazioni di contare nelle singole decisioni e senza una reale implementazione del circuito “indirizzo–controllo”.

L'*accountability* verso l'esterno è fortemente condizionata dal pieno dispiegamento delle funzioni dell'organo di indirizzo. È dunque fondamentale aver cura che il modello funzioni al meglio.

L'ultimo punto critico su cui soffermarsi é quello della *riconfigurazione dell'organismo di Vigilanza*. A questo riguardo rimango sostanzialmente convinto che l'ipotesi più convincente fosse quella indicata nei lavori preparatori del disegno di legge del 1997 e illustrata nella relazione ministeriale. Vale ricordarla per sommi capi.

Nella relazione ministeriale al disegno di legge delega Ciampi-Visco si diceva: “*L'insieme delle fondazioni avrà bisogno (...) di un organo di vigilanza ad hoc anch'esso definito con caratteristiche di novità. (...) L'esperienza storica di altri paesi (...) e la tendenza che si va affermando verso un ampliamento ed un consolidamento del settore non profit fanno pensare che occorra un organo che svolga attività di vigilanza da cui non siano esclusi compiti di stimolo, suggerimento e raccomandazione. Si tratta, in definitiva, di creare un'esperienza nuova, cultura e tecniche non ben conosciute, si tratta di contribuire a formare una classe dirigente con particolari capacità. Dunque, occorre un'autorità indipendente dedicata ad un compito sostanzialmente inedito e per il quale lo Stato amministrativo centrale non ha esperienza né predisposizione*”. Naturalmente, si dava illustrazione allora delle ragioni per cui venivano tenute in capo al Tesoro le funzioni di vigilanza e che in sintesi erano costituite dal fatto che il legame delle fondazioni con il sistema bancario fosse tuttora, strutturalmente, molto forte.

L'indicazione di allora – ripeto - va ripresa. Tanto più che la costituzione e il funzionamento di un organismo ad hoc può comportare oneri modesti a carico del bilancio dello Stato sulla base del principio, già ampiamente sperimentato, che i costi del controllo possono essere a carico dei controllati. Un'autorità di vigilanza autonoma non solo è assolutamente coerente con le decisioni prese dalla Corte costituzionale nella materia di poteri di normazione secondaria del Tesoro (abrogati appunto dalla Corte) e con le motivazioni di queste decisioni, ma è chiamata a dare un contributo decisivo al problema dell'*accountability*. Perché della sostanza di tale rendere

conto richiesto alle fondazioni, l’Autorità sarà, oltre che uno dei principali destinatari, l’autorevole e competente certificatore. Ma ancor più l’esigenza di una tale Autorità discende dalla ricostruzione dell’evoluzione legislativa che la sentenza n. 300 del 2003 illustra con grande chiarezza: *“Il quadro normativo delineato [legge di delega n. 461 del 1998 e decreto legislativo n. 153 del 1999] – dice la Corte – mostra con evidenza che le fondazioni sorte dalla trasformazione degli originari enti pubblici conferenti (solo impropriamente indicate, nel linguaggio comune e non in quello del legislatore, con l’espressione “fondazioni bancarie”), secondo la legislazione vigente, non sono più (...) elementi costitutivi dell’ordinamento del credito e del risparmio (...)”*. E aggiunge: *“L’evoluzione legislativa ha spezzato quel «vincolo genetico e funzionale» di cui parlano le sentenze n. 341 e n. 342 del 2001 di questa Corte”*. Ben avvertendo poi che ciò va visto in termini di portata delle leggi non dovendosi far riferimento alla varietà fattuale dei casi, alcuni dei quali magari dissonanti. È legittimo chiedersi cosa avrebbe potuto dire la Corte, in base al proprio ragionamento, se fosse stata portata al suo esame non soltanto la questione dei poteri dell’Autorità-Tesoro, ma il fatto stesso di tenere le funzioni di vigilanza in capo al Tesoro. Né infine può essere trascurato il fatto che – successivamente alle sentenze della Corte – è avvenuto l’incontro, già ricordato, delle fondazioni, o meglio della gran parte delle stesse, con la Cassa Depositi e Prestiti e il suo azionista di maggioranza, il Tesoro. Il quale, in tal modo, è insieme azionista di maggioranza ed organo di vigilanza degli azionisti di minoranza. Fatto rimarcato in vari momenti, con onestà intellettuale, dalle stesse autorità competenti. Non sembra proprio un modello ideale. Le fondazioni, magari, si sanno far valere ma l’*accountability* ne soffre.

Conclusioni

Siamo ad alcune riflessioni finali.

L’aver concluso l’elenco delle maggiori criticità con il discorso sull’Autorità di vigilanza, tema che richiama la necessità di un intervento legislativo, può ingenerare l’impressione che le mie indicazioni siano nel senso che le prospettive delle fondazioni si giochino soprattutto in termini di messa a punto dell’ordinamento. E che questa messa a

punto debba costituire una premessa indispensabile per ogni altra indicazione. Non è questo il mio pensiero. In generale, non sono fra coloro che finiscono sempre con appelli al legislatore e alla sua presunta saggezza. Un lungo percorso attraverso le istituzioni mi tiene lontano da questo cedimento intellettuale. Il “gioco delle regole” come illustrato in alcune lucide pagine dell’omonimo libretto di Guido Rossi è, del resto, un gioco che rischia di non finire mai. Beninteso, nel nostro caso ci sono molte buone ragioni per tornare dal legislatore. Oltre al problema dell’autorità di vigilanza, c’è da eliminare una normazione che rischia di essere mantenuta “speciale” senza più ragioni e che, per giunta, sembra essere ispirata al criterio che definirei del *possono* (vengono in rilievo i modi propri della natura delle fondazioni, natura che si qualifica in termini privatistici vs pubblicistici, da una parte, e non profit vs profit, dall’altra) quale, in definitiva, deriva dall’interpretazione adeguatrice della Corte Costituzionale delle norme che sono intervenute a spezzoni in materia di fondazioni di origine bancaria. Un po’ di confusione residua. Facciamo l’esempio, per intenderci, del settore “lavori pubblici” aggiunto ai settori ammessi con legge n. 166 del 1° agosto 2002, art. 7, comma 1 lett. a) - che ha modificato l’art. 37 bis, comma 2 della legge n. 109/1994 (cd. legge Merloni) - norma dalla quale possono trarsi varie possibilità di intervento delle fondazioni (per le quali, peraltro, non c’era bisogno di una norma) tranne quella, pur tanto ripetuta, di far divenire le fondazioni possibili *promotori* di operazione di project financing, cioè soggetti profit d’impresa. Possibilità ovviamente preclusa alle fondazioni.

Non si tratta tuttavia di ragioni decisive per porre al primo posto la necessità di una nuova riforma legislativa. Certamente opportuna soprattutto nel quadro del necessario aggiornamento del libro primo del Codice civile, ma non tale da essere una premessa *sine qua non*.

Le fondazioni di origine bancaria sono, sostanzialmente, una realtà viva nella società italiana. C’è un’esperienza recente su cui riflettere, c’è la *speciale* responsabilità sociale che ricade su soggetti che finora hanno ben valorizzato i propri patrimoni, come soprattutto è avvenuto nella buona gestione delle risorse ricavate via via dalle dismissioni delle partecipazioni azionarie nelle banche di origine. C’è un accresciuto patrimonio finanziario (oltre 45 miliardi di euro a valori di libro a fine 2005) al quale far corrispondere, al meglio, *capitale so-*

ciale. Iniziative comuni, rispondenti alla necessità del coordinamento, sono state intraprese come è il caso della Fondazione per il Sud. Il miglioramento dei metodi di *accountability* può essere perseguito, in attesa di un soggetto certificatore, attraverso appropriate iniziative associative e/o delle singole fondazioni che facciano propria una cultura della valutazione e dell'autovalutazione. Sullo sfondo c'è da fare emergere come prima necessità quella della formazione di un ceto dirigente preparato e motivato a fare delle fondazioni non tanto soggetti "protagonisti" (non è questa la missione) ma sì soggetti che facilitino con modi anche inediti, com'è nella cultura migliore delle fondazioni in generale, l'affermazione delle migliori energie sociali.

Ebbene, tutto ciò è nelle mani di quanti sono chiamati a dirigere, a vari livelli, le fondazioni.

È il loro impegno, è la loro responsabilità.

C'è da augurar loro "buon lavoro" ancor più che in altri momenti. Che è un lavoro che può essere faticoso e ingrato perché – come ricorda l'incipit di un libro sulle *American Foundations* di Mark Dowie di qualche anno fa – "*a foundation is a large amount of money completely surrounded by people who want some*". E, si sa, non si può dare a tutti, come si diceva innanzi.

**L'ECONOMIA DELLA CONOSCENZA
NELL'UNIONE EUROPEA
IN UN'ANALISI ESPLORATIVA MULTIVARIATA**
*THE KNOWLEDGE ECONOMY IN THE EUROPEAN UNION
IN A MULTIVARIATE EXPLORATIVE ANALYSIS*

Nicola Mattoscio - Emiliano Colantonio
*Dipartimento di Metodi Quantitativi e Teoria Economica
Università "G. d'Annunzio" di Chieti-Pescara*

*Department of Quantitative Methods and Economic Theory
University "G. D'Annunzio" of Chieti-Pescara*

mattoscio@unich.it - colantonio@unich.it

Nel paper vengono valutate le distanze economiche esistenti tra i membri dell'EU nel 1998 e nel 2004, utilizzando un insieme di variabili ognuna delle quali rappresenta un aspetto dell'economia della conoscenza. Nella prima parte del lavoro è fornita una breve rassegna della letteratura relativa alla teoria della crescita economica. Nella seconda parte vengono introdotti alcuni indicatori come proxy delle determinanti della crescita economica e vengono analizzate le performance dei paesi sopra menzionati. Infine si fa ricorso ad un modello di multidimensional scaling analysis (MDS) che, impiegando i precedenti indicatori, consente di rappresentare le diverse economie in uno spazio bidimensionale, con una miglior evidenza di cluster e gap economici.

PAROLE CHIAVE: CRESCITA ECONOMICA • ECONOMIA DELLA CONOSCENZA • CAPITALE UMANO • ICT

In the paper the economic distances existing among the EU's members in 1998 and in 2004 are evaluated by using an array of variables, each of which represents an aspect of the knowledge economy. In the previous part of the work a brief overview of the economic growth theory is presented. In the second part some indicators as proxies of economic growth determinants are introduced and the performances of the above mentioned countries are investigated. Finally a multidimensional scaling analysis (MDS) by using the previous indicators is performed: it allows to represent the economies in a bidimensional space, with a better evidence of economic clusters and gaps.

KEYWORDS: ECONOMIC GROWTH • KNOWLEDGE ECONOMICS • HUMAN CAPITAL • ICT

1. Introduzione

Con la ricorrenza dei 50 anni del Trattato di Roma, l'analisi dello sviluppo socioeconomico degli stati membri dell'Unione Europea (EU) deve necessariamente affrontare un aggiornamento, per almeno due ordini motivi:

1. il progressivo allargamento dell'EU, che ha raggiunto l'apice nel

2004 con l'ingresso di dieci nuovi paesi¹, modificandosi così sotto il profilo quantitativo e quello qualitativo le caratteristiche del mercato integrato europeo, ove opera ciascuna economia nazionale;

2. gli sviluppi relativamente recenti della letteratura, che hanno portato ad una rivisitazione del ruolo giocato da specifici e rilevanti fattori nelle dinamiche virtuose delle performance studiate.

Il quinto allargamento dell'EU, avvenuto il 1° maggio 2004, è stato il più ambizioso nella storia del sistema di riferimento: si è trattato del più largo per numero di nazioni e popolazione, nonché del più complesso, avendo portato all'interno dell'Unione dieci paesi con differenti livelli di sviluppo economico, sociale e politico.

Le implicazioni economiche di questo allargamento sono ancora oggetto d'analisi. Studi preliminari avevano previsto una spinta significativa per la crescita dei nuovi aderenti. L'impatto sull'economia dei vecchi membri, al contrario, si supposeva marginale, data la relativamente modesta dimensione economica dei nuovi componenti. Tali previsioni sembrano sostanzialmente trovare riscontro nella realtà dei fatti: i nuovi stati membri, prima dell'adesione, sono stati chiamati ad intraprendere delle riforme per modernizzare il proprio sistema socioeconomico; la stabilità richiesta per l'accesso ha aiutato il commercio e gli investimenti, garantendo nuove opportunità per le imprese e favorendo, in particolare, la crescita economica.

Proprio quest'ultima ha da sempre costituito una delle maggiori attenzioni degli studiosi, spinti dalla necessità di spiegare gli elementi che la determinano. Nel tempo si sono susseguite conclusioni anche contrastanti, con le conseguenti incertezze sulla individuazione univoca delle sue cause, sebbene si siano progressivamente elaborati modelli più sofisticati per una comprensione più soddisfacente del fenomeno.

In particolare, l'attenzione è stata spesso focalizzata sull'innovazione e sull'attività di ricerca e sviluppo che conducono a nuove tecnologie e, in ultima istanza, ad incrementare il prodotto procapite. Similmente, un'importanza sempre crescente è stata attribuita al capitale umano, in termini di istruzione o capacità professionali. Altri studi (cfr. par. 2) hanno evidenziato il possibile ruolo che il grado di apertura al

¹⁾ Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Slovacchia, Slovenia, Repubblica Ceca e Ungheria.

commercio con l'estero e – più recentemente – le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) possono giocare nella diffusione della conoscenza, dai più considerata come il principale motore della crescita economica.

Coerentemente con quanto espresso dalla letteratura predominante, si postulerà che l'ammontare di conoscenza ed il modo in cui la stessa è usata rappresentino le determinanti chiave per la produttività, il cui incremento non può che riflettersi positivamente sulla crescita e sullo sviluppo di un sistema economico.

L'obiettivo finale del lavoro è quello di evidenziare le variazioni dei gap economici esistenti al 1998 e successivamente al 2004 tra i paesi attualmente aderenti all'EU (con l'aggiunta dei futuri membri Romania e Bulgaria)². In tal senso, inizialmente verrà presentata una breve rassegna della letteratura rilevante in materia di crescita economica, con il richiamo delle evidenze empiriche relative al ruolo di possibili sue determinanti (cfr. par. 2). Successivamente, saranno introdotti in dettaglio gli indicatori utilizzati per misurare i vari aspetti dell'economia della conoscenza: questi saranno inizialmente oggetto di un'analisi descrittiva avente come scenario l'insieme delle economie precedentemente richiamate (cfr. par. 3). Nel prosieguo sarà richiamato il multidimensional scaling (MDS), la metodologia statistica prescelta al fine di conseguire l'obiettivo delineato (cfr. par. 4.); in tal senso, un modello di MDS analysis verrà implementato al fine di addivenire ad una rappresentazione grafica delle distanze economiche esistenti tra i paesi considerati (cfr. par. 5). Seguiranno brevi considerazioni conclusive inerenti ai risultati-chiave raggiunti dall'analisi di statica comparata anche con riferimento a periodi temporali diversi (cfr. par. 6).

2. Le determinanti della crescita economica

In altri lavori (Mattoscio 2005, Mattoscio e Colantonio 2005 e 2006) gli autori hanno già richiamato l'attenzione sul fatto che, fino agli anni

²⁾ La scelta degli anni di riferimento è dettata dalla volontà di mediare tra la necessità di disporre di una serie di dati relativi ad un periodo di transizione per l'EU e quella di costruire un data base quanto più possibile completo.

sessanta, si consideravano come determinanti della crescita solo l'occupazione, il capitale fisico ed il progresso tecnologico. In proposito, il modello classico di riferimento è quello ben noto proposto e sviluppato da Solow (1956) negli anni cinquanta. Lo studioso americano intuì che la crescita – almeno nell'esperienza statunitense – era dovuta essenzialmente (anche se non esclusivamente) al miglioramento dei processi produttivi, dovuto all'impiego di nuove tecnologie.

Nonostante la preziosa intuizione, a lungo i principali studiosi relegarono il progresso tecnologico al ruolo di variabile esogena all'economia: paradossalmente, uno dei più importanti fattori della crescita economica era di fatto “assunto”, più che spiegato, dagli economisti. Inoltre, nella tradizione neoclassica originata da Solow, si assume che la tecnologia sia un bene pubblico, a disposizione di chiunque in qualunque luogo. Ricerche empiriche hanno tuttavia dimostrato che una simile ipotesi non è in grado di spiegare le differenze osservate tra i tassi di crescita a livello internazionale. Verosimilmente, lo stock di conoscenza, inteso come uno dei fattori determinanti della crescita economica, non risulta liberamente acquisibile. Ciò è un danno principalmente per le economie più arretrate, che spesso trovano difficoltà nel dotarsi degli ultimi ritrovati della scienza e della tecnica.

Solo nell'ultimo decennio dello scorso secolo alcuni autori (fra i quali Romer 1992, Aghion e Howitt 1992, 1998 ed ora in 2004) proposero una teoria più completa della crescita che tenesse conto dell'“innovazione”. Essi sottolinearono l'importanza degli incentivi economici quali forze trainanti del progresso tecnico e scientifico. Le nuove idee, infatti, possono divenire fonti di futuri profitti qualora garantiscano la possibilità di realizzare beni o servizi in modo più efficace e/o efficiente.

Numerosi altri studi dimostrano come l'innovazione o una nuova generazione di conoscenza tecnica abbia un effetto positivo sostanziale sulla crescita economica e/o sulla crescita della produttività. Ad esempio, Lederman e Maloney (2003), effettuando una regressione su un panel di dati (medie quinquennali) tra il 1975 ed il 2000 relativi a 53 nazioni, mostrano come l'incremento di un punto percentuale del rapporto Spese in R&S/GDP comporti un aumento di 0,78 punti percentuali del tasso di crescita dello stesso GDP. Guellec e van Pottelsberghe (2001), analizzando gli effetti di lungo termine di vari

tipi di R&S, utilizzando un panel di dati per l'OECD tra il 1980 ed il 1998, evidenziano come la ricerca pubblica e quella straniera hanno un effetto positivo statisticamente significativo sulla crescita della produttività. Adams (1990), facendo riferimento al numero di articoli accademici di diversi campi scientifici come approssimazione dello stock di conoscenza, dimostra che la conoscenza tecnica contribuisce significativamente alla crescita complessiva della produttività dei fattori della produzione delle imprese manifatturiere statunitensi per il periodo 1953-1980.

Nel processo di accumulazione ed uso delle (nuove) conoscenze gioca un ruolo fondamentale anche il capitale umano, che da molti è oggi riconosciuto come un volano indispensabile per la crescita economica. A partire dai contributi più importanti della teoria della crescita endogena, l'innovazione tecnologica viene correlata all'investimento in capitale umano. Quest'ultimo concetto viene, infatti, introdotto negli anni sessanta da Schultz (cfr., ad esempio, 1961) e Becker (cfr., ad esempio, 1962 e 1964), economisti della scuola di Chicago, per definire la capacità professionale di un individuo.

Con le successive teorizzazioni di Romer (cfr., ad esempio, 1986 e 1990) e di Lucas (cfr., ad esempio, 1988), altro esponente della scuola di Chicago, si rende ancora più esplicita la dipendenza del tasso di crescita dal capitale umano a disposizione, sia sotto il profilo quantitativo che per il suo grado di preparazione.

Molti degli studi empirici relativi alla crescita economica, in tal senso, includono oggi il capitale umano tra gli ingredienti essenziali. Ad esempio, Barro (1991), facendo riferimento ad un insieme di 98 paesi per il periodo 1960-1985 e considerando il valore dei tassi d'iscrizione a livello primario e secondario del 1960 come approssimazione dell'iniziale livello di capitale umano, dimostra che ambedue i tassi hanno un effetto positivo statisticamente significativo sulla crescita della ricchezza procapite. Analogamente, Cohen e Soto (2001), utilizzando delle serie storiche di dati sull'istruzione di determinati paesi, evidenziano un'influenza positiva dell'educazione sulla crescita. Hanushek and Kimko (2000), facendo leva su un diverso approccio e focalizzando l'attenzione sulla qualità dell'istruzione (misurata attraverso opportuni standard internazionali), dimostrano ancora come questa eserciti un effetto positivo sempre sulla crescita.

Oltre al progresso tecnologico e al capitale umano, uno dei fattori che sembra giocare un ruolo fondamentale nella spiegazione della crescita economica è l'apertura al commercio con l'estero. Molti lavori hanno evidenziato come le importazioni siano un canale attraverso il quale i paesi in via di sviluppo hanno la possibilità di acquisire tecnologie straniere. Il commercio è stato ampiamente trattato come un motore della crescita economica. In tal senso, studi empirici come quelli condotti da Frankel e Romer (1999), Gallup, Radelet e Warner (1999), Irwin e Tervio (2002), e Dollar e Kraay (2001) hanno infatti dimostrato che paesi con un maggior grado di apertura all'estero hanno un maggior tasso di crescita economica.

Un altro importante canale in grado di agevolare la diffusione delle innovazioni sono gli investimenti diretti esteri (FDI³) (cfr. Barrel e Pain 1997). Già Romer, nel 1993, aveva intuito che gli FDI avrebbero potuto facilitare i trasferimenti tecnologici, con sostanziali spillover per l'intera economia, e non solo per la produttività delle singole imprese beneficiarie (in tal senso, cfr. anche Rappaport 2000). Altri studi di natura empirica hanno mostrato la possibile incidenza che i FDI possono avere sulla crescita economica, specialmente in determinate circostanze. Ad esempio, Borensztein et al. (1998) hanno evidenziato un effetto positivo dei FDI sulla crescita economica di quei paesi dotati di una forza lavoro particolarmente istruita, in grado quindi di sfruttare al meglio le esternalità derivanti dai flussi d'investimento stranieri. Alfaro et al. (2000) hanno invece sottolineato l'importanza della presenza di mercati finanziari locali sufficientemente sviluppati, mentre Balasubramanyam et al. (1996) hanno rimarcato il ruolo cruciale che il grado di apertura al commercio con l'estero assume nello spiegamento degli effetti dei FDI sulla crescita economica.

Una più ampia interconnessione, una più alta velocità di elaborazione ed una maggiore accessibilità alle conoscenze è oggi favorita anche dalle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT). Queste, pur non generando direttamente innovazione, sono considerate come l'ossatura della *knowledge economy* e, negli ultimi anni, sono state riconosciute come un effettivo strumento per

³⁾ Acronimo della terminologia anglosassone *Foreign Direct Investments*.

la promozione della crescita e dello sviluppo economici. Attraverso un costo d'uso relativamente basso e la capacità di ridimensionare, abbattere (se non addirittura azzerare) le distanze, le ICT hanno rivoluzionato il trasferimento di informazioni e conoscenza nel mondo. In tal senso, negli ultimi anni si sono susseguiti numerosi studi che hanno mostrato come la produzione di ICT abbia contribuito alla crescita economica (cfr. Jorgenson e Stiroh 2000, Oliner e Sichel 2000, Whelan 2000, Schreyer 2000 e Pilat e Lee 2001). I settori produttivi dell'ICT hanno sperimentato un incredibile avanzamento tecnologico che ha inevitabilmente alimentato il livello di produttività dell'economia. Vari studi hanno tuttavia fornito evidenze empiriche che suggeriscono come i guadagni in termini di produttività derivino anche dal semplice uso dell'ICT, almeno a livello di singolo paese.

Per gli Stati Uniti, ad esempio, l'Economic Report of the President (Council of Economic Advisors 2000 e 2001), Whelan (2000), Oliner e Sichel (2000) e Jorgenson e Stiroh (2000) attribuiscono una considerevole parte dell'incremento della produttività totale dei fattori produttivi ai settori che usano le ICT, piuttosto che a quelli che le producono. Con riferimento all'Australia, sussiste un'evidenza in base alla quale un'accresciuta produttività è stata accompagnata da un maggior uso di tecnologie che includono le ICT (Productivity Commission 1999). Ci sono anche altri studi settoriali che suggeriscono che gli investimenti in ICT hanno avuto un impatto positivo sulla produttività del sistema (ad esempio, per il settore della distribuzione, cfr. Readon et al. (1996) e Broersma e McGuckin (1999). Brynjolfsson e Kemerer (1996) e Gandal et al. (1999) indicano invece l'esistenza di spillover positivi derivanti dal capitale ICT a livello di singole imprese. Così pure vi sono studi che riscontrano delle perplessità al riguardo (cfr., ad es., Solow 1987), ma senza tuttavia inficiare davvero le prospettive positive.

In estrema sintesi, i diversi contributi richiamati evidenziano il ruolo strategico decisivo della conoscenza e del capitale umano nelle performance di crescita. Ma, al tempo stesso, essi permettono di sottolineare anche l'importanza che il grado di apertura al commercio estero e le ICT assumono nella spiegazione delle dinamiche di crescita e sviluppo.

3. Un'analisi descrittiva

Le valutazioni relative al prodotto procapite di un determinato sistema economico, alla luce di quanto detto in precedenza, dovrebbero essere rimodulate in funzione delle performance evidenziate da altri indicatori, primi fra tutti quelli connessi alla conoscenza, al capitale umano, al grado di apertura al commercio con l'estero e alla diffusione delle ICT. In tal senso, attraverso un'analisi empirica riguardante i paesi attualmente aderenti all'EU (con l'aggiunta dei futuri membri Romania e Bulgaria) verranno evidenziate le performance fornite nel 1998 e nel 2004 dalle diverse economie.

La scelta degli anni di riferimento risponde alla duplice esigenza di disporre di dati statistici attendibili e completi, e di valutare la situazione delle economie di riferimento in un periodo di transizione dalla società industriale a quella post-industriale e nell'esperienza della cosiddetta New Economy (cfr. Felice e Mattoscio 2005), contraddistinto – a livello geopolitico – dall'incombente allargamento dell'EU.

In questa sezione, la conduzione di una mera analisi descrittiva di una serie di indicatori rappresenta esclusivamente uno stadio preliminare di un possibile percorso di lavoro. Un più sistematico confronto tra le ipotesi alla base dei modelli teorici e le performance reali delle principali variabili di riferimento, infatti, potrà permettere di esprimere un'opinione più qualificata circa la valenza empirica delle nuove teorie della crescita economica.

Per la conduzione dell'analisi è stata usata prevalentemente la banca dati Eurostat⁴, opportunamente integrata da fonti ufficiali alternative (UN, OECD, World Bank, UNESCO, ecc.⁵) per la definizione di eventuali valori mancanti⁶. Tale scelta può essere giustificata con la necessità di acquisire dati attendibili e completi. L'integrazione tra diverse banche dati deve essere letta proprio alla luce di queste imprescindibili esigenze.

⁴) <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

⁵) Cfr. tabb. 7 e 8.

⁶) In alcuni casi non è stato possibile risalire con fonti alternative al dato mancante; lo stesso è stato dunque sostituito dal valore medio assunto dall'indicatore all'interno del campione dei paesi considerati; tale scelta è stata effettuata al fine di evitare l'eliminazione di variabili o paesi.

3.1. Gli indicatori dello sviluppo

L'analisi ha riguardato dapprima una serie di tre indicatori connessi con il grado di sviluppo socioeconomico di un paese. In tal senso, la prima variabile considerata è il “*GDP per capita (PPP US\$)*”⁷, che tiene conto delle differenze emergenti tra i livelli generali dei prezzi osservati nei diversi paesi, nonché dei tassi di cambio medi registrati dal FMI, permettendo così un opportuno confronto in termini di reddito procapite.

Con riferimento al 1998, in particolare, si osservano forti disparità in relazione a questo indicatore fondamentale di performance economica (cfr. tab. 7). Basti pensare che il Lussemburgo, la nazione più ricca tra i paesi considerati, aveva un reddito procapite (\$ 33.505) di quasi sette volte superiore a quello della Bulgaria (\$ 4.809), la nazione più povera tra quelle considerate. Occorre sottolineare, tuttavia, che la ricchezza per abitante del Granducato lussemburghese, per essere una città-stato, e perciò stesso un outlier, era anche notevolmente superiore a quella mediamente prodotta nelle altre economie avanzate dell'EU (Germania, Francia, Regno Unito, Italia, ecc.) Gli ultimi posti della graduatoria sono occupati esclusivamente dai paesi dell'Est europeo. Un ordinamento sostanzialmente analogo si riscontra nel 2004; lo stesso risulta caratterizzato, tuttavia, da divari ancor più ampi (cfr. tab. 8).

Un secondo indicatore capace di sintetizzare il grado di sviluppo di un paese è lo “*Human Development Index*”, misura composita elaborata nell'ambito dello *United Nation Development Programme*, che può assumere valori compresi tra 0 e 1. Esso permette di classificare i diversi stati in base a criteri legati all'aspettativa di sopravvivenza, ai traguardi educativi mediamente raggiunti e alla qualità di vita. Le dimensioni di base sono sintetizzate:

1. dalla speranza media di vita alla nascita, come misura di un'esistenza lunga e salubre;

⁷⁾ Si tratta dell'acronimo di “*Gross Domestic Product per capita (Purchasing Power Parity United States \$)*”. Tale variabile, in altri termini, è espressa a parità di potere d'acquisto; in questo modo si tende a ridurre il divario tra le nazioni, poiché quelle più povere hanno un costo della vita solitamente più contenuto ed il loro reddito viene pertanto “rivalutato” dalla trasformazione in PPP.

2. dall'“*Education Index*”⁸, dato dalla combinazione tra l'alfabetizzazione degli adulti (con un peso pari a 2/3) ed il numero di studenti iscritti ai diversi livelli d'istruzione (con un peso pari a 1/3)⁹, come misura del grado di istruzione;
3. dal GDP procapite, come misura dello standard di vita.

Le graduatorie stilate in funzione dello “*Human Development Index*” nei due anni di riferimento ricalcano quelle ottenute nell'analisi del “*GDP per capita PPP US\$*”: basti pensare che le prime 17 posizioni sono occupate esclusivamente da membri storici dell'EU sia nel 1998 che nel 2004; questi sono a loro volta seguiti dai paesi dell'Est. Anche in tal caso, le ultime due posizioni sono sempre occupate da Bulgaria e Romania (cfr. tabb. 7 e 8). Tutte le economie europee hanno comunque fatto registrare nel periodo considerato incrementi più o meno cospicui dell'indice attenzionato.

Il terzo ed ultimo indicatore di sviluppo economico prescelto è l'“*Energy intensity of the economy - Gross inland consumption of energy divided by GDP (at constant prices, 1995=100) - kgoe (kilogram of oil equivalent) per 1000 euro*”. Si tratta di una variabile data dal rapporto tra l'uso di energia (misurato in equivalente di chilogrammi di petrolio) e il GDP (espresso a prezzi costanti 1995): essa fornisce una misura dell'efficienza energetica di un paese. Le relative graduatorie appaiono in linea rispetto ai casi precedenti: le prime posizioni sono occupate da economie avanzate e, tra queste, spicca l'Italia (quarta con 191,36 nel 1998 e sesta con 189,11 nel 2004). I rapporti più alti (rivelatori di peggiori performance energetiche) sono stati fatti registrare dai paesi dell'Est europeo, con Bulgaria e Romania a chiudere le graduatorie del 1998 e del 2004.

In generale, con riferimento a due dei tre indicatori di sviluppo considerati, tutti i paesi hanno manifestato valori (leggermente) più alti nel 2004 (rispetto al 1998); pressoché nulle si sono rivelate le sole variazioni relative allo *Human Development Index* che, evidentemente, in Europa implica tempi di adeguamento più lunghi.

⁸⁾ Anche tale indicatore è stato sviluppato nell'ambito dell'*United Nation Development Programme*.

⁹⁾ Occorre precisare, in tal senso, che il numero di studenti è espresso in percentuale rispetto alla sola popolazione in età scolare.

3.2 *Gli indicatori del progresso tecnologico*

Dopo aver illustrato alcuni indicatori in grado di sintetizzare lo sviluppo economico di un paese, si è ritenuto opportuno – in linea con quanto affermato nel paragrafo 2 – focalizzare l'attenzione su variabili in grado di riassumere l'attività innovativa di un sistema economico. È opportuno ricordare, infatti, che le differenze osservate tra i diversi livelli di sviluppo economico, a livello internazionale, possono trovare una spiegazione – sia pur parziale – nella diversa capacità dei paesi di generare autonomamente nuove conoscenze.

Tra i diversi indicatori disponibili per sintetizzare tali attività, vi sono le spese complessive per gli investimenti in R&S sostenuti all'interno dell'economia (“*Total intramural R&D expenditures (Euro per inhabitant)*”), indipendentemente dalla fonte – pubblica o privata – dei fondi utilizzati. Al fine di garantire la possibilità di effettuare confronti tra i diversi paesi, naturalmente, i valori sono stati espressi in termini procapite. Osservando le speciali graduatorie, si nota la presenza delle economie scandinave nelle prime posizioni. I nuovi membri dell'EU, anche in questo caso, si attestano nelle ultime posizioni delle rispettive graduatorie, con valori notevolmente bassi e cresciuti modestamente tra il 1998 ed il 2004 (cfr. tabb. 7 e 8).

Un secondo indicatore in grado di sintetizzare la capacità di un paese di generare progresso tecnologico è rappresentato dalle “*Human Resources in Science and Technology (percentage of total population)*”. Rispetto ai precedenti ordinamenti, vi sono delle differenze (che appaiono più marcate nel 1998): valori relativamente bassi sono fatti registrare anche da stati dell'Europa meridionale (Italia e Grecia, in particolare), mentre alcune delle repubbliche ex sovietiche (Estonia e Lituania su tutte) si collocano in posizioni medio-alte (cfr. tabb. 7 e 8).

La terza ed ultima variabile considerata al fine di valutare il livello di sviluppo tecnologico raggiunto da un paese è rappresentata dalle “*High-technology exports (% of GDP)*”, ossia le esportazioni di beni ad alta intensità di tecnologia espresse in percentuale rispetto al GDP. Al pari dell'attività innovativa che ha luogo all'interno dei confini nazionali, la variabile in oggetto è indicativa della capacità di generare valore attraverso l'esportazione o la vendita all'estero di nuove tecnologie. Le graduatorie che emergono, anche in tal caso, vedono nella parte alta gran parte dei

paesi più industrializzati, mentre le ultime posizioni sono quasi esclusivamente occupate da paesi dell'Est europeo. Occorre tuttavia sottolineare che le quattro principali economie dell'Europa meridionale (Italia, Grecia, Spagna e Portogallo) hanno fatto registrare valori medio-bassi sia nel 1998 che nel 2004 (cfr. tabb. 7 e 8).

In termini comparativi, nei due anni considerati (1998 e 2004), con riferimento a due dei tre indicatori di progresso tecnologico, la quasi totalità delle economie europee ha evidenziato livelli più alti nel 2004; nello stesso anno, in relazione alle esportazioni di prodotti high-tech, alcuni tra i tradizionali membri dell'EU (Regno Unito, Francia, Svezia e Italia su tutti) hanno invece fatto registrare dei valori più bassi rispetto al 1998.

3.3. *Gli indicatori del capitale umano*

Tra le misure comunemente impiegate come sintesi di capitale umano vi sono i “*Graduates (ISCED 6) from science, mathematics, computing, engineering, manufacturing & construction fields per 1000 of the population aged 25-34*”, ossia i laureati in specifici corsi universitari (di matrice scientifica, matematica o ingegneristica) per migliaia di persone con età compresa tra i 25 ed i 34 anni. Le graduatorie stilate con riferimento al 1998 e al 2004 sono sostanzialmente analoghe: salvo alcune eccezioni, i primi posti sono quasi esclusivamente occupati dai vecchi membri dell'EU, mentre le economie dell'Est Europa si collocano sui gradini medio-bassi. Quasi tutti i paesi hanno comunque mostrato lievi miglioramenti dei rapporti nel periodo considerato (cfr. tabb. 7 e 8).

Successivamente l'attenzione è stata focalizzata sul “*Ratio of Students to teachers (ISCED 3)*”, ossia il rapporto tra insegnanti e studenti a livello di istruzione secondaria, che – stando alla letteratura prevalente – dovrebbe sintetizzare la qualità del sistema educativo di un paese. Contrariamente a molte delle graduatorie precedentemente analizzate, quelle relative all'indicatore oggetto appaiono meno uniformi (cfr. tabb. 7 e 8). In particolare, i paesi dell'Europa meridionale tendono a collocarsi in posizioni medio-alte, affiancati da alcuni nuovi membri dell'EU; altre nazioni dell'Est, al contrario, manifestano rapporti re-

lativamente alti (che denotano peggiori performance qualitative), al pari – tuttavia – di importanti potenze economiche.

L'ultimo indicatore considerato al fine di approssimare il capitale umano degli stati oggetto d'analisi è costituito dalle “*Total public expenditure on education as % of GDP*”, ossia dalle spese in istruzione – di natura pubblica – espresse in percentuale rispetto al GDP al fine di rendere comparabili i valori tra paesi aventi caratteristiche strutturali diverse. L'analisi delle specifiche graduatorie permette, in questo caso, di delineare dei cluster abbastanza significativi. Ad esempio, sia nel 1998 che nel 2004, le prime posizioni sono occupate quasi esclusivamente da stati del Nord Europa. Molti degli stati entrati a far parte dell'EU solo nel 2004 sono piazzati sui gradini immediatamente successivi delle relative classifiche. Non brillano invece le performance di tre importanti economie mediterranee come Italia, Spagna e Grecia, relegate nei bassifondi dei rispettivi ordinamenti sia nel 1998 che nel 2004.

In termini comparativi, nel 2004 la maggior parte dei paesi ha fatto registrare dei valori leggermente più alti rispetto a quelli del 1998 in relazione al numero dei “*Graduates (ISCED 6) from science, mathematics, computing, engineering, manufacturing & construction fields per 1000 of the population aged 25-34*”. Con riferimento ai restanti due indicatori utilizzati come proxy del capitale umano, al contrario, si sono evidenziate variazioni pressoché nulle se non addirittura negative.

3.4. *Gli indicatori del grado di apertura al commercio con l'estero*

Come già ampiamente sottolineato (cfr. par. 2), le economie meno sviluppate hanno la possibilità di ridurre il divario tecnologico che le separa da quelle più avanzate, attraverso l'importazione o l'imitazione delle tecnologie sviluppate da queste ultime; in tal senso, nella spiegazione della crescita economica, sembrano dunque assumere una certa importanza il grado di apertura al commercio con l'estero e i flussi di investimenti stranieri.

Il primo indicatore preso in considerazione è costituito dalle “*Imports of goods and services (% of GDP)*”, ossia le importazioni di

beni e servizi, espresse in percentuale rispetto al GDP per favorire la comparazione tra paesi. Nelle graduatorie del 1998 e del 2004 le primissime posizioni sono prevalentemente occupate da paesi dell'Est Europa. Viceversa, nei bassifondi dei rispettivi ordinamenti si trovano le quattro principali economie dell'Europa meridionale. Graduatorie sostanzialmente analoghe si ottengono allorché l'attenzione viene focalizzata sulle “*Exports of goods and services (% of GDP)*” (cfr. tabb. 7 e 8).

Il terzo ed ultimo indicatore impiegato al fine di sintetizzare il grado di apertura al commercio estero di un paese è rappresentato dai “*Net foreign direct investment inflows (% of GDP)*”. Questi ultimi sono pari alla differenza tra i flussi di capitali in entrata ed i flussi di capitali in uscita, rapportata al GDP al fine di rendere i valori comparabili. Le classifiche che emergono sono guidate dal Lussemburgo, piazza off-shore che presenta percentuali notevolmente alte se paragonate a quelle degli altri paesi (basti pensare che, nel 2004, l'Estonia è seconda con una percentuale di oltre 26 volte inferiore a quella del Granducato). Occorre inoltre sottolineare come dal 1998 al 2004 i paesi dell'Europa orientale tendano a guadagnare posizioni in graduatoria, finendo con l'occupare 12 dei primi 16 posti (cfr. tabb. 7 e 8).

In termini comparativi, con riferimento alle percentuali di export ed import rispetto al GDP, non si scorgono sostanziali differenze tra i valori assunti dai diversi paesi rispettivamente nel 1998 e nel 2004. Focalizzando l'attenzione sui soli FDI, al contrario, nel 2004 molti dei tradizionali membri dell'EU hanno fatto registrare percentuali (sul GDP) più basse rispetto al 1998.

3.5. *Gli indicatori delle ICT*

Ricerche empiriche hanno confermato gli effetti positivi che la produzione e la diffusione delle nuove tecnologie possono avere sulla crescita economica di un paese. In tal senso, saranno considerate quattro diverse variabili come proxy dello stock di ICT disponibile in un'economia.

Il primo indicatore è costituito dalle “*Telephone mainlines (per 1000 people)*”, ossia il numero di linee telefoniche presenti ogni 1000 per-

sone. Le graduatorie del 1998 e del 2004 presentano alcune dissimilarità. La prima, più omogenea, vede i paesi dell'Europa orientale raggruppati nelle ultime posizioni; alcune tra queste economie, nel 2004, hanno invece raggiunto livelli medio-alti di diffusione di linee telefoniche. Analoghe considerazioni valgono per i “*Cellular subscribers (per 1000 people)*”, che rimandano al numero di sottoscrizioni di schede telefoniche per telefoni cellulari effettuate ogni 1000 persone e per gli “*Internet users (per 1000 people)*” (cfr. tabb. 7 e 8).

In definitiva, nei due anni considerati (1998 e 2004), con riferimento a due dei tre indicatori delle ICT, la quasi totalità delle nazioni considerate ha manifestato livelli più alti nel 2004; nello stesso anno, solo in relazione al numero di linee telefoniche, alcune tra le più importanti economie dell'EU (Regno Unito, Francia, Svezia e Italia su tutti) hanno invece fatto registrare dei valori (leggermente) più bassi rispetto al 1998.

4. Il multidimensional scaling

Il MDS è una tecnica attraverso la quale è possibile pervenire ad una rappresentazione grafica di un pattern di oggetti (nel caso specifico stati) prendendo le mosse dal grado di similarità/dissimilarità tra i medesimi. In particolare, partendo da una matrice di prossimità tra le n entità (o stimoli), è possibile rappresentare geometricamente le stesse in uno spazio S^K di dimensioni minime (solitamente $K = 2$) in modo che le dissomiglianze iniziali siano fedelmente rappresentate dalle distanze tra i punti della configurazione ottenuta.

Come già osservato in un altro lavoro (cfr. Mattoscio e Colantonio 2006), gli scopi che l'analisi si prefigge sono:

- verificare alcune ipotesi teoriche;
- evidenziare i legami esistenti tra le entità, tramite eventuali raggruppamenti delle stesse;
- denominare le dimensioni ottenute.

Inizialmente, partendo dall'originaria matrice entità-variabili $X_{n,t}$ (n entità, t variabili), è necessario sintetizzare il grado di dissimilarità tra le entità. In tal senso, al fine di modellare la dissimilarità tra le entità i -esima e j -esima, si è soliti utilizzare la distanza euclidea

$$d_{i,j} = \sqrt{\sum_{h=1}^t (x_{ih} - x_{jh})^2}, \quad [1]$$

in cui t è il numero di variabili, mentre x_{ih} e x_{jh} sono i valori (opportuna-mente riscaldati tra 0 e 1) assunti rispettivamente dalle entità i -esima e j -esima in riferimento alla generica variabile h , con $h = 1, \dots, t$.

Successivamente si procede alla costruzione di una matrice di pros-simità $\mathbf{P}_{n,n}$, simmetrica di ordine n (quante sono le entità). Il generico elemento δ_{ij} di $\mathbf{P}_{n,n}$ sintetizza, in altri termini, il grado di similarità/dissimilarità tra le entità i -esima e j -esima. È opportuno sottolineare che in $\mathbf{P}_{n,n}$ la diagonale principale è costituita da valori nulli (essendo nulla la dissimilarità tra un'entità e se stessa); al di sotto della diago-nale (e, simmetricamente, al di sopra della stessa) sono riportate le dissimilarità tra tutte le possibili coppie di entità oggetto d'analisi.

A seguire è necessario tramutare le misure di dissimilarità in distanze geo-metriche. Occorre in tal senso ricordare che le versioni di MDS proposte in letteratura si differenziano non solo per le misure di prossimità adottate, ma – essenzialmente – per i metodi attraverso i quali queste vengono appunto trasformate in distanze geometriche (cfr. Del Vecchio, 1992). Nella successi-va applicazione si è deciso di adottare un metodo c.d. non metrico, in base al quale si ipotizza l'esistenza di una relazione monotona fra i ranghi (ossia le posizioni negli ordinamenti) degli indici di dissimilarità e le distanze.

Con i metodi non metrici le soluzioni si ottengono prevalentemente attraverso approssimazioni successive. In tal senso, l'algoritmo più utilizzato fu introdotto da Kruskal (1964a) e prevede i seguenti step:

1. Si dispongono in ordine non decrescente gli indici di dissimilarità δ_{ij} di $\mathbf{P}_{n,n}$.
2. Si fissa il numero K di dimensioni e la tipologia di distanza (solitamente euclidea) che intercorrerà tra tutte le entità proiettate nello spazio S^K .
3. Si crea una configurazione iniziale, ad esempio applicando un modello metrico alla matrice $\mathbf{P}_{n,n}$ (cfr. Del Vecchio, 1992) o anche in maniera casuale.
4. Si calcolano le distanze d_{ij} fra tutte le possibili coppie di elementi della precedente configurazione.
5. Si confronta l'ordinamento delle distanze con quello degli indici

di dissimilarità, per verificare se è soddisfatta l'ipotesi che l'andamento delle distanze $d_{i,j}$ sia funzione monotona dei ranghi $R(\delta_{i,j})$ degli indici di dissimilarità $\delta_{i,j}$. Ciò può essere messo in luce dal diagramma cartesiano $(d_{i,j}; R(\delta_{i,j}))$, dal quale si deduce anche il tipo di funzione monotona che lega $d_{i,j}$ a $R(\delta_{i,j})$.

6. Se la relazione fra i suddetti ranghi non è monotona, si calcolano le cosiddette *disparità* $\hat{d}_{i,j}$ (o *pseudo-distanze*), con la regressione monotonica di Kruskal (1964b), che consiste nel trasformare le distanze $d_{i,j}$ in modo che:

- sia rispettato l'ordinamento delle dissimilarità
- sia $\hat{d}_{i,j} \leq \hat{d}_{h,l}$ quando $d_{i,j} \leq d_{h,l}$
- sia minima la funzione Stress, di cui si dirà al successivo punto 7).

In particolare, ordinate le distanze $d_{i,j}$ secondo il posto occupato dai corrispondenti valori degli indici $\delta_{i,j}$ di dissimilarità, se nella successione delle distanze $d_{i,j}$ alcuni valori consecutivi si discostano dalla monotonicità, ad ognuno di essi si sostituisce la loro media: la nuova successione – se è monotona – è quella delle disparità (le quali, quindi, non sono distanze); se, al contrario, detta successione non è monotona, si ripete il procedimento finché non sono soddisfatte le condizioni previste. Riportando in un piano cartesiano i punti di coordinate $(\hat{d}_{i,j}; \delta_{i,j})$ si ottiene il cosiddetto *diagramma di Shepard* che consente di individuare la forma della funzione che lega le distanze alle dissomiglianze.

7. Si valuta la bontà dell'adattamento calcolando il valore dell'indice di Kruskal, denominato Stress,

$$Stress = \sqrt{\frac{\sum_{i=2}^n \sum_{j=1}^i (\hat{d}_{i,j} - d_{i,j})^2}{\sum_{i=2}^n \sum_{j=1}^i (d_{i,j}^2)}} \quad [2]$$

Detto indice esprime una misura di quanto i valori di distanza della configurazione iniziale si discostano da quelli della soluzione analitica. Esso varia tra 0 (quando l'aderenza tra le prossimità iniziali e la configurazione ottenuta è perfetta) ed 1 (quando lo scostamento è massimo). La distribuzione campionaria dell'indice *Stress* non è nota; tuttavia, sulla base di esperienze empiriche, il Kruskal definisce non

significativo l'adattamento quando $Stress > 0,20$.

Occorre tuttavia precisare che esistono anche altre misure del grado di adattamento del modello prodotto con il MDS rispetto ai dati. Tra queste, una delle più impiegate è l' $S - stress$ che, rispetto all'indice proposto da Kruskal, è calcolata sui quadrati delle distanze (e può anch'essa assumere valori compresi tra 0 e 1):

$$S - stress = \sqrt{\frac{\sum_{i=2}^n \sum_{j=1}^i (d^2_{i,j} - \hat{d}^2_{i,j})^2}{\sum_{i=2}^n \sum_{j=1}^i (d^2_{i,j})}} \quad [3]$$

Il miglior adattamento possibile si avrebbe per $d_{i,j} = \hat{d}_{i,j} \forall i,j$, con $Stress = S - Stress = 0$; ne consegue che se l'adattamento è buono, i punti di coordinate $(\hat{d}_{i,j}; d_{i,j})$ dovrebbero disporsi all'incirca sulla bisettrice del primo quadrante.

8. Se il valore di $Stress$ denota che l'adattamento non è soddisfacente, si determina una nuova configurazione attraverso il metodo del gradiente (cfr. Del Vecchio, 1992) e si reitera la procedura a partire dallo step 4.

Il processo iterativo ha termine quando il valore della funzione $Stress$ è non maggiore di un valore predeterminato (ad esempio 0,05), oppure quando si registra un numero di iterazioni prefissato, oppure quando la differenza con il valore della funzione $Stress$ del passo precedente è minore di un valore soglia prefissato.

Se il minimo valore di $Stress$ (per quel valore di K) non è significativo, vuol dire che il fenomeno non è rappresentabile in S^K ; occorre allora riprendere il procedimento assumendo un numero di dimensioni pari a $K + 1$. In tal senso, un metodo per individuare la dimensione ottimale di S^K è quello di rappresentare i punti di coordinate $(K; Stress)$; il valore ottimale di K è quello in corrispondenza di un "gomito" del diagramma, oltre il quale la spezzata si appiattisce.

5. Un modello di MDS analysis

Al fine di evidenziare le distanze economiche esistenti tra un collet-

tivo di $n = 27$ paesi attuali e prossimi membri dell'EU, al 1998 e al 2004, è stata condotta un'analisi basata su un MDS non metrico. Tale analisi si differenzia rispetto ad un precedente lavoro (cfr. Mattoscio e Colantonio 2005) non solo per l'adozione di uno scenario politicamente aggiornato, ma anche per la specificazione di un modello più complesso e sofisticato, che ha consentito di rappresentare le diverse economie come punti in un diagramma cartesiano: ciò, unitamente alla definizione qualitativa delle dimensioni spaziali, ha permesso di meglio evidenziare gruppi omogenei (*cluster*) di paesi e di cogliere i gap economici esistenti tra gli stessi e le variazioni intervenute nell'arco del periodo considerato.

Il primo step dell'analisi ha comportato la costruzione – per ciascuno dei due anni di riferimento – delle matrici di prossimità $\mathbf{P}_{27,27}$, calcolate a partire dalle originarie matrici $\mathbf{X}_{27,15}$ (cfr. tabb. 7 e 8) riportanti in riga i 27 paesi e in colonna le 15 variabili. Al fine di evitare che la costruzione degli indici di dissimilarità fosse influenzata dalla metrica di ciascuna variabile, si è ritenuto opportuno riscalarle nel range $0 \leftrightarrow 1$ i valori osservati in relazione a ciascuna di esse, rendendole così comparabili. In questo modo si è minimizzata la distorsione che sarebbe potuta derivare dall'impiego di differenti unità di misura o range.

Si è deciso di fissare in $K = 2$ il numero di dimensioni¹⁰. L'impiego del software statistico *SPSS v. 12.0* ha permesso quindi di derivare la migliore configurazione possibile dei paesi osservati nello spazio bidimensionale al 1998 e al 2004. Sono stati quindi fissati i seguenti tre parametri di arresto (alternativi) della procedura iterativa:

- a. convergenza dell'indice S – *stress* inferiore a $0,01$ (il miglioramento dell'indice, pari alla differenza tra i valori assunti dal medesimo in relazione a due soluzioni successive, è inferiore rispetto al valore stabilito a priori);
- b. raggiungimento di un valore dell'indice S – *stress* inferiore a $0,05$;
- c. raggiungimento di un numero massimo di iterazioni pari a 30.

Con riferimento al 1998, la procedura si è interrotta alla quinta iterazione per il verificarsi della condizione a. (cfr. tab. 1).

¹⁰⁾ Nel prosieguo dell'analisi si analizzerà la bontà di tale decisione.

Tab. 1 – Processo di iterazione per una soluzione a due dimensioni (anno 1998)

Iterazione	S – stress	Miglioramento
1	0,15626	
2	0,10928	0,04698
3	0,10270	0,00658
4	0,10104	0,00166
5	0,10046	0,00058

Fonte: ns. elaborazione

Analogamente, con riferimento al 2004, la procedura si è interrotta alla quinta iterazione per il verificarsi della condizione a. (cfr. tab. 2).

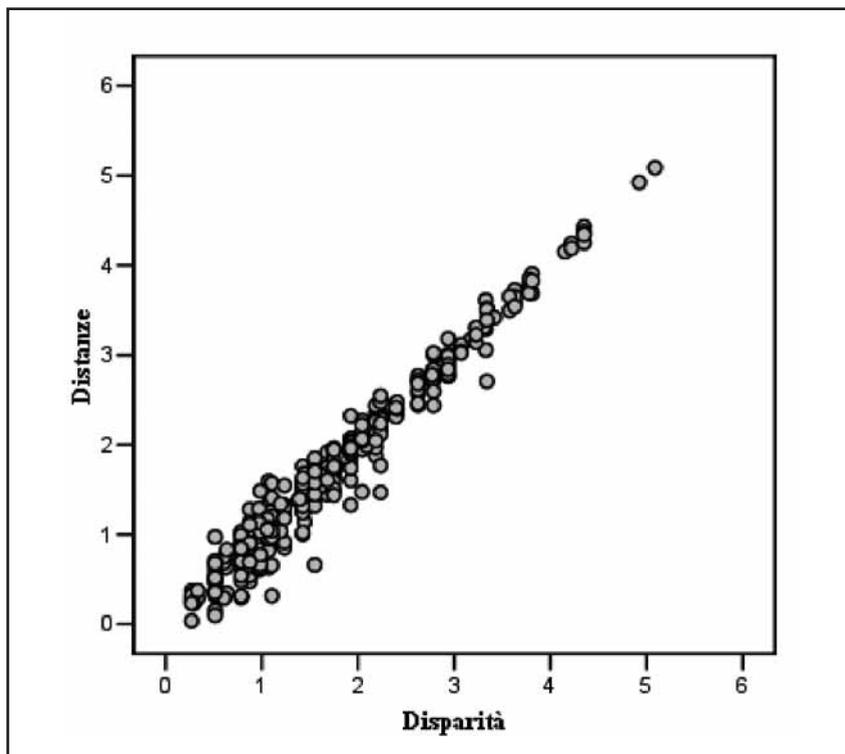
Tab. 2 – Processo di iterazione per una soluzione a due dimensioni (anno 2004)

Iterazione	S – stress	Miglioramento
1	0,15495	
2	0,11700	0,03795
3	0,11097	0,00603
4	0,10916	0,00181
5	0,10872	0,00044

Fonte: ns. elaborazione

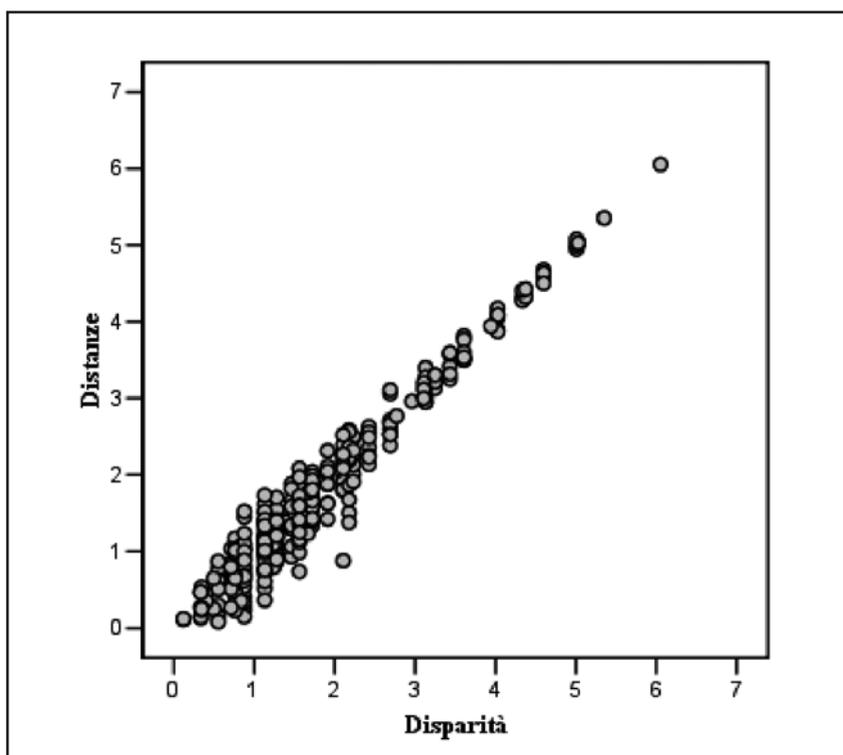
Oltre ai valori di *S – stress*, il software impiegato ha permesso di calcolare il valore dell'indice *Stress*, risultato pari a 0,09372 per la configurazione del 1998 e pari a 0,01266 per quella del 2004. Tali valori si sono dunque rivelati significativi (cfr. par. 4). Il buon adattamento del modello è confermato da valori relativamente alti dell'indice *RQS* (0,96421 per il 1998 e 0,95012 per il 2004), che indica la proporzione di variabilità delle dissimilarità spiegata dalle corrispondenti distanze. La bontà del modello, per ambedue le configurazioni, è percepibile dalla collocazione dei punti di coordinate $(d_{i,j}; d_{i,j})$ in prossimità della bisettrice del primo quadrante (cfr. par. 4), come evidenziato in figg. 1 e 2.

Fig. 1 – Relazione disparità-distanze per una soluzione a due dimensioni (anno 1998)



Fonte: ns. rappresentazione

Fig. 2 – Relazione disparità-distanze per una soluzione a due dimensioni (anno 2004)



Fonte: ns. rappresentazione

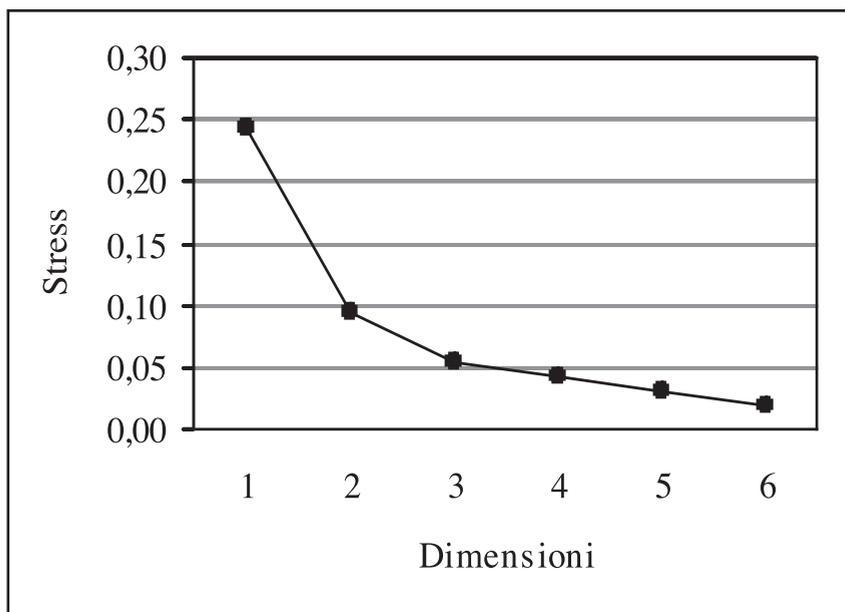
Successive analisi hanno permesso di validare la soluzione bidimensionale. In particolare, è stato calcolato il valore minimo assunto dall'indice *Stress* in corrispondenza di un numero di dimensioni compreso tra 1 e 6. I risultati, con riferimento al 1998 e al 2004, sono riportati in tabb. 3 e 4 ed evidenziati in figg. 3 e 4.

Tab. 3 – Andamento dell'indice *Stress* al variare delle dimensioni della configurazione (anno 1998)

Dimensioni	Stress
1	0,24447
2	0,09372
3	0,05461
4	0,04158
5	0,03060
6	0,01781

Fonte: ns. elaborazione

Fig. 3 – Andamento dell'indice *Stress* al variare delle dimensioni della configurazione (anno 1998)



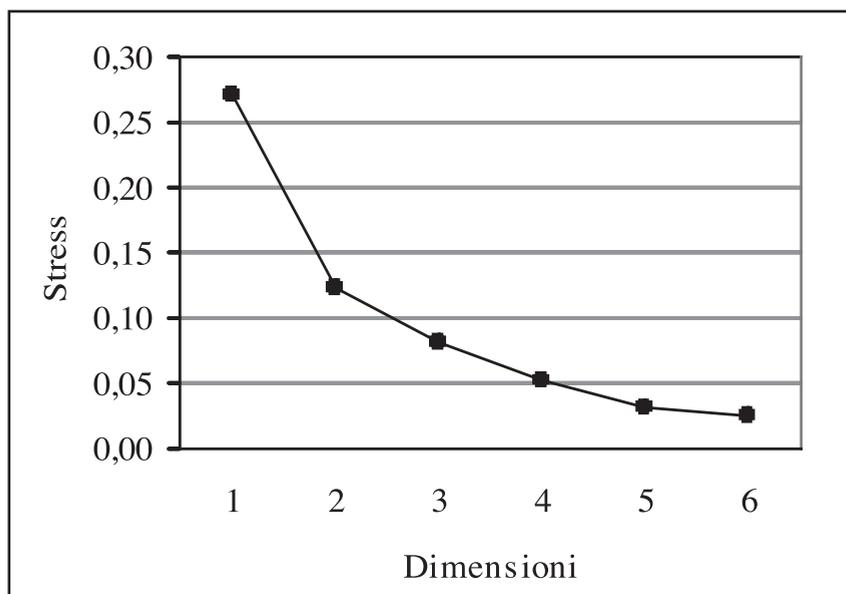
Fonte: ns. rappresentazione

Tab. 4 – Andamento dell'indice *Stress* al variare delle dimensioni della configurazione (anno 2004)

Dimensioni	Stress
1	0,27149
2	0,12266
3	0,08201
4	0,05310
5	0,03044
6	0,02404

Fonte: ns. elaborazione

Fig. 4 – Andamento dell'indice *Stress* al variare delle dimensioni della configurazione (anno 2004)



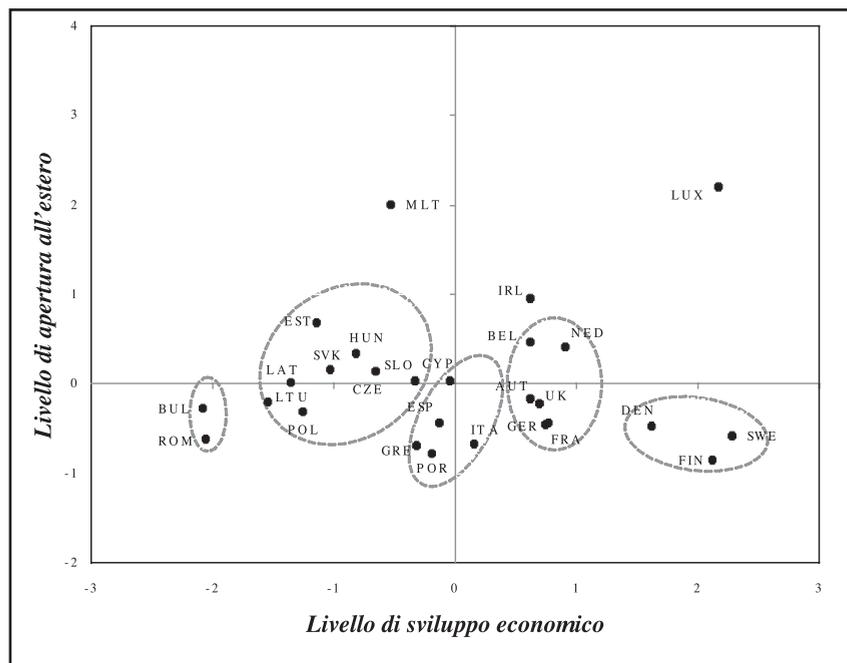
Fonte: ns. rappresentazione

La soluzione unidimensionale, dando luogo ad un valore non significativo di *Stress* (superiore a 0,20) in ambedue i casi, non è ritenuta rappresentativa del fenomeno oggetto d'analisi. La soluzione bidi-

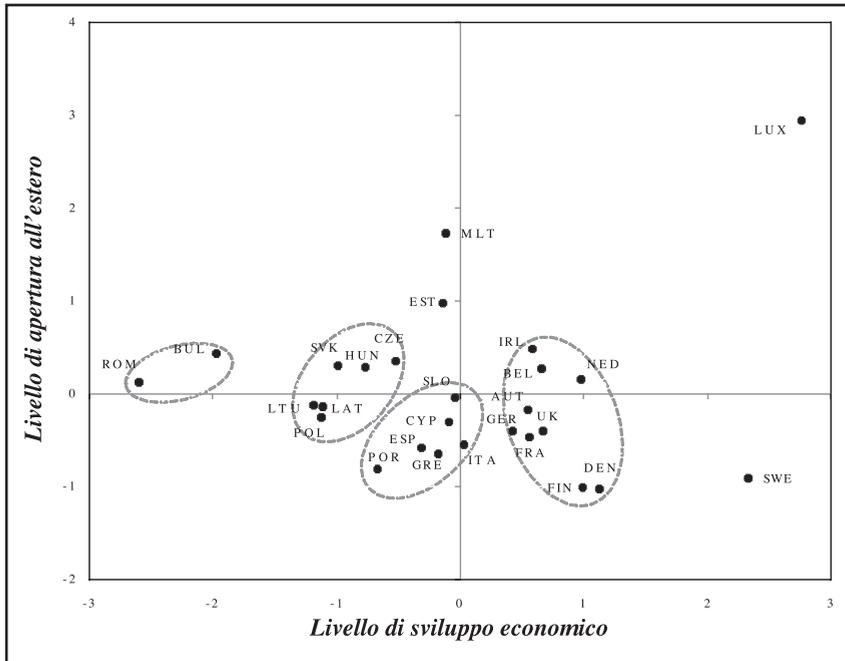
mensionale è la prima ad esprimere un indice di Kruskal significativo per le due configurazioni del 1998 e del 2004; inoltre, è proprio dal valore $K = 2$ che le spezzate cominciano ad appiattirsi (cfr. figg. 3 e 4), mostrando un leggero “gomito” (cfr. par. 4). Il passaggio ad una soluzione tridimensionale garantirebbe un miglior adattamento del modello (lo Stress scenderebbe rispettivamente a $0,05461$ per la configurazione del 1998 e a $0,08201$ per quella del 2004), a fronte, tuttavia, di una minore chiarezza grafica; a ciò si aggiunga che ulteriori difficoltà sorgerebbero dalla necessità di definire la terza dimensione che, nelle analisi condotte, non ha presentato alcuna significativa relazione con le variabili originarie.

Le configurazioni ottenute sono riportate in figg. 5 e 6.

Fig. 5 – Configurazione dei paesi in uno spazio bidimensionale (1998)



Fonte: ns. rappresentazione

Fig. 6 – Configurazione dei paesi in uno spazio bidimensionale (2004)

Fonte: ns. rappresentazione

Dopo aver sottolineato la bontà di adattamento del modello prescelto e prima di evidenziare le distanze economiche intercorrenti tra le diverse economie, si rende necessario procedere ad una denominazione dei due assi delle configurazioni ottenute. In tal senso, si è deciso di calcolare la correlazione (sintetizzata dall'indice r di Pearson) esistente tra i valori assunti dai 27 paesi in corrispondenza delle singole variabili e le quote raggiunte dagli stessi in riferimento ai due assi, per ciascuna delle due configurazioni. I risultati dell'analisi sono evidenziati in tabb. 5 e 6, nella quale sono riportati esclusivamente i valori dell'indice r maggiori o uguali in valore assoluto a 0,5 (ritenendo gli altri scarsamente significativi).

Tab. 5 – Correlazione tra variabili e dimensioni della configurazione (anno 1998)

Tipologia di indicatori	Variabili	Dimensione 1 <i>(sviluppo)</i>	Dimensione 2 <i>(apertura)</i>
Crescita e sviluppo	GDP per capita (PPP US\$)	0,91	
	Human Development Index	0,90	
	Energy intensity of the economy	0,77	
Progresso tecnologico	Total intramural R&D expenditure	0,92	
	Human Resources in Science and Technology		
	High-technology exports		0,74
Capitale umano	Graduates (ISCED 6) from science, mathematics, computing, etc.	0,68	
	Ratio of Students to teachers (ISCED 3)		
	Expenditure on education	0,53	
Grado di apertura	Exports of goods and services		0,91
	Imports of goods and services		0,91
	Net foreign direct investment inflows		0,60
ICT	Telephone mainlines (per 1000 people)	0,91	
	Cellular subscribers (per 1000 people)	0,85	
	Internet users (per 1000 people)	0,74	

Fonte: ns. elaborazione

Tab. 6 – Correlazione tra variabili e dimensioni della configurazione (anno 2004)

Tipologia di indicatori	Variabili	Dimensione 1 <i>(sviluppo)</i>	Dimensione 2 <i>(apertura)</i>
Crescita e sviluppo	GDP per capita (PPP US\$)	0,86	
	Human Development Index	0,87	
	Energy intensity of the economy	0,75	
Progresso tecnologico	Total intramural R&D expenditure	0,88	
	Human Resources in Science and Technology	0,73	
	High-technology exports		0,81
Capitale umano	Graduates (ISCED 6) from science, mathematics, computing, etc.	0,64	
	Ratio of Students to teachers (ISCED 3)		
	Expenditure on education		
Grado di apertura	Exports of goods and services		0,86
	Imports of goods and services		0,89
	Net foreign direct investment inflows		0,69
ICT	Telephone mainlines (per 1000 people)	0,96	0,94
	Cellular subscribers (per 1000 people)	0,70	
	Internet users (per 1000 people)	0,62	

Fonte: ns. elaborazione

È possibile evidenziare da subito che gli assi manifestano relazioni analoghe nelle due configurazioni ottenute. In ambedue i casi, infatti, la Dimensione 1 appare correlata positivamente con gli indicatori di sviluppo precedentemente individuati (“*GDP per capita (PPP US\$)*”, “*Human Development Index*” e “*Energy intensity of the economy*”), con una o due delle tre variabili impiegate come proxy del progresso tecnologico (“*Human Resources in Science and Technology*” e/o “*Total intramural R&D expenditure*”), con uno o due indicatori del capitale umano (“*Expenditure on education*” e/o “*Graduates (ISCED 6) from science, mathematics, computing, etc.*”) e con tutte le variabili prescelte per definire la dotazione di infrastrutture di informazione e comunicazione. In tal senso, la dimensione trovata può essere dunque denominata «*Livello di sviluppo socioeconomico*». L'asse verticale (Dimensione 2), invece, mostrando una relazione statisticamente significativa con “*Imports of goods and services*”, “*Exports of goods and services*” e “*Net foreign direct investment inflows*”, nonché con le “*High-technology exports*”¹¹, appare propriamente definibile «*Livello di apertura all'estero*».

Dopo aver definito le dimensioni individuate nella configurazione, è possibile procedere ad una più specifica analisi dei cluster e delle distanze tra paesi (cfr. figg. 5 e 6). In tal senso, appare opportuno ribadire che, in ambedue le configurazioni, osservando l'asse orizzontale (Dimensione 1), da destra verso sinistra si possono ordinare i paesi a partire da quelli che offrono un maggior livello di sviluppo socioeconomico. Analogamente, focalizzando l'attenzione sull'asse verticale (Dimensione 2), dall'alto verso il basso si dispongono i paesi a partire da quelli con il maggior livello di interrelazione con l'estero.

Con riferimento alla configurazione del 1998, un primo cluster è quello costituito dalle tradizionali potenze economiche dell'EU, tra cui Regno Unito, Germania e Francia, unitamente ai principali paesi dell'Europa centrale (Austria, Olanda e Belgio). Collocandosi tra il terzo ed il quarto quadrante della configurazione (cfr. fig. 5), tale raggruppamento appare contraddistinto da livelli di sviluppo sociale ed economico sostanzialmente alti: il primo è la sintesi di una ricchezza procapite superiore alla media e di alti standard qualitativi di vita; il secondo rimanda alle elevate

¹¹⁾ Ritenute anche rilevanti al fine di definire la capacità di generare valore attraverso l'esportazione o la vendita all'estero di nuove tecnologie.

capacità innovative dei singoli sistemi e alla facilità d'accesso alle ICT per i propri agenti economici. Il grado di apertura alle relazioni con l'estero risulta invece nella media.

Alla destra del cluster precedentemente individuato se ne scorge un secondo formato dai paesi nordici (Svezia, Finlandia e Danimarca): collocandosi nel terzo quadrante della configurazione (cfr. fig. 5), tali economie evidenziano dunque un livello di sviluppo socioeconomico superiore a quello di molte grandi economie, unitamente ad un normale sistema complesso di relazioni con l'estero.

L'Italia sembra invece giocare il ruolo di cerniera tra i grandi sistemi economici ed un cluster facilmente identificabile con l'Europa meridionale (in esso, infatti, rientrano anche Spagna, Portogallo e Grecia, oltre a Cipro). Posizionandosi nel terzo quadrante della configurazione (cfr. fig. 5), in prossimità dell'origine degli assi, tale gruppo di paesi appare caratterizzato da un livello di sviluppo sociale ed economico inferiore – sia pur di poco – rispetto a quello delle potenze dell'economia europea, con le quali, tuttavia, è condiviso il grado medio di apertura al commercio con l'estero.

Alla sinistra del cluster descritto in precedenza, leggermente spostato verso l'alto, si individua un quarto gruppo di paesi riconducibili all'Est europeo, con l'esclusione di Bulgaria e Romania. Tale raggruppamento, collocandosi quasi tra il secondo ed il terzo quadrante (cfr. fig. 5), risulta contraddistinto da un livello di sviluppo socioeconomico mediamente inferiore rispetto a quello caratterizzante l'Europa Meridionale, ma da un sistema di relazioni con l'estero relativamente più significativo.

L'ultimo cluster abbastanza ben definito è quello che incorpora Bulgaria e Romania: tale raggruppamento si posiziona nel terzo quadrante della configurazione (cfr. fig. 5) ed è caratterizzato da livelli di sviluppo sociale ed economico inferiore alla media europea. Il grado di apertura alle relazioni con l'estero risulta invece in linea con quello di economie più quotate.

Stati-città come Malta e Lussemburgo, infine, tendono ad assumere posizioni di outliers, in quanto manifestatamente estranei a qualsiasi cluster (cfr. fig. 5).

La configurazione del 2004, pur non discostandosi notevolmente dalla rappresentazione del 1998, mostra delle importanti peculiarità. Nell'immagine del 2004 emerge ancora una volta un grande cluster costituito

dalle principali economie dell'EU; tale raggruppamento, collocandosi tra il terzo ed il quarto quadrante della configurazione (cfr. fig. 6), appare ancora contraddistinto da alti livelli di ricchezza procapite, nonché da capacità innovative e facilità d'accesso alle ICT superiori alla media. Il cluster finisce tuttavia con l'inglobare anche Finlandia e Danimarca (con performance leggermente inferiori a quelle del 1998), che lasciano alla Svezia un'invidiabile posizione di outlier (contraddistinta da altissimi livelli di sviluppo socioeconomico).

Alla destra del raggruppamento precedentemente individuato si ritrova il cluster dell'Europa meridionale, arricchito dalla presenza della Slovenia, uno dei nuovi membri che, più degli altri, sembra aver tratto vantaggi dalla sua adesione all'EU; posizionandosi in prossimità dell'origine (cfr. fig. 5), infatti, tale economia appare caratterizzata da un livello di sviluppo sociale ed economico in linea con quello di Italia, Spagna, Grecia e Portogallo e di poco inferiore rispetto a quello delle principali economie europee, con le quali, tuttavia, è condiviso il grado medio di apertura al commercio con l'estero.

Alla sinistra del cluster descritto in precedenza, leggermente spostato verso l'alto, si individua nuovamente il raggruppamento dei paesi dell'Est europeo (ancora con l'esclusione di Bulgaria e Romania). Tale cluster, rispetto alla configurazione del 1998, appare leggermente più spostato verso destra, sintomo di un maggior livello di sviluppo socioeconomico, verosimilmente frutto delle azioni di politica economica intraprese negli anni precedenti per entrare a far parte dell'EU (cfr. par. 1). Da notare che dal gruppo fuoriesce l'Estonia, che, tra le economie emergenti del vecchio continente ha raggiunto i più alti livelli di sviluppo socioeconomico, subendo – positivamente – l'incidenza del commercio con l'estero, come testimonia la sua collocazione nella nuova configurazione ottenuta (cfr. fig. 5).

L'ultimo cluster abbastanza ben delineato è quello che incorpora nuovamente Bulgaria e Romania: tale raggruppamento si posiziona nel secondo quadrante della configurazione (cfr. fig. 5); ciò denota un miglioramento nelle relazioni con l'estero, a cui non sembra legarsi, tuttavia, un avanzamento degli standard socioeconomici (addirittura l'economia romena evidenzia un passo indietro rispetto alla situazione del 1998).

Oltre a quelli già richiamati (Svezia ed Estonia), Malta e Lussemburgo tendono ad assumere nuovamente posizioni di outliers (cfr. fig. 5).

6. Considerazioni conclusive

La teoria economica postula che la conoscenza favorisca incrementi nella produttività dei fattori produttivi e quindi abbia effetti positivi sulla crescita economica. D'altro canto, rispetto ai tradizionali fattori della produzione, la conoscenza non si consuma con l'uso. Ne consegue che, agevolandone la creazione, l'adozione, l'impiego e la diffusione nelle sue diverse forme, la conoscenza può divenire un volano per la crescita e lo sviluppo di numerosi paesi.

In tal senso, tuttavia, alcune condizioni devono verificarsi. Occorre innanzitutto un'ampia attività innovativa interna o comunque la capacità di dotarsi di soluzioni tecnologicamente avanzate. Un ruolo cruciale sembra essere rivestito dal capitale umano, sebbene ulteriori sforzi debbano essere compiuti al fine di individuarne misure adeguate. Inoltre, la diffusione della conoscenza all'interno di un paese può essere favorita dal grado di apertura al commercio con l'estero e dalla presenza di adeguate infrastrutture per l'informazione e la comunicazione.

Coerentemente con il richiamato quadro teorico, questo paper ha tentato di evidenziare le distanze esistenti tra i paesi attualmente aderenti all'EU (con l'aggiunta dei futuri membri Romania e Bulgaria), focalizzando l'attenzione sui livelli di crescita raggiunti, nonché su quelli delle principali determinanti dello sviluppo economico, rispettivamente al 1998 e al 2004.

Attraverso l'adozione di un modello di MDS analysis è stato possibile individuare l'esistenza di alcuni cluster omogenei di paesi, definiti ex post sulla base di variabili precedentemente introdotte, evidenziandone le distanze in uno spazio bidimensionale, risultato sostanzialmente comune ai due anni di riferimento.

In particolare, focalizzando l'attenzione sulla prima e più importante dimensione, che tende a sintetizzare il generale livello di sviluppo socioeconomico, nel 1998 si notano dei gap tra i paesi più avanzati e le emergenti economie dell'Est. Gli stessi Paesi, tuttavia, sembrano aver accorciato le distanze nel 2004, palesando miglioramenti con riferimento alla quasi totalità degli indicatori adottati, grazie anche ad una migliore interrelazione con l'estero (misurata sulla seconda dimensione). Questo avanzamento è verosimilmente imputabile alle

azioni di politica economica intraprese negli anni precedenti il 2004 e resesi necessarie per entrare a far parte dell'EU (cfr. par. 1). In tal senso, probabilmente non è un caso che Bulgaria e Romania, che aderiranno a pieno titolo al sistema economico solo nel 2007, manifestano ritardi maggiori e distanze socioeconomiche ben più nette rispetto a tutte le altre nazioni.

In generale, dunque, i paesi che hanno avuto la possibilità di aderire in anticipo all'EU, pur partendo da bassi livelli iniziali di sviluppo socioeconomico, hanno mostrato una tendenza ad un più rapido avanzamento, riducendo i gap da quelli più avanzati. In altri termini, i cambiamenti indotti dall'allargamento, ed in particolare la necessità di competere in un mercato più ampio, hanno fornito un contributo significativo alla convergenza economica dei nuovi membri, che hanno così gettato le basi per più moderne società della conoscenza e dell'innovazione. Il modello utilizzato, in tal senso, ha permesso inoltre di evidenziare la relazione che il progresso tecnologico, il capitale umano, i rapporti con le altre economie e le ICT innescano con lo sviluppo economico di un paese: le più ampie dissimilarità tra i diversi indicatori utilizzati sono infatti correlate con i maggiori gap di sviluppo. Lo stesso modello, tuttavia, riflette i limiti di una mera visione di statica comparata; approfondimenti relativi alla prospettiva dinamica si rendono dunque necessari al fine di meglio evidenziare l'incidenza dei predetti fattori sulla crescita di un sistema economico.

L'ECONOMIA DELLA CONOSCENZA NELL'UNIONE EUROPEA IN UN'ANALISI ESPLORATIVA MULTIVARIATA

Tab. 7 – Data base 1998

	GDP per capita (PPP US\$) <i>a</i>	23166	0.908	144.83	423.6	16	4.96	0.6	10	5.80	41.7	40.3	2.8	491	249	21.20
Austria	23223	0.925	248.83	416.6	25.4	17.4 <i>d</i>	5.90	0.4 <i>d</i>	13.8 <i>e</i>	5.19 <i>e</i>	74.7	70.4	8.4	500	173	20.58
Belgium	4809	0.772	2250.66	7.8	21.7 <i>c</i>	17.4 <i>d</i>	0.99	0.1	11.6	4.28	47.1	46.8	3.3	329	15	1.23
Bulgaria	17482	0.886	301.90	27.6	19.1	21.7 <i>c</i>	1.99	0.0 <i>d</i>	11.3	5.61	49.8	50.7	2.2	585	168	7.94
Cyprus	12362	0.843	946.52	61.6	26.1	19.1	4.28	0.3	13.1	3.95	54.2	55.3	4.5	364	94	8.41
Czech Republic	24218	0.911	140.67	599.2	20.6	27.4	5.32	0.3	11.7	8.30	38.3	36.2	3.8	660	364	56.29
Denmark	7682	0.801	1495.26	20.6	27.4	20.6	5.32	0.1	11.7	8.30	38.3	36.2	3.8	660	364	56.29
Estonia	20847	0.917	288.93	647.7	28.8	27.4	7.60	0.9	16.6	5.71	75.2	29.6	9.0	554	170	16.62
Finland	21175	0.917	197.66	469.5	21.4	27.4	7.60	0.7	16.6	5.71	75.2	29.6	9.0	554	170	16.62
France	21175	0.917	197.66	469.5	21.4	27.4	7.60	0.7	16.6	5.71	75.2	29.6	9.0	554	170	16.62
Germany	22169	0.911	170.20	540.4	26.3 <i>c</i>	21.4	6.29	0.7	12.7	5.95	26.2	23.7	2.0	570	188	8.57
Greece	13943	0.875	272.67	73.2 <i>c</i>	14.4	26.3 <i>c</i>	4.08	0.7	13.9	4.50 <i>c</i>	28.7	27.3	0.9	567	170	17.67
Hungary	10232	0.817	661.91	27.7	15.2	14.4	1.09	0.4	10.7	3.48	19.8	28.2	0.6	522	194	4.71
Ireland	21482	0.907	196.79	263.5	18.7 <i>c</i>	15.2	12.01	0.4	10.3	4.59	61.9	63.4	4.0	336	105	9.47
Italy	20585	0.903	191.36	200.3	12.6	18.7 <i>c</i>	34.16	0.6	16	4.82	86.7	74.9	8.3	435	257	15.17
Latvia	5728	0.772	740.48	10.0	19.1	12.6	1.89	0.2	10.2	4.65	25.2	22.1	0.2	451	355	6.71
Lithuania	6436	0.789	1592.39	15.3	31.9	19.1	1.07	0.1	11.9	5.85	46.6	58.6	4.3	302	68	5.83
Luxembourg	33505	0.908	197.91	839.3 <i>d</i>	15.3	31.9	1.07	0.1	13.8 <i>e</i>	5.99	45.5	56.9	8.7	300	72	2.65
Malta	16447	0.865	347.70	259.9 <i>e</i>	22.7 <i>c</i>	31.9	19.25	0.4	9.9	5.19 <i>e</i>	127.5	69.2	364.0 <i>h</i>	692	308	18.26
Netherlands	22176	0.925	211.71	435.7	14.4	22.7 <i>c</i>	13.71	0.4	32.5	4.82	78.0	83.5	3.7	360	59	4.79
Poland	14701	0.814	702.45	26.5	17.9	14.4	13.71	0.2	17.7	4.82	62.6	57.9	8.3	593	213	39.75
Portugal	5648	0.770	1638.27	68.4	9.1	17.9	0.28	0.6	16.9 <i>d</i>	5.02	26.0	30.8	3.2	228	50	3.37
Romania	9699	0.825	997.62	8.4	11.5	9.1	1.28	0.6	12.9	3.56 <i>c</i>	29.0	37.9	1.6	413	309	5.60
Slovakia	14293	0.861	371.76	130.1	17	11.5	2.07	0.3	13.8	4.53	59.0	69.8	5.4	167	29	1.05
Slovenia	16212	0.899	118.4	118.4	17.9	11.5	2.01	0.4	12.9	5.19 <i>e</i>	52.8	54.2	2.8	286	87	4.10
Spain	20659	0.926	248.52	904.6 <i>f</i>	22.5 <i>c</i>	17.9	1.58	0.3	15.5	7.69	42.4	36.2	8.5	574	179	7.79
Sweden	20336	0.918	242.71	391.3	22.5 <i>c</i>	22.5 <i>c</i>	7.37	1.1	18.7	4.77	27.0	27.8	4.7	556	252	24.59
United Kingdom																

Note: *a*, Fonte: HDR; *b*, Fonte: Eurostat; *c*, Valore 1999; *d*, Valore 2000; *e*, Valore mancante rimpiazzato dalla media del campione; *f*, Valore stimato; *g*, Ns, elaborazioni dati HDR; *h*, Ns, stima; *i*, I dati si riferiscono all'anno disponibile più recente nel periodo 1996-1998.

L'ECONOMIA DELLA CONOSCENZA NELL'UNIONE EUROPEA IN UN'ANALISI ESPLORATIVA MULTIVARIATA

Tab. 8 – Data base 2004

Austria	32276	0.944	146.08	644.9	25.9	7.6	0.7	11.0	5.50	51.6	47.3	1.4	496	929	265
Belgium	31096	0.945	208.2	514.6 ^c	26.8	5.9	0.5	9.2	6.06	83.4	79.4	2.6 ^g	460	978	477
Bulgaria	3078	0.816	1628.16	12.7	19.1	1.7	0.1	12.1	4.24	38.0	66.2	8.3	357	609	283
Cyprus	22805	0.903	261.83	64.0	26.6	7.6	0.1	11.3	7.30	47.9	50.3	7.2	456	876	403
Czech Republic	19408	0.885	851.83	107.7	20.8	9.7	0.5	12.6	4.51	71.0	71.6	4.2	507	776	361
Denmark	31914	0.943	120.32	907.7 ^c	32.4	6.1	0.6	13.4 ^f	8.33	45.7	40.8	-3.6	338	1054	470
Estonia	14555	0.858	1140.16	61.2	28.6	7.7	0.4	12.0 ^e	5.43	75.8	84.0	9.3	643	956	696
Finland	29951	0.947	272.07	1006.5	31.3	7.1	1.0 ^f	16.2	6.41	39.9	31.9	1.7	329	931	497
France	29300	0.942	185.48	573.3	24.8	5.2	0.6 ^f	10.4	5.88	25.7	25.5	1.2	453	954	629
Germany	28303	0.932	158.8	669.0	27.8	5.9	0.8	13.9	4.71	38.2	33.2	-1.3	561	738	414
Greece	22205	0.921	240.41	92.5 ^c	17.5	1.5	0.5	8.4	3.94	20.8	29.7	0.7	661	864	500
Hungary	16814	0.869	534.05	71.3	18.0	13.8	0.1	12.3	5.85	63.6	66.7	4.6	466	999	177
Ireland	38827	0.956	156.88	442.0 ^c	25.8	24.5	0.6	14.3	4.41	84.1	69.2	6.1	354	863	267
Italy	28180	0.940	189.11	263.5	16.9	1.8	0.4	11.5	4.74	25.4	24.7	1.0	451	1090	501
Latvia	11653	0.845	696.29	20.1	19.7	1.4	0.1	12.1	5.32	44.0	59.2	3.5	239	996	282
Lithuania	13107	0.857	1135.57	39.7	22.7	1.4	0.3	8.3 ^f	5.18	52.1	69.2	246.9	805 ^h	597	1222 ^h
Luxembourg	69961	0.945	194.34	991.4	26.9	43.7	0.5 ^e	9.0	3.80	148.3	127.4	2.6 ^g	511 ^h	744 ^h	750
Malta	18879	0.875	292.35	68.9	14.2	44.3	0.5 ^e	10.1	4.78	79.3	86.1	2.6 ^g	483	910	614
Netherlands	31789	0.947	203.2	536.5 ^c	33.4	12.7	0.4	15.8	5.07	66.5	59.3	5.2	321 ^h	605	236
Poland	12974	0.892	596.59	29.8	16.8	1.0	0.3	13.5 ^f	5.62	37.5	39.5	5.2	404	281	281
Portugal	19629	0.904	239.56	105.4 ^c	13.2	2.1	1.0	16.8	3.44	36.4	45.0	7.4	202	471	208
Romania	8480	0.805	1226.95	10.8	12.0	3.5	0.4	14.2	4.34	75.2	77.9	2.7	232	794	423
Slovakia	14623	0.856	854.32	32.3	18.3	1.4	0.4	14.3	6.02	60.0	61.2	2.6	407	951	476
Slovenia	20939	0.910	329.16	190.1	22.4	3.1	0.6	8.0	4.28	26.0	30.0	1.6	416	905	336
Spain	25047	0.938	222.54	211.3	22.8	1.5	0.4	14.0	7.47	46.2	38.2	-0.2	708	1034	756
Sweden	29541	0.951	217.52	1232.7 ^d	30.0	6.5	1.8	14.0	4.47	46.2	38.2	-0.2	708	1034	756
United Kingdom	30821	0.940	207.19	501.8	25.2	5.8	0.9	12.6	5.38	25.4	28.4	3.4	563	1021	628

Note: a. Fonte: HDR; b. Fonte: Eurostat; c. Valore previsto; d. Valore 2005; e. Valore mancante rimpiazzato dalla media del campione; f. Valore 2003; g. Valore mancante rimpiazzato dalla media del campione (con l'esclusione dell'outlier Lussemburgo); h. Fonte: World Bank 2004

Riferimenti bibliografici

- Adams J. D. (1990), *Fundamental Stocks of Knowledge and Productivity Growth*, *Journal of Political Economy*, 98, 4, 673-702.
- Aghion P. e Howitt P. (1992), *A Model of Growth Through Creative Destruction*, edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf, North-Holland, Amsterdam.
- Aghion P. e Howitt P. (1998), *Endogenous Growth Theory*, Cambridge, MIT Press.
- Aghion P. e Howitt P. (2004), *Handbook of Economic Growth*, edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf, North-Holland, Amsterdam.
- Alfaro L., Chanda A., Kalemli-Ozcan S. e Sayek S. (2000), *FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets*, Harvard Business School, W. P. 01-083.
- Balasubramanyam V. N., Salisu M. e Dapsoford D. (1996), *Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries*, *The Economic Journal*, 106, 92-105.
- Barro R. J. (1991), *Economic Growth in a Cross-Section of Countries*, *Quarterly Journal of Economics*, 106, 2, 407-443.
- Barrel R. e Pain N. (1997), *Foreign Direct Investment, Technological Change and Economic Growth Within Europe*, *The Economic Journal*, 107, 1770-1786.
- Becker G. S. (1962), *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, *Journal of Political Economy*, 70, 9-49.
- Becker G. S. (1964), *Human Capital*, Columbia University Press, New York.
- Borensztein E., De Gregorio J. e Lee J. W. (1998), *How does foreign investment affect growth?*, *Journal of International Economics*, 45.
- Broersma L. e McGuckin R. H. (1999), *The Impact of Computer on Productivity in the Trade Sector: Explorations with Dutch Microdata*, Groningen Growth and Development Centre, Research Memorandum GD-45
- Brynjolfsson E. e Kemerer C. F. (1996), *Network Externalities in Microcomputer Software: An Econometric Analysis of the Spreadsheet Market*, *Management Science*, 42, 4, 1627-1647.
- Cohen D. e Soto M. (2001), *Growth and Human Capital: Good Data, Good Results*, *OECD Development Centre*, Technical Paper 179.
- Council of Economic Advisors (2000), *Economic Report of the President*,

- United States Government Printing Office.
- Council of Economic Advisors (2001), *Economic Report of the President*, United States Government Printing Office.
- Del Vecchio F. (1992), *Analisi statistica di dati multidimensionali*, Cacucci, Bari.
- Dollar D. e Kraay A. (2001), *Trade, Growth, and Poverty*, The World Bank, Policy Research Working Paper 2615.
- Felice C. e Mattoscio N. (2005), *New Economy. Dall'homo faber all'homo sapiens*, Franco Angeli, Milano.
- Frankel J. A. e Romer D. (1999), *Does Trade Cause Growth*, The American Economic Review, 89, 3, 379-399.
- Gallup J. L., Radelet S. e Warner A. (1999), *Economic Growth and the Income of the Poor*, Consulting Assistance on Economic Reform II, Harvard Institute for International Development, Discussion Paper 36.
- Gandal N., Greenstein S. e Salant D. (1999) *Adoptions and Orphans in the Early Microcomputer Market*, Journal of Industrial Economics, 47, 97-116.
- Guellec D. e van Pottelsberghe de la Potterie B. (2001), *R&D and Productivity Growth: Panel Data Analysis of 16 OECD Countries*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Working Paper 3.
- Hanushek E. A. e Kimko D. D. (2000), *Schooling, Labor-Force Quality, and the Growth of Nations*, American Economic Review, 90, 5, 1184-1208.
- Irwin D. A. e Tervio M. (2002), *Does Trade Raise Income? Evidence from the Twentieth Century*, Journal of International Economics, 58, 1-18.
- Jorgenson D. W. e Stiroh K. (2000), *Raising the Speed Limit: U.S. Economic Growth in the Information Age*, Brookings Papers on Economic Activity, 1, 125-211.
- Kruskal J. B. (1964a), *Multidimensional scaling by optimizing goodness of fit to nonmetric hypothesis*, Psychometrika, 29, 1-27.
- Kruskal J. B. (1964b), *Nonmetric multidimensional scaling: a numerical method*, Psychometrika, 29, 115-129.
- Lederman D. e Maloney W. F. (2003), *R&D and Development*, The World Bank, Policy Research Working Paper 3024.
- Lucas R. E. Jr. (1988), *On the Mechanics of Economic Development*, Journal of Monetary Economics, 22, 3-42.
- Mattoscio N. (2005), *Economia della conoscenza: nuove opportunità di crescita e di sviluppo*, Il Risparmio, 2, 5-27.
- Mattoscio N. e Colantonio E. (2006), *Growth, Development and Globaliza-*

- tion in the Knowledge Economics: a MDS Analysis Model*, Global & Local Economic Review, IX, 3-39.
- Mattoscio N. e Colantonio E. (2005), *Allargamento dell'UE, conoscenza e capitale umano*, Global & Local Economic Review, 2005, VIII, 43-99.
- Oliner S. D. e Sichel D. E. (2000), *The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story?*, Journal of Economic Perspectives, 14, 4, 3-22.
- Pilat D. e Lee F. C. (2001), *Productivity Growth in ICT producing and ICT-Using Industries: A Source of Growth Differentials in the OECD?*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Working Paper 2001/4.
- Productivity Commission (1999), *Microeconomic Reform and Australian Productivity: Exploring the Links*, Research Paper, AusInfo, Canberra.
- Rappaport J. (2000), *How Does Openness to Capital Flows Affect Growth?*, Mimeo, Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Romer, P. (1986), *Increasing returns and long-run growth*, Journal of Political Economy, 94 (5), 1002-1037.
- Romer, P. (1990), *Endogenous technological change*, Journal of Political Economy, 98 (5), 71-102.
- Romer P. (1992), *Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas*, Proceeding of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 63-91.
- Romer P. (1993), *Idea gaps and object gaps in economic development*, Journal of Monetary Economics 32, 3.
- Schreyer P. (2000), *The Contribution of Information and Communication Technology to Output Growth: A Study of the G7 Countries*, Organisation for Economic Co-operation and Development Working Paper 2.
- Schultz T. W. (1961), *Investment in Human Capital*, American Economic Review, 51 (1), 1-17.
- Solow R. M. (1956), *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, Quarterly Journal of Economics, 70, 65-94.
- Solow R. M. (1987), *We'd Better Watch Out*, New York Times Book Review, 12 luglio.
- Whelan K. (2000), *Computers, Obsolescence, and Productivity*, Finance and Economics Discussion Series, 6, Federal Reserve Board, Washington, D. C.

**STRUMENTI DI INTEGRAZIONE
SOCIO-ECONOMICA NELLA CEE/UE**
ECONOMIC AND SOCIAL INTEGRATION TOOLS IN THE EEC/EU

Guido Paggi
Libera Università degli Studi "S. Pio V" di Roma

"S. Pio V" Private University of Rome

guido.paggi@luspio.it

L'integrazione dell'Europa Occidentale ha visto realizzarsi, nell'arco di un cinquantennio, un processo che, avvalendosi di politiche comuni, ha posto le basi di forme intense di cooperazione economica e sociale. Dette politiche comuni, da un approccio di tipo settoriale, si sono tramutate in strumenti di più ampio respiro in cui le misure ambientali fungono da collante.

PAROLE CHIAVE: INTEGRAZIONE DELL'EUROPA OCCIDENTALE • POLITICHE COMUNI • COOPERAZIONE SOCIO-ECONOMICA • MISURE AMBIENTALI.

The Western European integration realized, in a period of fifty years, an intensive economic and social co-operation. This process was developed using common policies whose characteristics evolved from sectorial actions to enlarged fields in which the environmental measures plaid a coagulating role.

KEYWORDS: WESTERN EUROPEAN INTEGRATION • COMMON POLICIES • ECONOMIC AND SOCIAL CO-OPERATION • ENVIRONMENTAL MEASURES.

1. Quadro di riferimento

I territori interessati al processo di integrazione regionale dell'Europa Occidentale – che hanno dato luogo, in base ai Trattati di Roma (1957), alla Comunità Economica Europea (CEE) e, a partire dal Trattato di Maastricht (1992), all'Unione Europea (UE) – hanno visto nascere e consolidarsi, nell'arco di un cinquantennio, una unione doganale, con un numero crescente di Stati aderenti, all'interno della quale il concetto stesso di "economia di mercato" è stato caratterizzato da una significativa evoluzione.

Nella fase d'impostazione iniziale, prevarranno orientamenti conformi ai principi dell'economia liberista, improntati ai valori del *laissez faire* cui si uniformeranno il libero scambio nell'area integrata e l'allocatione delle risorse nell'ambito del *mercato interno* e, dopo il completamento di quest'ultimo, del *mercato unico*, realizzato seguendo gli obiettivi ed il percorso prefissati dall'Atto Unico Europeo (1987).

Con il manifestarsi ed il successivo radicamento di forme sempre più

accentuate di disagio sociale, la CEE/UE assumerà la consapevolezza dell'esistenza di fenomeni diffusi di emarginazione e di povertà¹ tali da incrinare l'immagine di una Europa sostenitrice della giustizia sociale e della solidarietà. Ecco, quindi, che, per gradi, prenderà corpo la ricerca di forme di economia maggiormente solidale in cui interessare tutti i soggetti coinvolti dai processi economici. La CEE/UE individuerà, così, strumenti di intervento comuni che produrranno un impatto crescente a seguito dell'affermazione di una strategia caratterizzata da una stretta correlazione tra competitività e coesione sociale.

La CEE/UE ha, per questo, avviato politiche comuni finalizzate all'armonizzazione delle condizioni economiche e sociali dei propri cittadini; il quadro generale di riferimento del relativo percorso è costituito dai numerosi Trattati comunitari che hanno segnato le varie fasi del processo di integrazione – di Roma (1957), Atto Unico Europeo (1987), di Maastricht (1992), di Amsterdam (1997), di Nizza (2001) e la Carta costituzionale europea (2004), la cui ratifica ha subito una battuta d'arresto a seguito della mancata approvazione da parte di due Stati membri fondatori come Francia e Paesi Bassi. Occorre, peraltro, sottolineare che i Trattati contengono unicamente i principi cui le varie politiche dovranno ispirarsi, mentre è demandata alla regolamentazione successiva l'articolazione delle relative misure.

Nell'analisi degli strumenti applicati all'interno dell'Europa comunitaria, verranno, in questa sede, esaminate in successione – dopo alcuni cenni sul ruolo specifico assunto dalla Commissione esecutiva della CEE/UE – le politiche comuni varate a sostegno dell'unificazione del Continente sotto il profilo socio-economico. Dette politiche costituiranno, da un lato, la base di partenza dei processi di omogeneizzazione delle condizioni economiche e sociali dei vari Stati membri e, dall'altro, l'elemento di stimolo di uno sviluppo armonico dell'intera area integrata. Tra le diverse politiche poste in essere a tal fine, verranno esaminate principalmente quelle sociale, di sostegno

¹⁾ Secondo i dati di Eurostat riferiti al 2000, il tasso di povertà permane nell'UE al 18% e ciò nonostante i trasferimenti operati che hanno, comunque, contribuito ad una contrazione del relativo livello rispetto al 26% tendenziale. Questa media europea si riflette sui tassi nazionali della povertà che vanno dall'11 al 24% e che hanno subito poche modifiche negli ultimi anni. (v. Eurostat, *Statistics in Focus 1/2000, Social exclusion in the EU Member States*).

dell'agricoltura e la pesca, di coesione, mentre la sostenibilità ambientale assumerà – anche se tardivamente – il ruolo di collante delle iniziative di natura settoriale, tra cui anche le tematiche inerenti la responsabilità sociale delle imprese.

L'approfondimento di questi processi non può, peraltro, prescindere dal ruolo importante svolto dalla Commissione della CEE/UE che, assolvendo a precisi compiti istituzionali, ha concorso allo sviluppo delle politiche comuni, delineando i propri orientamenti e sottoponendo al Parlamento europeo ed al Consiglio le linee d'azione da adottare. In questa direzione ha proceduto anche relativamente alla individuazione di una vasta gamma di misure tese a promuovere l'integrazione socio-economica della Comunità.

Assume rilevanza, al riguardo, il tipo di documento predisposto: di solito, dopo un lungo processo di elaborazione interna, prendono corpo i cosiddetti Libri verdi, bianchi o, più semplicemente, le comunicazioni. Con il *Libro verde*, la Commissione rende noti i propri approfondimenti su un tema politico specifico; è, prima di tutto, destinato a coloro che partecipano al processo di consultazione e di dibattito; rappresenta, per questo, il passo iniziale verso successivi sviluppi legislativi.

Il *Libro bianco* contiene, invece, proposte ufficiali di azioni comuni in un settore specifico; fa, talvolta, seguito ad una consultazione promossa a livello europeo con un Libro verde.

Le *comunicazioni* costituiscono uno strumento utilizzato con una certa frequenza e con contenuti diversi; sono *informative* se destinate ad intensificare il dialogo tra le istituzioni su argomenti che potrebbero portare all'adozione di atti comunitari; quelle *decisorie* sono relative ai settori in cui la Commissione dispone di un potere decisionale autonomo; le *comunicazioni interpretative* servono, infine, a far conoscere o ricordare agli Stati i diritti e gli obblighi sanciti dal diritto comunitario in un determinato settore.

Altro strumento da prendere, per ultimo, in considerazione è il *Programma comunitario*, spesso articolato in sotto-programmi o inserito in un programma quadro. Finalizzato alla messa in opera di interventi finanziari per la realizzazione degli obiettivi stabiliti dalle diverse politiche comuni, contiene generalmente indirizzi dalla Commissione. per un periodo applicativo limitato nel tempo – in genere, non oltre

i cinque anni – al termine del quale si procede ad una valutazione dei risultati raggiunti e, se positivi, viene proposta una nuova fase. I programmi più importanti in termini di risorse finanziarie sono quelli avviati nell'ambito della Politica di coesione economica e sociale.

Ricorrenti, infine, nella terminologia comunitaria i termini “pacchetto” e “agenda” che costituiscono un insieme di opzioni e/o di misure elaborate dalla Commissione per essere sottoposte alla valutazione del Parlamento europeo e, successivamente, all'approvazione del Consiglio.

Tra i documenti più significativi riguardanti i settori esaminati in questa sede, si segnalano:

- Il “pacchetto mediterraneo” (giugno 1978): insieme di misure varate in favore delle regioni meridionali della CEE penalizzate da concessioni tariffarie agricole in favore dei Paesi rivieraschi del Mediterraneo ma non appartenenti alla Comunità europea.
- Libro bianco sul completamento del mercato interno presentato dalla Commissione al Vertice di Milano (1985) con il calendario degli adempimenti da assolvere in vista della realizzazione del mercato interno a partire dal 1993;
- Libri verdi elaborati dalla Commissione in vista delle numerose riforme della Politica agricola comune (1988 e 1992). Altro importante documento: il Libro verde sulla Politica sociale europea – Opzioni per l'Unione (1993) che precede l'emanazione di programmi pluriennali di azione sociale. Più recente il Libro verde, significativo ai fini della presente trattazione, che ha inteso promuovere un “quadro europeo per la responsabilità sociale delle imprese” (2001);
- Il documento noto come *Agenda 2000* (luglio 1997), presentato anche in previsione dell'adesione all'UE dei Paesi dell'Est europeo (PECO), prevede l'integrazione dell'ambiente nelle politiche comuni e, a tal fine, ulteriori misure di riforma della PAC nel periodo 2000-2006 e, relativamente alla Politica di coesione socio-economica, il sostegno a nuove forme di cooperazione tra piccole e medie imprese, l'aumento dell'occupazione ed il miglioramento delle condizioni di vita dei cittadini;

- Il “pacchetto Delors”² 1 (febbraio 1987) sostiene la necessità di dotare la Comunità di risorse adeguate in vista delle riforme imposte dall’Atto Unico Europeo; tra le proposte la creazione dello spazio sociale europeo e di una coesione economica e sociale. Farà seguito il pacchetto Delors 2 (febbraio 1992), relativo alla transizione dalla Comunità all’Unione europea ed all’entrata in vigore di quest’ultima, che prevedeva, tra l’altro, il rafforzamento della coesione economica e sociale interna e l’istituzione del Fondo di coesione³;
- Le varie *Agende sociali* elaborate dalla Commissione su mandato del Consiglio europeo e finalizzate al superamento di problemi specifici (disoccupazione, disparità uomo-donna, coesione sociale, ecc...);
- Il Documento unico di programmazione (DOCUP), messo a punto annualmente dalla Commissione⁴ costituisce una relazione che sintetizza tutte le misure adottate nell’ambito degli interventi dei fondi strutturali per singolo Stato membro.

2. La Politica sociale comune

2.1 *Le fonti giuridiche*

Il Trattato istitutivo della CE⁵ prese in considerazione le problematiche sociali limitatamente ad alcuni aspetti, come l’igiene, la sicurezza e le pari opportunità in campo lavorativo, in quanto si riteneva che il processo di sviluppo messo in moto dall’integrazione economica avrebbe prodotto miglioramenti occupazionali e la graduale armonizzazione degli istituti contrattuali. Con la fine del periodo transitorio⁶ ed il consolidarsi della libera circolazione della manodopera nella Comunità, si delinea l’esigenza di azioni maggiormente incisive in campo sociale che avranno, peraltro, una lunga gestazione per materializzarsi – a

²⁾ Il francese Jacques Delors è stato presidente della Commissione CEE/UE nel periodo 1985-1995.

³⁾ V. par. 4.2.

⁴⁾ Ai sensi degli artt. 15 e 19 del Regolamento CE 21 giugno 1999, n. 1260/99.

⁵⁾ V. artt. 136-145, Politica sociale.

⁶⁾ Il periodo transitorio della CE ha avuto fine il 31 dicembre 1969.

livello di fonti giuridiche – nel già citato Atto Unico Europeo.

Nel 1989, prenderà corpo, nell'ambito del Consiglio d'Europa⁷, la *Carta comunitaria dei diritti sociali fondamentali dei lavoratori*⁸, documento non vincolante che, tuttavia, imprimerà un certo impulso alle iniziative in campo sociale e costituirà la premessa per l'inserimento nel Trattato di Maastricht di una disciplina del settore sociale⁹.

Il Trattato di Amsterdam – che ha fatto registrare la tardiva adesione del Regno Unito alla politica sociale dell'UE – ha visto inserire importanti disposizioni tese a favorire la collaborazione con e tra gli Stati membri, la definizione di misure specifiche a sostegno degli interventi nazionali ed il completamento delle politiche comunitarie di coesione sociale. Il vertice di Lussemburgo (1999) ha, successivamente, varato la strategia europea per l'occupazione e un programma di politiche occupazionali ed economiche sinergiche, premessa alle importanti deliberazioni del Consiglio europeo del 23-24 marzo 2000 che daranno luogo alla *Carta di Lisbona*¹⁰, da cui la Commissione trarrà le linee guide per il finanziamento di progetti destinati a consentire il raggiungimento di una più stretta integrazione sociale. .

Il Trattato di Nizza (2001), allo scopo di rendere più incisivi gli interventi comunitari in materia di politica sociale ha riformulato gli artt. 137 e 144 CE dilatandone la portata. I cinque settori di intervento già individuati (miglioramento dell'ambiente di lavoro, condizioni di lavoro, informazione e

⁷) Organismo europeo sorto a seguito del Trattato di Londra (1949) e con sede a Strasburgo, ne fecero subito parte: Gran Bretagna, Francia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Belgio, Irlanda, Danimarca, Italia, Norvegia e Svezia; aderirono in seguito: Austria, Germania Occidentale, Grecia, Turchia ed Islanda. I suoi organi sono: il Comitato dei Ministri, l'Assemblea formata da membri eletti dai Parlamenti nazionali, un Segretario generale.

⁸) Si tratta di un documento elaborato sulla falsariga della *Carta sociale europea* – messa a punto dal Consiglio d'Europa e firmata a Torino il 18 ottobre 1961; si fa carico della tutela dei diritti economici e sociali dei lavoratori.

⁹) Tale dichiarazione verrà sottoscritta da tutti gli Stati membri tranne il Regno Unito che darà, in tal modo, l'avvio alla sua auto esclusione da provvedimenti ritenuti non conformi ai propri interessi nazionali (*clausola opting out*).

¹⁰) In occasione di detto Consiglio, l'Unione ha definito, per il decennio 2000-2010, un nuovo obiettivo strategico destinato a rafforzare l'occupazione, le riforme economiche e la coesione sociale. La linea d'azione raccomandata poggia su tre assi principali: realizzare attraverso politiche adeguate una società fondata sulla conoscenza; modernizzare il modello sociale europeo lottando contro l'esclusione sociale; mantenere un'evoluzione sana dell'economia e le prospettive di crescita favorevoli grazie ad un opportuno dosaggio delle politiche macroeconomiche.

consultazione dei lavoratori, integrazione delle persone escluse dal mercato del lavoro, parità tra uomo e donna) vengono integrati con i seguenti: sicurezza e protezione sociale, protezione dei lavoratori in caso di risoluzione del contratto di lavoro, rappresentanza e difesa collettiva degli interessi di lavoratori e datori di lavoro – compresa la cogestione, condizioni di impiego di extracomunitari legalmente soggiornanti nell'Unione, lotta contro l'esclusione sociale, modernizzazione del regime di protezione sociale.

La Costituzione europea – il cui testo ufficiale è stato firmato a Roma nel 2004, ma è in attesa di ratifica parte di tutti gli Stati membri unifica il contenuto dei Trattati CEE ed UE relativamente alla Politica sociale¹¹, aggiungendo, tra i *principi e regole* basilari, il riconoscimento e la promozione del *dialogo sociale*¹². L'Unione sosterrà e completerà l'azione degli Stati membri finalizzata al raggiungimento dei seguenti obiettivi: promozione dell'occupazione, miglioramento delle condizioni di vita e di lavoro, protezione sociale adeguata, sviluppo delle risorse umane atte a conservare un livello occupazionale elevato e duraturo, lotta contro l'emarginazione.

2.2 Gli strumenti finanziari

Più volte riformato, il *Fondo sociale europeo – FSE* è stato il primo strumento finanziario della Politica sociale CEE/UE. Sorto nel 1958 allo scopo di farsi carico dei problemi occupazionali alimentati dal processo di integrazione, concorre finanziariamente alla realizzazione di progetti che contribuiscono a migliorare: la situazione dell'occupazione nella Comunità, la formazione professionale, la riconversione dei lavoratori delle regioni e dei settori in difficoltà, l'assistenza ai lavoratori migranti, l'inserimento nella vita lavorativa di giovani e disabili, la soluzione dei problemi posti dal progresso tecnico, ecc...

¹¹⁾ Si tratta della Sezione 2 del Titolo III: Politiche e azioni interne (artt. III.209-III.224);

¹²⁾ Espressione con la quale si definiscono gli incontri fra i rappresentanti degli imprenditori e dei lavoratori a livello europeo. Detti incontri si svolgono, sia sul piano interprofessionale che su quello settoriale, per prendere in considerazione questioni concernenti l'occupazione nell'Unione, i problemi dell'istruzione e della formazione, l'organizzazione del mercato del lavoro e l'orientamento delle politiche comuni. Il *dialogo sociale* comprende anche le discussioni fra le parti sociali e le istituzioni comunitarie.

In linea di massima, l'aiuto del FSE *non* si sostituisce alle spese abituali dei governi in questi settori; al contrario, deve stimolare le autorità responsabili ad aumentare gli sforzi per risolvere i problemi dell'occupazione. Le richieste di intervento possono emanare da organismi privati come dai poteri pubblici, ma è ai governi che spetta il compito di trasmettere alla Commissione i relativi progetti.

Il FES verrà coinvolto dalla riforma dei Fondi strutturali¹³ allo scopo di assicurare maggiori risorse alla promozione della *coesione economica e sociale*¹⁴ nella Comunità. A tal fine, il FES concorrerà al finanziamento di corsi di formazione professionale e l'erogazione di aiuti ai disoccupati i cui progetti rientrano nei piani elaborati da regioni a sviluppo ritardato, colpite dalla riconversione industriale o agricola; il Fondo potrà anche integrare i suoi interventi con le azioni nazionali a favore dell'inserimento dei giovani nel mondo del lavoro. Altri interventi riguardano la formazione nelle tecnologie avanzate, alle azioni di carattere innovativo ed a favore di persone che hanno delle particolari difficoltà a trovare una occupazione (giovani, donne emigranti, disabili).

In tale ottica, sono stati fissati i seguenti obiettivi prioritari¹⁵:

- I. lo sviluppo e l'adeguamento strutturale delle regioni in ritardo di sviluppo;
- II. la riconversione di regioni colpite da declino industriale;
- III. la lotta alla disoccupazione di lunga durata;
- IV. l'inserimento professionale dei giovani;
- V. agevolazioni all'adattamento delle strutture agricole (5a) e promozione dello sviluppo delle zone rurali (5b).

Detti obiettivi verranno riformulati in occasione della nuova riforma dei Fondi strutturali del 1999¹⁶; in tale occasione, la Commissione ha ribadito l'intenzione di rafforzare il ruolo del Fondo sociale europeo quale strumento comunitario principale volto a promuovere lo sviluppo delle risorse umane nel contesto dell'attuazione della strategia per l'occupazione¹⁷.

¹³⁾ Detta riforma, decisa contestualmente all'Atto Unico Europeo (1987), riguarda l'attività dei Fondi strutturali – Fondo sociale europeo (FSE), Fondo europeo di sviluppo regionale (FESR), la Sezione Orientamento del Fondo europeo agricolo di orientamento e garanzia (FEAOG), lo Strumento finanziario di orientamento della pesca (SFOP).

¹⁴⁾ V. par. 4.

¹⁵⁾ V. Regolamento CEE(2052)88.

¹⁶⁾ V. par. 4.2

¹⁷⁾ V. Documento COM/2000)379 definitivo.

Per ultimo, occorre rilevare che la Commissione ha proposto¹⁸ che il Fondo sociale europeo concentri le proprie attività nel periodo 2007-2013 in quattro settori di azione: l'aumento della capacità di adeguamento dei lavoratori e delle imprese; il miglioramento delle prospettive di occupazione e della partecipazione al mercato del lavoro; il potenziamento dell'integrazione sociale; la promozione di partenariati per la riforma. Tali azioni si fondano su due dei tre nuovi obiettivi: "Convergenza" e "Competitività regionale e occupazione".

2.3 L'Agenda sociale europea 2006-2010

La comunicazione della Commissione¹⁹ fissa le priorità che dovrebbero orientare l'attività dell'Unione europea nella ricerca di una maggiore coesione sociale come parte integrante della "strategia di Lisbona" e delle linee d'azione a favore dello sviluppo sostenibile. L'Agenda individua un duplice percorso: da un lato, porre l'accento sul ruolo dell'UE per accrescere la fiducia dei cittadini; dall'altro, presentare azioni centrate su due priorità principali: l'occupazione e le pari opportunità insieme all'inserimento sociale.

Vengono, anzitutto, tratteggiate una serie di condizioni: preliminari: approccio intergenerazionale, partenariato per il cambiamento e integrazione della dimensione esterna. Nelle intenzioni della Commissione andranno, in primo luogo, analizzate le mutazioni demografiche delle popolazioni allo scopo di adeguare ad esse i sistemi di protezione sociale e delle pensioni; in secondo luogo, sarà proposta l'organizzazione di una riunione annuale di tutti i protagonisti interessati onde effettuare una valutazione periodica dell'applicazione dell'Agenda. Per ultimo, è prevista l'integrazione del modello sociale europeo nelle azioni esterne a livello bilaterale, regionale e multilaterale.

Come si è detto, le due priorità individuate dalla nuova Agenda sono: l'occupazione e le pari opportunità nel quadro del più ampio obiettivo della solidarietà.

Relativamente al raggiungimento della *piena occupazione*, la Commis-

¹⁸⁾ V. Proposta di regolamento relativa al Fondo sociale europeo [Com(2005)533 def.].

¹⁹⁾ V. Documento Com(2005)33 definitivo.

sione propone un ciclo rinnovato delle linee d'azione europee per l'occupazione (SEO) nel quadro del riesame a metà percorso della strategia di Lisbona. Questo nuovo ciclo dovrà consentire la crescita economica a lungo termine, la lotta contro le disparità regionali e la promozione della coesione sociale. A tal fine, verrà posta in essere una gamma di misure di sensibilizzazione.

Risultano, inoltre, proposte: l'integrazione rafforzata delle politiche europee, un incisivo coinvolgimento delle parti sociali, la valorizzazione del ruolo di supporto finanziario del Fondo sociale europeo e, infine, il rafforzamento dei legami tra la SEO e gli accordi tra le parti sociali. I rapporti industriali andranno, inoltre, resi più dinamici anche in considerazione del sostegno alla diffusione della responsabilità sociale delle imprese (CSR)²⁰.

In merito alla priorità inerente le *pari opportunità*, la Commissione intende rafforzare la strategia 2000-2005 proponendo numerose azioni per risolvere problemi come il divario retributivo, l'accesso e la partecipazione delle donne al mercato del lavoro, l'integrazione tra vita familiare e professionale, l'uguaglianza di opportunità per i disabili, ecc... E', infine, prevista l'organizzazione nel 2007 di un *Anno europeo delle pari opportunità*.

La copertura finanziaria della nuova Agenda, sarà assicurata in parte da risorse già presenti nel Bilancio annuale dell'Unione e dal Progetto comunitario per l'occupazione e la solidarietà, PROGRESS, che prevede stanziamenti aggiuntivi di circa 630 milioni di euro.

3. Le Politiche comuni per l'agricoltura e la pesca

3.1 Le fonti giuridiche

La Politica agricola comune (PAC) e la Politica comunitaria della pesca (PCP) vengono richiamate in questa sede perché costituiscono il primo tentativo a livello comunitario di piegare le regole di mercato al principio della solidarietà, addossando al contribuente europeo

²⁰⁾ Acronimo di *Corporate social responsibility*; per ulteriori indicazioni vedasi il par. 6.

gli oneri del sostegno del reddito dei produttori. Per le caratteristiche stesse della produzione agraria e della pesca, i ricavi sono sottoposti ad un elevato grado di instabilità in rapporto a fenomeni sia endogeni quali: oscillazione delle rese e delle catture, ciclicità dell'offerta agricola per effetto del meccanismo delle aspettative che esogeni – come: evoluzione della domanda aggregata, mutamenti nei gusti e le abitudini alimentari.

Di fronte alla tendenza del reddito degli operatori ad oscillare intorno a livelli relativamente bassi e, comunque, inferiori rispetto agli altri settori produttivi, la CEE ha posto in essere dei meccanismi correttori in cui la stabilizzazione delle fluttuazioni di mercato viene abbinata al sostegno dei prezzi ad un livello in genere più elevato rispetto a quello ottenibile qualora venisse lasciata operare liberamente la legge della domanda e dell'offerta. Tali misure verranno, inoltre, affiancate da interventi di natura socio-strutturale.

Come per la Politica sociale e la Politica di coesione economica e sociale, la PAC e la PCP hanno quali fondamenti giuridici i Trattati che si sono susseguiti nel lungo periodo di operatività – di Roma (1957), Atto Unico Europeo (1985), di Maastricht (1992), di Amsterdam (1997), di Nizza (2001) e la Carta costituzionale europea (2004). A queste fonti vanno, poi, aggiunti i provvedimenti aventi forza normativa deliberati da alcune centinaia di Consigli dei Ministri dell'agricoltura e della pesca che costituiscono il cosiddetto *acquis* comunitario, da trasferirsi, quindi, nei Trattati di adesione dei nuovi Stati membri.

3.2 Il funzionamento della PAC e della PCP

L'ampio arco di tempo durante il quale la **PAC** ha avuto la possibilità di dispiegare i propri strumenti consente di tracciare un quadro relativamente semplice del funzionamento di questa politica e della sua evoluzione. Nella sua impostazione originaria, la PAC poggiava su due pilastri: la *Politica dei prezzi e mercati*, da un lato, e la *Politica socio-strutturale*, dall'altro. Su questa architettura – che manterrà la propria validità per diversi lustri – incideranno, peraltro, dopo alcune riforme di effetto non secondario, gli indirizzi innovativi introdotti

dal Consiglio europeo di Berlino (marzo 1999) in materia di sostenibilità ambientale.

Soffermando la nostra attenzione sulla *Politica dei prezzi e mercati*, occorre rilevare che, in un primo momento, l'obiettivo di assicurare un livello di reddito soddisfacente ai coltivatori è stato perseguito attraverso il meccanismo dei prezzi unici garantiti e, quindi, del sostegno delle derrate agricole. Per ciascun prodotto veniva indicato un prezzo minimo che la Comunità era impegnata a corrispondere ai produttori, senza limitazioni di offerta, indipendentemente dall'andamento della domanda e, a tal fine, sono stati istituiti centri di ritiro per l'acquisto e lo stoccaggio dei quantitativi in esubero²¹.

Gli scambi commerciali con i mercati extra-comunitari, venivano, inoltre, regolati da meccanismi di tasse all'importazione (*prelievi*) e sussidi all'esportazione (*restituzioni*), con ulteriori esborsi consistenti a carico delle casse comunitarie e l'inevitabile apertura con i Paesi esportatori di prodotti agricoli (Argentina, Australia, Brasile, Canada, USA, ecc...) di un contenzioso che terrà impegnati numerose tornate negoziali del GATT²².

Per una molteplicità di motivi – costo elevato delle forme di sostegno, impatto ambientale delle pratiche di intensivizzazione produttiva, ridimensionamento della popolazione rurale – il sistema degli interventi a tutela del settore agricolo punterà, a partire dal 1992, alla sostituzione di larga parte dell'azione sui prezzi con forme di incentivi decrescenti per ettaro o capo di bestiame²³. Non solo: questo mutamento di rotta porterà anche ad una maggiore considerazione per l'ambiente e la messa in opera di misure agro-ambientali in cui la corresponsione degli aiuti sarà subordinata allo svolgimento di pratiche colturali eco-compatibili.

In merito alla *Politica socio-strutturale*, essa va intesa come strumento atto a consentire il raggiungimento di una maggiore efficienza in

²¹⁾ Per poter funzionare, il sistema necessitava di un regime di cambi fissi; il passaggio ai cambi fluttuanti dopo la crisi del dollaro del 1971 renderà necessaria l'introduzione di correttivi – noti come *importi compensativi monetari* – che scompariranno con l'introduzione dell'euro (2001).

²²⁾ Accordo generale sulle tariffe e il commercio che definisce dal 1948 le regole del commercio internazionale; con l'Atto finale dell'*Uruguay round*, sottoscritto a Marrakesh nel 1994, è stato tramutato nel WTO – Organizzazione mondiale per il commercio.

²³⁾ Si tratta del cosiddetto *decoupling* o disaccoppiamento.

grado di produrre, a medio termine, l'equiparazione tra redditi agricoli ed extra agricoli. Detta politica seguirà un duplice percorso: da un lato, consentire livelli di produttività elevati intervenendo sul tessuto produttivo, ovvero le aziende; dall'altro, assicurare la tutela dell'individuo e del lavoro, attraverso forme di assistenza tecnica, formazione professionale, la prevenzioni dagli infortuni e l'armonizzazione degli istituti contrattuali.

L'intervento della CEE sulle strutture agricole inizierà con la concessione di sovvenzioni per il miglioramento delle unità di produzione e commercializzazione nell'ambito di ben definiti *programmi comunitari* (1964). Le *azioni comuni*²⁴ si svilupperanno con l'approvazione di un programma di incentivi ad ampio respiro nell'ambito delle *direttive socio-strutturali* (1972 e 1975)²⁵. Si passerà, successivamente, alla *regionalizzazione* degli interventi strutturali (1978) con provvedimenti mirati destinati ad aree circoscritte della Comunità. Dalla necessità di riassorbire stabilmente il fenomeno delle eccedenze, scaturirà *l'integrazione* tra interventi di mercato ed azione strutturale²⁶. Per ultimo il passaggio ad azioni di *sviluppo rurale* con, tra gli obiettivi, la realizzazione di una agricoltura eco-compatibile.

Per quanto riguarda la **PCP**, le sue linee direttrici hanno assunto, sin dall'impostazione iniziale, una duplice funzione: da un lato, garantire la stabilità insieme all'equità dei prezzi e, dall'altro, tutelare la rinnovabilità delle risorse alieutiche imponendo quote di cattura restrittive.

L'*organizzazione comune* dei prodotti della pesca, messa in opera una decina di anni dopo quella attinente all'agricoltura, è caratterizzata da:

- norme di qualità relative alla taglia, al peso, all'imballaggio, alla

²⁴⁾ Scaturita dalla convergenza degli Stati membri nella definizione di una strategia, nell'interesse della Comunità nel suo insieme, l'*azione comune* si traduce in opportuni strumenti giuridici che consentono l'attuazione di detta strategia nell'intero territorio comunitario.

²⁵⁾ Trattasi delle direttive nn. 159/72 (ammodernamento delle aziende agricole), 160/72 (incoraggiamento alla cessazione dell'attività agricole), 161/72 (informazione e qualificazione professionale degli agricoltori) e 268/75 (agricoltura di montagna e di talune zone svantaggiate).

²⁶⁾ Messa a riposo delle terre (*set aside*), estirpazione dei vigneti, riconversione dei frutteti, macellazione di mucche da latte.

- presentazione e all'etichettatura dei prodotti;
- fissazione delle quantità massime di pescato, con imposizioni tecniche (potenza del naviglio, caratteristiche delle reti, ...) e meccanismi di controllo;
 - sistema di prezzi affidato al libero mercato. Qualora, però, il prezzo scenda al di sotto di un determinato livello (prezzo limite) i prodotti verranno ritirati ad opera di organismi di intervento;
 - importazioni controllate dalla Commissione per soddisfare la domanda interna di pesce.

Nel settore della *politica strutturale*, la Comunità interviene attraverso programmi di orientamento pluriennali che mirano alla ristrutturazione della flotta di pesca. Risultano, inoltre, finanziati appropriati interventi di filiera, sia per la razionalizzazione dell'industria ittica che dei canali distributivi. Da segnalare, infine, gli interventi finalizzati allo sviluppo della piscicoltura ed attività connesse.

La riforma della PCP successiva alla presentazione del Libro verde della Commissione del 2001 per una migliore gestione dei fondi stanziati – è finalizzata ad una evoluzione della PCP verso una maggiore sostenibilità ed una più rigorosa tutela della risorsa alieutica.

3.3 *Gli aspetti finanziari*

La PAC e la PCP si avvalgono di appositi meccanismi di finanziamento e sostegno degli interventi.

Per quanto riguarda l'*agricoltura*, il relativo strumento finanziario o *Fondo europeo agricolo di orientamento e garanzia – FEOGA*; assicura, sin dal 1962, la copertura delle spese di funzionamento della politica di sovvenzioni a favore dell'agricoltura comunitaria. Articolato nelle Sezioni *Garanzia* (sostegno dei prezzi) e *Orientamento* (interventi strutturali), il Fondo ha finito con l'assorbire, prima dell'introduzione di appositi correttivi (1988), oltre i tre quarti delle risorse disponibili per effetto della solidarietà finanziaria illimitata di cui si avvaleva la gestione dei prezzi e mercati. La componente strutturale ha, invece, beneficiato di risorse assai più limitate evidenziando un notevole squilibrio all'interno della PAC.

Negli anni novanta, si imporrà una politica di rigoroso contenimento della spesa agricola, del resto già avviata nel decennio precedente, come conseguenza della profonda revisione delle forme di sostegno dei prezzi. Ne conseguirà la liberazione di risorse da destinare al funzionamento di altre politiche comuni nel frattempo messe in cantiere. Relativamente alla *pesca*, la politica comunitaria di settore ha usufruito, anche se tardivamente del sostegno dello *Strumento finanziario di orientamento della pesca – SFOP* divenuto operativo soltanto dal 1993. Gli obiettivi principali del Fondo sono: contribuire al conseguimento di un equilibrio duraturo tra le risorse ittiche ed il loro sfruttamento; incentivare la competitività delle strutture operative; migliorare l'approvvigionamento e la valorizzazione dei prodotti ittici. La già ricordata unificazione dei Fondi strutturali ha consentito, peraltro, di incrementare le risorse a disposizione della Sezione Orientamento del FEOGA e dello SFOP il cui utilizzo si uniforma alle modalità innovative introdotte dalla riforma

4. La Politica di coesione economica e sociale

4.1 Le fonti giuridiche

L'art. 2 del Trattato di Roma (CEE) includeva tra i compiti della Comunità la promozione dello sviluppo armonico delle attività economiche e più strette relazioni fra gli Stati membri; senza che fosse, tuttavia, previsto alcuno strumento specifico per la realizzazione di questi obiettivi. Il Vertice dei Capi di stato e di governo della CEE di Parigi (dicembre 1974) ha colmato tale lacuna decidendo l'avvio di una Politica regionale destinata a rimuovere le sperequazioni di reddito e di condizioni di vita esistenti tra le zone svantaggiate ed il resto della Comunità. La Politica regionale, meglio definita come di *coesione economica e sociale*, avrà una collocazione giuridica agli artt. 158-160 del Trattato CE (Titolo XVII). Così codificata, questa politica troverà spazio nei trattati successivi e nella Carta costituzionale europea (artt. III-220 – III-224).

4.2 Il finanziamento

Passo successivo all'atto di nascita della Politica regionale è stato la costituzione, nel marzo 1975, di un apposito *Fondo europeo di sviluppo regionale*– FESR la cui dotazione iniziale di poco inferiore al miliardo di unità di conto per il triennio 1975-1977 – verrà, in corrispondenza all'ingresso di nuovi Stati membri nella Comunità, notevolmente ampliata nel corso degli anni fino a raggiungere i 213 miliardi di euro per il periodo 2000-2006.

Il FESR comprendeva, inizialmente, soltanto la *Sezione quota*, strumento attraverso il quale veniva fornito un sostegno finanziario complementare per le misure di sviluppo regionale varate dalle autorità dei singoli Stati membri. Detta Sezione sovvenzionerà due tipi di progetti inseriti nei programmi nazionali: investimenti nei settori dell'industria e dei servizi per creare o mantenere l'occupazione (sovvenzioni fino al 50%), investimenti in infrastrutture per lo sviluppo regionale (contributi fino al 40% della spesa). Verrà, in seguito, costituita la *Sezione fuori quota* (1979) per il finanziamento di provvedimenti specifici comunitari di sviluppo; l'obiettivo era quello di far superare difficoltà connesse con decisioni adottate a livello comunitario in altri settori (agricoltura, misure tariffarie a vantaggio di Paesi terzi,...).

Dal 1985, diverrà operativa la riforma del FESR che, con la fusione delle due Sezioni, assumerà la fisionomia di strumento *globale* della Politica regionale comunitaria. Si ricordano tra i provvedimenti più significativi i PIM (*Progetti integrati mediterranei*) destinati ad assicurare l'attenuazione nei Paesi di vecchia appartenenza alla CEE dei contraccolpi susseguenti all'ingresso nella Comunità di Spagna, Grecia e Portogallo.

A seguito della ricordata fusione dei Fondi strutturali²⁷, verrà deciso che la gestione e la destinazione delle risorse dovrà attenersi a quattro criteri fondamentali: *complementarietà e partecipazione* (azioni comuni complementari alle azioni nazionali); *coordinamento* (i vari fondi sono coordinati mediante piani di sviluppo o quadri comunitari di sostegno); *addizionalità* (i finanziamenti comunitari si sommano a

²⁷⁾ V. nota n. 13.

quelli nazionali); *compatibilità* (le operazioni da finanziare devono risultare conformi al dettato dei Trattati).

Nel giugno 1999, si è proceduto ad un ulteriore adeguamento della normativa sui Fondi strutturali con la riduzione a tre dei settori di intervento; i nuovi obiettivi prioritari individuati dal Consiglio consistono in tre diverse forme di sostegno:

- delle regioni in ritardo di sviluppo (PIL inferiore al 75% della media comunitaria);
- delle regioni in fase di riconversione socio-economica;
- allo sviluppo delle risorse umane riferito a *tutte* le regioni.

Al perseguimento di tali finalità contribuiscono quattro *iniziative comunitarie*: che riguardano

- 1) la cooperazione transfrontaliera e transregionale, transnazionale e interregionale (*Interreg*);
- 2) rivitalizzazione economica e sociale delle città in crisi (*Urban*);
- 3) cooperazione transnazionale per promuovere nuove forme di lotta alla discriminazione sul lavoro (*Equal*);
- 4) sviluppo rurale (*Leader*).

Le iniziative *Interreg* e *Urban* sono finanziate dal Fondo europeo di sviluppo regionale (FESR); il finanziamento dell'iniziativa *Leader* è assicurato dalla Sezione Orientamento del FEOGA; il Fondo sociale europeo (FSE) si fa, infine carico degli oneri relativi a *Equal*.

Rilevante, anche se di effetto circoscritto, l'intervento del Fondo di coesione²⁸ la cui operatività è finalizzata alla protezione dell'ambiente e le infrastrutture per i trasporti nei paesi più "poveri" della Comunità a dodici Stati membri (Spagna, Portogallo, Grecia, Irlanda), prima cioè che intervenissero gli ampliamenti del 1995, del 2004 e del 2007.

²⁸⁾ V. Regolamento CE 21 giugno 1999, 1264/99

5. La sostenibilità ambientale: strumento di integrazione orizzontale

5.1 La *Politica ambientale comune*

Non prevista dal Trattato istitutivo della CEE (1957), la **Politica ambientale comune** troverà una sua sistemazione istituzionale con l'Atto Unico Europeo; prima di allora, le sue basi giuridiche erano assai labili²⁹. Nondimeno, sotto la spinta di importanti iniziative internazionali come la Conferenza di Stoccolma, indetta dalle Nazioni Unite nel 1972, la CEE convenne della necessità che la crescita economica fosse accompagnata, da un lato, dal miglioramento della qualità della vita dei cittadini europei e, dall'altro, dalla protezione dell'ecosistema e delle risorse naturali, principi ribaditi nella risoluzione del Consiglio europeo di Parigi (ottobre 1972).

Prenderanno corpo, per effetto dell'attivismo della Commissione, i *programmi d'azione comune ambientale*³⁰ che assumeranno, fino al quarto programma la caratteristica di formulare degli orientamenti di natura settoriale o verticale – quali: riduzione e prevenzione dell'inquinamento, miglioramento della qualità della vita, tutela della salute e delle risorse necessarie alla vita umana. A partire dal 1993, dopo che il Trattato di Maastricht aveva sancito che la preservazione dell'ecosistema avrebbe costituito un vincolo per il processo di crescita sostenibile e la trasversalità della politica ambientale³¹, non verranno più indicate misure specifiche ma linee programmatiche di lungo periodo finalizzate ad influenzare i modelli di crescita, di produzione, di consumo ed i comportamenti in modo coerente con le esigenze dello sviluppo sostenibile.

²⁹ Si fondavano sugli articoli del Trattato di Roma 110 (armonizzazione delle legislazioni nazionali) e 236 (azioni non previste). Sul piano dei principi, il Preambolo fissa tra gli obiettivi del processo di integrazione, il miglioramento costante delle condizioni di vita e di lavoro, mentre l'art. 2 sancisce che la Comunità ha il compito di promuovere uno sviluppo armonico delle attività economiche.

³⁰ I programmi d'azione comune hanno abbracciato i seguenti periodi: I: 1973-1977; II: 1977-1981; III: 1982-1986; IV: 1987-1992; V: 1993-2000; VI: 2001-2010.

³¹ Nel frattempo, si era tenuto a Rio il *Vertice sulla Terra* (1992), Conferenza indetta dalle Nazioni Unite per focalizzare l'attenzione sulle tematiche relative a: ambiente e sviluppo sostenibile, mutamenti del clima e diversità biologica. Dai lavori era scaturita l'*Agenda 21*, linee guida per la sopravvivenza del pianeta nel XXI secolo.

Il programma d'azione in corso (2001-2010) ha tratto impulso da quanto previsto dal Trattato di Amsterdam (1997) in materia di rafforzamento del principio di integrazione dell'ambiente nelle politiche comunitarie e dalla *Carta di Lisbona* (2000) che delinea una strategia avente per obiettivo una *società della conoscenza* caratterizzata dall'eco-compatibilità, con estensione del concetto di sostenibilità dello sviluppo alle componenti, oltre che ambientali, sociali ed economico³². Tale strategia è stata, poi, confermata dal Consiglio europeo di Göteborg (2001) che ha conferito alla dimensione di Lisbona una ulteriore connotazione ambientale, evidenziando che una forte crescita economica deve andare di pari passo con un utilizzo sostenibile delle risorse naturali.

Alla luce di questa evoluzione, si possono delineare i principi ispiratori, consolidatisi nel tempo, della Politica ambientale dell'UE nella sua configurazione attuale:

- * Principio di "chi inquina, paga" (*Polluter Pay Principle*), in base al quale coloro che producono danni all'ambiente e comunque esternalità negative sono tenuti a risarcire la collettività;
- * Principio di prevenzione e di correzione, che impone l'immediata rimozione della fonte di inquinamento ambientale;
- * Principio precauzionale, secondo cui tutti coloro che svolgono attività potenzialmente dannose per l'ambiente debbono impegnarsi nella ricerca di rimedi atti a scongiurare un tale evento.
- * Principio di sussidiarietà, per il quale la Comunità interviene soltanto se la sua azione è più efficace rispetto a quella nazionale e/o locale;
- * Principio della condivisione della responsabilità da cui scaturisce l'obbligo di intervento per tutti i soggetti che fruiscono dei beni ambientali;
- * Principio di integrazione dell'ambiente nelle politiche comuni che sancisce la trasversalità della Politica ambientale.

Il **finanziamento** della Politica dell'ambiente posta in essere dall'UE è assicurato, innanzitutto, da uno strumento specifico: il *LIFE*, operativo dal 1992³³ e più volte rifinanziato, che contribuisce parzialmente

³²⁾ V. anche nota n. 10.

³³⁾ V. Regolamento CEE/1973/92.

alle iniziative poste in essere dagli Stati membri. Interagisce, inoltre, il flusso di risorse rese disponibili dalla fusione dei Fondi strutturali nel rispetto dei quattro criteri fondamentali: *complementarietà e partecipazione, coordinamento; addizionalità e compatibilità*. Rilevante, infine, anche se circoscritto soltanto a Spagna, Portogallo, Grecia e Irlanda, l'intervento del *Fondo di coesione* la cui operatività è finalizzata alla protezione dell'ambiente e le infrastrutture per i trasporti.

Particolarmente significativo l'impegno finanziario dell'UE nei confronti degli Stati dell'Europa Centro-Orientale (PECO) in vista della loro adesione, alla Comunità, scaglionata tra il 2004 ed il 2007. Al riguardo, si segnala il programma PHARE volto a sostenere il processo di ristrutturazione economica nel quadro di una strategia di pre-adesione, sotto il profilo della sostenibilità ambientale. Analoghe considerazioni riguardano il programma SAPARD destinato ad agevolare l'introduzione della PAC nell'economia dei Paesi candidati, con particolare riferimento alla componente eco-compatibile. In tale ottica, ha assunto rilevanza il *partenariato per l'adesione* che ha consentito e consente tuttora un sostegno finanziario diretto da parte di singoli Stati membri dell'UE al fine di realizzare ristrutturazioni in grado di ripristinare la sostenibilità ambientale.

Importante strumento di orientamento e gestione della Politica ambientale comune è costituito, infine, dall' **Agenzia per l'ambiente**, con sede a Copenaghen, che, a partire dal 1994, ha realizzato e sviluppato una rete capillare di controllo dello stato dell'ecosistema nell'UE, monitoraggio che si concretizza in una relazione annuale.

5.2 La trasversalità delle misure ambientali

Nelle fasi iniziali di impostazione e realizzazione delle politiche comuni, vale a dire fino agli inizi degli anni '70, ciascuna politica ha seguito le proprie linee d'intervento prescindendo da qualsiasi interrelazione con l'ambiente. E' così che il sostegno dell'agricoltura si è avvalso di strumenti centrati intorno a pratiche colturali complessivamente aggressive nei confronti dell'ambiente, la politica sociale si è limitata alle problematiche occupazionali, di tutela dei lavoratori nei processi di riconversione e di interventi di genere.

Soltanto la Politica comune della pesca (PCP) in quanto interessata allo sfruttamento di una risorsa destinata ad esaurirsi se gestita in modo non razionale, si è fatta carico, sin dalla sua impostazione iniziale, dell'eco-sostenibilità.

Una maggiore attenzione nei confronti dell'ambiente e, più in generale, la tutela della salute pubblica prenderà corpo con alcuni interventi di Politica regionale e l'avvio dei programmi d'azione comune con l'imposizione di criteri restrittivi all'industria alimentare (divieto di taluni additivi, trasparenza nell'etichettatura), la fissazione di *standard* qualitativi delle acque, limiti nelle emissioni di anidride carbonica e polveri dai motori a scoppio ed impianti industriali, la messa a punto di uno strumento per la valutazione dell'impatto ambientale (VIA). applicabile agli insediamenti industriali nonché le infrastrutture di nuova progettazione.

Per gradi, si assisterà ad una incorporazione dell'ambiente nelle politiche già definite nelle loro linee caratteristiche d'intervento i cui connotati iniziali verranno modificati per rispettare la trasversalità prevista dal Trattato di Amsterdam (1997). Perché questo processo potesse svilupparsi in modo omogeneo, è stata messa a punto una strategia di integrazione dell'ambiente nelle politiche dell'UE. A tal fine, la Commissione ha tracciato un percorso denominato *processo di Cardiff* che considera l'integrazione completa come obiettivo di lungo periodo e stabilisce alcune tappe intermedie collegate all'*Agenda 2000*³⁴ e le misure attuative del protocollo di Kyoto.³⁵

E' così che per l'agricoltura³⁶ e la pesca la corresponsione degli aiuti risulterà subordinata all'attuazione di pratiche colturali e di pesca eco-compatibili, mentre le politiche strutturali si uniformeranno a criteri di sostenibilità ambientale. Tale approccio assumerà particolare rilevanza in occasioni dei negoziati per l'allargamento dell'UE

³⁴⁾ V. par. 1.

³⁵⁾ V. Comunicazione della Commissione al Consiglio europeo di Cardiff (15-17 giugno 1998) del 27 maggio 1998, denominata "L'ambiente nelle Politiche dell'UE" – Com(1998)333.

³⁶⁾ Verranno, ad esempio, capovolte le linee di politica agraria centrate non più su forme di conduzione intensive ma, viceversa, estensive con rivalutazione della qualità.

ai PECO³⁷, il cui ingresso nell'Unione sarà subordinato al varo di politiche nazionali di tutela dell'habitat naturale conformi a quelle comunitarie.

Prevale, infine, a tutti i livelli un ampliamento del concetto stesso di *sostenibilità* che finisce con il travalicare, così come sancito dalla Carta di Lisbona (2000), gli orientamenti consolidati riferiti alla sola tutela ambientale per assumere forme innovative quali la responsabilità sociale delle imprese e raggiungere, più oltre, traguardi avanzati di coesione economica e sociale – sanciti, del resto, dalle stesse Agende sociali europee del 2001 e del 2006³⁸.

6 – Nuove forme di responsabilità sociale delle imprese

6.1 – Genesi e significato della responsabilità sociale delle imprese

Il concetto di responsabilità sociale delle imprese o **CSR** prese forma nel 1993 allorché la Commissione presieduta da Delors lanciò un appello agli imprenditori chiedendo loro di impegnarsi nella lotta contro l'esclusione sociale. In seguito, numerosi documenti comunitari richiameranno l'importanza della coesione economica e sociale sottolineando il ruolo centrale delle imprese in tal senso.

Il Consiglio europeo di Lisbona³⁹ inviterà la Commissione a predisporre una comunicazione su un'Europa imprenditoriale, *innovativa* e aperta insieme a un programma pluriennale a favore dell'impresa e dell'imprenditorialità..

L'*Agenda sociale*, adottata dal Consiglio europeo di Nizza (2001), sottolinea il ruolo che può ricoprire la responsabilità sociale delle imprese; ruolo che verrà ribadito dal successivo Consiglio di Stoccolma. Nella sua comunicazione sulla "revisione intermedia" di detta Agenda⁴⁰, la Commissione attribuisce alla responsabilità sociale delle

³⁷⁾ Trattasi dei Paesi dell'Europa Centro Orientale entrati a far parte dell'Unione nel 2004 (Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica ceca, Slovacchia, Slovenia, Ungheria) e nel 2007 (Bulgaria e Romania).

³⁸⁾ V. par. 2.

³⁹⁾ V. nota n. 9.

⁴⁰⁾ V. Documento Com(2003)312 definitivo.

imprese compiti impegnativi che verranno ribaditi in un documento di febbraio 2005⁴¹ in cui conferma che continuerà a promuovere detta responsabilità, anticipando la presentazione di iniziative volte a secondarne lo sviluppo e la trasparenza.

La CSR può assumere significati diversi che convergono, tuttavia, verso l'integrazione su base volontaristica tra le preoccupazioni di ordine sociale ed ecologico delle imprese, da un lato, e le loro operazioni commerciali nonché le rispettive relazioni con le parti interessate, dall'altro⁴². La responsabilità sociale delle imprese costituisce, pertanto, un approccio integrato che coinvolge interessi economici, ambientali e sociali; in tal modo, consente di gestire il cambiamento conciliando lo sviluppo sociale e l'incremento della competitività.

In tale ottica, essere socialmente responsabile significa per le imprese adottare un *codice etico*⁴³ in base al quale assumere comportamenti che oltrepassano i propri obblighi giuridici e comportano maggiori investimenti nel capitale umano, l'ambiente e le relazioni con tutti i soggetti interessati. Andando oltre al semplice rispetto delle disposizioni di legge e gli obblighi contrattuali o convenzionali, le imprese agevolano l'innovazione sociale e contribuiscono in questo modo alle attuali riflessioni sulla coesione, la convergenza e lo sviluppo durevole.

Questo approccio riguarda non solo le imprese di grandi dimensioni ma anche quelle più modeste: le piccole e medie imprese (PMI)⁴⁴ possono, infatti, produrre un impegno a favore del miglioramento delle condizioni della comunità in cui operano. Non deve, peraltro, trascurarsi l'impatto su consumatori e media dell'immagine che una impresa riesce a darsi, in senso positivo o negativo, attraverso comportamenti uniformati o meno alla CSR. Occorre, infatti, tener presente che, in tema di etica della responsabilità, determinati fattori, come la tutela dei diritti dell'uomo ed il rispetto dell'ambiente, pur

⁴¹⁾ V. Documento Com(2005)33 definitivo.

⁴²⁾ V. Documento Com(2001)366 definitivo.

⁴³⁾ Il *codice etico* è un documento elaborato su basi volontarie che esprime gli impegni che l'azienda assume verso gli interlocutori interni ed esterni su alcuni interessi fondamentali. Attraverso il codice etico l'impresa può, inoltre, orientare il proprio comportamento circa importanti questioni ambientali, sociali ed economiche.

⁴⁴⁾ Da rilevare che le PMI trarranno stimoli in tal senso dalla creazione di una forma societaria europea, dotata di un proprio statuto giuridico [v. Regolamento (CE) n. 2157/2001 del Consiglio e successive modifiche].

travalicando i margini ristretti dell'impresa potrebbero essere ugualmente presi in considerazione nell'ambito della CSR in quanto potenzialmente in grado di tramutarsi in efficaci strumenti di penetrazione dei mercati. Ne consegue che le imprese possono costituirsi un concreto valore aggiunto e, traendo vantaggio da un comportamento socialmente responsabile, espandere la propria attività economica. Assumono al riguardo rilevanza il *bilancio sociale*⁴⁵ e le certificazioni ambientali⁴⁶

L'individuazione, infine, delle pratiche socialmente responsabili comporta per le imprese una analisi riferita sia alla dimensione interna che a quella esterna delle imprese. La *dimensione interna* deve saper coniugare la gestione delle risorse umane formazione permanente, responsabilizzazione del personale e trasparenza nell'informazione; migliore equilibrio tra lavoro, famiglia e attività ricreative; assenza di discriminazioni, ecc... con la salute e la sicurezza sul lavoro andando oltre le misure legislative e sanzionatorie già esistenti. La *dimensione esterna* riguarda, anzitutto, le relazioni con le comunità locali – che forniscono manodopera contro salari e gettito fiscale, venendo a costituire soprattutto per le PMI una clientela privilegiata.

⁴⁵⁾ Trattasi di uno strumento, su base volontaristica, per valutare i risultati dell'attività aziendale nella loro dimensione sociale, ambientale ed etica e per renderne conto pubblicamente.

⁴⁶⁾ La **ISO14021** è uno standard volontario di processo, valido a livello internazionale, che fornisce un quadro di riferimento a supporto della protezione dell'ambiente e della prevenzione dell'inquinamento da parte dell'impresa. I requisiti normativi riguardano l'applicazione di un sistema di gestione ambientale che, grazie ad un costante monitoraggio, consente all'impresa di minimizzare l'impatto ambientale esercitato dalla propria attività. Il rispetto dei requisiti normativi è sottoposto alla verifica di un organismo indipendente esterno all'impresa che rilascia un'apposita certificazione. L'**EMAS** è una regolamentazione, valida a livello europeo, che riguarda l'adesione volontaria ad un sistema di eco-gestione ed audit. L'obiettivo è quello di incentivare il miglioramento delle prestazioni ambientali attraverso un sistema di gestione ambientale sottoposto periodicamente a valutazione da parte di un organismo esterno ed il rilascio di un apposito Logo ambientale europeo. ISO14021 ed EMAS costituiscono efficaci strumenti di marketing per le imprese che hanno ottenuto il relativo riconoscimento di cui possono fregiarsi

6.2 Linee guida della Commissione

Con una comunicazione del 2 luglio 2002⁴⁷, la Commissione delinea un insieme organico di proposte sulla responsabilità sociale delle imprese tratteggiando un quadro d'azione comunitario.

A monte di qualsiasi considerazione, si rileva come l'adozione di una politica di CSR, che sostenga, comunque, uno sviluppo durevole, rientri nella libera sfera decisionale delle imprese. Ne consegue che è interesse del potere pubblico incoraggiare pratiche responsabili sul piano sociale ed ambientale. Aggiungasi che le azioni pubbliche in materia di CSR possono contribuire, tra l'altro, ad una gestione positiva del fenomeno della globalizzazione.

Ulteriore aspetto su cui la Commissione insiste è che l'azione comunitaria nel quadro della responsabilità sociale deve basarsi su principi bisognosi di un ancoraggio internazionale e rispondenti al criterio della sussidiarietà⁴⁸. E', d'altra parte, interesse dell'Unione contribuire ad una convergenza tra gli strumenti di CSR messi in opera e ciò allo scopo di assicurare il funzionamento del mercato interno in condizioni di equità.

Queste considerazioni preliminari comportano che una qualsiasi azione comunitaria finalizzata ad una assunzione di responsabilità sociale da parte delle imprese debba uniformarsi ai seguenti principi, che costituiscono un quadro d'azione generale dell'UE nel settore:

- riconoscimento della *natura volontaria* della CSR;
- necessità di rendere le pratiche credibili e trasparenti;
- intervento della Comunità apportatore di valore aggiunto;
- fusione di interessi economici, sociali, ambientali e dei consumatori;
- attenzione per la specificità delle PMI;
- appoggio agli accordi e strumenti internazionali (OIL, OCSE).

Stabiliti questi punti di riferimento, la Commissione propone di centrare la strategia comunitaria sugli aspetti seguenti:

- 1) migliorare la conoscenza della CSR e facilitare lo scambio di esperienze;

⁴⁷⁾ V. Documento Com(2002)347 definitivo.

⁴⁸⁾ Uno dei principi ispiratore dell'azione comunitaria in base al quale il livello decisionale delle misure da adottare deve essere il più vicino possibile al cittadino.

- 2) promuovere la convergenza e la trasparenza delle pratiche di CSR e dei suoi strumenti;
- 3) attivare un Foro comunitario multilaterale sulla CSR;
- 4) integrare la CSR in tutte le politiche dell'UE.

Relativamente al *punto 1*), si tratta, anzitutto, di approfondire le informazioni riguardo agli effetti della responsabilità sociale sulle imprese e, più in generale, sulla società. In secondo luogo, occorre secondare lo scambio di esperienze di CSR sia tra le imprese che gli Stato membri⁴⁹. Bisognerà, successivamente, definire le capacità di gestione della responsabilità sociale delle imprese e, per ultimo, promuovere questa forma di responsabilità a livello di PMI.

In merito al *punto 2*), sarà opportuno definire dei codici di condotta, mettere a punto delle norme di gestione, farsi carico della necessità di: una misurazione delle prestazioni, l'elaborazione di relazioni e *audit*. Andranno, infine, creati marchi di qualità ed individuati i criteri per la realizzazione di investimenti socialmente utili.

Per quanto riguarda il *punto 3*), si tratterà di allestire al livello europeo un Foro multilaterale sulla CSR con la partecipazione di tutti i soggetti interessati: imprese, parti sociali, società civile e poteri pubblici.

Circa, infine, il *punto 4*), la CSR dovrà essere necessariamente introdotta nelle seguenti Politiche: dell'occupazione e degli affari sociali, d'impresa, dell'ambiente, dei consumatori, degli appalti pubblici. Andranno tenute anche in considerazione le Politiche internazionali – cooperazione allo sviluppo e commercio estero incluse.

7. Sintesi di un percorso

Il processo di integrazione socio-economica della CEE/UE evidenzia una fase di avvio caratterizzata dalla messa a punto di interventi di natura verticale, vale a dire di politiche e misure finalizzate alla riso-

⁴⁹⁾ Si segnala al riguardo che, in Italia, il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali è impegnato da alcuni anni in un progetto sulla CSR: è stato costituito un gruppo tecnico di lavoro interamente dedicato alla responsabilità sociale delle imprese con l'obiettivo di fornire un significativo contributo in ambito europeo e di sottoporre all'attenzione dei partner comunitari una esperienza italiana..

luzione di problematiche prevalentemente settoriali.

E' così che l'azione inizialmente posta in essere dalla Politica sociale comune intendeva farsi carico, in via prioritaria, del reinserimento nel processo produttivo di lavoratori colpiti dall'obsolescenza degli insediamenti industriali e dalle relative dolorose ristrutturazioni, con la necessità di provvedere in conseguenza anche alla riqualificazione professionale degli addetti a settori divenuti ormai maturi.

Del pari, la Politica agricola comune, con i suoi complessi meccanismi di sostegno del prezzo dei prodotti, aveva per obiettivo l'avvicinamento del livello di reddito degli addetti al settore primario a quello conseguibile negli altri comparti produttivi. Analoghe considerazioni possono svilupparsi per il settore della pesca – con l'aggiunta, peraltro, di una maggiore sensibilità per la componente ambientale ispirata dalla necessità di salvaguardare la conservazione di una risorsa rinnovabile come quella alieutica, a rischio di scomparsa per eccessivo sfruttamento.

Con il decollo della Politica di sviluppo regionale – o, come si dirà in seguito, di coesione economica e sociale – l'accento si sposta con gradualità dall'approccio a caratterizzazione verticale ad un coinvolgimento di natura orizzontale. Non si parlerà più, ad esempio di semplice sviluppo agricolo, interno, cioè, all'agricoltura, ma *rurale*, vale a dire includendo l'artigianato, il turismo, i micro-processi industriali per la tipicizzazione dei prodotti locali, e così via. Anche per la pesca, si avrà una evoluzione analoga della relativa politica: l'attenzione sulle attività ittiche finisce con l'interessare i comparti a monte ed a valle inglobando l'intera filiera⁵⁰.

Di fronte all'ampiezza delle sfide da affrontare ed all'elenco di priorità, per lo più legate tra loro, le risposte della CEE/UE non potevano che assumere connotati più ampi. Un primo passo in tal senso sarà costituito dalla fusione dei Fondi strutturali, che attivano i flussi di finanziamento delle politiche comuni, in modo da creare strette sinergie tra le varie linee d'azione.

Con gradualità, si consolidano strategie d'intervento, frutto di una visione comune sui grandi temi dello sviluppo, della coesione sociale

⁵⁰⁾ Vale a dire: flottiglia peschereccia, produzione, trasformazione, catena del freddo e circuito distributivo.

e dell'ambiente con la necessità, da un lato, di un forte impegno finanziario congiunto e, dall'altro, di un deciso coinvolgimento di tutte le parti interessate: governi e pubblica amministrazione, imprenditori, lavoratori.

Ecco che l'ambiente viene incorporato in tutte le politiche comuni ed assume la connotazione di fattore trasversale, di "collante" da cui non è possibile prescindere nella programmazione di uno sviluppo che viene vincolato a criteri e parametri di sostenibilità. Assume, in tal modo, consistenza una strategia europea globale di cui la Carta di Lisbona indica il percorso per il decennio 2000-2010, con una linea d'azione che poggia su tre assi principali:

- realizzare, attraverso politiche adeguate, una società fondata sulla conoscenza;
- modernizzare il modello sociale europeo lottando contro l'esclusione sociale;
- assicurare un'evoluzione sana dell'economia attraverso il dosaggio adeguato delle politiche macroeconomiche.

L'Agenda sociale europea per il quinquennio 2006-2010 rappresenta uno strumento operativo di tali orientamenti. Passaggio obbligato è, infatti, il coinvolgimento delle parti sociali in questo disegno, con riconoscimento e valorizzazione del ruolo delle imprese – siano esse grandi *corporation*, che di medie o piccole dimensioni – ed assegnazione del compito di costruire, in stretto collegamento con le altre componenti della società civile ed attraverso un intenso *dialogo sociale*, un sistema che vada oltre l'economia di mercato e sia centrato su parametri di una economia maggiormente solidale, esportabile anche in ambito internazionale.

Riferimenti bibliografici

AEA (Agenzia europea per l'ambiente), *Relazione sulla situazione dell'ambiente nella UE*, Copenaghen (annate varie);

Bellia F. (1983), *Valutazione delle politiche comunitarie e prospettive – Sviluppo agricolo 1983/2*;

Caroli M. e Schlitzer G. (2003), *Le imprese italiane e la social responsibility*, nota del Centro studi della Confindustria, nn. 9 e 10, 2003;

Commissione europea:

1985: Libro verde sulle Prospettive della Politica agricola comune; Com (85) 333 def.;

Libro bianco sul Completamento del mercato interno, Com (85) 310, def.;

1988: Ambiente e agricoltura; Com (88) 338 def.;

1992: Comunicazione: *Verso un'Europa della solidarietà*, Com (92) 542 def.;

1993: Libro verde - *La Politica sociale europea* – Opzioni per l'Unione Com (93) 551 def.;

1998: *Una strategia per integrare l'ambiente nelle politiche dell'UE* - Com(1998) 333 def.;

1999: *Orientamenti per una agricoltura sostenibile*, Com (99)22 def.;

2000: Comunicazione su come *Costruire un'Europa solidale*, Com (2000)79 def.;

Comunicazione: *Agenda per la Politica sociale 2001-2005*, Com (2000) 379 def.;

2001: *Environment 2010: our future, our choices*, Com (2001) 31 final;

Comunicazione del 18 luglio 2001 *Promuovere le norme fondamentali del lavoro e migliorare la governance sociale nel contesto della mondializzazione* – Com (2001)416 def.;

Libro verde: *Promuovere un quadro europeo per la responsabilità sociale delle imprese*, Com(2001)366 def.;

2002: Comunicazione relativa alla Responsabilità sociale delle imprese: *Un contributo delle imprese allo sviluppo sostenibile*, Com (2002) 347 def.;

2003: Libro verde sull'imprenditorialità in Europa, Com(2003) 27 def.;

Comunicazione su: Revisione intermedia dell'Agenda per la Politica sociale, Com (2003)312 def.;

2004: Documento di lavoro del 1° giugno 2004 *Integrazione dell'ambiente nelle politiche comuni: bilancio del processo di Cardiff* Com(2004) 394;

2005: Comunicazione sull'Agenda per la Politica sociale 2006-2010, Com (2005) 33 def.;

Comunicazione del 5 luglio *Politica di coesione a sostegno della crescita e dell'occupazione – Linee guida della strategia comunitaria 2007-2013* – Com (2005) 299 def.;

Comunicazione del 20 luglio *Azioni comuni per la crescita e l'occupazione – Il programma comunitario di Lisbona*, Com. (2005) 330 def.;

2006: Comunicazione del 25 gennaio *Il nuovo partenariato per la crescita e l'occupazione*, Com (2006) 30 def.;

Relazione annuale sui Fondi strutturali (annate varie);

Relazione sulla situazione dell'agricoltura nella UE (annate varie);

Relazione sulla coesione economica e sociale della UE (annate varie);

Relazione sulla situazione sociale della UE (annate varie);

Conrad Clark J. (1987) *Natural resources economics*, Cambridge University Press – Cambridge;

Consiglio della CEE/UE:

Direttive nn. 159/72 (ammodernamento delle aziende agricole), 169/72 (incoraggiamento alla cessazione delle attività agricole), 161/72 (informazione e qualificazione professionale degli agricoltori) e 268/75 (agricoltura di montagna e di talune zone svantaggiate);

Regolamento CEE(2052)88 del 24 giugno 1988 relativo ai Fondi a finalità strutturali ed al coordinamento del loro intervento;

Regolamento CE/1973/92 del 21 maggio 1992, che istituisce uno strumento finanziario per l'ambiente (LIFE);

Regolamento CE/1264/99 del 21 giugno 1999 recante modifica al regolamento istitutivo del Fondo di coesione;

Regolamento CE2157/2001 dell'8 ottobre 2001 relativo allo statuto della società europea;

Decisione del del 6 ottobre 2006 “Orientamenti strategici comunitari in materia di occupazione e” – (2006/702/CE);

Relazione generale sull'attività del Consiglio (annate varie);

Consiglio europeo (2000), Dichiarazioni della Presidenza – Lisbona, 23-24 marzo;

Corte dei Conti della CEE/UE, Relazione annuale (esercizi vari);

Eurostat (2000), Social exclusion in the EEC Member States -Statistics in Focus 1/2000;

Marzovilla O. (2004), *Risorse e politiche ambientali dell'Europa*

- dei Quindici*, in “UE e PECO: impatto ambientale dell’allargamento” (a cura di: G. Paggi) – Cacucci Editore, Bari;
- Ministero del Lavoro e delle Politiche sociali (2005), Atti relativi al Forum italiano sulla Corporate Social Responsibility – Roma, 20/12/2005;
- Paggi G. (2004), *UE e PECO: impatto ambientale dell’allargamento* (a cura di) – Cacucci Editore, Bari;
- Paggi G. (1999), *Politica economica agraria dell’UE* - Edagricole, Bologna;
- Pedrizzi R. (2005), *La responsabilità sociale dell’impresa*, in: “Rivista di studi politici”, Roma - 2/2005;
- Piccinini A. (2000), *Politica agricola*, Franco Angeli Editore – Milano;
- Prestamburgo M. (1994), *Aspetti economici della politica ambientale*, Franco Angeli, Milano;
- Università di Verona (2001), *Dalla CEE alla UE: problemi e prospettive*, Cedam – Padova.

**MODELLI CONTINUI PER LA VALUTAZIONE
DI OPZIONI SU TITOLI AZIONARI
CHE STACCANO DIVIDENDI**

*CONTINUOUS TIME MODELS TO VALUE OPTIONS
ON STOCKS WITH DISCRETE DIVIDENDS*

Paolo Pianca

*Dipartimento di Matematica Applicata
Università Ca' Foscari di Venezia*

*Department of Applied Mathematics
University Ca' Foscari of Venice*

pianca@unive.it

Il famoso modello di Black-Scholes è stato esteso in molte direzioni; in particolare numerosi contributi analizzano la presenza del pagamento di dividendi discreti durante la vita dell'opzione.

Per molti anni il modello proposto da Roll, Geske e Whaley è stato a torto considerato come una brillante soluzione del problema di valutazione di un'opzione call americana in presenza di un dividendo discreto.

Recentemente Haugh et al. hanno proposto una formula di valutazione, basata su una rappresentazione integrale, che può essere considerata come la vera soluzione del problema di valutazione, in presenza di dividendi discreti, di opzioni call europee e americane e di opzioni put europee.

Ovviamente per la valutazione di opzioni put americane in presenza di dividendi è d'obbligo il ricorso a tecniche numeriche.

L'obiettivo fondamentale di questo contributo è di presentare le proprietà formali delle opzioni in presenza di dividendi, di analizzare i vari approcci di valutazione in ambito continuo proposti in letteratura e di verificarne l'accuratezza mediante una vasta gamma di prove numeriche.

PAROLE CHIAVE: OPZIONI FINANZIARIE • DIVIDENDI DISCRETI • FORMULE ANALITICHE • MOTO BROWNIANO GEOMETRICO

The Black-Scholes model to value financial options has been relaxed in several ways; in particular a number of papers consider options on assets with fixed cash payouts.

The Roll-Geske-Whaley (RGW) model has for decades been considered a brilliant closed form solution to price American call option on dividend paying stocks; in fact the RGW formula is arbitragable.

Recently, Haug et al. proposed an evaluation formula that can be considered the true solution of pricing problem. Obviously, for American put options the problem cannot be solved analytically, and we have to use numerical techniques.

The main aim of this contribution is to analyze and compare the efficiency of the evaluation models proposed in literature.

KEYWORDS: FINANCIAL OPTIONS • DISCRETE DIVIDENDS • ANALYTICAL FORMULA • BROWNIAN MOTION

1. Introduzione

Il modello originario di Black-Scholes per la valutazione delle opzioni finanziarie call europee (Black F., Scholes M. 1973) prevede che il bene sottostante non paghi dividendi durante la vita dell'opzione. Tale modello è stato successivamente generalizzato in varie direzioni; in particolare Merton in (Merton R. 1973) analizza sia il caso di dividendi pagati in base a un tasso istantaneo costante sia il caso in cui il bene sottostante l'opzione paga un dividendo discreto.

Si noti che l'ipotesi di un "dividend yield" costante può essere adottata quando si desidera valutare opzioni emesse su un indice di borsa, mentre per l'analisi delle opzioni sui singoli titoli azionari risulta più adeguata l'ipotesi di un dividendo di importo discreto. Per quanto riguarda questo ultimo caso, sono state proposte in letteratura numerose formule approssimate di valutazione (si vedano ad esempio (Chriss N.A.1997), (Beneder R.,Vorst T. 2001) e (Bos R. et al. 2003) che migliorano, con interventi sul valore da utilizzare per la volatilità, la procedura suggerita da Merton e basata essenzialmente su un'attualizzazione dei dividendi futuri ("escrowed dividend approach").

Una diversa procedura di valutazione, proposta in (Bos R., Vandermark S. 2002), prevede di tenere in considerazione la presenza di dividendi discreti intervenendo contemporaneamente sia sul prezzo del bene sottostante S sia sul prezzo d'esercizio X . La formula di valutazione che si ottiene risulta particolarmente interessante sia per la sua semplicità sia per l'accuratezza dei risultati forniti.

Recentemente, in (Haug et al. 2003) viene proposta una formula di valutazione, basata su una rappresentazione integrale del valore dell'opzione, che possiamo considerare come "la formula esatta" in ambito continuo per prezzare un'opzione call europea su un titolo azionario che paga un dividendo discreto. Semplici modifiche della formula di Haug et al. o il ricorso alla relazione di parità, consentono di valutare correttamente anche le opzioni put europee in presenza di dividendi discreti.

Per quanto riguarda le opzioni call americane in presenza di un dividendo discreto si può facilmente provare che l'esercizio anticipato può risultare conveniente solo subito prima dello stacco. Basandosi su tale proprietà lo stesso Black (si veda Black F. 1975) ha propo-

sto una formula di valutazione che in molte situazioni approssima in modo accurato il vero valore dell'opzione; l'approssimazione di Black considera come valore di un'opzione call americana in presenza di un dividendo discreto il massimo tra il prezzo di un'opzione europea che scade subito prima dello stacco del dividendo e il prezzo di una call europea che cessa di esistere all'epoca della vera scadenza e che viene emessa sulla differenza tra il prezzo del titolo azionario e il dividendo attualizzato.

Sempre in riferimento alle opzioni call americane in presenza di un dividendo discreto, una formula di valutazione molto utilizzata e codificata in molti software commerciali è stata proposta, semplificata e corretta rispettivamente da Roll (Roll R. 1977), Geske (Geske R. 1979 e 1981) e Whaley (Whaley R.E.1981) (modello RGW). Tale formula per tenere in considerazione l'eventualità della convenienza all'esercizio anticipato prevede di applicare un approccio di tipo opzione composta (si veda Geske R. 1979b, pp. 53-56).

Per più di vent'anni il modello RGW è stato considerato come una brillante soluzione del problema di valutare correttamente un'opzione call americana su titoli azionari che pagano un dividendo discreto. Sebbene alcuni autorevoli testi considerino tuttora il modello RGW come la soluzione esatta (si veda ad esempio (Hull J.C. 2006)), in effetti tale formula non solo in molte situazioni dà risultati poco accurati, ma consente, per determinati valori dei parametri, di effettuare degli arbitraggi. La soluzione esatta del problema di valutare correttamente un'opzione call americana in presenza di dividendi discreti esiste ed è data ancora una volta dalla rappresentazione integrale proposta da Haugh et al. nella quale si tenga conto anche della possibilità di esercizio anticipato all'epoca dello stacco del dividendo.

Nel caso di opzioni put americane, come è ben noto, l'esercizio anticipato può risultare sempre conveniente anche in assenza di dividendi. Pertanto, in questo caso è d'obbligo il ricorso a una tecnica di valutazione numerica, prima fra tutte la tecnica degli alberi binomiali. Purtroppo la presenza di un dividendo discreto complica non poco la struttura dell'albero binomiale; infatti, dopo lo stacco del dividendo in corrispondenza di ciascun nodo si deve considerare un nuovo albero binomiale con la conseguenza che il numero dei nodi si incrementa a tal punto che la complessità dell'albero diventa ingestibile (per

maggiori dettagli si veda (Schroder M. 1988)).

La parte rimanente di questo contributo si articola come segue. Nel prossimo paragrafo si illustrano alcune proprietà delle opzioni call e put in presenza di un dividendo discreto, si presentano delle condizioni sull'ammontare del dividendo che indicano la convenienza o meno all'esercizio anticipato nel caso delle opzioni call americane. Il paragrafo 3 è dedicato alla descrizione della dinamica browniana geometrica in presenza di vari tipi di dividendi e alla presentazione in ambito continuo delle principali formule di valutazione delle opzioni europee (sottoparagrafo 3.1) e americane (sottoparagrafo 3.2) in presenza di dividendi discreti. Nel paragrafo 4 si presentano le prove numeriche rivolte al confronto dell'accuratezza dei vari modelli continui analizzati nel paragrafo 3. Sempre nel paragrafo 4, si riportano alcune riflessioni sulla valutazione delle opzioni in presenza di due dividendi discreti. Quest'ultima analisi risulta particolarmente interessante anche per quanto concerne il mercato italiano sia perchè da qualche esercizio alcuni titoli azionari pagano il dividendo due volte all'anno, sia perchè sono state recentemente introdotte le "long-term options", cioè le opzioni con durata pluriennale.

2. Proprietà fondamentali

Si consideri un'opzione call europea, emessa su un titolo azionario che all'epoca $t=0$ vale S_0 , con prezzo d'esercizio X e con scadenza all'epoca T ; sia, inoltre, r il tasso istantaneo di interesse su base annua che supponiamo noto e costante per tutta la durata dell'opzione. La famosa disuguaglianza di Merton relativa alla limitazione del prezzo di tale opzione

$$c \geq \max[0, S_0 - X \exp(-rT)] \quad (1)$$

può essere facilmente estesa al caso in cui, durante la vita dell'opzione, il titolo azionario (bene sottostante) paga, all'epoca $t_p < T$, un

dividendo discreto¹ D e diviene

$$c \geq \max[0, S_0 - X \exp(-rT) - D \exp(-rt_D)]. \quad (2)$$

Per la dimostrazione della disuguaglianza (2) si possono costruire i due portafogli:

Portafoglio A: un'opzione call europea e titoli a capitalizzazione integrale per un importo uguale a $D \exp(-rt_D) + X \exp(-rT)$;

Portafoglio B: un titolo azionario.

All'epoca di scadenza il valore del portafoglio A è

$$W_A^T = \begin{cases} S_T - X + X + D \exp(r(T-t_D)) & \text{se } S_T \geq X \\ = X + D \exp(r(T-t_D)) & \text{se } S_T < X, \end{cases} \quad (3)$$

mentre il valore del portafoglio B, nell'ipotesi che il dividendo una volta incassato venga investito in titoli a capitalizzazione integrale, è

$$W_T^B = S_T + D \exp(r(T-t_D)). \quad (4)$$

Dato che si ha $W_T^A \geq W_T^B$ per tutti i possibili valori del titolo azionario,

¹⁾ I dividendi sono una parte degli utili che vengono periodicamente distribuiti ai possessori dei titoli azionari. Il "payout ratio" esprime in termini percentuali la porzione di utili distribuiti. Alla data di dichiarazione, che di norma precede di alcuni giorni o di qualche settimana il pagamento effettivo, la società annuncia di distribuire un dividendo di ammontare D che può essere una percentuale del valore nominale del titolo o una somma di importo fissato. All'epoca di dichiarazione viene notificata la data di quotazione ex dividendo, t_D . Dopo tale data il titolo azionario viene negoziato al netto del dividendo. All'epoca di registrazione, che di norma coincide con la data ex dividendo (o la precede o la segue di alcuni giorni lavorativi), vengono ufficialmente identificati i possessori dei titoli che riceveranno il dividendo. Solo i proprietari dei titoli che vengono registrati hanno diritto a ricevere il dividendo. La data del pagamento effettivo del dividendo segue di qualche giorno la data ex dividendo.

Di norma, per ragioni di semplicità, nei modelli finanziari si suppone che l'epoca di pagamento del dividendo coincida con la data ex dividendo. In Italia la maggior parte dei dividendi viene distribuita con cadenza annuale. In altri paesi la distribuzione del dividendo può verificarsi più volte in un anno. Empiricamente si osserva che alla data ex dividendo il prezzo del titolo azionario diminuisce di un ammontare proporzionale al pagamento del dividendo. Il fattore di proporzionalità dipende essenzialmente dalle varie forme di tassazione. Se si vogliono escludere opportunità di arbitraggio la diminuzione del prezzo del titolo azionario deve uguagliare l'ammontare del dividendo netto.

la disuguaglianza (2) risulta verificata in base all'ipotesi di non arbitraggio².

Per quanto riguarda le relazioni di parità fra i prezzi di opzioni call e put di tipo europeo con analoghe caratteristiche, dal confronto fra il precedente portafoglio A e il

Portafoglio C: una put europea e un titolo azionario,

si ha

$$c_0 + D \exp(-rt_D) + X \exp(-rT) = p_0 + S_0. \quad (6)$$

Naturalmente, se l'uguaglianza (6) o le disuguaglianze (2) e (5) non sono verificate si presenta la possibilità di un arbitraggio. A tal proposito si deve precisare che è fondamentale verificare che i prezzi delle opzioni e dei titoli azionari siano osservati esattamente alla stessa epoca; inoltre, nel determinare l'esistenza di arbitraggi non si debbono trascurare i costi di transazione. Si osservi anche che la relazione di parità (6) vale solo per le opzioni europee; se le opzioni sono di tipo americano, si dimostra facilmente che l'equazione (6) si modifica nel modo seguente

$$S_0 - D \exp\{-rt_D\} - X \leq C - P \leq S_0 - X \exp(-rT), \quad (7)$$

dove C e P indicano rispettivamente il valore di un'opzione call e di un'opzione put di tipo americano.

Si noti, inoltre, (si veda la disuguaglianza (1)) che non è mai conveniente esercitare anticipatamente un'opzione call americana emessa su un titolo azionario che non paga dividendi. Come si suole affermare "l'opzione vale più viva che morta", ovvero la vendita è più vantaggiosa dell'esercizio. In presenza di dividendi, pagati durante la vita dell'opzione, l'esercizio anticipato di una call può essere conveniente solo immediatamente prima di una data di stacco dei dividendi e pertanto nel caso di opzioni americane la disuguaglianza (2) diviene

²⁾ Si osservi che nel caso di opzioni put europee con argomentazioni simili si può dimostrare che vale la disuguaglianza

$$p \geq \max[0, X \exp(-rT) - S_0 + D \exp(-rt_D)] \quad (5)$$

$$C \geq \max[0, S_0 - X \exp(-rt_D), S_0 - X \exp(-rT) - D \exp(-rt_D)]. \quad (8)$$

Si noti che le opzioni sugli indici azionari negoziate nei mercati ufficiali sono prevalentemente di tipo europeo; quelle sui singoli titoli azionari sono di norma di tipo americano.

Supponiamo, e questo è il caso che si riscontra nella maggior parte dei mercati, che durante la vita dell'opzione il titolo azionario paghi un solo dividendo di ammontare D all'epoca $t_D < T$. In tal caso l'esercizio anticipato può risultare conveniente immediatamente prima della data distacco t_D : indichiamo con t_D^- tale epoca. Con l'esercizio si ottiene

$$S_D^- - X + D. \quad (9)$$

Se l'opzione non viene esercitata, a parità di altre condizioni, il prezzo dell'azione subito dopo lo stacco (epoca T_D^+) si riduce a

$$S_D^+ = S_D^- - D. \quad (10)$$

Chiaramente la convenienza all'esercizio, subito prima dello stacco del dividendo, dipende da numerosi fattori e risulta tanto più probabile quanto più:

- è elevata la differenza $S_D^- - X$,
- è alto l'ammontare del dividendo D ,
- è piccola la differenza $T - t_D$.

In ogni caso, con l'esercizio all'epoca t_D si incassa il dividendo D ma si versa X e quindi si perdono gli interessi dall'epoca t_D all'epoca di scadenza T . In effetti il verificarsi della disuguaglianza

$$D \leq X[1 - \exp(-r(T - t_D))] \quad (11)$$

costituisce una condizione sufficiente per la non convenienza all'esercizio anticipato di un'opzione call americana.

Il significato pratico della relazione (11) si può sintetizzare affermando che non è conveniente esercitare un'opzione call americana subito prima dello stacco del dividendo se l'ammontare del dividendo è inferiore all'interesse che si percepisce implicitamente rimandando fino

alla data di scadenza il versamento del prezzo d'esercizio. D'altra parte può risultare conveniente l'esercizio subito prima dello stacco del dividendo se all'epoca T_d^- vale la relazione

$$D > X[1 - \exp(-r(T - t_d))]. \quad (12)$$

Se vale la disuguaglianza (12), si può dimostrare che per valori del titolo azionario superiori a un prezzo finito S_{td}^* risulta conveniente esercitare l'opzione americana subito prima dello stacco del dividendo.

Si osservi che la disuguaglianza (12) è verificata se la data di stacco è vicina alla scadenza (la differenza $T - t_d$ è piccola) e se il dividendo è alto. Dopo lo stacco del dividendo le opzioni europee e americane, a parità di condizioni, hanno lo stesso valore.

3. Modelli di valutazione in ambito continuo

Si osservi che le relazioni e le proprietà discusse nel paragrafo precedente non hanno richiesto alcuna ipotesi relativamente alla dinamica dei prezzi del titolo azionario. Se come spesso accade si suppone che i prezzi siano governati da un moto browniano geometrico e se si accettano le usuali ipotesi sull'efficienza dei mercati (ambiente di Black e Scholes) si può cercare di estendere il modello di Black-Scholes con lo scopo di ottenere una formula che consente di valutare un'opzione emessa su un titolo azionario che durante la vita dell'opzione paga uno o più dividendi.

La dinamica moto browniano geometrico, che di solito viene ipotizzata per descrivere il comportamento dei prezzi dei titoli azionari, è descritta dall'equazione

$$dS_t = r S_t dt + \sigma S_t dW_t \quad S_0 = s \quad (13)$$

dove σ è la volatilità dei prezzi e $\{W_t, t \geq 0\}$ è un moto browniano base, considerato in una misura di probabilità neutrale al rischio. Nel caso in cui è prevista la distribuzione di un "dividend yield" continuo ad un certo tasso fisso q (esattamente come nel caso del pagamento di un tasso continuo r per un investimento non rischioso), il processo dei prezzi diviene

$$dS_t = (r-q) S_t dt + \sigma S_t dW_t \quad S_0 = s. \quad (14)$$

Tale equazione ha la seguente soluzione

$$S_t = S_0 \exp[(r-q-\sigma^2/2)t] + \sigma dW_t \quad (15)$$

nella quale S_0 rappresenta il prezzo corrente. Si noti che sia la soluzione (15) sia la soluzione dell'equazione (13) sono associate a una variabile aleatoria di tipo log-normale.

Se il dividendo viene distribuito solo in corrispondenza di poche epoche, l'ipotesi di una dinamica del tipo (14) non può essere accettata in quanto poco rappresentativa della realtà. Un approccio possibile in tal caso prevede che i dividendi siano pagati in corrispondenza di specificate epoche t_1, t_2, \dots, t_j e che l'ammontare di ciascun dividendo sia proporzionale al prezzo dell'azione. Tale ipotesi trova una giustificazione accettabile se si considera un processo dei prezzi che riguarda un orizzonte temporale piuttosto lungo. La proporzionalità del dividendo assicura che, se il prezzo del titolo azionario aumenta, il dividendo si incrementa in termini assoluti. Formalmente il processo dei prezzi ipotizzato in tal caso è

$$dS_t = r S_t dt + \sigma S_t dW_t - \sum D_j dS_{t_j} \quad (16)$$

con $j=1, \dots, J$; $0 \leq t_j \leq t$,

dove la somma è estesa a tutte le epoche $t_j < t$ e D_j rappresenta il dividendo, espresso in termini percentuali rispetto al prezzo del titolo e pagato all'epoca t_j .

La soluzione dell'equazione (16)

$$S_t = \prod_{j=1}^J (1-D_j) S_0 \exp[(r-\sigma^2/2)t + \sigma W_t] \quad (17)$$

è ancora di tipo log-normale dato che l'ammontare dei dividendi risulta proporzionale ai prezzi registrati nelle singole epoche di stacco. Si osservi che la soluzione prevede di sintetizzare tutti i pagamenti dei dividendi con un aggiustamento del prezzo iniziale e che anche in tal caso la soluzione non dipende dalle epoche in cui i dividendi vengono pagati.

Se il periodo di tempo considerato non è particolarmente lungo, e questo è il caso che maggiormente interessa le opzioni emesse sui singoli titoli azionari, i dividendi vengono notificati dalle società come importi monetari di ammontare specificato che vengono pagati agli azionisti nelle epoche ex dividendo. Nel caso di un unico dividendo D pagato all'epoca t_D , il processo dei prezzi si presenta discontinuo e del tipo

$$dS_t = r S_t dt + \sigma S_t dW_t \quad t \neq t_D \quad (18)$$

$$S_D^+ = S_D^- - D$$

dove S_D^- e S_D^+ rappresentano rispettivamente i livelli dei prezzi subito prima e subito dopo lo stacco del dividendo D . A causa di tale discontinuità la soluzione non è più log-normale e risulta essere

$$S_t = S_0 \exp[(r - \sigma^2/2)t + \sigma W_t] - D \exp[(r - \sigma^2/2)(t - t_D) + \sigma W_{t-t_D}] I\{t_D \geq t\} \quad (19)$$

dove $I\{t_D \geq t\}$ è la funzione indicatrice dell'evento $\{t_D \geq t\}$.

A proposito dei dividendi di ammontare discreto D , si osservi che la società che ne ha annunciato il pagamento potrà mantenere la promessa solo se $S_D^- \geq D$. In caso contrario³ e cioè se $S_D^- < D$, la società è costretta a pagare meno della somma promessa D . In particolare esistono più politiche di pagamento che possono ad esempio prevedere di erogare come dividendo la somma S_D^- (in tal caso la società viene liquidata) oppure una somma $D^* < S_D^-$ (in tal caso la società può sopravvivere in quanto il processo dei prezzi dell'azione si mantiene strettamente positivo anche dopo il pagamento del dividendo).

³⁾ La situazione $S_D^- < D$ può sembrare irrealistica o quantomeno descrivere un evento con probabilità prossima a zero. Tuttavia non mancano esempi anche recenti di società quotate in mercati finanziari molto evoluti per le quali al momento dello stacco del dividendo le quotazioni erano inferiori all'ammontare preannunciato del dividendo.

3.1 Modelli continui per opzioni europee

Le difficoltà connesse con la non log-normalità della soluzione (19), relativa alla dinamica dei prezzi in presenza di un dividendo discreto, si possono eludere definendo il prezzo del titolo azionario “cum” dividendo come la differenza fra il prezzo di mercato e il dividendo atteso attualizzato. Questa semplificazione sta alla base della procedura approssimata proposta da Merton in (Merton R. 1973) per la valutazione in ambito continuo di opzioni emesse su titoli azionari che pagano dividendi discreti. La formula di valutazione proposta prevede pertanto di valutare l’opzione call con il modello di Black-Scholes, sostituendo semplicemente al prezzo del bene sottostante S_0 , osservato all’epoca di valutazione $t=0$, la differenza

$$S_0 - \exp(-r t_D) D = \underline{S},$$

ottenendo in tal modo

$$c_M = \underline{S} N(d_1) - X \exp(-r T) N(d_2) \quad (20)$$

dove:

c_M è il valore dell’approssimazione proposta,

$$d_1 = (\log(\underline{S}/X) + (r + \sigma^2/2)T) / (\sigma T^{0.5}) \quad \text{e} \quad d_2 = d_1 - \sigma T^{0.5}.$$

Naturalmente se durante la vita dell’opzione il titolo azionario sottostante paga n dividendi D_1, D_2, \dots, D_n rispettivamente alle epoche t_1, t_2, \dots, t_n , si ha

$$\underline{S} = S - \sum D_k \exp(-r t_k).$$

Dato che questa sostituzione comporta, prima dello stacco del dividendo, una diminuzione del prezzo del titolo azionario con un conseguente calo della volatilità assoluta, la procedura proposta da Merton sottovaluta le opzioni call con un errore che risulta più marcato man mano che la data dello stacco si avvicina all’epoca di scadenza dell’opzione.

Numerosi autori hanno riconosciuto che la procedura proposta da

Merton non può da sola risolvere il problema della presenza di un dividendo discreto e hanno suggerito degli aggiustamenti della formula BS che, oltre a considerare l'attualizzazione dei dividendi, prevedono di intervenire modificando la volatilità.

In tale direzione un primo aggiustamento, molto diffuso nell'ambiente degli operatori (si veda ad esempio Chriss (1997)), consiste nel sostituire la volatilità σ con

$$\sigma_{ch} = \frac{S\sigma}{S - \exp(-rt_D)D} .$$

La formula di valutazione di un'opzione call europea diviene pertanto

$$\sigma_{ch} = S N(g_1) - X \exp(-rT) N(g_2) \quad (21)$$

con:

$$g_1 = \frac{\log(S/X) - (r + \sigma_{ch}^2/2)T}{\sigma_{ch} T^{0.5}}$$

$$g_2 = g_1 - \sigma_{ch} T^{0.5}$$

Questo approccio incrementa la volatilità relativa rispetto alla procedura precedente e tipicamente comporta una sovrastima delle valutazioni che risulta meno rilevante al crescere dell'intervallo $t_D - t_0$.

Una modifica più sofisticata della volatilità, proposta da Bener e Vorst (Bener R., Vorst T. 2001), consiste nel pesare nel calcolo della volatilità l'epoca dello stacco del dividendo, ottenendo

$$\sigma_{bv} = \sqrt{[\sigma_{ch}^2 t_D + \sigma^2 (T - t_D)] / T} \quad (22)$$

Un aggiustamento ancora più elaborato della varianza è stato proposto da Bos et al. (Bos et al. 2003). Tale modifica nel caso di un solo dividendo D , pagato all'epoca t_D , prevede di considerare la seguente espressione per la varianza

$$\sigma_{BGS}^2 = \sigma^2 + \sigma \sqrt{\frac{\pi}{2T}} \left\{ 4 \exp\left(\frac{z_1^2}{2}\right) - \log S + D \exp(-rt_D) [N(z_1) - N(z_1 - \frac{\sigma t_D}{T^{0.5}})] \right\}$$

$$+\exp(z_2^2/2-2 \log S)D\exp(-r t_D)[N(z_2)-N(z_2-2 \sigma t_D/T^{0.5})]$$

con

$$z_1=(\log S-\log(X+D\exp(-rT)))/\sigma T^{0.5}, \quad z_2=z_1+\sigma\sqrt{T/2}.$$

Un approccio totalmente diverso dai precedenti, proposto da Bos e Vandermark in (Bos R., Vandermark S. 2002) consiste nell'apportare modifiche congiunte sia al prezzo del titolo azionario sia al prezzo d'esercizio. Tale modifica prevede di sostituire nella formula B-S il prezzo del bene sottostante S_0 con $S_0 - K_n$ e il prezzo d'esercizio X con $X - K_f \exp(r T)$, dove

$$K_f = \frac{T-t_D}{T} D \exp(r(T-t_D)) \quad \text{e} \quad K_n = \frac{t_D}{T} D \exp(-rt_D)$$

rappresentano rispettivamente la parte “vicina” e la parte “lontana” del dividendo atteso.

Una procedura che possiamo ritenere “esatta” per la valutazione di opzioni europee emesse su titoli azionari che pagano dividendi discreti è stata proposta recentemente in (Haug et al. 2003). Nell'ipotesi che l'opzione call europea sia valutata all'epoca $t=0$ e che il dividendo discreto di ammontare D sia pagato all'epoca t_D , la formula di valutazione proposta è

$$c_{hhl}(S_0, D, t_D) = \exp(-rt_D) \int_d^\infty c_E(S(x) - D, t_D) \frac{\exp(-x^2/2)}{\sqrt{2\pi}} dx \quad (25)$$

dove:

$$d = \frac{\log(D/S_0) - (r - \sigma^2/2)t_D}{\sigma T^{0.5}},$$

$$S(x) = S_0 \exp((r - \sigma^2/2)t_D + \sigma \sqrt{t_D} x)$$

e

$c_E(S(x) - D, t_D)$ rappresenta il prezzo di Black-Scholes di un'opzione call europea in assenza di dividendi e con tempo alla scadenza $T - t_D$.

La motivazione fondamentale che sta alla base della rappresentazione integrale (25) è che, in assenza di arbitraggi, il valore dell'opzione è una funzione continua in t_D ,

$$V(S_{t_D}^-, t_D^-) = V(S_{t_D}^+, t_D^+).$$

Inoltre, il pagamento di un dividendo D all'epoca nota t_D non influisce sull'attualizzazione del payoff finale dall'epoca di scadenza T all'epoca dello stacco t_D e dall'epoca di stacco all'epoca iniziale. Pertanto, un istante dopo il pagamento del dividendo, epoca t_D^+ , il prezzo dell'opzione si riduce al prezzo di un'opzione in assenza di dividendi

$$V(S_{t_D}^+, T - t_D) = S_{t_D}^- N(g_1^+) - X \exp(-r(T - t_D)) N(g_2^+)$$

dove:

$$g_1^+ = [\log(S_{t_D}^+ / X) + (r + \sigma^2/2)T] / (\sigma(T - t_D)^{0.5}), \quad g_2 = g_1 - \sigma(T - t_D)^{0.5}.$$

Subito prima dello stacco per il prezzo del titolo azionario si ha $S_{t_D}^- - D = S_{t_D}^+$ e quindi l'opzione vale

$$V(S_{t_D}^-, T - t_D) = \begin{cases} (S_{t_D}^- - D)N(g_1^-) - X \exp(-r(T - t_D))N(g_2^+) & \text{se } S_{t_D}^- \geq D \\ = 0 & \text{se } S_{t_D}^- < D. \end{cases} \quad (27)$$

Attualizzando la relazione (27) dall'epoca dello stacco all'epoca iniziale si ha,

$$c_{hhl} = \exp(-rt_D) \int_D^{\infty} c_E(S-D, t_D) \varnothing(S_0, S, t_D) dS$$

dove $\varnothing(S_0, S, t_D)$ è la probabilità di transizione da S_0 ad S tra l'epoca $t=0$ e $t=t_D$ (funzione di densità log-normale nel caso del moto browniano geometrico).

Si osservi che la relazione di parità consente di valutare con la relazione (25) anche le opzioni put europee in presenza di un dividendo discreto; in ogni caso si noti che l'impiego della formula di valutazione proposta da Haugh et al. richiede particolare attenzione in quanto la funzione integranda si presenta come prodotto di due fattori che tendono rispettivamente a infinito e a zero.

3.2 Modelli continui per opzioni americane

La prima procedura approssimata per la valutazione di un'opzione call americana in presenza di un dividendo discreto pagato all'epoca t_D è stata proposta dallo stesso Black in (Black F.1975). Tale approssimazione prevede di considerare come prezzo teorico il maggiore fra i prezzi di Black-Scholes di due call: la prima scade all'epoca t_D , la seconda scade all'epoca T e considera come prezzo del bene sottostante la differenza $S-D\exp(-rt_D)$.

Un modello per la valutazione di opzioni call americane su titoli che pagano un dividendo discreto, molto utilizzato e codificato in numerosi software commerciali, è stato proposto, semplificato e corretto rispettivamente da Roll (Roll R. 1977), Geske (Geske R.1977,1981), e Whaley (Whaley R.E. 1981); per tenere conto della possibilità dell'esercizio anticipato, tale modello applica un approccio di tipo opzione composta.

Il modello proposto si può sintetizzare nella formula seguente

$$C_{RGW} = (S_0 - D\exp(-rt_D))N(b_1) + (S_0 - D\exp(-rt_D))N_2(a_1, -b_1, -(t_D/T)^{0.5}) - X\exp(-rT)N_2(a_2, -b_2, -(t_D/T)^{0.5}) - (X-D)\exp(-rt_D)N(b_2) \quad (29)$$

dove:

$$a_1 = (\log(S_0 - D\exp(-rt_D)/X) + (r + \sigma^2/2)T) / (\sigma T^{0.5})$$

$$\begin{aligned}
 a_2 &= a_1 - \sigma T^{0.5} \\
 b_1 &= (\log(S_0 - D \exp(-rt_D) / S^*) + (r + \sigma^2/2)t_D) / (\sigma t_D^{0.5}) \\
 b_2 &= b_1 - \sigma t_D^{0.5}.
 \end{aligned}$$

La funzione $N_2(\cdot, \cdot; \cdot, \cdot)$ è la distribuzione normale bi-variata con coefficiente di correlazione $\rho = -(t_D/T)^{0.5}$ e il prezzo S^* è la soluzione dell'equazione

$$c(S^*) = S^* + D - X \quad (30)$$

con $c(S^*)$ prezzo di B-S di un'opzione call europea su un titolo S^* e vita residua $T - t_D$.

Si noti che l'equazione (30) si può facilmente risolvere se è nota la data di stacco del dividendo e che il prezzo S^* può essere determinato in anticipo, senza dover attendere l'epoca t_D .

La formula RGW è basata sulla costruzione di un portafoglio formato da tre opzioni call europee che replicano il payoff dell'opzione call americana e che tengono in considerazione la possibilità di esercizio anticipato subito prima della data ex dividendo. Di questi portafogli replicanti se ne possono costruire più di uno e questo fatto spiega il motivo per cui la formula di valutazione si può trovare in letteratura con espressioni differenti. Un portafoglio replicante è formato da due call in posizione lunga con prezzo d'esercizio rispettivamente X e $S^* + D$ e con scadenza rispettivamente T e t_D^- . La terza opzione è una call in posizione corta sulla prima delle due call in posizione lunga, con prezzo d'esercizio $S^* + D - X$ e scadenza in t_D^- . Per quanto riguarda la valutazione del portafoglio, si noti che il prezzo delle due opzioni call in posizione lunga è calcolabile con la formula di Black-Scholes. Il prezzo della call in posizione corta è ottenibile dalla teoria delle opzioni composte. Combinando le varie formule di valutazione e semplificando si ottiene la formula (29).

Il modello RGW è stato considerato per più di venti anni come una brillante soluzione in forma chiusa al problema di valutare opzioni call americane su titoli azionari che pagano un dividendo discreto. Sebbene alcuni autorevoli testi considerino tuttora la formula (29) come la soluzione esatta (si veda ad esempio (Hull J.C. 2006)) in effetti tale modello non dà sempre buoni risultati. Si possono addirittura presentare delle situazio-

ni nelle quali l'impiego della formula RGW consente di effettuare degli arbitraggi. Ad esempio, si consideri un'opzione call americana emessa su un titolo azionario con quotazione $S_0=100$ che paga un dividendo $D=4$ all'epoca $t_D=51$ settimane, con prezzo d'esercizio $X=100$, tasso di interesse $r=0.05$, volatilità $\sigma=0.3$ e scadenza $T=1$. Utilizzando la formula RGW si ottiene $C_{RGW}=13.64$. Consideriamo un'altra call americana emessa sullo stesso titolo azionario, con analoghe caratteristiche ma con scadenza in $T=50$ settimane, subito prima dello stacco del dividendo. Per prezzare questa seconda opzione (call americana su un bene che non paga dividendi) si può usare il modello di Black-Scholes e si ottiene $C_B=13.92$. Se poi il dividendo staccato è $D=10$ si ha $C_{RGW}=12.96$. Dal confronto fra i prezzi si scopre l'opportunità di un arbitraggio. La spiegazione di questa scarsa precisione della formula RGW è dovuta al fatto che il modello RGW non è specificato correttamente in quanto prevede che la dinamica del prezzo del bene sottostante dipenda dall'epoca in cui viene staccato il dividendo.

Una formula di valutazione che possiamo definire "esatta" per la valutazione delle opzioni call americane in presenza di un dividendo discreto, si ottiene immediatamente considerando la procedura proposta da Haugh et al. , con l'avvertenza di considerare anche la possibilità di esercizio anticipato

$$C_{int}(S_0, D, t_D) = \exp(-rt_D) \int_d^{\infty} \max[S(x) - X, c_E(S(x) - D, t_D)] \frac{\exp(-x^2/2)}{\sqrt{2\pi}} dx \quad (31)$$

Si osservi che nel caso delle opzioni put americane emesse su titoli azionari che pagano dividendi, in conformità con quanto avviene in assenza di dividendi, la valutazione richiede il ricorso alle tecniche numeriche, prima fra tutte la tecnica degli alberi binomiale. A tal proposito si rimanda a quanto descritto in (Schoder M. 1988).

4. Applicazioni numeriche

Con lo scopo di illustrare i vari approcci proposti in letteratura per la valutazione di opzioni sia europee sia americane emesse su titoli che pagano dividendi è stata effettuata una approfondita analisi numerica che viene in parte sintetizzata nelle tabelle 1 e 2. In particolare la tabella 1 si riferisce a opzioni call di tipo europeo emesse su titoli azionari con valore corrente $S_0=100$ che pagano un dividendo discreto $D=5$ e che hanno volatilità $\sigma =0.2$. Il tasso di interesse su base annua è $r=0.05$. L'analisi è condotta al variare del prezzo d'esercizio e dell'epoca di pagamento del dividendo. I simboli riportati all'inizio di ciascuna colonna della tabella dei valori hanno il seguente significato:

BS73: è la formula di Black-Scholes per la valutazione delle opzioni call standard,

HHL: è la formula esatta proposta da Haugh et al. che richiede l'impiego di tecniche di integrazione numerica,

Me73: è la modifica alla formula B-S proposto da Merton, noto in letteratura come "the escrowed dividend adjustment",

Ch97: è il modello precedente associato a un aggiustamento nella volatilità che viene sostituita da

$$\frac{S\sigma}{S - D \exp(-rt_D)},$$

BV: è l'aggiustamento che prevede di pesare la volatilità in base all'epoca di stacco del dividendo (si veda la relazione (22) e (Beneder R., Vorst T. (2001)),

BSG03: è la modifica della varianza proposta in (Bos et al. 2003) e descritta dalla relazione (23),

BV02: è il modello proposto in (Bos R., Vandermark S. 2002) e descritto dalla relazione (24) che prevede di intervenire con modifiche sia nel prezzo del titolo azionario sia nel prezzo d'esercizio.

Tab. 1 – Valutazione di opzioni call europee emesse su titoli azionari con $D=5$, $S_0=100$, $T=1$, $r=0.05$, $\sigma=0.2$.

t_b	X	BS73	HHL	Me73	Ch97	BV	BSG03	BV02
0.01	70	33.5401	28.6568	28.6561	28.7302	28.6568	28.6567	28.6569
	85	20.4693	16.2285	16.2258	16.4975	16.2285	16.2283	16.2285
	100	10.4506	7.5163	7.5122	7.9091	7.5173	7.5161	7.5126
	115	4.4666	2.8831	2.8797	3.2158	2.8831	2.8829	2.8828
	130	1.6396	0.9481	0.9461	1.1445	0.9481	0.9480	0.9478
0.25	70	33.5401	28.7323	28.7139	28.7867	28.7314	28.7312	28.7374
	85	20.4693	16.3429	16.2745	16.5393	16.3412	16.3390	16.3458
	100	10.4506	7.6444	7.5443	7.9363	7.4642	7.6390	7.6426
	115	4.4666	2.9785	2.8959	3.2286	2.9700	2.9742	2.9731
	130	1.6396	0.9997	0.9528	1.1494	1.0014	0.9973	0.9948
0.5	70	33.5401	28.8120	28.7734	28.8448	28.8082	28.8085	28.8151
	85	20.4693	16.4621	16.3248	16.5854	16.4557	16.4542	16.4658
	100	10.4506	7.7740	7.5774	7.9641	7.7732	7.7656	7.7716
	115	4.4666	3.0730	2.9129	3.2418	3.0784	3.0649	3.0659
	130	1.6396	1.0501	0.9597	1.1544	1.0563	1.0457	1.0439
0.75	70	33.5401	28.8927	28.8322	28.9022	28.8841	28.8886	28.8951
	85	20.4693	16.5811	16.3744	16.6311	16.5674	16.5692	16.5837
	100	10.4506	7.9897	7.6101	7.9922	7.8985	7.8856	7.8978
	115	4.4666	3.1625	2.9294	3.2549	3.1748	3.1511	3.1574
	130	1.6396	1.0972	0.9666	1.1595	1.102	1.0911	1.0926
0.99	70	33.5401	28.9711	28.8879	28.9567	28.9560	28.9656	28.9712
	85	20.4693	16.6947	16.4216	16.6744	16.6719	16.6793	16.6949
	100	10.4506	8.0166	7.6412	8.0187	8.0150	7.9973	8.0165
	115	4.4666	3.2442	2.9452	3.2674	3.2642	3.2297	3.2439
	130	1.6396	1.1396	0.9731	1.1643	1.1623	1.1318	1.1394

I risultati evidenziano che la modifica proposta da Merton fornisce valutazioni poco accurate, con errori che aumentano man mano che l'epoca di stacco del dividendo si avvicina all'epoca di scadenza dell'opzione.

Anche la correzione di volatilità Ch97 non dà buoni risultati, con un spiccata tendenza a sovrastimare il prezzo dell'opzione; tale sovrastima risulta particolarmente significativa nei casi in cui la differenza tra l'epoca di stacco e l'epoca di valutazione $t_D - t_0$ è piccola. L'introduzione del peso sulla data di stacco del dividendo migliora l'accuratezza e in molti casi l'errore assoluto è inferiore a un centesimo; tuttavia, in esperienze computazionali non riportate in questo contributo, si è riscontrato che la precisione peggiora se si aumenta la consistenza del dividendo. Anche la complessa correzione (23) porge buone approssimazioni ma ancora una volta si hanno valori poco precisi se il dividendo aumenta. La correzione sia sul prezzo del titolo sia sul prezzo d'esercizio porge complessivamente buoni risultati e presenta il vantaggio di non richiedere l'impiego di tecniche di integrazione numerica.

La tabella 2 si riferisce alle opzioni americane con gli stessi valori dei parametri impiegati per la costruzione della tabella 1.

I simboli riportati all'inizio di ciascuna colonna della tabella 2 hanno il seguente significato:

BS75: è l'approssimazione proposta da Black per calcolare il valore di un'opzione call americana su un titolo che paga un dividendo. Sostanzialmente si tratta della formula B-S con il prezzo del titolo azionario sostituito dal prezzo stesso meno l'attualizzazione del dividendo. Inoltre, per tenere conto della possibilità dell'esercizio anticipato viene calcolato, senza sottrarre il dividendo attualizzato, anche il prezzo di un'opzione che scade subito prima del pagamento del dividendo. Il massimo tra questi due prezzi viene assunto come valore dell'opzione,

HHL: è la formula esatta proposta da Haugh et al. che richiede l'impiego di tecniche di integrazione numerica,

RGW: è il modello proposto da Roll, Geske e Whaley da molti ancora considerato come soluzione esatta in forma chiusa al problema di valutare un'opzione call americana su un titolo che paga un dividendo discreto,

HHLeu: è il valore esatto delle corrispondenti opzioni europee; tale valore viene riportato a titolo di confronto fra i prezzi delle opzioni europee e americane.

I risultati evidenziano che l'approssimazione di Black porge valori molto accurati solo se il dividendo è pagato subito dopo l'emissione dell'opzione o in prossimità della scadenza.

Anche la formula RGW dà delle valutazioni complessivamente buone se il pagamento del dividendo avviene o in prossimità dell'epoca di emissione o della scadenza. Negli altri casi l'errore relativo assume valori non accettabili.

All'aumentare del dividendo gli errori prodotti dall'uso della formula RGW divengono davvero rilevanti, mentre la semplice approssimazione B175 diviene via via più accurata. Il motivo di questo miglioramento è abbastanza intuitivo: un dividendo elevato implica che l'esercizio subito prima dello stacco diventi la politica ottima e questa eventualità è tenuta in considerazione della formula B175.

Tab. 2 – Valutazione di opzioni call americane emesse su titoli azionari con $D=5$, $S_0=100$, $T=1$, $r=0.05$, $\sigma=0.2$.

t_D	X	B175	HHLam	RGW	HHLeu
0.01	70	30.0350	30.0350	30.0350	28.6568
	85	16.2258	16.2285	16.2258	16.2285
	100	7.5122	7.5163	7.5122	7.5163
	115	2.8797	2.8831	2.8797	2.8831
	130	0.9462	0.9481	0.9462	0.9481
0.50	70	31.7407	31.7561	31.7454	28.8120
	85	17.6523	18.0242	17.8990	16.4621
	100	7.5774	8.1442	7.9251	7.7740
	115	2.9128	3.1148	2.9441	3.0730
	130	0.9597	1.0521	0.9611	1.0501
0.99	70	33.5036	33.5036	33.4619	28.9711
	85	20.4153	20.4153	20.2071	16.6947
	100	10.3863	10.3864	10.0212	8.0166
	115	4.4131	4.4135	4.0745	3.2442
	130	1.6070	1.6072	1.3992	1.1396

5. Considerazioni conclusive

Sia la procedura esatta di Haugh et al. sia le formule di valutazione approssimate precedentemente illustrate si adattano bene alla realtà del mercato italiano delle opzioni sui singoli titoli azionari (contratti ISO- α) in quanto tali contratti sono di tipo americano e hanno durata massima che fino all'ottobre del 2006 era di 12 mesi. Con tale durata la maggior parte dei titoli azionari italiani paga un unico dividendo caratterizzato da un ammontare e da un'epoca di stacco che sono noti agli operatori con adeguato anticipo. Si osservi, d'altra parte, che da qualche anno alcuni titoli azionari, che rientrano nella famiglia dei titoli energetici, distribuiscono nei mesi autunnali un anticipo del dividendo che si riferisce all'esercizio in corso e che verrà distribuito l'anno successivo. Questa politica di distribuzioni dei dividendi e la recente introduzione delle "long-term options", cioè delle opzioni con durata pluriennale, comportano la necessità di valutare opzioni emesse su titoli azionari che durante la vita dell'opzione pagano due o più dividendi. A tal proposito si osservi che i modelli approssimati descritti nei paragrafi precedenti si possono facilmente estendere al caso di più dividendi.

Per quanto riguarda poi le formule di valutazione esatte proposte da Haugh et al., si osservi che la procedura fondamentale che consente di ottenere tali formule continua a valere anche nel caso in cui il titolo azionario sottostante l'opzione distribuisca più dividendi. Ad esempio, con riferimento alle opzioni call europee, nel caso di due dividendi D_1 e D_2 pagati alle epoche t_{D_1} e t_{D_2} , si debbono applicare le proprietà della neutralità al rischio prendendo come epoca di riferimento l'epoca t_{D_1} in cui avviene lo stacco del primo dividendo e attualizzare il valore dell'opzione dall'epoca di stacco del secondo dividendo. Con una seconda iterazione si ottiene il prezzo dell'opzione all'epoca $t=0$. Chiaramente la seconda iterazione diviene particolarmente delicata dal punto di vista computazionale in quanto nella funzione integranda non compare la formula B-S ma un integrale e quindi la valutazione nel caso di due dividendi richiede il calcolo numerico di un integrale doppio.

Riferimenti bibliografici

- Beneder R., Vorst T. (2001), *Options on dividend paying stocks*, in “Proceedings of the International Conference on Mathematical Finance”, Shanghai.
- Black F. (1975), *Fact and fantasy in the use of options*, in “Financial Analysts Journal”, pp. 36-72.
- Black F., Scholes M. (1973), *The pricing of options and corporate liabilities*, in “Journal of Political Economy”, 81, pp. 637-659.
- Bos R., Gairat A., Shepeleva A. (2003), *Dealing with discrete dividends*, in “Risk”, 16, pp. 109-112.
- Bos R., Vandermark S. (2002), *Finessing fixed dividends*, in “Risk”, 15, pp. 157-158.
- Chriss N.A. (1997), *Black-Scholes and beyond: Option pricing models*, New York, McGraw-Hill.
- Cox J. C., Ross S. A., Rubinstein M. (1977), *Option pricing: a simplified approach*, in “Journal of Financial Economics”, 7, pp.229-263.
- Geske R. (1979a), *A note on an analytic formula for unprotected American call options on stocks with known dividends*, in “Journal of Financial Economics”, 7, pp. 375-380.
- Geske R. (1979b), *The valuation of compound options*, in “Journal of Financial Economics”, 7, pp. 53-56.
- Geske R. (1981), *Comments on Whaley’s note*, in “Journal of Financial Economics” 9, pp. 213-215.
- Haugh E.S., Haugh J., Lewis (2003), A. *Back to Basics: A new approach to discrete dividend problem*, in “Willmot Magazine”, 9.
- Hull J. C. (2006), *Opzioni, Futures e altri Derivati*, Pearson Prentice Hall, sesta edizione.
- Merton R. (1973), *The rational theory of options pricing*, in “The Bell Journal of Economics and Management Science”, 4, pp. 141-183.
- Roll R. (1977), *An analytical Formula for unprotected American call options on stocks with known dividends*, in “Journal of Financial Economics”, 5, pp. 251-258.
- Schroder M. (1988), *Adapting the binomial model to value options on assets with fixed-cash payouts*, in “Financial Analysts Journal”, 44, pp. 54-62.
- Whaley R. E. (1981), *On the evaluation of American call options on stocks with known dividends*, in “Journal of Financial Economics”, 9, pp. 207-211.

SCHEDE BIBLIOGRAFICHE
BOOK REVIEWS

a cura
di Elisabetta Boccia

AA.VV. *Sussidiarietà ed educazione. Rapporto sulla sussidiarietà 2006*, Mondadori Università, 2007

La Fondazione per la Sussidiarietà è stata costituita nel 2002 come luogo di dialogo tra soggetti impegnati a “sostenere la persona nel suo itinerario formativo, di presenza e di espressione nella società” (art.2 dello Statuto). La ricerca è uno dei compiti fondamentali della Fondazione. La più importante delle iniziative in questo campo è il rapporto sulla sussidiarietà, un’indagine condotta annualmente con lo scopo di indagare il livello di applicazione del principio di sussidiarietà nei diversi settori della vita pubblica e individuare in essi i potenziali spazi di sviluppo che possono derivare dall’applicazione del principio stesso. All’interno di questo progetto, la Fondazione per la Sussidiarietà ha dato vita alla collana “*Sussidiarietà e...*” in cui sarà pubblicato ogni anno il rapporto dell’indagine commentato da autorevoli esperti. Il primo volume è dedicato al tema della sussidiarietà ed educazione. Condotta nel 2006 su un campione di 3200 intervistati tra famiglie, istituzioni, imprese, l’indagine *Sussidiarietà ed Educazione* si focalizza sulla conoscenza del principio di sussidiarietà e sulla percezione dell’educazione (come formazione umana) e dell’istruzione (come competenza cognitiva e tecnica). Il rapporto rileva che a fronte di una forte percentuale di italiani ancora a favore di un sistema di istruzione “statalista” e “centralista”, una netta maggioranza vuole un cambiamento, verso un modello più libero e flessibile.

Le risposte quindi sono ricche di indicazioni problematiche e non univoche. Dai commenti degli autori sui risultati la sussidiarietà è certamente un’ipotesi di lavoro per milioni di italiani, ma non per tutti. Dai risultati del professor Lauro -che ha condotto sul campo la ricerca- i divari nella conoscenza, nella percezione, nella declinazione sono ancora consistenti. Ciò si evince anche dai commenti degli studiosi da Giorgio Vittadini a Pier Paolo Donati, da Onorato Grassi ad Aldo Bonomi, i quali, come osserva nella prefazione Antonio Quaglio: “Tutti si soffermano ad analizzare i quesiti inerenti la sussidiarietà e la diffusione della sua conoscenza e applicazione nel nostro paese. Specificatamente Vittadini analizza le ragioni storiche della grande diffusione di sistemi sussidiari nel *welfare* e nell’ambito della piccola e media impresa: Donati, Grassi e Bonomi commentano ana-

liticamente il rapporto negli aspetti riguardanti il nesso tra educazione e sussidiarietà, rispettivamente sotto l'ottica di famiglie, sistema dell'istruzione, imprese”.

Nelle riflessioni di Donati emerge che riguardo l'istruzione nonostante un fortissimo zoccolo duro di statalisti, vi è un mondo composito che concepisce l'educazione in modo funzionale, che “confina l'educazione nell'ambito *morale* -crescita della persona e trasmissione di valori e conoscenze- (...)”. Grassi osserva che “l'esigenza di non procrastinare ulteriormente cambiamenti significativi, in campo scolastico ed educativo è motivata dal bisogno di conoscenza e di formazione delle nuove generazioni”. In termini istituzionali in generale si evince che la maggior parte degli intervistati è contraria ad un rigido statalismo e anche ad una liberalizzazione selvaggia, antistatale; si preferisce infatti una soluzione contraddistinta da corresponsabilità, fra Stato e privati. Anche Bonomi riscontra nella posizione delle imprese la risposta funzionalmente antistatalista. L'educazione non è costituita tanto da criteri ideali, quanto piuttosto dall'acquisizione di conoscenze specialistiche e di una preparazione professionale. Quindi prevale nella maggioranza degli intervistati, commenta ancora nella prefazione Quaglio: “una spinata al cambiamento del sistema istruzione di tipo funzionale non particolarmente legata a motivi ideali, né a una concezione di sussidiarietà orizzontale e di educazione come ‘introduzione alla realtà totale’ come diceva un grande educatore come Don Luigi Giussani”.

AA.VV., *Capitalismo fondazioni libertà sociali. Inchiesta sulle fondazioni d'origine bancaria*. in “Communitas”. Anno III, Febbraio 2007

Il mese di febbraio del mensile Communitas è dedicato alle Fondazioni di origine bancaria. Uno dei motivi per realizzare un numero monografico con temi relativi alle fondazioni è da individuare anche nelle parole di apertura dell'editoriale del direttore della rivista, Aldo Bonomi: “Le Fondazioni di origine bancaria sono a tutti gli effetti un corpo intermedio della società. Un corpo intermedio che ha radici antiche nel concetto di comunità; un concetto che affonda le sue origini nelle forme della coesistenza dei piccoli Comuni e nelle realtà di pae-

se”. Naturalmente più avanti si rileva come siano cambiate nel tempo le comunità e come concepire le Fondazioni come corpo intermedio significa concepirle “come intermedie di territorio, di comunità, cioè le categorie il cui senso non solo si è riprodotto, ma si è anche innovato”. La sentenza della Corte Costituzionale del 2003 che definisce le Fondazioni di origine bancaria “soggetti di organizzazione delle libertà sociali” colloca le Fondazioni in mezzo “tra società ed economia, tra società e istituzioni, insomma come soggetto forte della società di mezzo, cioè quella società che rappresentando il mondo del lavoro, il mondo dell’impresa e il mutualismo dei soggetti sociali ha dato vita a libere associazioni riconosciute e regolamentate per il loro peso sociale come i sindacati, le associazioni di rappresentanza, le Camere di commercio, le organizzazioni non governative. In questo sta il significato di soggetti delle libertà sociali nel nuovo secolo. Infatti, nella società del terzo millennio le libertà si sottraggono da qualsiasi significato che pretendesse di considerarle secondo una improbabile autonomia formale dell’economia e delle funzioni pubbliche. In secondo luogo, l’essere società di mezzo non significa sottrarsi da un qualche presidio dello spazio pubblico, al contrario partecipare degli interessi di un intero territorio”.

L’intero numero quindi si arricchisce di numerosi e validi contributi attraverso la suddivisione dei capitoli con temi su *La genealogia* con gli interventi di Walter Mariotti Giuseppe Guzzetti, Stefano Marchettini e con il commento di Gustavo Zagrebelsky; *Fondazioni e territori* con testi di Aldo Bonomi e Claudio Donegà, Marco Revelli, Noemi Podestà, Savino Pezzotta e con il commento di Stefano Zamagni; *Fondazioni e flussi finanziari* con gli interventi di Linda Barsotti e Francesco Cancellato e con il commento di Bruno Manghi.

Gabriele Micozzi, *Marketing della cultura e territorio*, FrancoAngeli, Milano 2006

In Italia negli ultimi anni il mercato della cultura e del tempo libero è stato caratterizzato da profonde trasformazioni relative soprattutto al sistema dell’offerta, alle modalità distributive dei servizi e alle diverse caratteristiche della domanda. E’ interessante notare come l’in-

dustria del divertimento e della cultura si sia fortemente sviluppata attraverso la nascita di molti centri di aggregazione culturale. Anche internet svolge un ruolo fondamentale nella promozione del sistema dei prodotti culturali, dovendo soddisfare ancor più un consumatore oggi diventato più attento, competente ed informato.

Lo studio si propone di analizzare infatti il comportamento del consumatore dei prodotti culturali, e in particolare la relazione del turista con l'offerta culturale del territorio, per poi passare così all'individuazione di possibili migliori strategie al fine di sviluppare un piano marketing operativo nella cultura e quali tecniche adottare per lo sviluppo dei modelli di comunicazione culturale. L'autore elabora analisi originali e modelli teorici, propone linee guida operative in un settore che nonostante tutto ancora oggi risulta essere poco conosciuto ed approfondito. Partendo infatti dalla verifica e dall'analisi dei contributi teorici più innovativi, lo studio analizza l'aspetto operativo del problema anche attraverso l'individuazione delle buone pratiche mondiali e di alcuni modelli di ricerca sviluppati e applicati negli ultimi anni dai vari studiosi del settore.

Così l'economia del tempo libero come filiera ad elevato valore aggiunto "oltre alla dimensione sociale, ha anche e soprattutto una dimensione economica. La limitata disponibilità del bene tempo induce l'individuo a concentrare nello spazio di 'non lavoro' un numero sempre consistente di attività(...). Due sono gli elementi sui quali si può ritenere fondarsi il successo del settore: l'elevata dinamicità delle imprese in termini soprattutto di assorbimento di forza lavoro e di vitalità imprenditoriale e la capacità di trainare la domanda stimolandone i consumi attraverso interventi di rinnovamento e rifunzionizzazione".