

IL RISPARMIO

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")

4

Anno LV - n. 4 ottobre - dicembre 2007

Rivista trimestrale dell'ACRI - Associazione di Fondazioni e di Casse di Risparmio Spa



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

83^a GIORNATA MONDIALE DEL RISPARMIO
“Cinquant’anni di Europa unita: regole e vantaggi per i risparmiatori”
Fifty years of a United Europe: Rules and Benefits for Savers

Gli interventi di:

GIUSEPPE GUZZETTI

7

CORRADO FAISSOLA

21

MARIO DRAGHI

35

TOMMASO PADOA-SCHIOPPA

51

INTERVENTI

NICOLA MATTOSCIO - DONATELLA FURIA - ALINA CASTAGNA

*Capitale umano, istruzione e sviluppo: un’analisi in componenti
principali nei paesi dell’OECD*

*The human capital, education and development:
a principal component analysis in the OECD countries*

65

GUIDO GUERZONI

Corporate Art: vecchie e nuove declinazioni

The evolution of corporate art

103

SCHEDE BIBLIOGRAFICHE

BOOK REVIEWS

a cura di Elisabetta Boccia

127

**83^a GIORNATA MONDIALE
DEL RISPARMIO**

Cinquant'anni di Europa unita:
regole e vantaggi per i risparmiatori

*Fifty years of a United Europe:
Rules and Benefits for Savers*

Roma, 31 ottobre 2007

GIUSEPPE GUZZETTI

*Presidente dell'Associazione fra le Casse di Risparmio Italiane
Chairman of the Italian Savings Bank Association*

Da cinquant'anni l'unificazione dell'Europa è un processo che innesca circuiti virtuosi sia sul fronte dell'economia che su quello sociale e civile. La tutela del risparmio è un terreno che la nostra legislazione coltiva da tempo. Sarebbe difficile, però, negare che il parametro europeo costituisce il motore del processo di aggiornamento e di rafforzamento del sistema di tutele. Lo testimonia anche la MiFID, la direttiva sui servizi finanziari che nei prossimi mesi gli intermediari saranno chiamati ad applicare. Il suo approccio è tra le più chiare testimonianze del passaggio da un'armonizzazione minima a un'armonizzazione forte, con il fine di creare un'effettiva parità normativa e restringere gli spazi ad arbitraggi regolamentari. Si vuole da un lato stabilire ovunque un apparato omogeneo di tutele, dall'altro, grazie a questo, favorire l'innovazione sui mercati e condizioni di effettiva parità di concorrenza fra gli intermediari. Lo sviluppo finanziario diventa sostenibile solo se la crescita delle quantità non si combina con una rinuncia alla qualità. Non si può garantire l'investitore dal rischio di perdite ma deve esistere un sistema che disincentivi l'intermediario dal vendere rischi elevati a chi non è in grado di valutarli o di sostenerli. L'auspicio è che gli intermediari non si limitino a rispettare il dettato delle nuove norme, ma vadano al di là, cogliendo lo spirito di fondo dell'intero processo. L'intermediario finanziario, di piccola o di grande dimensione, deve diventare un protagonista positivo e non essere un semplice spettatore del grande progetto di costruzione di un efficiente e rispettato spazio finanziario europeo.

PAROLE CHIAVE: TUTELA DEL RISPARMIO • SISTEMA FINANZIARIO • ECONOMIA • RISPARMIO DELLE FAMIGLIE

The unification of Europe is a process that has been giving rise to virtuous circles both on the economic front and in the social and civil areas for fifty years. Our laws have long been concerned with the protection of savings. However, it would be hard to deny that the standards set at the European level are the driving force behind the upgrading and strengthening of the system of safeguards. Further evidence is provided by MiFID, the financial services directive that financial intermediaries are required to implement over the next few months. Its approach is one of the clearest signs of the transition from minimum to strong harmonization, to create an effective alignment of legal rules and reduce the scope for regulatory

arbitrage. The purpose is, on one side, to establish a set of uniform rules to protect savers and, on the other, to use this framework to foster market innovation and to establish a level-playing competitive field for intermediaries.

Financial development becomes sustainable only if quantitative growth is not achieved at the expense of quality. Investors cannot be protected from losses but there must be a system that discourages intermediaries from selling high risk to those unable to assess it or to bear it. Hopefully, intermediaries will not just comply with the letter of the law but will adopt the spirit of the entire process. Intermediaries, small and large, must become positive players, not just spectators of the ambitious plan to build an efficient and respected European financial space.

KEYWORDS: SAVING PROTECTION • FINANCIAL SYSTEM • ECONOMY • HOUSEHOLD SAVING

Signore e Signori,

in qualità di Presidente dell'Acri, l'Associazione delle Casse di Risparmio Spa e delle Fondazioni di origine bancaria, do il benvenuto a tutti i presenti, Autorità e Colleghi, ringraziandoli per l'importanza che anno dopo anno riconoscono a questo nostro appuntamento.

Un sincero ringraziamento per la loro partecipazione rivolgo al Ministro dell'Economia e delle Finanze, Tommaso Padoa-Schioppa, al Governatore della Banca d'Italia, Mario Draghi, e al collega Corrado Faissola, qui presente come presidente dell'Abi.

Il tema sul quale quest'anno abbiamo chiesto di concentrare la riflessione – Cinquant'anni di Europa unita: regole e vantaggi per i risparmiatori - era in qualche modo doveroso, ricorrendo al cinquantesimo anniversario dei Trattati di Roma. Con la firma dei Trattati di Roma nel marzo 1957 si è avviata una fase storica di fondamentale importanza per il mondo intero. Quella che oggi siamo chiamati a celebrare forse non è una storia solo di successi, ma nel suo complesso è indubbiamente una storia di grande successo.

Solo pochi mesi fa erano molti quelli che prefiguravano una crisi profonda dell'Unione Europea. Si doveva decidere, tra l'altro, su una questione essenziale come quella dei meccanismi di voto. Un accordo alla fine è stato trovato: per alcuni un compromesso di modesto livel-

lo, perché diluisce la riforma su tempi non brevi; per altri una ragionevole mediazione che porta l'Unione Europea lontano dalle secche di un pericoloso immobilismo.

Non sottovaluto le difficoltà di questi ultimi tempi e non mi nascondo che la velocità del processo di integrazione non è sempre sostenuta come dovrebbe. Ma quando rifletto sulle attuali difficoltà il mio pensiero va allo scenario nel quale mosse i primi passi il progetto europeo. Si era a pochi anni dalla fine della più sanguinosa guerra combattuta dall'umanità: una guerra costata oltre 70 milioni di morti, molte decine di milioni di feriti, una devastazione quasi completa del tessuto economico di molti paesi, una trama di relazioni internazionali tutta da ricostruire. Solo la grande visione politica di De Gasperi, Adenauer, Schuman, Monnet, Spaak ha permesso all'utopia dell'Europa unita di trasformarsi in realtà.

Il primo passo del processo di integrazione europea è unanimemente individuato nella dichiarazione di Robert Schuman¹ che nel maggio 1950 celebra la nascita della CECA². In quella dichiarazione è contenuta un'affermazione di indubbia saggezza alla quale credo dobbiamo sempre ispirarci: "L'Europa non potrà farsi in una sola volta, né sarà costruita tutta insieme; essa sorgerà da realizzazioni concrete che creino anzitutto una solidarietà di fatto". L'incredibile contrasto tra il disastroso scenario di partenza e la grande rilevanza dei risultati raggiunti ci fornisce un eccezionale supporto per alimentare una visione ragionevolmente ottimistica del nostro futuro europeo.

Molti dei cinquant'anni investiti nella costruzione del progetto europeo sono stati anni faticosi, spesi nel mettere a punto procedure giuridiche, analisi, progetti inizialmente molto lontani dal quotidiano in cui eravamo immersi. Gli sforzi, ed anche gli errori compiuti in quegli anni, sono stati un fiume carsico che si è gradualmente arricchito fino a portare alla luce quelle realizzazioni di cui oggi abbiamo imparato ad apprezzare l'importanza. I fondamentali passaggi della costituzione del parlamento europeo nel 1979, della firma dell'atto unico europeo nel 1986 e poi del trattato sull'Unione Europea nel 1992 hanno dato alla nostra azione un respiro continentale come non

1 L'allora Ministro degli Esteri francese.

2 Comunità Europea del Carbone e dell'Acciaio.

è dato vedere in nessuna altra parte del mondo. Né si può dimenticare l'introduzione dal 1° gennaio 2002 dell'euro, la moneta unica europea, che ad oggi coinvolge 13 stati e che tocca direttamente circa 500 milioni di persone in tutto il mondo, se si considerano anche i paesi terzi che utilizzano divise legate all'euro.

L'Europa è da qualche anno un punto di riferimento irrinunciabile non solo dell'attività delle istituzioni dei paesi membri ma, senza tema di retorica, della vita stessa dei cittadini del Vecchio Continente. Troviamo importanti testimonianze dell'Europa quando leggiamo l'etichetta di un alimento, in molta della normativa in tema di sicurezza dei luoghi di lavoro o quando i nostri figli partono con il programma Erasmus per recarsi presso altre università europee per un periodo di studio. L'elenco ovviamente potrebbe essere molto lungo.

Può capitare a volte che su singoli aspetti il parametro europeo non ci trovi d'accordo. Non di meno non possiamo negare che affrontare i problemi in una dimensione continentale, piuttosto che nel più ristretto ambito nazionale, determina grandi benefici.

E' certamente presto per dire se la recente crisi finanziaria originatasi sul mercato dei mutui americani sia stata definitivamente ridimensionata nei suoi effetti negativi. E' però già un dato acquisito che l'azione intrapresa a livello internazionale per ristabilire una condizione di stabilità sui mercati ha largamente beneficiato dell'autorevolezza e della tempestività decisionale della Banca Centrale Europea. In queste settimane abbiamo in effetti assistito al battesimo di fuoco di questa istituzione. La precedente crisi finanziaria internazionale, quella che ha avuto al suo centro il fondo speculativo LTCM³, risale all'agosto-settembre 1998, pochi mesi dopo l'istituzione della BCE: un arco di tempo troppo breve per mettere a punto quel meccanismo di risposta di cui siamo stati testimoni.

Si potrebbe pensare che sia un po' retorico porre l'Europa al centro di una celebrazione che tradizionalmente è focalizzata sul piccolo risparmiatore ed è rivolta oltre che alle banche più grandi anche a quelle che hanno una caratterizzazione più territoriale, come le Casse di risparmio. A chi fa questo tipo di considerazione potrei semplice-

3 Long Term Capital Management.

mente ribadire quanto detto prima, e cioè che il riferimento europeo è parte essenziale del nostro quotidiano.

In quel ragionamento però vedo il riproporsi di un argomento sbagliato, che ritorna con frequenza malgrado un'esperienza e un'evidenza numerica contrarie. La tesi che desidero qui contrastare è quella che sostiene che i benefici di un mercato cresciuto fino alla dimensione continentale sono destinati ad affluire solo agli operatori in grado di mettere a punto strategie di crescita con eguale ambizione continentale. In questo ragionamento la sorte che si prefigura per la banca locale è inevitabilmente quella di una rapida marginalizzazione fino alla scomparsa definitiva.

Questa tesi poggia su alcuni dati seri. In un suo recente intervento, ad esempio, il presidente della Banca Centrale Europea ha affermato che sono già quasi cinquanta i gruppi bancari europei di carattere transfrontaliero, e il loro peso in termini di attivo di bilancio è pari ad oltre due terzi del sistema bancario europeo. Il nucleo forte di questo insieme è costituito da 16 gruppi che hanno in media il 38% del loro attivo in mercati diversi da quello domestico e un'operatività in oltre dieci degli stati attualmente membri dell'Unione Europea. Si tratta di gruppi che offrono gran parte, se non tutta la gamma, dei prodotti finanziari, tanto da essere spesso definiti conglomerati finanziari.

Non è possibile in effetti negare che la costituzione dell'Unione Europea e ancor più l'adozione della moneta unica, insieme all'emanazione di un ampio numero di direttive in campo finanziario, abbiano fortemente stimolato la crescita su scala continentale di numerosi gruppi bancari. Nel nostro Paese, come analogamente in altri paesi europei, si è anche realizzato un forte processo di concentrazione che ha portato negli ultimi tempi alla costituzione di nuovi gruppi bancari di grande dimensione: grandi gruppi alla cui costituzione le nostre Fondazioni hanno dato un contributo determinante, come hanno ricordato i nostri graditi e autorevoli ospiti – il Ministro Padoa-Schioppa e il Governatore Draghi – nei loro interventi alla Giornata Mondiale del Risparmio dello scorso anno.

Nondimeno i dati proposti anche quest'anno dalla relazione della Banca d'Italia forniscono un'evidenza che parla largamente a favore delle banche locali: negli ultimi dieci anni le banche di minore dimensione hanno visto la loro quota di mercato crescere di 9 punti

percentuali tanto nel caso dei finanziamenti alle imprese quanto in quello dei prestiti alle 6 famiglie. Nel campo della raccolta, poi, si è rafforzata la loro capacità di attrazione della clientela, già tradizionalmente molto forte.

E' indubbio che le banche di minore dimensione abbiano subito un forte processo di selezione. E' però altrettanto vero che il processo di ristrutturazione del nostro sistema bancario ha portato alla scomparsa anche di alcuni dei gruppi maggiori, in alcuni casi con una forte proiezione internazionale. Non sono quindi la dimensione dell'attivo di bilancio o la presenza internazionale i parametri che assicurano una possibilità di successo nel più ampio ambito europeo. Per poter giocare un ruolo effettivo nel nuovo contesto è necessario qualcosa di più complesso e tutto sommato più antico: è necessario sapersi trasformare e saper coltivare un proprio spazio di mercato.

Quando si pensa all'Italia è per molti istintivo far riferimento alle grandi città. L'ISTAT però ci dice che nei centri urbani con oltre 100mila abitanti vive appena il 23% della popolazione italiana, una percentuale che si aggira intorno al 40% se si fa riferimento al più ampio concetto di area metropolitana. Nelle realtà urbane più ridotte, quindi, vivono e lavorano almeno tre italiani su cinque. In queste aree le banche di minori dimensione localizzano oltre l'80% dei loro sportelli (a fronte di un media che per le grandi banche non arriva al 50%) e i prestiti fino a 2,5 milioni di euro costituiscono oltre i due terzi dei finanziamenti da loro erogati alle imprese.

Tutto questo non per negare che le banche di taglia maggiore possano trovare significative opportunità di crescita nella nuova realtà europea. Per sottolineare, invece, che soprattutto nel caso delle famiglie e delle piccole imprese il mercato continua a proporsi nella forma di un articolato mosaico e non come un'entità indifferenziata.

Nel nuovo scenario europeo e mondiale un credibile progetto Paese ha bisogno di gruppi bancari di grandi dimensioni per l'operatività internazionale o nel campo dei servizi di banca d'investimento, per i quali la banca di maggiore dimensione è quella meglio attrezzata per servire il cliente. Le banche minori rimangono tuttavia le strutture più sensibili per cogliere le diversità dei territori. In un contesto di più intenso confronto competitivo, saper individuare un mercato di riferimento adatto alle proprie capacità rimane, ieri come oggi, la vera

condizione di sviluppo tanto per la banca piccola quanto per la banca grande.

Le molte direttive emanate in campo finanziario in questi anni hanno avuto oggetti diversi, ma sono di fatto risultate convergenti nel perseguire l'obiettivo della stabilità e della crescita dell'efficienza. Tuttavia, l'approccio seguito è cambiato profondamente nel tempo. I principi affermati nel Libro Bianco del 1985 erano quelli dell' "armonizzazione minima" e del "mutuo riconoscimento" delle legislazioni nazionali. Quella attualmente preferita è invece un'armonizzazione forte, con una disciplina più dettagliata e prescrittiva per favorire un'effettiva parità normativa e quindi una concorrenza ad armi pari tra gli operatori.

La grande maturità raggiunta dal processo d'integrazione europea è testimoniata da molte circostanze, ma a mio giudizio soprattutto da due di esse.

La prima è costituita dalle modalità adottate per giungere alla formulazione della nuova normativa. Anche in campo bancario la strada prescelta è stata spesso quella di un'architettura aperta e collaborativa. Alla definizione delle nuove direttive hanno infatti collaborato una pluralità di fonti: le strutture di Bruxelles, organismi internazionali, autorità nazionali, le associazioni di categoria. All'intrusività di regole calate dall'alto si vuole sostituire un processo che muove da principi e requisiti ritenuti essenziali ma che poi lascia spazio per la definizione di regole e parametri capaci di esaltare le capacità gestionali. Agli intermediari si offre la possibilità di individuare proprie soluzioni organizzative, lasciando alle autorità di controllo il compito di valutarne l'adeguatezza.

Spesso si chiede alla platea degli operatori di fornire una propria valutazione dell'impatto della nuova normativa e poi sulla base di queste osservazioni si procede ad un loro affinamento: i numerosi test di impatto di Basilea 2 sono un chiaro esempio in proposito. Inoltre, nelle normative messe a punto in questi ultimi anni (Basilea 2 e MiFID⁴ sono tra queste) è giustamente adottato un principio di proporzionalità. La bozza di regolamento Consob-Banca d'Italia che disciplina

4 MiFID-Market in Financial Instrument Directive.

alcuni aspetti della MiFID richiede, ad esempio, agli operatori “un’efficace politica di gestione dei conflitti d’interesse adeguata alle propria dimensione e alla propria organizzazione nonché alle dimensioni e alla complessità della propria attività”.

Tutto questo è importante perché contribuisce ad accrescere il consenso sulla nuova normativa, ne aumenta sensibilmente l’efficacia e al tempo stesso può determinare un sensibile contenimento dei costi che l’operatore deve sostenere per adempiere al rispetto del principio in essa contenuto.

Una seconda testimonianza di grande maturità del processo di integrazione finanziaria europea è nell’ampio sistema di tutele per il risparmiatore che esso sta contribuendo a rafforzare.

Nel caso italiano l’obiettivo della tutela del risparmiatore era stato già reso autorevole dalla sua inclusione nella Carta fondamentale: l’articolo 47 della Costituzione stabilisce, infatti, che “la Repubblica incoraggia e tutela il risparmio in tutte le sue forme; disciplina, coordina e controlla l’esercizio del credito”. Non è senza significato che nelle modifiche introdotte nel 2001 al titolo V della Legge costituzionale la tutela del risparmio sia indicata tra le materie che rientrano nella legislazione esclusiva dello Stato.

Lo stesso Testo Unico Bancario che ha ispirato gran parte della profonda evoluzione realizzata dal sistema bancario a partire dagli anni novanta, dedica grande spazio alla tutela del risparmio e del risparmiatore. Ad esempio là dove si occupa di abusivismo finanziario oppure quando definisce i vincoli in tema di trasparenza degli obblighi contrattuali.

Sappiamo però che è proprio alla banca che è demandato un ruolo centrale nella tutela del risparmio. Sul tema specifico della trasparenza, il legislatore e la Banca Centrale si sono sempre sforzati di sottolineare l’opportunità di andare al di là dell’obbligo. La diffusione delle informazioni e la correttezza dei rapporti contrattuali possono diventare efficace strumento di positiva differenziazione nel confronto competitivo tra le aziende di credito.

La tutela del risparmio è dunque un terreno che la nostra legislazione coltiva da tempo. Ma sarebbe difficile negare che il parametro europeo, oggi assai più di ieri, costituisca il motore del processo di aggiornamento e di rafforzamento del sistema di tutele. Lo testimonia anche

la MiFID, la direttiva sui servizi finanziari che dal mese prossimo gli intermediari saranno chiamati ad applicare. Il suo obiettivo è creare un nuovo quadro regolamentare in grado di favorire l'affermarsi di un vero ed integrato mercato europeo dei servizi finanziari. La sua 10ª adozione supera una precedente direttiva del 1993 resa obsoleta dalle radicali trasformazioni introdotte dalla moneta unica.

Il suo approccio è tra le più chiare testimonianze del passaggio da una armonizzazione minima ad una armonizzazione forte, con il fine di creare una effettiva parità normativa e restringere gli spazi ad arbitraggi regolamentari. Si vuole da un lato stabilire ovunque un apparato omogeneo di tutele, dall'altro, grazie a questo, favorire l'innovazione sui mercati e condizioni di effettiva parità di concorrenza fra gli intermediari.

E' diffusa la convinzione che la MiFID possa richiedere una non lieve complessità operativa e quindi determinare costi significativi. In modo molto dettagliato e prescrittivo si fissano nuove regole a tutela dell'investitore, con obblighi in termini di trasparenza contrattuale e di condotta. L'intermediario dovrà accertarsi che l'investitore compia una scelta consapevole, basata su una dotazione informativa adeguata; dovrà agire in modo onesto, equo e professionale nell'interesse dei clienti; dovrà adottare misure destinate ad evitare che eventuali conflitti d'interesse incidano negativamente su di loro.

La Giornata del Risparmio non ha mai avuto il carattere di una celebrazione rituale. Consentitemi quindi di fare una riflessione per molti versi un po' scomoda. In alcuni aspetti la produzione normativa recente ha certamente accolto alcune tesi molto stringenti ispirate dai movimenti dei consumatori: movimenti che, ovunque in Europa, conquistano con facilità grandi spazi sui media. Vedo, ad esempio, traccia di questa influenza là dove la MiFID dettaglia in profondità come distinguere tra le diverse categorie di investitori. Lasciatemi però dire con altrettanta franchezza che c'è una parte dell'industria finanziaria che persegue con troppa foga la crescita dei volumi o livelli di redditività troppo elevati per essere ragionevoli. Sotto questo profilo, le vicende di queste ultime settimane sono certamente ricche di insegnamenti.

Nel suo disegno complessivo, il legislatore europeo guarda a questi eccessi. Tuttavia, saggiamente vuole portare tutta la problematica su

un piano più elevato, collegando la tutela dell'investitore alla reputazione dell'intermediario, alla costante ricerca di una migliore stabilità dei mercati. In questo senso Basilea 2, l'adozione dei principi contabili IAS, le normative che accrescono l'efficacia dell'azione delle autorità di vigilanza, etc. accrescono tutte in modo sostanziale la tutela del risparmio affidato alle banche.

Nel breve periodo la soluzione può essere quella dell'indicazione prescrittiva o della introduzione della sanzione. Su un orizzonte di tempo più ampio la migliore tutela del risparmiatore che riesco ad immaginare è quella che fa perno sulla crescita della cultura finanziaria, tanto dell'investitore quanto dell'intermediario.

Lasciatemi ribadire ancora una volta che uno sviluppo finanziario diventa sostenibile solo se la crescita delle quantità non si combina con una rinuncia alla qualità. Non si può garantire l'investitore dal rischio di perdite ma deve esistere un sistema che disincentivi l'intermediario dal vendere rischi elevati a chi non è in grado di valutarli o di sostenerli. All'intermediario è necessario far comprendere che il rischio reputazionale o quello legale possono determinare costi di dimensione non inferiore a quelli tipici del rischio di credito. Le file viste davanti agli sportelli della banca inglese (Northern Rock) devono far riflettere su come sia pericoloso trascurare la costante manutenzione del rapporto di fiducia con i risparmiatori.

La consueta indagine sugli Italiani e il risparmio, realizzata per l'Acrida Ipsos in occasione della Giornata Mondiale del Risparmio, fornisce quest'anno due chiare indicazioni: una di segno negativo, l'altra moderatamente favorevole.

La prima di queste due indicazioni è espressa dal riaffiorare di una sensazione di pessimismo. Rispetto al 2006 scende in modo non trascurabile il numero di coloro che riescono a risparmiare (a 33%, -4 punti percentuali), aumenta il numero di coloro che non riescono ad accumulare risparmio perché consumano tutto il reddito, aumenta il numero di coloro che sono in "saldo negativo", che devono cioè ricorrere a prestiti o utilizzano il risparmio accumulato. I curatori della ricerca sottolineano che dal 2001 a oggi le famiglie in "saldo negativo" sono quasi costantemente cresciute del 2% all'anno, fino ad essere oggi più di un quarto degli intervistati (il 27%).

Il quadro attuale di difficoltà viene proiettato anche nel prossimo futuro

con una prevalenza di pessimisti (46%) sugli ottimisti (34%). E' però importante sottolineare che in riferimento alla propria situazione personale gli ottimisti prevalgono ancora sui pessimisti (sono il 29% contro il 22%), anche se quest'anno la differenza dei gruppi è minore.

E' certo che su questi atteggiamenti pesano le preoccupazioni per la recente crisi finanziaria e la maggiore onerosità dei tassi d'interesse. Leggere queste risposte in un quadro esclusivamente congiunturale sarebbe però riduttivo. In questi anni la distribuzione dei redditi è mutata sensibilmente, determinando più frequenti situazioni di impoverimento. Verso questa realtà molte delle nostre Fondazioni hanno accresciuto il loro impegno, ma è compito della politica studiare correttivi strutturali.

Chi conserva possibilità di investimento riduce il suo interesse per il mattone (dal 70% al 55%) a vantaggio di quelli che fra gli strumenti finanziari sono considerati i più sicuri - titoli di stato, certificati di deposito, obbligazioni e libretti di risparmio - che passano dal 13% al 25%.

La seconda indicazione che viene dagli intervistati è di segno favorevole ed è rappresentata dalla fiducia nell'Europa. Un'ampia maggioranza continua a sentirsi europeista, riconoscendo all'Unione Europea un ruolo positivo nella crescita sia economica sia civile dell'Italia. Dovendo esprimersi cinquant'anni dopo i trattati di Roma il 60% degli Italiani ne dà un giudizio positivo, contro appena il 18% che ne dà un giudizio negativo. La sintesi di questo primo mezzo secolo di esperienza europea è dunque decisamente positiva. Oggi senza l'Europa l'Italia sarebbe peggiore per il 54% degli Italiani; più o meno la stessa per il 26%; migliore solo per il 19%. Più nel dettaglio, senza l'Europa il nostro Paese sarebbe soprattutto più arretrato (68% contro il 25% di opinione contraria), meno importante sulla scena internazionale (65% contro il 25%), con meno giustizia sociale (55% contro il 29%), più povero (53% contro il 32%), meno libero (53% contro il 37%).

Certo non sono pochi quelli che pensano che i costi di "aggiustamento" richiesti dall'Unione Europea siano stati eccessivi. Ma proiettando in avanti lo sguardo, la loro opinione è decisamente positiva: la percentuale di coloro che ritengono che nel futuro sarà un vero vantaggio essere nell'Euro supera molto largamente la percentuale di

quelli che ipotizzano invece che ne possa derivare uno svantaggio (il 57% contro il 35%).

Rispetto all'introduzione di regole europee nei diversi mercati, gli Italiani dividono il proprio giudizio: la maggior parte (il 49%) le giudica positivamente, poiché hanno 14 consentito uno sviluppo comune ed equilibrato degli stati membri; per il 42% hanno invece limitato troppo la libertà dei singoli stati. E' interessante sottolineare che solo una minoranza giudica troppo rigide le regole imposte dall'Unione Europea. Positive sono anche le aspettative rispetto al contributo che l'Europa potrà dare alle leggi e a strumenti più efficaci nella tutela del risparmio.

Avviandomi verso la conclusione, lasciatemi dire che il progetto europeo è decisamente ambizioso. Lo è tanto in campo finanziario quanto sul terreno economico e su quello politico. A differenza di chi cinquant'anni fa ha cominciato a porre le basi, noi non siamo chiamati a inseguire un sogno. Le concrete realizzazioni raggiunte da questo progetto ci hanno già dato occasione di apprezzarne i molti benefici, di grande spessore in tanti casi. Come prima evidenziato dalla nostra indagine, questa favorevole convinzione è ampiamente condivisa. Quello dell'Europa, però, è un progetto che non marcia da solo, ma che richiede un quotidiano sforzo di arricchimento e di sviluppo da parte di tutti.

Sono convinto che in qualche aspetto la nuova normativa presenti discrasie tra obiettivi da raggiungere e condotta imposta agli operatori. Alcuni di questi limiti potranno essere corretti in futuro. Credo comunque che l'intera industria finanziaria debba continuare ad assecondare il disegno del legislatore.

Il mio invito agli intermediari è quindi quello di rispettare il dettato delle nuove norme. Replicando quanto più volte espresso dalle autorità, il mio auspicio più sincero è però che gli intermediari del credito vadano al di là del rispetto della norma e colgano lo spirito di fondo dell'intero processo. L'intermediario finanziario, di piccola o di grande dimensione, 15 deve diventare un protagonista positivo e non essere un semplice spettatore del grande progetto di costruzione di un efficiente e rispettato spazio finanziario europeo.

Grazie.

CORRADO FAISSOLA

*Presidente dell'Associazione Bancaria Italiana
Chairman of the Italian Banking Association*

Nel suo intervento il Presidente dell'ABI Corrado Faissola afferma che la via maestra per difendere il risparmio sta nella creazione di un ambiente capace di generare una più elevata e sana crescita economica, nelle politiche di gestione rigorosa della spesa e di riduzione del debito pubblico, nella presenza di un sistema bancario e finanziario solido e stabile. Ed è in questa prospettiva che il contributo delle banche sarà quello di saper portare a livello della migliore competizione europea anche la qualità dei nostri servizi alla clientela. L'obiettivo è quello di sensibilizzare tutti sull'importanza dello scambio di informazioni con l'intermediario - concentrandosi in particolar modo sulle proprie esigenze di investitori - per favorire un vero rinnovamento culturale, che abbia effetti benefici sul mercato e, di conseguenza, sull'economia del Paese. Non a caso da anni sono in atto programmi, purtroppo non ampi quanto vorremmo, di formazione finanziaria a livello di studenti, associazioni di consumatori e siti per il pubblico. Ma serve di più. E' importante che le istituzioni - a cominciare dai Ministeri per l'innovazione e la Pubblica istruzione - partecipino ad un programma massiccio, intenso, per elevare l'indice di educazione finanziaria del Paese al livello di quello medio europeo. Dunque, l'obiettivo è quello di puntare ad una sempre maggiore attenzione alla qualità dei servizi e alla soddisfazione della clientela, attenzione che, però, non si limita al solo campo del risparmio, ma riguarda l'attività bancaria a trecentosessanta gradi, al fine di costruire un rapporto di fiducia sempre più completo e garantire standard di trasparenza e chiarezza sempre più elevati.

PAROLE CHIAVE: RISPARMIO • CRESCITA ECONOMICA • SISTEMA FINANZIARIO • TRASPARENZA

ABI's Chairman, Corrado Faissola, said that the protection of Italy's savings pool rests on the creation of an environment capable of fostering higher and healthier economic growth, fiscal discipline and the reduction of public debt, and the presence of a sound and stable banking and financial system. It is against this backdrop that the banking system will be able to raise the standards of its services to customers to the levels of its best European competitors. The objective is to enhance everyone's awareness of the importance of developing a relationship between the intermediary and the investor centered around the needs of the latter,

triggering a true cultural renewal with beneficial effects for the market and, consequently, for Italy's economy. In fact, different programs have been under for several years now – albeit not as extensive as we would have liked – to provide financial education to students, consumer associations and sites for the public. Yet, more is needed. It is important that institutions – starting from the Ministries of innovation and education – join forces to undertake a massive and far-reaching plan designed to increase Italy's financial education to European levels. Therefore, all efforts should be made to pay increasing attention to service quality and customer satisfaction. Yet, this attention should not be limited only to saving products but to the full range of possibilities that a closer relationship with one's bank can unlock, in keeping with increasing transparency and clarity.

KEYWORDS: SAVING • ECONOMIC GROWTH • FINANCIAL SYSTEM •
TRANSPARENCY

Signor Ministro dell'Economia e delle Finanze, Signor Governatore della Banca d'Italia, Signor Presidente dell'Acri, Autorità, Signore e Signori,

celebriamo questa 83a Giornata Mondiale del Risparmio a 50 anni dalla nascita dell'Unione europea.

E' un anniversario che l'industria bancaria sente nel profondo.

Siamo convinti che il modo più intelligente di festeggiare mezzo secolo di successi sia farlo guardando con orgoglio al passato e con speranza al futuro.

E' motivo di soddisfazione festeggiare l'evento a pochi giorni dalla conclusione del vertice informale di Lisbona dove, dopo mesi di intenso lavoro, è stato trovato un positivo accordo sulla riforma del Trattato.

La riforma introduce cambiamenti che consentono di gestire meglio un'Unione più grande e che ci mettono in condizione di affrontare con maggiori probabilità di successo le nuove iniziative, a partire da quelle in materia di cambiamenti climatici e politiche energetiche.

All'integrazione economica, alla libera circolazione di merci, servizi e capitali, il processo di costruzione dell'Europa unita ha dedicato sin

dal suo avvio, grandi energie. La creazione dell'Area euro ha fornito un impulso decisivo alla stabilità macrofinanziaria e all'attenuazione dei rischi.

La formidabile riduzione del differenziale di interesse sui titoli a lungo termine dell'Italia rispetto agli altri paesi - verso la Germania è oggi intorno ai 25-30 punti base ma toccò nel 1995 i 700 ! - e la conseguente convergenza dei tassi rappresentano un dividendo di cui non dovremmo mai scordarci; un frutto prezioso che l'unificazione europea ha già consegnato ad imprese e famiglie italiane e, soprattutto, al nostro bilancio pubblico.

E tuttavia, l'integrazione economica deve ulteriormente aumentare: è strumento fondamentale perché ciò accada la piena ed effettiva integrazione del mercato finanziario europeo. E' attraverso la rimozione dei residui ostacoli ad un pieno funzionamento dei mercati dei servizi finanziari che si garantisce un ulteriore impulso alla concorrenza con benefici duraturi in termini di efficienza e sviluppo della produttività.

La via maestra per difendere il risparmio sta nella creazione di un ambiente capace di generare una più elevata e sana crescita economica, nelle politiche di gestione rigorosa della spesa e di riduzione del debito pubblico, nella presenza di un sistema bancario e finanziario solido e stabile.

L'industria bancaria italiana agli appuntamenti MiFID e SEPA

La nostra economia continua a giovare di una elevata propensione al risparmio. Secondo i dati della Commissione Europea a fine 2007 il tasso di risparmio lordo delle famiglie sarà pari al 16,1% in Italia, al 16,4 in Germania, al 15 in Francia, al 9,7 in Giappone, al 10,3 in Spagna, al 4,9 in Gran Bretagna. Grazie a questa capacità di accumulazione di risparmio oggi il nostro Paese primeggia, nel panorama internazionale, quanto al rapporto tra stock di attività finanziarie delle famiglie e prodotto interno lordo.

Le scelte in materia di allocazione della ricchezza finanziaria saranno nel futuro prossimo significativamente influenzate da una serie di mutamenti di regole e procedure che puntano a garantire vantaggi ai

risparmiatori nel quadro di un ulteriore sviluppo del mercato finanziario europeo: mi riferisco alla MiFID e alla Sepa.

Si tratta di due fondamentali appuntamenti ai quali l'industria bancaria arriva forte, solida, robusta. Negli ultimi lustri abbiamo saputo andare incontro con competenza alle cangianti preferenze del mercato, riorientare le fonti di ricavo, governare con attenzione i costi. Abbiamo saputo offrire strumenti finanziari innovativi, convinti come siamo che l'innovazione, se accorta, sia un bene per l'industria finanziaria e per l'economia tutta.

Dall'estate il mercato creditizio e finanziario internazionale registra tensioni e mostra segni di crisi che hanno tratto il loro primo alimento da pratiche operative vigenti presso il mercato statunitense dei mutui sub-prime. In mercati ormai globali, dagli Stati Uniti la perturbazione si è diffusa al mondo intero, investendo in misura considerevole anche alcuni importanti paesi europei. E' nelle scelte sempre improntate all'avvedutezza, alla rigorosa selezione degli affidati, alla capacità di analizzare attentamente il merito di credito dei prenditori che devono essere cercate oggi - in una crisi di cui ancora si avverte qualche residuo segnale - le ragioni di un miglior posizionamento relativo delle banche italiane.

MiFID

Per l'insieme del mondo del risparmio, cambiamenti importanti deriveranno dal recepimento della disciplina MiFID, in vigore da domani.

E' destinata a produrre modifiche di rilievo nelle strategie competitive degli intermediari con ovvi risvolti per i risparmiatori; la filosofia ispiratrice è quella di superare l'antica e variegata composizione dei mercati mobiliari nazionali per realizzare un unico mercato capace di meglio allocare le risorse su base continentale.

Le modifiche più rilevanti riguardano la struttura dei mercati dei titoli, i comportamenti degli intermediari e la gestione degli incentivi e dei conflitti di interesse.

Per quanto riguarda il primo tema il nostro Paese rinuncia – in nome della costruzione di un sistema di mercati organizzati radicalmente

nuovo e totalmente europeo – al frutto di oltre dieci anni di investimenti nello sviluppo di mercati telematici centralizzati che hanno raggiunto un elevatissimo standard di qualità ed efficienza.

L'operazione Borsa Italiana/LSE testimonia dell'avanzato stadio di evoluzione raggiunto sia nel trading che nel post trading.

I rischi di frammentazione dei flussi di ordini e quindi di minore “qualità dei prezzi” contenuti nel nuovo assetto dovranno essere bilanciati dalla “qualità dei servizi” - non solo di trading - che gli intermediari sono chiamati ad assicurare ai clienti realizzando per loro la *best execution*.

La disponibilità del cliente a fornire all'intermediario informazioni sulla sua condizione patrimoniale e finanziaria consentirà all'intermediario stesso di valutare l'adeguatezza e/o l'appropriatezza degli strumenti di investimento.

La nuova normativa prevede che i servizi di consulenza e di gestione non possano essere erogati se non a valle di un giudizio di adeguatezza che presuppone piena conoscenza del cliente. E' nel solo interesse di quest'ultimo che i predetti servizi di consulenza dovranno essere forniti.

Abbiamo lanciato in questi giorni una grande Campagna nazionale di educazione finanziaria (Dialogo) che mira a far percepire alla clientela l'utilità di un confronto aperto con la propria banca. Contiamo di superare l'antico equivoco che consentiva al risparmiatore di ritenere che una generica informazione potesse essere considerata un servizio di consulenza.

Stiamo adeguando gli attuali strumenti informativi su “obbligazioni a basso rischio/basso rendimento” e “obbligazioni strutturate” a questo nuovo impianto contrattuale. D'ora in avanti la consulenza sarà un servizio autonomo, appositamente contrattualizzato. Il maggior pregio della direttiva sarà quindi quello di stimolare la struttura sinallagmatica della relazione clienteintermediario in cui la prestazione corrisponde chiaramente alla forma e al contenuto del contratto, anche mettendo in adeguato rilievo, sia presso i risparmiatori che presso gli intermediari, il valore centrale della conoscenza del cliente. L'introduzione dei nuovi strumenti costituisce un'occasione unica e irripetibile per le banche per fare un ulteriore salto di qualità, con vantaggi per se stesse e per i risparmiatori.

Per quanto riguarda i servizi di gestione le regole sulla trasparenza e sulla giustificazione degli incentivi (inducements) faranno compiere un ulteriore progresso nella comprensione e nella conoscenza di questo servizio, aumentando la possibilità di scegliere consapevolmente e su base comparativa fra intermediari e prodotti in concorrenza fra loro.

Il tema, spesso legato ai servizi di gestione del risparmio, del conflitto di interessi trova nella MiFID una regolamentazione europea del tutto innovativa.

In un apposito documento, sottoposto alla valutazione delle autorità di vigilanza, gli intermediari dovranno illustrare le attività che potenzialmente generano conflitti di interesse e le modalità con cui essi intendono risolvere tale conflitto in favore dei clienti. E' una soluzione basata sulla trasparenza e sulla autodeterminazione che darà luogo ad un severo approfondimento del proprio modello organizzativo e delle proprie regole di comportamento su cui le banche sono già fortemente impegnate.

Nell'ultima Assemblea annuale dell'ABI avevo sottolineato che "quando i contorni della regolamentazione saranno definiti a livello di normativa secondaria, banche e intermediari avranno indicazioni utili anche per avviare a soluzione la delicata questione dei rapporti fra banche e SGR". Segnalo con soddisfazione che sono state realizzate e sono in corso di realizzazione iniziative di riassetto societari e di mutamenti di governance che vanno nella giusta direzione. E' una conferma della capacità dell'industria di autoregolamentarsi.

Tutte queste innovative caratteristiche introdotte dalla MiFID dovranno essere uniformemente adottate nei vari Paesi dell'Unione europea. Le misure regolamentari sono state varate dalle nostre Autorità di vigilanza solo in questi giorni, ne è ancora attesa la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale: abbiamo svolto nei mesi passati una grande attività di preparazione del sistema ma riteniamo che una integrale e uniforme attuazione delle nuove regole richieda ancora una ulteriore fase di collaborazione fra operatori e autorità e una accurata verifica a livello europeo che il campo di gioco sia effettivamente livellato. Soluzioni diverse rispetto al dato comunitario rischiano di tradursi in fattori di discriminazione per gli operatori nazionali.

In tutti i Paesi il recepimento di questa normativa è considerato com-

plesso ed estremamente rilevante a livello competitivo. I maggiori paesi hanno dato incarico ad appositi “soggetti /enti” di valutare gli effetti delle nuove norme sulla capacità competitiva delle strutture dei loro mercati: il Comitato per la Piazza Finanziaria Italiana potrebbe svolgere in tal senso un compito particolarmente utile.

Sepa

Un secondo appuntamento, anch'esso ravvicinato nel tempo, è quello della costituzione della SEPA, la Single Euro Payments Area: sarà realtà dal prossimo 1° gennaio.

Con la SEPA finirà l'attuale differenziazione tra pagamenti nazionali e pagamenti intra-europei e sarà possibile all'interno di tutta l'area euro effettuare pagamenti da un solo conto bancario o con un'unica carta di pagamento. La creazione di un unico sistema europeo dei pagamenti ha richiesto, richiede e richiederà sforzi non comuni: si pensi alle barriere legali, tecniche, commerciali, che ancora separano i diversi paesi.

Con un sistema di pagamenti al dettaglio basato su standard, procedure e infrastrutture tecnologiche comuni sarà possibile ottenere economie di scala, a beneficio della clientela, degli stessi fornitori di servizi e dell'intera economia europea. In questo progetto forte è stato ed è l'impegno profuso dall'industria bancaria italiana, in un quadro che ha valorizzato e valorizza la cooperazione tra paesi e sistemi ed esalta le pratiche migliori.

Rapporti banche-clientela: piano d'azione per un cambio di passo

La nuova regolamentazione europea cui abbiamo appena accennato e il convinto atteggiamento della Commissione europea a realizzare l'integrazione finanziaria anche nel settore *retail* - di cui le banche italiane condividono pienamente spirito ed obiettivi - ci fanno annunciare che nei prossimi mesi si realizzerà un grande e radicale cambiamento sul fronte dei servizi alla clientela *retail*.

Dopo aver condotto in porto la più profonda trasformazione che un settore di imprese abbia realizzato in Italia in termini di privatizzazione, concentrazione, redditività e patrimonializzazione, le imprese bancarie italiane hanno unanimemente deliberato di dedicare il loro sforzo innovativo alla cura del rapporto con la clientela mettendo al centro dei loro obiettivi strategici la qualità dei servizi forniti.

Il grado di soddisfazione della clientela è il terreno competitivo, i reclami sono l'indicazione dei percorsi evolutivi da seguire, la conoscenza del cliente e la costruzione di prodotti e servizi adeguati sono lo strumento utilizzato per perseguire lo scopo.

La trasparenza e la semplicità delle informazioni saranno sempre più il mezzo per aiutare il cliente al confronto comparativo; l'assoluta libertà di movimento, di cambiare fornitore e contratto daranno piena concretezza alla libertà di scelta. Le banche competeranno per aumentare la loro quota di mercato con offerte centrate su un progressivo miglioramento della qualità del servizio.

Non parlo di un obiettivo lontano: abbiamo già sperimentato queste convinzioni per cinque anni col progetto PattiChiari e nei mesi passati le banche hanno deciso di procedere tutte insieme verso nuovi e più elevati standard di trasparenza, semplicità, comparabilità.

Gli specifici strumenti in cui il piano si articola saranno via via disponibili presso tutte le banche a partire da gennaio. Il primo (l'indicatore sintetico di prezzo dei conti correnti) è già disponibile in via di test dall'inizio di ottobre; ad oggi sono state già 200 mila le pagine visitate per effettuare confronti con il nuovo indicatore.

Naturalmente siamo consapevoli dell'esigenza di non generare effetti uniformanti sotto il profilo dei comportamenti commerciali secondo le indicazioni dell'Autorità Garante e attenti alle richieste che le Associazioni dei consumatori ci rivolgono per conto della clientela.

Il Piano d'azione prevede la piena collaborazione con tutte le Associazioni dei Consumatori che desiderano partecipare e la preventiva condivisione non solo con l'Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato, ma anche con la Banca d'Italia e la Consob.

Chiediamo attenzione anche al Governo perché riteniamo anche di suo interesse che il mercato dei servizi finanziari retail sia trasparente, competitivo ed efficiente.

Non è pensabile che un settore critico per il funzionamento dell'eco-

nomia – e quindi del benessere generale - del Paese, dopo aver realizzato una trasformazione che lo ha reso un modello di riferimento in Europa, non riesca a dissipare una generale sensazione di conflittualità con la propria clientela retail che ne riduce la reputazione, che fa sì che il Parlamento e le istituzioni pensino sempre di dover effettuare interventi punitivi e correttivi.

Sappiamo che dobbiamo fare meglio e siamo determinati a farlo: lo stiamo facendo e oggi vogliamo solo dichiararlo ancora con maggior impegno. La nostra storia è lunga e alcuni comportamenti traggono origine da un passato anche lontano di cui non portiamo certo tutte le responsabilità; ma oggi, in occasione di una giornata dedicata al risparmio in cui si celebra un'Europa capace di cambiare il nostro futuro, non possiamo non riaffermare che, come 15 anni fa abbiamo saputo rinunciare alla quiete della fase "istituzionale" per affrontare in campo aperto la concorrenza aperta, siamo convinti di saper portare a livello della miglior competizione europea anche la qualità dei nostri servizi alla clientela.

L'emergente bisogno di informazione, di educazione, di decodifica dei messaggi e dei linguaggi che tocca la quasi totalità dei risparmiatori italiani trova una prima risposta nell'ultima già citata iniziativa di PattiChiari, denominata Dialogo, la prima grande campagna educativa nazionale sul tema del risparmio che coinvolge circa 10 milioni di cittadini attraverso 30 mila sportelli su tutto il territorio. L'obiettivo è sensibilizzare tutti sull'importanza dello scambio di informazioni con l'intermediario - concentrandosi in particolar modo sulle proprie esigenze di investitori - per favorire un vero rinnovamento culturale, che abbia effetti benefici sul mercato e, di conseguenza, sull'economia del nostro Paese.

L'iniziativa si inserisce in un contesto di progetti già attivi quali il nuovo programma di educazione finanziaria per le scuole superiori "PattiChiari con l'economia", promosso dal Consorzio PattiChiari e supportato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze attraverso l'attività del Comitato Piazza Finanziaria Italiana che prevede, per il primo anno di attività, il coinvolgimento di quasi 200 mila studenti delle scuole secondarie superiori di 17 città.

Se vi ho potuto annunciare questa profonda convinzione delle imprese bancarie, devo anche ricordare che sul mercato la domanda e l'offerta

hanno un bisogno di confronto. Anche la nostra clientela ha bisogno di cambiare: le analisi più recenti - come quella di IPSOS presentata oggi - evidenziano che i risparmiatori manifestano un enorme bisogno di educazione e di formazione.

Tutti i Paesi moderni, dagli Stati Uniti al Canada, a quelli principali dell'Unione europea hanno maturato la convinzione che l'educazione finanziaria sia tema di valore ed interesse generale. Senza educazione finanziaria è difficile che il risparmiatore sappia cogliere le opportunità offerte dal mercato e - alla fine - indirizzare le sue risorse nel modo più utile alla collettività.

Abbiamo in atto da anni programmi, purtroppo non ampi quanto vorremmo, di formazione finanziaria a livello di studenti, Associazioni di consumatori, siti per il pubblico. Serve di più. E' importante che le istituzioni - a cominciare dai Ministeri per l'innovazione e la Pubblica istruzione - partecipino ad un programma massiccio, intenso, per elevare l'indice di educazione finanziaria del nostro Paese al livello di quello medio europeo.

Signor Presidente, Autorità, Signore e Signori,

la capacità di risparmio continua ad essere una delle fondamentali leve di crescita della nostra economia, solida garanzia di progresso. Politiche economiche ben orientate, capaci di contrastare la crescita dei deficit pubblici consentono di destinare questa risorsa primaria agli investimenti e all'accumulazione di capacità produttiva.

La realizzazione dell'Europa Unita, ed in essa dell'Area euro, se da un lato è servita a costruire, nel mercato, una forte trincea a difesa del risparmio, dall'altro ha contribuito ad innescare un percorso di profondi cambiamenti nelle abitudini dei risparmiatori.

Puntiamo ad una sempre maggiore attenzione alla qualità dei servizi e alla soddisfazione della clientela; ci mostreremo capaci, anche in questo ambito, di raggiungere standard di eccellenza a livello europeo.

L'attenzione non si limita al solo campo del risparmio, ma riguarda l'attività bancaria a trecentosessanta gradi. Costruire un rapporto di fiducia sempre più piena e garantire standard di trasparenza e chiarezza sempre più elevati sono un'autentica mission che il nostro settore si è dato e sta perseguendo.

Se negli anni scorsi abbiamo completato il percorso che ci ha visto passare dal vecchio sistema delle banche pubbliche ad una industria costituita da imprese private in reale concorrenza tra loro, ora stiamo completando un nuovo tragitto verso la costruzione di un rapporto sempre migliore con tutti i nostri interlocutori.

Nella stabilità delle banche italiane la nostra economia ha affidabili basi per una crescita più elevata e duratura. E' una stabilità costruita nei lustri, con coraggio, lavoro, determinazione. E' una stabilità di cui deve essere fiero l'intero Paese.

MARIO DRAGHI

Governatore della Banca d'Italia
Governor of the Bank of Italy

Il Governatore della Banca d'Italia Mario Draghi, nel suo intervento affronta soprattutto tre temi: l'allarme mutui da cui derivano le difficoltà delle famiglie italiane a far fronte a prestiti per l'acquisto di case e beni di consumo; gli alti costi dei conti correnti e di qui la necessità di una maggiore attenzione da parte delle banche alla clientela; il cauto allarme sui prodotti finanziari 'derivati' usati per il finanziamento del debito degli enti pubblici. Per quanto riguarda l'allarme mutui: l'incidenza delle sofferenze sui prestiti per acquisto di abitazioni, ancora bassa, inizia a mostrare segnali di deterioramento. La Banca d'Italia ha sensibilizzato il sistema sui rischi specifici per le famiglie e le imprese, infatti, il rialzo dei tassi interbancari si rifletterà in un aumento del costo dei prestiti a tasso variabile che rappresentano tre quarti del totale dei prestiti a medio e lungo termine. In particolare, se le tensioni sui mercati dovessero prolungarsi, gli oneri per i debitori potrebbero diventare significativi. Per il secondo tema affrontato, il Governatore Draghi chiede alle banche di continuare a migliorare l'informazione fornita alla clientela. Trasparenza delle condizioni, concorrenza fra banche, attenzione per la clientela, consapevolezza di quest'ultima, contribuiscono alla riduzione dei costi; possono e devono stimolare ulteriori progressi. Infine, l'invito alle banche a fare attenzione nel trattare strumenti derivati con gli enti locali. Alla fine di agosto il debito degli enti locali per operazioni in derivati era circa pari a un miliardo; poiché gli enti più grandi ricorrono spesso a intermediari esteri, questo valore sicuramente sottostima il fenomeno. Per questo, da tempo la Vigilanza ha richiamato le banche ad accertare la piena aderenza delle operazioni con gli enti locali alle norme che li regolano, che consentono l'uso dei derivati solo a fini di copertura dei rischi, e che permettono l'indebitamento solo per finalità definite. Gli amministratori, dal canto loro devono agire in modo consapevole. I derivati sono utili per gestire determinati rischi finanziari; non devono essere usati per migliorare temporaneamente i flussi di cassa addossando oneri, in modo non trasparente, alle amministrazioni future.

PAROLE CHIAVE: BANCHE • BENI DI CONSUMO • CONCORRENZA • CLIENTELA
• TRASPARENZA

In his address, the Governor of the Bank of Italy, Mario Draghi, focuses mainly on three issues: turmoil in the mortgage market is making it

harder for Italian households to meet their financial obligations related to house and consumer-good purchases; the high cost of bank accounts, hence the need for banks to pay greater attention to their customers; the cautious alarm on the use of derivatives by local authorities. Concerning the mortgage market, while the ratio of non-performing to total loans in this area is still low, the situation is beginning to show deterioration signs. The Bank of Italy is sounding a warning bell for the banking system on the specific risks for households and businesses, as higher interbank interest rates will push up interest payments on floating-rate loans, which account for three-quarters of the total medium- and long-term loans outstanding. Specifically, if market pressure were to continue, debtors would be saddled with significantly higher costs. On the second issue, Governor Draghi asked banks to improve disclosure to customers. Transparency of terms, bank competition, attention to customers and a more diffused “caveat emptor” attitude among customers can and will help lower costs and achieve further progress. Lastly, banks must be careful when they recommend derivative instruments to local authorities. At the end of August, the latter had an exposure to derivatives of approximately one billion euros. However, since the largest authorities often deal with foreign intermediaries, this exposure is underestimated. For this reason, the Bank of Italy has warned the banks to ensure that transactions with local authorities are carried out in accordance with the relevant rules and regulations, so that they enter into derivative transactions only to hedge risks and borrow only for specific purposes. On the other hand, local officials have to act more responsibly and be aware that derivatives are useful only to manage certain financial risks. Derivatives must not be used to improve fund flows now and defer costs surreptitiously for future administrations.

KEYWORDS: BANKS • CONSUMER GOODS • COMPETITION • CUSTOMER • TRANSPARENCY

La turbolenza finanziaria

Nata in un segmento periferico dell'industria finanziaria degli Stati Uniti – i mutui *subprime* – la turbolenza si è rapidamente trasmessa al sistema finanziario mondiale. La perdita di fiducia nel sistema dei rating ha reso all'improvviso evidente al mercato la complessità dei

prodotti strutturati, che rappresentavano ormai quote considerevoli dei portafogli di molti investitori; si è smarrita la capacità di valutare il prezzo di queste attività; i loro mercati sono divenuti illiquidi, accrescendo ulteriormente la difficoltà di stabilirne il valore. Gli operatori hanno cercato di ridurre rapidamente il rischio dei portafogli. Lo smantellamento delle posizioni non è avvenuto gradualmente; la volatilità è salita in brevissimo tempo, accrescendo ogni misura del rischio e provocando perciò ulteriori tentativi di smobilizzazione degli attivi. L'illiquidità dei mercati dei prodotti strutturati ha creato forti tensioni sul mercato monetario.

Molti grandi intermediari hanno mostrato riluttanza a fornire liquidità a controparti la cui solvibilità era divenuta incerta, dubitando anche della capacità dei veicoli finanziari, da loro stessi sponsorizzati o implicitamente sostenuti, di veder rinnovati i finanziamenti, per lo più a breve termine e in forma di carta commerciale. La preferenza per la liquidità è aumentata bruscamente; la disponibilità di questi istituti a mantenere le linee di credito al resto del sistema si è ridotta.

La Banca centrale europea è intervenuta tempestivamente per soddisfare la maggiore richiesta di liquidità, riuscendo a mantenere condizioni ordinate sul mercato. Dal 9 agosto, ha condotto numerose operazioni di fine tuning; ha aumentato l'offerta di fondi nelle operazioni di rifinanziamento principali; ha effettuato operazioni straordinarie a tre mesi.

Questi interventi hanno evitato una crisi di liquidità; hanno contribuito, insieme con quelli di altre banche centrali, ad allontanare il rischio che la tensione sui mercati monetari si traducesse in una crisi di stabilità del sistema finanziario mondiale. Ciò è avvenuto senza modificare l'indirizzo della politica monetaria, orientata all'obiettivo della stabilità dei prezzi. Tutt'altro: il saldo ancoraggio delle aspettative del mercato nel medio termine è particolarmente importante in un periodo di volatilità sui mercati finanziari e di incertezza generalizzata.

Le turbolenze sui mercati si sono attenuate nelle ultime settimane. La volatilità è diminuita. Tuttavia il quadro rimane fragile. Il mercato interbancario è ancora poco liquido sulle scadenze più lunghe.

Alla metà di ottobre gli indici relativi a tranche di mortgage-backed securities, solitamente molto liquidi, venivano scambiati con sconti tra il 30 e il 70 per cento rispetto al valore nominale. Si approssima la scadenza di volumi significativi di carta commerciale. Ci si attende

che i tassi di interesse sui mutui subprime, per un considerevole importo complessivo, si portino su livelli più elevati.

Tra agosto e ottobre l'importo complessivo della carta commerciale garantita da attività è diminuito, secondo le stime disponibili, di 250 miliardi di dollari. L'esposizione delle società veicolo, in mancanza di finanziamenti del mercato, continua a rifluire sui bilanci delle banche; si somma ai circa 300 miliardi di dollari di prestiti sindacati che queste prevedevano di cedere ai mercati e che ora sono costrette a trattenere.

I premi per il rischio di credito si sono riportati su livelli più coerenti con le condizioni economiche di fondo e con l'esperienza passata. È probabile che il rialzo sia permanente. Maggiore trasparenza, profonde innovazioni nel processo di rating, forme di standardizzazione dei prodotti strutturati, più efficace supervisione, dove necessario, del credito alla sua origine, saranno essenziali perché il modello di intermediazione basato sulla cessione a terzi del credito torni ad affermarsi.

Queste tensioni si ripercuoteranno sull'attività di cartolarizzazione di prestiti bancari. Negli ultimi anni, secondo studi recenti della Banca d'Italia e della BCE, la cartolarizzazione ha sostenuto ampiamente la crescita dei finanziamenti per consumi e investimenti nell'area dell'euro, giungendo nel 2006 a coprire un quinto delle nuove erogazioni; ha contribuito per circa due punti percentuali alla crescita dell'offerta complessiva di prestiti bancari nell'area. L'effetto di un calo dell'attività di cartolarizzazione sull'offerta di prestiti potrebbe non essere trascurabile.

Alla fine di settembre, in occasione dell'indagine periodica dell'Eurosistema sul credito, le banche hanno segnalato un aumento delle difficoltà nella raccolta di fondi sul mercato interbancario, su quello obbligazionario o tramite la cartolarizzazione dei prestiti. Esse hanno anche indicato anche una tendenza verso una maggiore cautela nella concessione di prestiti, soprattutto per le società di grande dimensione nonché per il finanziamento di operazioni di fusione e acquisizione; il fenomeno dovrebbe interessare in misura minore i prestiti alle famiglie per l'acquisto di abitazioni.

L'economia reale risentirà di tali andamenti anche se, per il momento, gli effetti attesi sono limitati. Il Fondo monetario internazionale prevede, per il 2008, un tasso di crescita del prodotto mondiale ancora

elevato, quasi il 5 per cento. La riduzione rispetto alla previsione di luglio è di circa mezzo punto; sono aumentati i rischi di andamenti inferiori alle stime centrali.

Ogni crisi lascia i policymaker scossi dalla povertà delle loro capacità previsive. Se è talvolta possibile vedere con chiarezza i fattori di rischio, è però impossibile predire il momento che il mercato sceglierà per avviare la crisi; le precise forme che questa assumerà; i nessi decisivi per la sua propagazione. Il recente episodio non è un'eccezione. Le autorità di vigilanza richiamavano da tempo l'attenzione sulle tensioni che si stavano accumulando. Nelle Considerazioni finali di quest'anno sottolineavamo tra l'altro l'aumento delle insolvenze dei mutui ipotecari negli Stati Uniti; avvertivamo che la percezione del rischio da parte degli investitori sarebbe potuta repentinamente cambiare; che una brusca ricomposizione dei portafogli avrebbe avuto effetti destabilizzanti. Ma l'interrelazione tra l'incapacità degli operatori di definire il valore delle attività che si hanno in portafoglio, la mancanza di liquidità, il tentativo di tutti i partecipanti al mercato di ridurre contemporaneamente la propria esposizione al rischio non poteva essere anticipata; né poteva esserlo la drammatica rapidità con cui la crisi si sarebbe diffusa.

Ogni episodio di turbolenza è per le autorità una lezione sui limiti delle informazioni a loro disposizione; uno stimolo a perseverare nell'azione tesa a rendere mercati e intermediari intrinsecamente più robusti, a prescindere dalla forma specifica che potrà assumere la prossima crisi.

A questi principi si ispira la strategia del Financial Stability Forum. Gestione dei rischi da parte delle istituzioni soggette a regolamentazione, in particolare del rischio di liquidità; adeguatezza dei requisiti di capitale; immediata attuazione delle regole di Basilea II; pieno consolidamento delle attività attualmente fuori dal bilancio delle banche; trasparenza e valutazione dei prodotti finanziari strutturati: queste sono le linee guida del rapporto che il Financial Stability Forum presenterà ai ministri finanziari del Gruppo dei Sette in aprile.

Le recenti esperienze offrono elementi di riflessione. Il sistema bancario europeo, pur rivelando talune fragilità e beneficiando del pronto intervento delle autorità monetarie, ha saputo far fronte alle tensioni. Nei loro rapporti trimestrali, le maggiori istituzioni finanziarie globali

hanno segnalato perdite ingenti in valore assoluto, ma con un'incidenza complessiva sui bilanci per ora limitata, grazie alla diversificazione dell'attivo e del passivo e alla grande disponibilità di capitale e di liquidità. In Europa la crisi ha colpito più intensamente intermediari, di dimensione piccola o intermedia, dove l'entità dei rischi fuori bilancio era del tutto sproporzionata rispetto al capitale, oppure dove le fonti di raccolta non erano sufficientemente diversificate.

Riflessi in Italia

Il sistema bancario italiano ha risentito della turbolenza e delle conseguenti tensioni sui mercati monetari in misura minore rispetto ad altri. Il forte rilievo dei depositi fra le fonti di raccolta, la contenuta esposizione ai mercati e ai prodotti finanziari degli Stati Uniti, un'adeguata capitalizzazione e una redditività operativa in complesso soddisfacente, hanno evitato in Italia il formarsi delle condizioni alla radice dei problemi che hanno interessato talune banche di altri paesi.

Richiamo tuttavia, in particolare per le banche più esposte ai rischi di mercato, la necessità di affinare costantemente la gestione della liquidità, guardando al passivo non meno che all'attivo. L'esperienza di altri paesi mostra che la stabilità dei depositi può essere messa in discussione. Il diffondersi della gestione dei fondi via Internet, oggi ancora modesta, può consentire in prospettiva una mobilità senza precedenti. I maggiori gruppi hanno adottato prassi avanzate di gestione della liquidità ed effettuano un continuo monitoraggio della situazione, anche attraverso periodici esercizi di simulazione di condizioni di stress; l'impegno, attentamente seguito dalla Vigilanza, deve intensificarsi e adeguarsi di continuo agli sviluppi dei mercati.

L'esposizione diretta dei maggiori gruppi bancari italiani al settore dei mutui subprime statunitensi è limitata; nessun gruppo ha segnalato di aver erogato prestiti verso controparti americane con basso merito di credito. Anche con riferimento a rischi indiretti, il sistema bancario italiano non sembra aver subito perdite significative rispetto alle sue dimensioni patrimoniali. Sono in corso continue verifiche della Vigilanza.

La trasparenza dell'informazione sull'esposizione al rischio è un

fondamento della stabilità. La valutazione in bilancio di strumenti complessi e potenzialmente illiquidi deve essere basata su criteri di cautela, tener conto di tutti i fattori di rischio. Particolare attenzione richiede l'obbligo di consolidare i veicoli finanziari, anche se non direttamente partecipati, ogni volta che la banca ne eserciti sostanzialmente il controllo e ne sopporti i rischi.

Per tener conto del rischio effettivo ai fini prudenziali, i veicoli sostanzialmente controllati vanno consolidati anche per il calcolo dei requisiti patrimoniali. È questa la linea da noi sostenuta nelle sedi internazionali, dove miriamo all'adozione di soluzioni concordate, che assicurino parità competitiva tra i sistemi bancari.

Per il sistema bancario italiano la quota dei ricavi che proviene dalle linee più innovative e rischiose è relativamente contenuta. Il grado di trasformazione delle scadenze è minore rispetto ad altri sistemi. La normativa bancaria e gli interventi della Vigilanza hanno mirato a stabilire un legame molto stretto tra esposizione ai rischi più complessi e capacità organizzative di governarli.

La cartolarizzazione dei crediti immobiliari ha iniziato a svilupparsi solo negli anni più recenti. L'indebitamento delle famiglie per acquisto di abitazioni, seppure in crescita, resta basso. L'incidenza sul PIL è poco più di un terzo della media europea. Il rapporto tra il valore del mutuo e quello dell'immobile è basso. Tipologie contrattuali simili a quelle dei mutui subprime statunitensi sono poco diffuse.

L'attività del settore si sta però espandendo rapidamente. Tra il 2002 e il 2006 i mutui alle famiglie sono cresciuti a ritmi quasi doppi rispetto alla media europea. Si sta innalzando il rapporto tra prestito e valore dell'immobile. Le banche hanno cominciato a offrire soluzioni specifiche a nuove fasce di mutuatari, come lavoratori atipici ed extracomunitari. Si è molto estesa l'attività degli operatori specializzati, anche esteri. L'incidenza delle sofferenze sui prestiti per acquisto di abitazioni, ancora bassa, inizia a mostrare segnali di deterioramento. La Banca d'Italia ha sensibilizzato il sistema sui rischi specifici.

Per le famiglie e le imprese, il rialzo dei tassi interbancari si rifletterà in un aumento del costo dei prestiti a tasso variabile, che rappresentano tre quarti del totale dei prestiti a medio e a lungo termine. Se le tensioni sui mercati dovessero prolungarsi, gli oneri per i debitori potrebbero diventare significativi. Per le famiglie che hanno un fi-

nanziamento indicizzato al tasso Euribor a tre o sei mesi, un rialzo permanente di 50 punti base comporterebbe in media un aggravio del servizio del debito dell'ordine dello 0,6 per cento del reddito disponibile; l'incidenza sarebbe maggiore per le famiglie meno abbienti.

In prospettiva, il canale più importante attraverso cui l'inasprimento delle condizioni finanziarie si può trasmettere all'offerta di prestiti a famiglie e imprese è il costo della provvista delle banche. Per le obbligazioni bancarie in euro l'ampliamento dei differenziali di rendimento è stato pronunciato. Il valore delle emissioni sull'euromercato di gruppi bancari dell'area si è pressoché dimezzato in settembre rispetto allo stesso mese del 2006; anche le emissioni delle banche italiane su questo mercato si sono molto ridotte. Negli ultimi anni le obbligazioni sono state la principale fonte con cui le banche hanno finanziato la robusta crescita dei prestiti a medio e a lungo termine; una quota elevata delle emissioni è stata collocata sul mercato internazionale. È calata anche la domanda di titoli provenienti da cartolarizzazioni, uno strumento che ha molto contribuito alla recente crescita del credito alle famiglie: nel corso del 2006 e nella prima metà del 2007, la cessione sul mercato di prestiti alle famiglie ha coperto circa un terzo dei nuovi prestiti a medio e a lungo termine al settore.

Sistema bancario e Vigilanza

La Banca d'Italia, nell'esercizio dei propri poteri relativi alla trasparenza dei prodotti bancari, ha appena concluso un'indagine campionaria sui costi dei conti correnti. L'indagine ha riguardato circa 4.500 conti tenuti presso più di 130 banche, con una distribuzione scelta in modo da assicurarne la rappresentatività.

Per oltre il 70 per cento si tratta di conti intestati a persone fisiche. Sulla base di prime elaborazioni, la spesa media annua per un conto corrente è oggi pari a 130 euro. La spesa, pur ridotta in media rispetto a un'indagine simile del 2005, effettuata con criteri e finalità in parte diversi, è molto variabile, anche a causa delle diverse caratteristiche di operatività: il 25 per cento dei conti con il minor numero di operazioni annue costa in media 70 euro, contro i 218 del 25 per cento con il maggior numero di operazioni.

Sui risultati di questa indagine, oggi ancora preliminari, torneremo in futuro. È possibile però avanzare qualche prima osservazione. La clientela si è in parte spostata verso i conti “a pacchetto”, meno costosi per la maggior parte dei profili di quelli “a consumo”, dove gli oneri dipendono dal numero di operazioni effettuate. Tuttavia, la tipologia scelta dalla clientela non è sempre la più conveniente in relazione alle caratteristiche del conto: non mancano esempi di conti “a consumo” caratterizzati da alta operatività e quindi da costi molto elevati.

Le banche devono continuare a migliorare l’informazione fornita alla clientela. Trasparenza delle condizioni, concorrenza fra banche, attenzione per la clientela, consapevolezza di quest’ultima contribuiscono alla riduzione dei costi; possono e devono stimolare ulteriori progressi.

Cresce l’attività delle banche italiane in derivati. Tenendo conto anche dei contratti realizzati dalle controllate estere dei gruppi bancari italiani, che incidono in misura rilevante, alla fine del giugno scorso l’esposizione delle banche in relazione a derivati valutata al valore di mercato aveva raggiunto 150 miliardi di euro, il 6 per cento dell’esposizione complessiva. Le controparti di questi contratti sono per la maggior parte società finanziarie e operatori esteri; tende però a crescere la quota delle imprese italiane e delle amministrazioni pubbliche.

Lo sviluppo di strumenti innovativi è positivo ma richiede una attenta valutazione dei rischi, in particolare di quelli di controparte. In presenza di movimenti avversi delle variabili di mercato e di meccanismi contrattuali che ne amplificano gli effetti, possono emergere difficoltà per la clientela ad adempiere alle proprie obbligazioni e perdite anche rilevanti per gli intermediari. Le operazioni in derivati complessi devono essere riservate a una clientela qualificata e accompagnate dalla massima trasparenza, assicurando la piena rispondenza dei prodotti collocati alle esigenze e ai profili di rischio del cliente. Carenze su questo fronte possono arrecare gravi danni alla reputazione di una banca. L’organizzazione e i controlli interni devono presidiare questi rischi; le funzioni di compliance e internal audit hanno un ruolo estremamente importante.

I controlli sull’attività in derivati delle banche sono ripartiti tra Consob e Banca d’Italia. A questa compete vigilare sulla stabilità. Tra la

fine del 2005 e l'inizio del 2006, di fronte alla crescita del comparto, abbiamo intensificato le attività di supervisione. Con l'inizio delle perturbazioni sui mercati, abbiamo chiesto agli organi di controllo delle banche interessate di effettuare un esercizio di autovalutazione dell'idoneità degli assetti organizzativi, dei processi operativi e del sistema di misurazione dei rischi sui derivati; ne renderemo presto noti i risultati. Abbiamo ribadito che le banche che non sono in grado di misurare e gestire correttamente i rischi dei derivati devono astenersi dal negoziarli.

Abbiamo avviato ispezioni mirate presso gli intermediari più attivi. Nei casi in cui si sono riscontrati comportamenti non in linea con la sana e prudente gestione degli intermediari, siamo intervenuti.

Alla fine di agosto il debito degli enti locali per operazioni in derivati verso le banche italiane era circa pari a un miliardo; poiché gli enti più grandi ricorrono spesso a intermediari esteri, questo valore sicuramente sottostima il fenomeno. Da tempo la Vigilanza ha richiamato le banche ad accertare la piena aderenza delle operazioni con gli enti locali alle norme che li regolano, che consentono l'uso di derivati solo a fini di copertura dei rischi, e che permettono l'indebitamento solo per finalità definite. Gli amministratori locali, dal canto loro, devono agire in modo consapevole. I derivati sono utili per gestire determinati rischi finanziari; non devono essere usati per migliorare temporaneamente i flussi di cassa addossando oneri, in modo non trasparente, alle amministrazioni future.

La Banca d'Italia ha pubblicato un documento di consultazione sulle regole in tema di governance bancaria. Secondo il criterio a cui ci stiamo attenendo in tutta la revisione della normativa di vigilanza, la nuova disciplina non individuerà soluzioni rigide, ma detterà principi generali; tra essi, chiara distinzione di responsabilità tra funzioni di supervisione strategica e di gestione; presenza incisiva di consiglieri non esecutivi e indipendenti; valorizzazione della funzione di controllo; tempestività e completezza dei flussi informativi; coerenza dei sistemi di remunerazione e di incentivazione collegati alla performance aziendale (quali le stock option) con le strategie di lungo periodo della banca e le sue politiche di controllo dei rischi. Ciascuna banca dovrà adottare un proprio progetto di governance; la Vigilanza ne valuterà la rispondenza ai principi.

Il risparmio

Con l'entrata in vigore in tutta l'Unione europea della direttiva MiFID, il mondo dei servizi finanziari si apre a una profonda trasformazione. Le nuove regole accrescono la trasparenza, promuovono una maggiore consapevolezza delle scelte di investimento, stimolano l'intermediario a coltivare e rafforzare il rapporto fiduciario con la clientela. L'armonizzazione europea, facilitando la prestazione di servizi nell'intera area, intensificherà la concorrenza. Sarà possibile offrire nuovi servizi, tra cui la consulenza al cliente in materia di investimento e l'attività di negoziazione in competizione con la borsa, con l'internalizzazione degli ordini o la gestione di piattaforme di negoziazione.

Sono stati emanati due giorni fa i regolamenti di competenza della Banca d'Italia e della Consob, definiti anche con il contributo degli operatori. Si sono ridotte al minimo le rigidità burocratiche. Sulla base del principio di proporzionalità, gli obblighi informativi e le regole di comportamento sono stati graduati secondo la tipologia del servizio prestato, degli strumenti finanziari e del cliente. Anche qui la regolamentazione è per principi. Gli stessi intermediari dovranno definire soluzioni organizzative adatte ai servizi che intendono offrire; valutare i nuovi rischi operativi e di reputazione; mettere a punto il sistema dei controlli. L'adeguatezza dei presidi organizzativi e di capitale dovrà essere tenuta costantemente sotto controllo dagli organi aziendali. La Banca d'Italia verificherà che le soluzioni adottate siano idonee ad assicurare la stabilità.

Il coordinamento sempre più stretto tra Banca d'Italia e Consob riduce oneri e incertezze per i soggetti vigilati. Questo pomeriggio sarà firmato il protocollo di intesa che precisa i compiti delle due autorità. Nel settore dei servizi di investimento tutela del risparmiatore e stabilità degli intermediari sono fortemente interrelate.

I fondi comuni aperti mostrano da tempo un andamento insoddisfacente. Dal 2002 al 2006, mentre il patrimonio dei fondi comuni europei è aumentato del 76 per cento, i fondi collocati in Italia sono cresciuti del 31 per cento, meno della metà. I fondi aperti di diritto italiano sono diminuiti dell'8 per cento; il calo è più drastico se si considera il periodo 2003-2007. Questa diminuzione non è compensata

dalla moderata crescita dei fondi esteri gestiti da gruppi italiani; anche quest'ultima si è quasi azzerata nei primi mesi del 2007. Hanno mostrato una rapida crescita solo i fondi speculativi e i fondi aperti offerti in Italia da gestori esteri, il cui patrimonio è quadruplicato in quattro anni. Nel giugno del 2007 il patrimonio dei fondi di diritto estero ha superato per la prima volta quello dei fondi di diritto italiano.

I fondi esteri godono di significativi vantaggi fiscali. Sono tassati sul risultato realizzato, anziché sul maturato. È un handicap serio, su cui occorre intervenire. Anche la tassazione che grava sul reddito d'impresa delle società di gestione è altrove molto inferiore a quella italiana.

Lo svantaggio fiscale, però, se contribuisce a spiegare il calo dei fondi di diritto italiano, non basta a dar conto della lentezza dello sviluppo complessivo del mercato. Ha pesato la concorrenza di altri prodotti finanziari, dalle polizze vita ai titoli e prodotti strutturati. Ma l'industria italiana dei fondi deve riflettere soprattutto sugli elementi che sono sotto il suo diretto controllo. La qualità delle gestioni non di rado è insoddisfacente rispetto ai costi. Non sorprende che l'andamento più sfavorevole abbia contraddistinto i fondi obbligazionari e monetari, per i quali il peso delle commissioni è particolarmente elevato in rapporto ai rendimenti. Influisce anche la struttura del comparto, fondato sulla stretta integrazione tra fabbriche di prodotto e reti distributive bancarie, dove le ultime hanno un ruolo decisivo nello sviluppo delle masse in gestione e nella ripartizione dei ricavi. Questo assetto, quali che ne siano stati i meriti in passato, negli ultimi anni ha ostacolato la concentrazione tra le fabbriche di prodotto italiane, impedendo il perseguimento di economie di scala; ha spinto il collocamento di prodotti complessi e non facilmente valutabili, che spesso assicurano un ritorno immediato ed elevato in commissioni; ha determinato alti tassi di retrocessione alle reti, che hanno sottratto alle società di gestione del risparmio risorse per gli investimenti nella gestione; ha limitato la capacità delle fabbriche di prodotto italiane di sviluppare autonome strategie di crescita.

Non ci sono ragioni perché l'industria italiana del risparmio gestito non possa svolgere un ruolo importante nel mercato europeo, contribuendo alla creazione di valore per i gruppi che ad essa partecipano. La "materia prima", il risparmio nazionale, non manca, e potrà arric-

chirsi con lo sviluppo della previdenza complementare.

L'autonomia delle società di gestione dalle banche favorisce l'adozione di strategie di sviluppo, sorrette dai necessari investimenti; mette i centri di produzione in condizione di crescere, anche con operazioni di aggregazione, e di proporsi con successo al di fuori delle reti di gruppo e sui mercati internazionali. La presenza di una maggioranza di consiglieri indipendenti negli organi decisionali può rappresentare l'inizio di questo percorso. Vari operatori si sono avviati su questa strada; al 30 giugno scorso, tuttavia, i consiglieri indipendenti erano ancora il 25 per cento del totale.

Sta per essere varato il decreto legislativo che recepisce la direttiva europea del 2004 sulle offerte pubbliche di acquisto. Le nuove regole opportunamente confermano i principi di fondo della disciplina attuale, molto orientata alla tutela degli azionisti di minoranza. Mantengono l'obbligo dell'approvazione delle misure difensive da parte dell'assemblea con quorum rafforzato (passivity rule), così come la previsione di una soglia per l'OPA obbligatoria, seppure con nuovi criteri di determinazione del prezzo, che lo renderanno più elevato. È da condividere l'introduzione di una clausola di reciprocità, per assicurare parità di condizioni competitive nel rispetto dei diritti degli azionisti.

Suscita qualche riserva la previsione dell'obbligo di adottare la regola di neutralizzazione, in base a cui in caso di OPA perdono efficacia alcune misure di difesa preventive. Questa norma può ostacolare l'apertura degli assetti proprietari delle società; può incoraggiare il ricorso a strumenti meno trasparenti di separazione tra proprietà e controllo, che sono sottratti al suo ambito di applicazione; può esporre le offerte pubbliche a un forte rischio di contenzioso legale per la quantificazione dell'indennizzo previsto.

Un ripensamento appare auspicabile. Il diritto di recesso dai patti parasociali in corso d'OPA, una norma che le nuove regole mantengono, ottiene lo stesso fine con costi minori. È preferibile lasciare all'autonomia statutaria delle società una decisione sulla regola di neutralizzazione, come la direttiva consente: sta agli azionisti valutarne vantaggi e svantaggi nel caso concreto.

Con la turbolenza di quest'estate, riteniamo sia iniziato il ritorno a uno stato dei mercati in cui la liquidità non sarà più così ampia come

nel recente passato, né la volatilità così bassa. Il sistema finanziario internazionale ha iniziato questa transizione mostrando finora, nelle aziende di grande dimensione, una maggior forza di quanto si potesse prevedere all'inizio delle perturbazioni sui mercati.

Il sistema bancario italiano è stato toccato da queste meno degli altri sistemi europei. Oggi, il rapporto predominante con il cliente italiano si è rivelato punto di forza. Occorre riconoscere il valore di questo rapporto; progredire ancora nella costruzione di una relazione trasparente e benefica per tutte le parti interessate. Nel tempo, capacità di governo, equilibrio degli amministratori, qualità dei controlli interni, lungimiranza degli azionisti, restano le basi su cui si fondano solidità e sviluppo delle nostre banche.

TOMMASO PADOA-SCHIOPPA
Ministro dell'Economia e delle Finanze
Minister of Economy and Finance

Il Ministro dell'Economia Tommaso Padoa-Schioppa nel suo intervento sottolinea soprattutto che la politica di unificazione del sistema finanziario deve ritrovare l'energia e lo spirito che hanno permesso in passato di compiere scelte coraggiose in nome di un interesse comune. E' necessario individuare misure che rafforzino le forme di cooperazione tra autorità poiché il quadro europeo di vigilanza e coordinamento deve saper rispondere con prontezza alle sfide che si pongono nel medio e lungo termine, soprattutto in caso di crisi con effetti sistemici transfrontalieri. Di questa esigenza occorre una maggiore consapevolezza. Il Ministro, tra l'altro, rivendica anche il risanamento dei conti pubblici: con l'arresto della crescita della spesa primaria rispetto al prodotto, con la riduzione delle imposte per chi le paga, con la 'rimessa in discesa' del debito pubblico. Tuttavia questo è il momento giusto di prendere coscienza della sfida che rappresenta per gli italiani dovere ogni anno iniziare la corsa nella competizione globale, appesantiti da 70 miliardi di euro di interessi sul debito, metà dei quali dovuti a risparmiatori stranieri. Deve esser chiaro, peraltro, che l'ordine dei conti si impone a tutti, in primo luogo per la responsabilità nei confronti dei giovani e delle generazioni future. Il debito ha ricominciato a scendere rispetto al prodotto; la prospettiva di riportarlo al di sotto del 100 % del PIL per la prima volta dal 1991, è a portata di mano. Superata quella soglia il cammino potrà farsi più rapido. Del resto se è vero che l'Italia seppe, dieci anni fa, darsi un obiettivo ambizioso, apparentemente fuori dalla sua portata, quale l'ingresso dell'euro, allora resta vero che oggi essa può proporsi di rafforzare l'economia e la crescita, di ritrovare il gusto dell'eccellenza, attraverso finanze pubbliche sane ed equità nel rapporto tra generazioni. In tal caso non mancheranno calma e determinazione derivanti dal convincimento che l'obiettivo meriti ogni possibile sforzo senza altro riferimento che l'interesse generale.

PAROLE CHIAVE: RISPARMIO • SISTEMA FINANZIARIO • DEBITO • COOPERAZIONE

The Minister of the Economy, Tommaso Padoa Schioppa, stressed that the policy that drove the unification of the financial system must find again the energy and spirit that allowed it in the past to make bold choices in the pursuit of the common interest. It is necessary to find new ways to

strengthen cooperation among authorities because the European supervision and coordination framework must react promptly to medium- and long-term challenges, especially in case of crises with systemic cross-border effects. There must be greater awareness of the need to be vigilant. The Minister, among others, took credit for the improvement of the public accounts, as primary expenditure as a share of GDP stopped rising, taxes for compliant taxpayers fell and public debt started to decline again. However, this is the right time to emphasize the challenge that Italians face when, at the beginning of every year, they are called upon to compete in the global arena with a burden of 70 billion euros in interest on public debt, half of which is held by foreign investors. It should be clear that debt reduction is something we owe young people and future generations. Debt as a share of GDP has started to fall again; for the first time since 1991 the prospect of a decrease of the debt-to-GDP ratio below 100% is a distinct possibility. Once that threshold is crossed, further progress can be achieved more rapidly. Besides, if it is true that ten years ago Italy rose to the occasion and met the ambitious goal of joining the single currency, then it is true that it can find the strength to boost the economy and growth, to appreciate excellence again through healthy public accounts and equity in intergenerational relationships. In this case, there will be the calm and determination deriving from the belief that the objective deserves all possible efforts with nothing in mind but the general interest.

KEYWORDS: SAVING • FINANCIAL SYSTEM • DEBT • COOPERATION

1. Sono lieto di essere con Voi, in rappresentanza del Governo, a celebrare la Giornata Mondiale del Risparmio. Quest'anno avete scelto quale argomento dell'incontro: 'Cinquant'anni di Europa unita: regole e vantaggi per i risparmiatori'. A questo tema mi atterrò. Parlerò del nesso tra costruzione europea e vantaggi per i risparmiatori, per mostrare come la battaglia per la difesa del risparmio, che in Italia è stata difficilissima a partire dai primi anni Settanta, abbia trovato nella partecipazione all'Europa il proprio sostegno fondamentale. Ma osserverò anche come l'impulso europeo da qualche tempo si sia fatto debole, troppo debole per le esigenze, ancora insoddisfatte, in questo campo. L'anno scorso aprii il mio intervento ricordando come la nostra Costituzione sancisca, nell'articolo 47, la tutela del 'risparmio in tutte le

sue forme'. A distanza di un anno, il quadro dell'economia internazionale e le recenti turbolenze sui mercati finanziari rendono quella norma quanto mai attuale. Ma, pensando al tema assegnato per la celebrazione di oggi, credo che non meno importante sia stato, per la tutela del risparmio e non soltanto per quella, l'articolo 11 della Costituzione: 'l'Italia.. consente.. alle limitazioni di sovranità necessarie a un ordinamento che assicuri la pace e la giustizia fra le Nazioni'. Ricordo che entrambi questi articoli furono inseriti nella nostra Costituzione per iniziativa di Luigi Einaudi, il quale, già nel 1945, anticipando processi che al tempo parevano fuori dal campo del possibile, incitava ad attribuire il governo della moneta a una federazione di Stati, per porre fine ai rischi di 'falsificare moneta' per mezzo dell'inflazione.

Fu proprio grazie all'articolo 11 che, per l'Italia, partecipare alla costruzione dell'Europa comunitaria ha significato attuare la propria Costituzione, non modificarla: che uno Stato sovrano, nella propria Costituzione, avverta l'esigenza di limitare la sua T. Padoa-Schioppa, Giornata mondiale del risparmio, 31 Ottobre 2007.

sovranità rappresenta una delle scelte che maggiormente denotano la saggezza e la previdenza dei nostri Padri costituenti.

I. Stabilità finanziaria, stabilità politica e risparmio

2. L'anno scorso parlai qui quando la prima manovra di bilancio proposta dal Governo Prodi aveva da poche settimane intrapreso il suo iter parlamentare. In quel momento, molti dubitavano che essa sarebbe giunta intatta nelle sue strutture portanti al termine del percorso legislativo. L'opposizione annunciava la caduta del Governo prima del termine della sessione di bilancio, come ha continuato a fare, giorno dopo giorno, nei dodici mesi che sono seguiti, adescando gli spiriti deboli e gregari. Quella manovra passò intatta, nonostante il rumore e la confusione. E allo stesso modo giovedì scorso, il decreto-legge 159, recante 'Interventi urgenti in materia economico-finanziaria, per lo sviluppo e l'equità sociale', ha superato 340 votazioni al Senato ed è stato approvato realizzando appieno - nella sostanza - la proposta del Governo, e senza che questo ricorresse al voto di fiducia.

La Legislatura precedente ci aveva consegnato un Paese con un avan-

zo primario annullato, un debito che aveva ripreso a salire pericolosamente in rapporto al PIL, un deficit costantemente superiore al 3 per cento (tranne un anno in cui si attestò al 2,9), il sacrificio degli investimenti in infrastrutture a favore della spesa corrente, una infrazione del Patto di Stabilità europeo che ci aveva obbligato a impegni stringenti per gli anni successivi.

3. Più volte ho sottolineato come il peso del debito costituisca la più grave anomalia economica di cui soffre l'Italia; una patologia economica e sociale, prima ancora che dei conti pubblici in quanto tali. Con un debito dimezzato, il nostro bilancio sarebbe già in pareggio. Le risorse che faticosamente cerchiamo per risanare i conti potrebbero essere destinate a investire in capitale fisico e umano, a ridurre la pressione fiscale, a sviluppare programmi sociali ancora carenti.

E la riduzione del debito ha anche un risvolto etico. Ogni scelta in senso contrario all'ordine dei conti è stata un cedimento alla forza primitiva degli interessi particolari che di quell'agire hanno fruito maggiormente e che oggi – più che mai - devono trovare un limite nell'interesse generale. Se siamo di fronte a un immenso debito pubblico e alla conseguente difficoltà di investire in capitale materiale e immateriale, investimenti di cui il nostro Paese ha estremo bisogno, lo dobbiamo a scelte miopi del passato, che hanno mirato a carpire qualcosa al futuro per vivere meglio il presente, che hanno vanificato e distrutto il risparmio, destinandolo al finanziamento di spesa corrente.

Ogni aumento del debito avvenuto vent'anni fa implica oggi, per chi allora era bambino e oggi è adulto, un sovrappiù di carico fiscale. Proprio i giovani, a causa di quella miopia, sono i primi a sostenere il costo del debito, a soffrire l'assenza di adeguate protezioni sociali per un mondo del lavoro flessibile, a subire la sproporzione tra le pensioni cui contribuiscono e quelle che riceveranno, a sopportare il depauperamento delle risorse naturali per mancati investimenti in uno sviluppo più attento alla preservazione dell'ambiente.

4. Le scelte di un anno fa ci hanno consentito, quest'anno, di presentare al Parlamento una manovra di bilancio assai diversa dalla precedente. Per la prima volta, dopo molto tempo, conseguiamo una riduzione del disavanzo senza dover compiere una manovra correttiva,

disponendo anzi di risorse aggiuntive da destinare a maggiore equità e inclusione sociale, a maggiore crescita economica, e per onorare impegni internazionali da anni disattesi, per gli aiuti allo sviluppo. Abbiamo arrestato la crescita della spesa primaria rispetto al prodotto, iniziato a ridurre le imposte per chi le paga veramente, rimesso in discesa il debito pubblico.

Grazie al mutamento di condizione realizzato con la manovra dell'anno scorso il Governo, con questa Legge finanziaria e col provvedimento collegato su previdenza e lavoro, ha potuto introdurre e rafforzare misure di protezione sociale e tutela delle nuove generazioni. Ne cito alcune: contributi figurativi per i periodi di disoccupazione; agevolazioni per il riscatto degli anni di laurea; agevolazioni per la totalizzazione dei contributi; aumento dell'indennità di disoccupazione; copertura mutualistica per apprendisti; periodi di maternità per lavoratrici precarie; misure di contrasto del precariato; piano straordinario per l'assunzione di ricercatori universitari e l'inserimento dei giovani nel mondo della ricerca; fondi per la stabilizzazione dei ricercatori con contratti a tempo determinato; detrazioni sull'affitto per giovani che vanno a vivere da soli (studenti universitari e non).

5. Il cammino di risanamento dei conti non è concluso, è ancora lungo. Sta dando e continuerà a dare benefici e prospettive ai giovani e al Paese intero, ma inganneremmo noi stessi se lo presentassimo come cosa facile: far credere che il cammino sia facile significa renderlo ancora più difficile. Il risanamento procede lungo un percorso che è arduo e accidentato, sia in senso economico-finanziario sia in senso politico.

Sul piano economico e finanziario, sentiamo una polifonia reclamare che le tasse devono essere abbassate, che la caduta del debito pubblico deve essere accelerata, che la spesa va tagliata, che i servizi pubblici devono essere sviluppati, che è necessario aumentare il capitale fisico e immateriale del Paese. Una moltiplicazione dei pani e dei pesci. La ricorrente illusione che lo stesso euro possa essere speso più volte per scopi diversi.

Sul piano politico, il Governo si sente rimproverare, spesso dalle stesse voci, sia di essere impopolare sia di non saper fare scelte impopolari: una conciliazione ardua, che incarna l'arte stessa della politica, e che solo il tempo rende possibile: ciò che è impopolare oggi sarà

popolare domani. Da molti di coloro che la criticavano mentre affrontava il Parlamento, la manovra finanziaria di un anno fa è oggi definita cosa ottima.

Se vi è un principio di metodo che racchiude in sé l'essenza stessa della scienza economica, esso è quello che va sotto il nome di 'massimizzazione sotto vincolo'. Quel procedimento matematico, applicato alla finanza pubblica, aiuta a comprendere che non è possibile soddisfare contemporaneamente tutte le istanze; esistono vincoli e priorità: trovare la sintesi è compito dei Governi e dei Parlamenti eletti dal popolo. Se non ci fossero vincoli, non ci sarebbe 'economia'; vivremmo in un mondo di beni liberi, illimitatamente a nostra disposizione; non ci sarebbe bisogno di risparmiare. Ma quel mondo non esiste.

Proprio per permettere l'ardua conciliazione tra scelte scomode e legittimazione democratica, in tutte le Costituzioni del mondo il tempo del governare è fissato da canoniche scadenze elettorali, non dal volubile movimento di quello che Hans Tietmeyer chiamava il 'plebiscito permanente' dei sondaggi o dei mercati. È lo stesso motivo per cui un giudice costituzionale, il capo di una autorità indipendente, un sindaco, operano con la garanzia di un mandato a termine, garanzia indispensabile per impedire che il respiro lungo dell'interesse generale sia spezzato dal singhiozzo degli interessi particolari. Senza questo tempo assegnato non ci sarebbe la possibilità di investire in un disegno di politica economica; tutto dovrebbe essere ipotecato e consumato subito; non ci sarebbero risparmio né formazione di ricchezza; in ultima analisi, non ci sarebbe futuro, né in senso economico né in senso civile.

Ebbene, celebrare la Giornata del Risparmio significa proprio celebrare il valore del tempo, nel presente e nel futuro; significa riflettere su quella prova di civiltà e moderazione che consiste nel 'dare tempo alle cose', nel dare tempo alle azioni. È in questo spirito di fiducia che mi rivolgo a Voi stamane.

II. L'Unione economica e monetaria in difesa del risparmio

6. Nei quaranta anni in cui ho servito in istituzioni pubbliche, italiane ed europee, il più forte contributo alla tutela del risparmio degli italiani l'ho visto venire dall'Europa. È venuto attraverso diversi impulsi.

Il primo tra essi è stato, a mio giudizio, il contrasto, via via più forte e infine decisivo, alle tendenze distruttive del risparmio che si erano sprigionate nel Paese a partire dai primi anni Settanta: generale accorciamento degli orizzonti temporali, inflazione, svalutazioni ricorrenti del cambio, accumulazione di debito pubblico, perdita delle più elementari nozioni di compatibilità finanziaria, illusione (spesso sbandierante false patenti di scientificità) che la distruzione di risparmio potesse generare ricchezza. Furono mali che la politica economica e la classe dirigente italiana lasciarono prosperare e le cui conseguenze ancora pesano su di noi.

In questa perdita di senso dell'orientamento rimase fermo un punto: il desiderio degli italiani di non allontanarsi dall'Europa, l'Europa che avevamo contribuito a fondare e costruire, e in cui vedevamo un moderatore delle nostre tentazioni oltre che l'ambiente naturale della nostra cultura universalistica. Fu quel desiderio a farci ritrovare i due fondamentali presidi del risparmio che definirei 'macroeconomici', che cioè provengono dalla condizione generale dell'economia, la stabilità dei prezzi e la sostenibilità delle finanze pubbliche. I due presidi hanno un nome europeo: moneta unica e Patto di Stabilità.

La nostra volontà di partecipare tra i primi alla moneta unica coronò il percorso di integrazione cominciato con i Trattati di Roma e ci spinse allo sforzo straordinario che si realizzò a partire dal 1992-93 e poi negli anni 1996-97.

Parlano chiaro alcuni dati sulle condizioni dell'economia italiana prima della firma del Trattato di Maastricht. Il deficit pubblico rimase stabilmente - per tutti gli anni Ottanta e fino al 1993 - sopra al 10 per cento in rapporto al PIL. I tassi di interesse reali passarono da valori negativi per un periodo ampio degli anni Settanta a valori intorno al 7-8 per cento nei primi anni novanta. L'inflazione fu a due cifre fino a circa la metà degli anni ottanta, per poi scendere gradualmente; solo a partire dal 1997 si attesterà nell'intorno del valore di riferimento europeo del 2 per cento.

In quelle condizioni non c'era spazio per un risparmio che trovasse il suo miglior impiego in investimenti privati e di lungo periodo. Il crescente debito pubblico assorbiva, nella sua componente a breve, la maggior parte del risparmio. Le condizioni di instabilità macroeconomica creavano incertezza negli operatori e orientavano l'investimento

finanziario verso le attività meno rischiose. L'alto debito pubblico e la necessità di collocare crescenti masse di titoli spingevano verso l'alto il tasso di interesse reale. Gli anni dei titoli di Stato ad alti rendimenti furono gli anni dell'illusione: il debito prima o poi andava ripagato, attraverso maggiori tasse, o minori servizi pubblici. Si crearono così le condizioni di uno squilibrio tra generazioni.

7. Il nostro desiderio di partecipare alla moneta unica fu la spinta determinante per il ritorno alla stabilità macroeconomica: per la discesa del deficit pubblico sotto il 3 per cento e per l'uscita dalla lunga inflazione. Oggi, il Patto di Stabilità e Crescita, il controllo reciproco esercitato dai paesi membri dell'Unione Economica e Monetaria, la garanzia di stabilità dei prezzi che ci viene dall'euro sono baluardi per il risparmio degli italiani.

III. Mercato e regole europee per il risparmio

8. Il contributo alla difesa del risparmio che ci è venuto dall'Europa lungo la via della stabilizzazione *macroeconomica* – della moneta e della finanza pubblica – non è quello che gli autori del Trattato di Roma avevano immaginato. Esso ci è venuto da sviluppi della costruzione europea che si sono realizzati solo a partire dagli anni Settanta, quando venne meno il sistema monetario internazionale che faceva da sfondo alla Comunità europea: il regime dei cambi fissi rispetto al dollaro e all'oro, previsto dal trattato di Bretton Woods nel 1944. È soprattutto a quel regime che gli autori del Trattato pensavano fosse ancorata la stabilità macroeconomica.

I padri fondatori avevano indirizzato la Comunità europea verso un diverso obiettivo, un obiettivo di efficienza *microeconomica*: creare una unione, un mercato comune nel quale ci fosse libertà piena di circolazione per le merci, i capitali, i servizi e il lavoro. E per il risparmio, mercato unico significava due cose: che famiglie e imprese avrebbero potuto acquistare attività e passività in ogni luogo, valuta, strumento finanziario del territorio comunitario; che l'industria finanziaria avrebbe potuto offrire i propri servizi non solo nel paese d'origine ma in tutta l'area del mercato unico.

Per quasi trent'anni, le disposizioni del Trattato di Roma che riguardavano il risparmio rimasero inapplicate. Ancora negli anni Ottanta l'Italia operava in un regime di severissima repressione finanziaria: per le banche, massimali sui crediti erogati, investimenti obbligatori in titoli, razionamento degli sportelli bancari, restrizioni severe alla concorrenza; per i risparmiatori, sanzioni penali se portavano i propri denari all'estero; per tutti, controlli valutari soffocanti.

9. Fu l'Europa, con la congiunzione tra i due principi enunciati dagli articoli della Costituzione che ho citato all'inizio, a determinare un cambiamento radicale nella tutela del risparmio, a trarre questa fuori dal regime dei divieti per portarla in quello della libertà e dei controlli. Tutta la profonda trasformazione del quadro legislativo e regolamentare in cui operano banche, intermediari finanziari, imprese quotate e non, risparmiatori avviata dalla seconda metà degli anni Ottanta ha la propria origine in norme europee. Norme che a Bruxelles abbiamo contribuito a pensare e a scrivere, ma che sarebbe stato impossibile adottare in Italia se non nella forma di una trasposizione nel nostro ordinamento di regole europee.

L'affermazione del diritto di stabilimento e di libera prestazione ha promosso l'integrazione dei mercati, la crescita dimensionale degli operatori, la concorrenza, la collaborazione tra le Autorità di vigilanza. I principî del 'tutto è vietato fuorché ciò che è permesso', della specializzazione temporale e funzionale del credito, il prevalere delle banche pubbliche hanno ceduto il passo a un sistema di competizione, despecializzazione, libertà operativa, portando a compimento il passaggio dalla banca-amministrazione alla banca-impresa.

Analoghe mutazioni sono avvenute nel settore dei valori mobiliari e dei mercati, per disciplinare la prestazione dei servizi di investimento, il prospetto di ammissione a quotazione, i fondi comuni d'investimento. Più di recente, l'intera disciplina dei mercati dei valori mobiliari è stata profondamente modificata da oltre quaranta misure di armonizzazione introdotte dal Piano di azione per i servizi finanziari. Tra le più importanti, quelle sul prospetto, sugli abusi di mercato, sul mercato degli strumenti finanziari (MIFID), sull'adozione dei principi contabili internazionali, sulla revisione contabile, sui fondi comuni, sui requisiti patrimoniali, sui sistemi di pagamento.

10. I frutti della creazione di un mercato e, al suo interno, di un'area a moneta unica, cominciano a essere visibili. L'attività transfrontaliera delle istituzioni finanziarie europee è costantemente aumentata nel corso degli ultimi anni, con un'evidente accelerazione dopo l'adozione dell'euro. Si è rafforzata la tendenza al consolidamento degli intermediari europei, è aumentato il numero dei gruppi operativi in diversi settori del mercato finanziario. La Banca Centrale Europea ha identificato 46 istituzioni finanziarie sistemicamente rilevanti che conducono attività in una pluralità di paesi. Queste istituzioni possiedono il 65 per cento delle attività delle banche europee.

Quanto più l'attività si sviluppa attraverso le frontiere, tanto più anacronistica diviene una vigilanza meramente nazionale. Gli accordi bilaterali, non vincolanti, attraverso i quali sono state inizialmente affrontate le esigenze di coordinamento si sono presto rivelati insufficienti. Ma anche l'architettura costruita con l'istituzione dei diversi comitati raccomandati dal rapporto Lamfalussy mostra, non ostante i progressi compiuti, limiti significativi: i comitati sono sedi di confronto tra le Autorità nazionali, ma mancano di una solida base giuridica, di poteri effettivi, di informazioni adeguate, di capacità di decisione. Il titolo di questa giornata parla di Europa unita; ma dobbiamo sapere che l'unione è opera incompiuta e che la sua incompiutezza si traduce in carenze del sistema di difesa del risparmio. Questa soffre di un grado di armonizzazione troppo ineguale, del permanere di una regolamentazione 'segmentata' per settore (bancario, assicurativo, mobiliare), di una insufficiente convergenza nelle attività di supervisione e di vigilanza. La direttiva OPA lascia che il livello di contendibilità delle imprese sia largamente deciso da ciascuno Stato e ha di fatto imposto all'Italia di ridurre, non di aumentare, l'applicazione di principi di mercato.

11. La politica di unificazione del sistema finanziario europeo deve ritrovare l'energia e lo spirito che hanno permesso in passato di compiere scelte coraggiose in nome di un interesse comune. Il quadro europeo di vigilanza e coordinamento deve saper rispondere con prontezza alle sfide che si pongono nel medio e nel lungo termine, soprattutto in caso di crisi con effetti sistemici transfrontalieri. Di questa esigenza occorre una maggiore consapevolezza.

Oggi, un conglomerato paneuropeo deve interagire con decine di Autorità di vigilanza nazionali. I sistemi di raccordo operanti non hanno finora rimosso ogni barriera agli scambi transfrontalieri, gravano l'industria finanziaria di costi ingenti che ne minano la competitività sul mercato globale, pongono a rischio il raggiungimento dei fini di tutela del risparmio per cui il sistema dei controlli è istituito. Come nel gioco infantile del telegrafo senza fili, il messaggio normativo iniziale scritto nelle norme comunitarie giunge completamente mutato in ciascuno dei ventisette paesi membri e impedisce alle istituzioni finanziarie paneuropee di organizzare il rispetto delle regole, la cosiddetta compliance, in modo efficiente e razionale.

Non ostante qualche segno di attenzione, le misure prese fin qui rimangono caratterizzate da un eccesso di timidezza e hanno limiti che vanno superati. Una sorta di divisione dei compiti tra le principali Autorità nazionali, sulla base della sede del gruppo, apre il problema del conflitto d'interessi nella valutazione della distribuzione delle risorse finanziarie tra i diversi Stati in cui il gruppo opera. In assenza di linee guida comuni, nulla garantisce che la regolazione e la vigilanza delle Autorità capofila converga effettivamente su prassi comuni. Per quanto riguarda l'introduzione di obblighi di cooperazione, essi sarebbero comunque inquadrati in un complicato contesto di cooperazione multilaterale, tra ben ventisette diversi soggetti. È necessario individuare misure che rafforzino le forme di cooperazione tra autorità, a cominciare dal rafforzamento della base giuridica dei Comitati di terzo livello. Questo nodo può forse essere sciolto con l'istituzione di una autorità sovraordinata, che abbia la capacità di disporre, e se necessario anche di imporre, un coordinamento efficace e tempestivo.

IV Conclusioni.

12. Ritorno al tema con cui ho iniziato il mio dire, il valore del tempo. Una massima di Goethe dice che 'solo chi afferra il momento giusto è l'uomo giusto'; essa si applica alle persone come alle istituzioni. Credo sia il momento giusto di prendere coscienza della sfida che rappresenta per noi italiani dovere ogni anno iniziare la nostra corsa nella competizione globale appesantiti da 70 miliardi di euro di inte-

ressi sul debito, metà dei quali dovuti a risparmiatori esteri. I conti e i bilanci non hanno colore politico, come non avevano colore politico le case e i ponti distrutti nel 1945. L'ordine dei conti si impone a noi tutti, in primo luogo per la responsabilità che abbiamo nei confronti dei giovani e di chi nascerà.

Nessuna rappresentazione parziale della realtà può togliere valore alla forza dei numeri e dei bilanci: il debito ha ricominciato a scendere rispetto al prodotto; la prospettiva di riportarlo al di sotto del 100 per cento del PIL per la prima volta dal 1991, è a portata di mano. Superata quella soglia il cammino potrà farsi più rapido. Chi non vorrebbe svegliarsi domani già giunto alla meta? Ma il percorso va compiuto nei fatti, non in sogno. Richiede, dunque, consapevolezza piena della realtà in cui opera chiunque governi l'Italia di oggi: realtà economica, realtà sociale, realtà delle istituzioni politiche e degli apparati pubblici. Operiamo in questa Italia, non in un'altra.

Ma come l'Italia seppe, dieci anni fa, darsi un obiettivo ambizioso, apparentemente fuori dalla sua portata, quale l'ingresso nell'euro, così oggi essa può proporsi di rafforzare l'economia e la crescita, di ritrovare il gusto dell'eccellenza, attraverso finanze pubbliche sane ed equità nel rapporto tra generazioni. Calma e determinazione ci derivano dal convincimento che l'obiettivo meriti ogni nostro sforzo, senza altro riferimento che l'interesse generale.

**CAPITALE UMANO, ISTRUZIONE E SVILUPPO:
UN'ANALISI IN COMPONENTI PRINCIPALI
NEI PAESI DELL'OECD***

*HUMAN CAPITAL, EDUCATION AND DEVELOPMENT:
A PRINCIPAL COMPONENT ANALYSIS IN THE OECD COUNTRIES*

Nicola Mattoscio - Donatella Furia - Alina Castagna

*Dipartimento di Metodi Quantitativi e Teoria Economica
Università "G. d'Annunzio" di Chieti/Pescara*

*Department of Quantitative Methods and Economic Theory University
of Chieti/Pescara*

mattoscio@unich.it - dfuria@unich.it - alinacastagna@yahoo.it

* Elaborato nell'ambito delle attività del Dottorato di Ricerca *Knowledge Economics and Development*. Si ringrazia Emiliano Colantonio per aver letto e commentato una precedente versione del lavoro. Ogni responsabilità, naturalmente, è solo degli Autori.

Gran parte degli economisti, che si occupano delle dinamiche della crescita e dello sviluppo, sono concordi nell'affermare che per incrementare la produttività e, conseguentemente, il tasso di occupazione di un Paese è necessario stimolare il processo di accumulazione del capitale umano e di creazione della conoscenza.

Attorno a tali temi si è sviluppato un vasto filone della letteratura economica che, a vari livelli, ha cercato di individuare le variabili in grado di sintetizzare e rappresentare il capitale umano. L'istruzione è una di queste variabili.

Con il presente lavoro si studia il differente livello di sviluppo dei Paesi dell'OECD, sulla base di caratteristici indicatori rappresentativi delle dimensioni economica, tecnologica e del capitale umano, quest'ultimo con uno specifico riferimento all'istruzione terziaria. A tal fine si è sperimentata un'analisi in componenti principali, da cui sono stati ricavati tre indici sintetici, che hanno permesso di costruire altrettante graduatorie dei Paesi, riferite rispettivamente all'influenza prevalente e indipendente del livello di istruzione e dello sviluppo tecnologico, del grado di apertura al commercio estero e della rilevanza della crescita economica e dell'ICT.

Il modello applicato consente di realizzare una combinazione lineare delle variabili interpreti delle predette dimensioni, i cui pesi non dipendono da scelte a priori e arbitrarie del ricercatore ma sono definiti endogenamente dallo stesso sistema di analisi con le informazioni oggettive fornite dal database. Ne consegue l'originale risultato di una semplificazione delle dieci variabili inizialmente osservate in soli tre indici-componenti indipendenti, il primo dei quali interpreta soprattutto il ruolo esplicativo dell'istruzione nelle dinamiche di crescita e sviluppo, mutabile secondo le peculiarità del database assunto di volta in volta a riferimento, espressione dei fondamentali economici dell'area geopolitica studiata.

PAROLE CHIAVE: CAPITALE UMANO • ISTRUZIONE • COMPONENTI PRINCIPALI
• CONOSCENZA • CRESCITA • SVILUPPO

Many of the economists interested in growth and development agree that it is necessary to further the process of human capital accumulation and knowledge creation in order to improve productivity and employment rates.

Economic literature focusing on these topics has tried to detect variables able to describe and represent human capital, and education seems to fit well such a task.

The present research is aimed at studying the different levels of development of OECD countries, by taking into account specific technological and economic indicators and human capital, with a particular reference to university education. In this regard, the principal component analysis we tested has produced synthetic indexes able to draw 3 analogous rankings of countries, respectively referred to the influence of education and technological development, the degree of openness to international trade the relevance of economic growth and ICT.

The applied model allows to make a linear combination of the above mentioned variables, whose relevance does not depend on personal researcher's choices, but rests endogenously on the present system of analysis through the objective information provided by the database. As a consequence, the final result is a reduction of the 10 originally observed variables into just three independent component-indexes. The first obtained index explains the role of education in growth and development dynamics, which varies according to the peculiarities of the considered database expressing economic fundamentals of the geopolitical area under analysis.

KEYWORDS: HUMAN CAPITAL • EDUCATION • PRINCIPAL COMPONENT • KNOWLEDGE • GROWTH • DEVELOPMENT

1. Premessa

Gran parte degli economisti, che si occupano delle dinamiche della crescita e dello sviluppo, sono concordi nell'affermare che per incrementare la produttività e, conseguentemente, il tasso di occupazione di un Paese è necessario stimolare il processo di accumulazione del capitale umano e di creazione della conoscenza. Attorno a tali temi si è sviluppato un vasto filone della letteratura economica che, a vari livelli, ha cercato di individuare gli elementi in grado di sintetizzare e rappresentare il capitale umano.

Con il presente lavoro s'intende evidenziare, in particolare, il ruolo dell'istruzione nella crescita e nello sviluppo, nonché individuare gli

elementi strategici per spiegare il funzionamento del mercato (o quasi mercato), le scelte degli operatori e delle istituzioni formative.

Inoltre si vuole soprattutto verificare se la qualità della formazione terziaria debba essere valutata anche sulla base delle prospettive occupazionali dei laureati e, quindi, della capacità della singola Università di interagire con il mercato del lavoro.

Dopo brevi richiami alla letteratura (par. 2) e alcuni cenni sull'analisi in componenti principali (par. 3), se ne propone un'applicazione (par. 4) al fine di evidenziare se l'evoluzione nel tasso d'istruzione di livello terziario nei paesi dell'OECD rappresenti sempre una delle più significative spiegazioni dello sviluppo o se, in taluni casi, tale affermazione sia disattesa. Si aggiungono, infine, alcune considerazioni conclusive (par. 5).

2. Breve rassegna della letteratura

La teoria del capitale umano, sorta nei primi lustri della seconda metà del XX secolo, rappresenta il modello teorico di riferimento per studiare il legame tra istruzione, attraverso cui le capacità e la produttività dei lavoratori migliorano, crescita e sviluppo.

Lo sviluppo, concetto ben diverso e più ampio di quello di crescita, diventa un vero *focus* quando le diversità nei tassi di formazione del capitale spiegano solo in parte i differenziali esistenti nelle *performances* economiche dei vari Paesi del mondo. È allora che il capitale umano e la tecnologia ricevono maggiore e rinnovata attenzione da parte degli economisti, perché ritenuti la causa di accelerazioni nelle dinamiche di produzione caratterizzanti alcune aree geopolitiche.

Non a caso, infatti, tutto ciò che è riconducibile a miglioramenti nel livello di conoscenze, tra cui vi è certamente l'istruzione, può essere inteso come forma di investimento che accresce la produttività; quindi *“il capitalismo moderno centrato sulla valorizzazione di grandi masse di capitale fisso materiale, è sostituito sempre più rapidamente da un capitalismo postmoderno centrato sulla valorizzazione di capitale detto immateriale, qualificato anche «capitale umano», «capitale conoscenza» o «capitale intelligenza»* (Gorz 2003, p. 9).

Volendo ripercorrere brevemente le tappe storiche, che hanno caratterizzato la nascita di una teoria del capitale umano, è importante ricordare alcuni contributi di noti economisti classici. Questi, pur non

avendo formalizzato o meglio ancora formulato una vera e propria teoria del capitale umano, ne hanno evidenziato l'importanza. Si rimane, tuttavia, nella sfera delle felici intuizioni giacché non vi è stato alcun tentativo di applicazione o di una qualche misurazione empirica degli effetti prodotti sulla produttività dal maggior uso di *input* immateriale. Si possono citare al riguardo Smith (1776), Say (1821), Mill (1848), Marx (1857-58; 1867), Marshall (1867-68; 1890), Fisher (1906), nelle cui opere sono ravvisabili, seppur privi di una formalizzazione e modellizzazione, tentativi di includere nel concetto di capitale elementi immateriali.

Il capitale umano, però, non trova una propria esplicita collocazione all'interno dei modelli economici dell'epoca. Bisogna giungere al XX secolo per assistere ai primi tentativi di considerare nel capitale anche quello umano. Senior (1939) per primo focalizza l'attenzione sul costo che si sostiene per formare un individuo al fine di ottenere manodopera specializzata più produttiva. Kuznets (1961) pone l'enfasi sull'importanza nella crescita di caratteristiche tipicamente umane quali salute, istruzione e *training*. Denison (1962) parla di fattore residuo non ricompreso nella contabilità della crescita e sulla stessa scia Mincer (1958), Houthakker (1959), Fabricant (1959), Schultz (1959). Abramoviz (1956) definì come "*prodotto della nostra ignoranza*" la differenza tra l'*output* ottenuto e quanto si poteva spiegare in termini di *input* materiali tradizionali (lavoro e capitale fisico) impiegati nella produzione. Solow (1957) introduce tra i fattori produttivi il progresso tecnologico. Aukrust (1959), utilizzando una funzione del tipo Cobb-Douglas, dimostra come l'aumento di produttività, fermi restando capitale e lavoro, fosse dovuto in larga parte all'aumento della qualità del fattore umano.

Il capitale umano, quindi, come una delle determinanti della crescita inizia ad assumere un'importanza sempre più ampia nella teoria economica. L'istruzione diviene il fulcro del dibattito internazionale che si sviluppa dagli anni sessanta del Novecento, a partire dalla scuola di Chicago che pone l'attenzione sull'analisi dei redditi dei soggetti in base al grado di istruzione. In sostanza doveva esistere una correlazione tra i redditi e l'investimento in istruzione di ciascun individuo. Gli economisti appartenenti alla scuola di Chicago concentrano le loro valutazioni, quindi, su quella che può essere definita, a ragione,

“economia dell’istruzione”, riconducendola a due macro-categorie: 1) l’idea di *schooling*, da intendersi come insieme dei processi d’insegnamento e di apprendimento; 2) l’idea di *education*, riferita alle istituzioni scolastiche e di ricerca.

Al riguardo sono noti i contributi di Machlup (1962) e Becker (1964) i quali svilupparono la teoria secondo cui l’istruzione è un vero e proprio bene prodotto dalle varie istituzioni, per lo più senza scopo di lucro, ma, pur tuttavia, considerabile anche da un punto di vista economico.

Ciò in parte giustificava l’ingente spesa in istruzione che caratterizzava diversi paesi del mondo. In particolare Becker ha proposto proprio una formalizzazione della teoria dell’istruzione. Mincer (1962) in suo articolo rappresenta uno schema relativo alla formazione dei lavoratori, suddividendola in 2 fasi. Nella prima si ricomprende l’istruzione scolastica, nella seconda si indica la formazione sul lavoro attuabile attraverso programmi di formazione formali, informali e di apprendimento dall’esperienza.

Tali studi, ovviamente, non furono accolti da tutti con benevolenza. Al riguardo Shaffer (1961) non riteneva che le regole dell’economia tradizionale si potessero applicare al capitale umano; se da una parte, infatti, un maggior livello di istruzione poteva incrementare la produzione, dall’altra non si poteva affermare in alcun modo che tra i due vi fosse un rapporto di causa-effetto. Ciò dipendeva dal fatto che gli effetti dell’istruzione si consumavano nell’immediato e non assumevano la forma di consumo durevole da contribuire allo sviluppo economico di un Paese.

Un ulteriore contributo alla teoria del capitale umano è quello di Ben-Porath (1967), che ha costruito una funzione di produzione del capitale umano mostrando come questa può influire sulla determinazione ottima dell’investimento. Da tale funzione si evidenzia come ricavare la quantità ottima di capitale umano. Ancora Mincer (1974) ha formalizzato una funzione dei guadagni del capitale umano.

Negli stessi anni sono noti gli studi di Nelson e Phelps (1966) che, dopo aver evidenziato l’esistenza di una relazione fra l’ammontare dell’investimento in capitale umano e il progresso tecnologico, ne hanno studiato gli effetti sulla crescita economica. Altri approfondimenti provengono da Conlisk (1970), che ha inserito il capitale nel

modello standard di Solow (1957).

Negli ultimi 25 anni si sviluppa un filone della letteratura economica che considera la crescita come endogena rispetto alle forze economiche di mercato. Le basi teoriche di questi sviluppi sono riconducibili, principalmente, agli studi di Romer (1986) e Lucas (1988). Ciò che caratterizza questi contributi è che i due economisti oltre ad esplicitare le loro teorie, sicuramente innovative, evidenziano i limiti delle teorie tradizionali. L'aspetto più rilevante introdotto è l'endogenizzazione del progresso tecnologico e la spiegazione dei differenziali di crescita tra i Paesi. In particolare Lucas è riuscito a dimostrare che i redditi pro-capite possono dipendere dalla dotazione di capitale non solo fisico ma anche umano, pertanto se un Paese, a parità di altre condizioni, ha uno stock iniziale di capitale umano minore rispetto ad un altro sarà meno sviluppato. Tali risultati sono stati successivamente confermati da Barro (1991), evidenziandoli in uno studio condotto su 98 Paesi.

Lucas esprime il capitale umano come insieme di unità di lavoro, loro livello medio di specializzazione e quota di tempo disponibile da dedicare alla produzione. Dalla risoluzione del modello di Lucas emerge che la crescita del capitale umano rappresenta un motore di crescita dell'economia (Lucas 1988).

L'economista è tornato in seguito sull'argomento sostenendo che, attraverso il *Learning by doing*, si possa spiegare il progresso tecnico (Lucas 1993).

Interessante contributo, sempre sul ruolo del capitale umano inteso come motore della crescita endogena, è quello di King e Rebelo (1990) e ancora di Becker, Murphy e Tamura (1990) e di Ehrlich e Lui (1991). In particolare questi ultimi due contributi si basano sull'idea che nel processo di accumulazione del capitale umano siano determinanti i cosiddetti fattori causali individuati nella generosità intergenerazionale delle famiglie che, assicurando un'istruzione ai loro figli, investono in capitale umano al fine di garantire loro un futuro migliore. Questo investimento, a sua volta, implica una maggiore crescita economica.

Più recentemente Bowles, Gintis e Osborne (2001) mostrano come la scuola produca sulle competenze e sulle capacità cognitive, misurate dai risultati accademici positivi conseguiti, effetti tali da influenzare

la correlazione tra istruzione e redditi da lavoro. E ancora, in tale direzione, si ricordano i lavori di Harmon, Hogan e Walker (2003).

Infine, altri recenti contributi sull'analisi del ruolo del capitale umano nello sviluppo, propongono modelli di valutazione degli investimenti in istruzione e alcune indagini multidimensionali tese a verificare le caratterizzazioni delle complesse dinamiche dell'economia contemporanea della conoscenza (Mattoscio 2005; Mattoscio e Colantonio 2005a, 2005b, 2005c, 2006, 2007a, 2007b).

Per completezza a questo punto è opportuno dedicare qualche cenno al secondo modello teorico di riferimento con cui, solitamente, viene analizzato il nesso causale tra istruzione e maggiori redditi conseguiti. Si tratta della teoria dello *Screening* originariamente formulata da Arrow (1973) e Spence (1973) e, ancora più recentemente, da Groot e Hartog (1994) e Riley (2001), secondo la quale la produttività dipende dalle abilità iniziali di ciascun individuo e l'investimento in istruzione è solo un mezzo per segnalare tale abilità.

È evidente, quindi, come il grande dibattito degli ultimi cinquant'anni sul ruolo del capitale umano e, più in particolare, dell'istruzione, sulla crescita non ha portato a risultati univoci circa l'individuazione degli elementi strategici in grado di spiegare il funzionamento del mercato (o quasi mercato) degli operatori e delle istituzioni formative. Anche se quasi tutti sono concordi nel ravvedere una forte associazione fra crescita e istruzione, che costituisce la variabile rappresentativa del capitale umano più studiata dagli economisti.

Ma tuttora non è inequivocabilmente acclarato se è l'istruzione a determinare la crescita e, in questo caso, è opportuno stimolare gli investimenti in tale settore, o se è vero il contrario. Vi è, inoltre, grande incertezza a proposito dell'individuazione degli elementi dell'istruzione importanti per lo sviluppo. Secondo alcuni l'istruzione secondaria, tipica dei Paesi asiatici, è più importante di quella universitaria nei processi di trasferimento delle tecnologie. Certo è, tuttavia, che tale variabile gioca comunque un ruolo fondamentale e che, pertanto, in ogni realtà le attività di ricerca e sviluppo è preferibile che siano valorizzate.

3. Brevi richiami funzionali alla *Principal Component Analysis*

Negli ultimi anni l'alta formazione nei Paesi dell'OECD è cresciuta

in modo considerevole, con immediati e positivi effetti sia sugli individui che sulle economie.

Non sempre, tuttavia, tale incremento si è tradotto in maggiori guadagni per i lavoratori. Nella maggior parte dei Paesi dell'OECD sono i più giovani ad aver raggiunto una maggiore istruzione di tipo terziario, ad eccezione di Stati Uniti e Canada, in cui addirittura il 30% della popolazione di età compresa tra i 55 e 64 anni ha completato studi universitari e oltre. Ciò dimostra, chiaramente, che il livello di istruzione sta crescendo in tutti i Paesi dell'OECD e che sono in molti ad investire in tal senso. Ciò che si vuole capire, a questo punto, è se tale evoluzione nel tasso di istruzione di livello terziario sia un motore di sviluppo per i suddetti Paesi e se vi sia una stretta correlazione tra gli sforzi di investimento nel fenomeno con le dinamiche di crescita della produzione. A tal fine si propone un modello statistico di indagine che utilizza l'analisi in componenti principali per variabili quantitative. Nel caso in esame le variabili che sono state considerate sono espressione di tre diverse dimensioni: quella economica, quella tecnologica e quella riguardante il capitale umano.

L'analisi delle componenti principali o *Principal Component Analysis* (PCA), è una tecnica statistica di analisi multivariata introdotta agli inizi del novecento e per la prima volta applicata alla biologia da Pearson (1901). In seguito troviamo sue applicazioni in un lavoro di Hotelling (1933) e ancora, principalmente in campo psicologico, di Thurstone (1947).

L'applicazione di tale metodologia permette di ridurre un gruppo, anche numeroso, di variabili correlate sostituendo alle stesse una serie di indici indipendenti tra loro, rappresentativi però delle informazioni essenziali contenute nel set originario e con l'indubbio vantaggio di ridimensionarne la complessità.

Le *componenti principali* (PC) sono le variabili ottenute attraverso una trasformazione ortogonale su quelle osservate e ognuna delle quali è una combinazione lineare di quelle originarie. Esse sono contraddistinte dalla mutua ortogonalità e dal fatto che tutte costituiscono una base vettoriale nello spazio dei dati. Al riguardo è bene riprendere una definizione tratta dalla teoria algebrica secondo la quale una base può essere definita con un numero infinito di scelte; nel caso della PCA la scelta dei fattori è determinata univocamente dalla risoluzione

del problema della massimizzazione della varianza.

Ciò che va sottolineato è che la mancanza di correlazione tra le componenti ne assicura l'indipendenza e ne giustifica l'uso come sintetica rappresentazione dello spazio dei dati. Le componenti principali, in altre parole, sono dimensioni diverse dello spazio vettoriale di cui costituiscono una base¹. Considerando lo spazio \mathfrak{R}^p , dove p è il numero di variabili originarie, ogni componente è definibile come un singolo asse nel suddetto spazio.

Attraverso la trasformazione operata sulle osservazioni si ottiene una proiezione ortogonale dei dati sugli assi; facendo riferimento alla prima delle componenti, dalla proiezione sull'asse principale deriva una variabile caratterizzata dalla proprietà di assorbire la maggiore variabilità dei dati tra tutte le scelte dei possibili assi. Analogamente, la seconda componente risulterà della proiezione dei dati su un asse ortogonale a quello precedente e, non essendo correlata con la prima per definizione, esprimerà il massimo della varianza residua.

Il processo può essere reiterato al fine di ottenere il set di componenti principali, la cui numerosità sarà ovviamente pari alla dimensione dello spazio cui appartiene il vettore contenente le variabili osservate (pari a p).

L'obiettivo di tutta l'analisi, ossia ridurre la complessità dello spazio di riferimento, sarà raggiunto quando la varianza di un numero elevato di componenti potrà essere trascurabile e, quindi, sarà possibile descrivere in maniera adeguata la variazione del set di dati con un numero minimo di componenti ($m < p$) con varianza che risulti elevata (Jolliffe 1986). La metodologia può essere descritta con maggior rigore nel modo seguente.

Si indichi con $x \in \mathfrak{R}^p$ il vettore delle variabili casuali la cui matrice di covarianza Σ sia nota. L'elemento (i,j) della matrice di covarianza, che occupa la i -esima riga in corrispondenza della j -esima colonna, esprimerà la covarianza tra l'elemento i -esimo e quello j -esimo del vettore x , $[\text{cov}(x_i, x_j)]$ per $i \neq j$, mentre lo stesso (i,j) definirà la varianza per le variabili che si trovano sulla diagonale principale $[\text{var}(x_i)]$ per $i=j$.

La generica componente principale z_k può essere, pertanto, descritta

1) In altre parole le componenti principali possono essere definite come "basi dello spazio".

con la seguente trasformazione operata sulla variabile x :

$$z_k = a_k' x = a_{1k} x_1 + a_{2k} x_2 + \dots + a_{pk} x_k \quad \text{per } k = 1, \dots, p$$

in cui il vettore dei coefficienti a_k di tale componente principale è il “*vettore caratteristico*” detto anche “*autovettore*” della matrice di covarianza corrispondente all’autovalore λ_k^2 .

Da un punto di vista geometrico, la ricerca della i -esima componente corrisponde alla ricerca della retta perpendicolare alla componente precedente che interpola nel modo migliore possibile la variabilità residua tra punti nello spazio descritto dalle variabili osservate (Fabbris 1997).

Ai fini dell’applicazione proposta nel lavoro è opportuno approfondire alcuni aspetti dell’analisi delle componenti principali, anche in considerazione del fatto che quando la ricerca è volta all’analisi di un particolare set di dati e ciascun risultato ottenuto sarà interpretato con riferimento al gruppo di dati osservati, senza inferire su una popolazione di maggiori dimensioni rispetto al campione in esame, non si può prescindere dal fare alcune importanti precisazioni.

Si consideri un insieme di variabili x_j con $j = 1, \dots, p$, rilevate su n unità statistiche strutturate sotto forma di matrice \tilde{X} di dimensione $(n \times p)$.

Si definisca il generico vettore \tilde{z}_{ik} sull’insieme dei dati:

$$\tilde{z}_{ik} = a_k' x_i \quad \text{con } k = 1, 2, \dots, p \text{ e } i = 1, 2, \dots, n,$$

in cui il vettore dei coefficienti a_k' soddisfi le seguenti condizioni:

$$a_k' a_k = 1 \text{ e } a_k' a_h = 0 \quad \text{per } k \neq h$$

e sia tale da rendere massima la varianza del campione, esprimibile come

$$\frac{1}{n-1} \sum (\tilde{z}_{in} - \tilde{z}_{i1})^2.$$

2) Sia V uno spazio vettoriale e sia T una trasformazione lineare $T: V \rightarrow V$. Se $v \in V$ e $\lambda \in \mathfrak{R}$ tali che $T(v) = \lambda(v)$ allora v è l’autovettore della trasformazione e λ è l’autovalore corrispondente.

Il vettore $a'_k x_i$ individua la k -esima componente principale relativa all'insieme dei dati e \tilde{z}_{ik} risulta essere il punteggio (*score*) relativo alla i -esima unità statistica sulla k -esima variabile (Jolliffe 1986).

Tali approfondimenti sono necessari proprio per introdurre la teoria dell'analisi in componenti principali relativamente ad un campione di dati piuttosto che ad una popolazione, come nel modello che sarà proposto in seguito. In questo caso le componenti determinate saranno il risultato della proiezione delle variabili \tilde{x} nella nuova base vettoriale costituita dalle componenti principali \tilde{z} , definita attraverso la seguente trasformazione:

$$\tilde{Z} = \tilde{X}A$$

in cui \tilde{X} e \tilde{Z} sono matrici di dimensione $(n \times p)$, i cui elementi (i, k) sono uguali al valore del k -esimo elemento \tilde{x}_{ik} di \tilde{x}_i e \tilde{z}_{ik} rispettivamente, mentre la matrice A , di dimensione $(p \times p)$, è una matrice ortogonale la cui k -esima colonna è costituita dall'autovettore a_k della matrice di covarianza.

Nel caso in cui la media

$$\bar{x}_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \tilde{x}_{ij}$$

con $j = 1, 2, \dots, p$ del j -esimo elemento di x sia diversa da zero, l'elemento (i, j) della matrice di covarianza S sarà dato dalla seguente espressione:

$$\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (\tilde{x}_{ij} - \bar{x}_j)(\tilde{x}_{ik} - \bar{x}_k)$$

che può essere espressa in maniera compatta nella forma matriciale:

$$S = \frac{1}{n-1} X'X$$

ove l'elemento (i, j) della matrice X di dimensione $(n \times p)$ è definito come $(\tilde{x}_{ij} - \bar{x}_j)$, ossia come differenza tra il valore della i -esima osservazione relativa alla j -esima variabile e la media della stessa sull'intero campione \bar{x}_j .

La matrice del punteggio delle componenti principali, pertanto, può essere espressa nel modo seguente:

$$Z = XA,$$

forma simile alla precedente ma con la caratteristica che le variabili z_j avranno la stessa matrice di varianza e covarianza di quelle definite dalla \tilde{Z} , ma media nulla.

La scelta del numero di componenti

L'obiettivo che ci si prefigge applicando l'analisi in componenti principali è quello di ridurre i dati iniziali ottenendo un numero di fattori $m < p$ in grado di sostituire i p elementi del vettore x eliminando quelle variabili che risultano ridondanti e che, quindi, non aggiungono informazioni all'analisi, senza tuttavia rinunciare alla maggior parte delle informazioni contenute nel set originario. Come meglio specificato sopra, poiché le componenti principali sono p combinazioni lineari delle variabili iniziali, sarebbe possibile ridurre la complessità del campione semplicemente utilizzando m delle variabili originarie piuttosto che m componenti.

Fatte queste precisazioni, resta da affrontare l'altro grande problema che è l'interpretazione delle informazioni sintetizzate da un sottoinsieme di variabili di quelle contenute nell'intero data set. Detto in altre parole è necessario stabilire dei criteri di selezione del numero minimo di componenti da prendere in considerazione.

Vi sono diverse modalità di selezione del numero minimo di componenti, tuttavia, se si ha come obiettivo la rappresentazione della variazione tra le osservazioni, la tecnica tradizionale è quella di ignorare le ultime componenti per rimpiazzare le variabili originarie con le prime m componenti principali, in quanto la varianza espressa dalle ultime può essere considerata, con buona approssimazione, trascurabile.

Generalmente il criterio più ovvio in base al quale scegliere il numero minimo di variabili è quello di selezionare una quota (t^*) della varianza totale e, quindi, individuare il numero minimo di componenti per raggiungerla: il numero m , pertanto, rappresenta il minimo intero tale che la somma della varianza delle prime m componenti raggiunga la soglia prefissata.

A questo punto rimane da definire la percentuale di varianza descritta dalle componenti principali.

Ricordando che tali componenti sono selezionate ed ordinate in base al criterio della massimizzazione della varianza disponendo gli autovalori l_k della matrice di covarianza in senso decrescente, è possibile

dimostrare che

$$tr(S) = \sum_{j=1}^p l_j$$

Ossia, la somma delle varianze delle variabili osservate è pari alla somma delle varianze delle componenti principali:

$$\sum_{k=1}^p l_k = \sum_{j=1}^p s_{jj}$$

Da tale risultato deriva che una definizione di variazione percentuale descritta dalle prime m componenti potrebbe essere:

$$t_m = 100 \frac{\sum_{k=1}^m l_k}{\sum_{j=1}^p s_{jj}} = 100 \frac{\sum_{k=1}^m l_k}{\sum_{k=1}^p l_k}.$$

La soglia t^* più frequentemente usata nella letteratura è maggiore del 60% ed m è l'intero più piccolo per cui è $t_m > t^*$. Va rilevato, inoltre, che il valore di t^* diminuisce all'aumentare del numero di osservazioni p (Reyment 1996).

Questo valore solitamente è definito come funzione del particolare set di dati cui si fa riferimento.

Il database

L'insieme dei dati utilizzati come base per il calcolo degli indici è un database concernente 30 nazioni osservate nell'anno 2005.

I Paesi considerati sono i membri dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (*Organization for Economic Cooperation and Development* – OECD). Le unità statistiche risultano suddivisibili, sulla base dei criteri adottati dalla Banca Mondiale con riferimento al reddito *pro-capite*, in due tipologie (cfr. tab. 1): medio (*middle income*), che a sua volta viene suddiviso in medio alto (*upper middle income*) e medio basso (*lower middle income*)³ ed elevato reddito (*high income*). Sono annoverate tra le nazioni ad elevato reddito quelle che nel 2005 hanno registrato un reddito nazionale lordo (GNI) *pro-capite* maggiore o uguale ai \$10.726; a questo insieme appartengono 24 dei 30 paesi

3) Nessuno dei 30 Paesi dell'OECD ha un reddito *pro-capite* medio basso, secondo la classificazione della Banca mondiale.

OECD, quali *Australia, Austria, Belgio, Canada, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Islanda, Irlanda, Italia, Giappone, Corea, Olanda, Nuova Zelanda, Norvegia, Portogallo, Spagna, Svezia, Svizzera, Regno Unito (UK), Stati Uniti (USA)*.

Sono 6 le nazioni aventi un reddito medio (*upper middle income*), vale a dire quelle il cui GNI *pro-capite* nel 2005 è risultato compreso tra \$876 e \$10.726, ossia *Repubblica Ceca, Ungheria, Polonia, Federazione Russa, Repubblica Slovacca, Turchia*.

L'analisi non considera i paesi che nel 2005 hanno registrato un GNI pro capite inferiore agli \$876, vale a dire quelli che sono classificati dalla Banca Mondiale a medio basso e basso reddito (*low income*).

Tab. 1 - Unità statistiche suddivise in base al reddito pro capite

Hight income	
OECD (24)	<i>Australia, Austria, Belgium, Canada, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Iceland, Ireland, Italy, Japan, Rep. Korea, Luxemburg, Netherlands, New Zealand, Norway, Portugal, Spain, Sweden, Switzerland, United Kingdom, United States</i>
Middle income	
<i>Upper middle income</i>	
OECD (6)	<i>Czech Republic, Hungary, Poland, Slovak Republic, Mexico, Turkey.</i>

Fonte: WDI on line

Le variabili

I dati originali sono raccolti da fonti che fanno capo a sistemi di rilevazione nazionali trasmessi ad organizzazioni internazionali, quali la Banca Mondiale (*World Bank*), il Fondo Monetario (*Intenational Monetary Fund*), varie divisioni delle Nazioni Unite (*Union Nations Divisions*), l'Unione Internazionale per le Telecomunicazioni (*International Telecommunication Union*) e l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (*OECD*).

I dati contengono un numero di variabili scelte per rappresentare le dimensioni ritenute rilevanti per il calcolo di significativi indici sintetici funzionali per la classificazione dei trenta Paesi considerati: economi-

ca, diffusione tecnologica e capitale umano/istruzione (cfr. tab. 2). Ciascuna variabile è resa disponibile dal *database* della Banca Mondiale (*World Development Indicators - WDI on-line*), ma proveniente da fonti che di seguito saranno specificate in maniera opportuna, e dell'OECD con particolare riferimento, in quest'ultimo caso, all'istruzione.

La **dimensione economica** è sintetizzata attraverso tre variabili: il tasso di crescita annuale del *Gross Domestic Product* (GDP), il tasso di crescita dei consumi (*Consumption*) ed il commercio (*Trade*). Le prime due variabili sono espresse come numeri puri positivi inferiori all'unità, mentre i consumi sono espressi in dollari statunitensi correnti (*U.S. current dollars*) e sono analizzate in proporzione al GDP. Il volume degli scambi (*trade*) rappresenta la somma delle esportazioni e delle importazioni in beni e servizi. Tali dati sono raccolti ed elaborati dal Fondo Monetario Internazionale (*Balance of Payments Statistics Yearbook*).

La **dimensione della diffusione tecnologica** è rappresentata attraverso le seguenti variabili: le linee telefoniche (*Telephone mainlines*), gli utenti internet (*internet users*), ICT (*Information and Communication Technologies*) e le esportazioni di beni e servizi ad alta tecnologia (*High-technology export*).

Il numero di utenti internet indica il numero di cittadini che hanno il libero accesso alla rete, espressi in percentuale rispetto a 1000 persone, così come le linee telefoniche; il data base è raccolto da varie organizzazioni, tra cui l'*International Telecommunication Union*, *World Telecommunication Development (Report and database)*, e stime della *World Bank*.

Tra le spese in *Information and Communication Technologies*, espresse in dollari statunitensi correnti come percentuale del GDP, sono annoverate le spese relative all'hardware (computers, dispositivi di memorie, stampanti, etc.) e software (sistemi operativi, programmi, etc.), nonché spese per la consulenza informatica ed i servizi di comunicazione. La *World Information Technology and Services Alliance* risulta essere la fonte più attendibile.

Le esportazioni in alta tecnologia riguardano i prodotti ad elevato contenuto di R&D, identificabili nei prodotti del settore aerospaziale, farmaceutico, informatico e quello scientifico in generale. I dati sono espressi in percentuale del GDP e sono forniti dalle Nazioni Unite (*COMTRADE database*).

La **dimensione del capitale umano/istruzione** è descritto dai seguenti indicatori: gli immatricolati (*School enrollment*), la percentuale della popolazione con età compresa tra 25 e 64 anni con istruzione terziaria tipo A (prevalentemente di tipo umanistico) e B (prevalentemente di tipo tecnico-scientifico) e coinvolta in programmi di ricerca avanzata e i laureati tipo A occupati espressi in percentuale sul totale.

Gli immatricolati sono espressi come il rapporto tra il totale degli iscritti a corsi di studio universitari e il numero di individui in età che legalmente dovrebbe corrispondere all'età legale per tale livello di istruzione. È banale puntualizzare che si presuppone che questi immatricolati abbiano conseguito un'istruzione di tipo secondario, giacché condizione propedeutica per il livello considerato.

La tabella 2 specifica meglio il significato delle variabili utilizzate nell'applicazione.

Tab. 2 - Variabili espressione delle dimensioni economica, tecnologica e del capitale umano (2005), dei Paesi dell'OECD

DIMENSIONE	VARIABILI	DATI	FONTI
Economica	GDP GROWTH (annual %)	GDP per capita annual growth as percentage	WDI
	CONSUMPTION (annual % growth)	General consumption annual growth as percentage	WDI
	TRADE	Good and services import plus export as percentage of GDP	WDI
Tecnologica	INTERNET USERS	Numbers of internet users as share of population (for 1.000 people)	WDI
	TELEPHONE MAINLINES	Telephone mainlines (for 1.000 people)	WDI
	ICT	Information and communications technology expenditures (% GDP)	WDI
	HIGH TECHNOLOGY EXPORT	High-technology exports (% GDP)	WDI
Capitale Umano	SCHOOL ENROLLMENT TERTIARY	Gross enrollment ratio (% gross)	OECD
	TERTIARY EDUCATION	Percentage of the population that has attained tertiary-type B education or tertiary-type A and advanced research programmes, by age group (25-64)	OECD
	EMPLOYED	Graduated type A employed	OECD

Fonte: ns. rappresentazione

I dati che riguardano le telecomunicazioni sono raccolti da varie organizzazioni, tra cui l'*International Telecommunication Union*, il *World Telecommunication Development* e in parte costituiti da stime messe appunto dalla Banca Mondiale.

I dati mancanti

La preparazione del *database* ai fini dell'applicazione, ha comportato problemi a causa di dati mancanti nelle serie considerate. L'elaborazione del modello, infatti, non sarebbe stata possibile in mancanza di serie complete impedendo, pertanto, il calcolo del punteggio relativo ad ogni paese.

Le tipologie di dati non disponibili, riscontrate nella fase del reperimento dei dati, sono state di tipo diverso. Per alcune serie mancavano, talvolta, i valori sia per l'anno considerato (2005) che per gli anni precedenti. In questo caso si è fatto ricorso ad una fonte alternativa, ugualmente attendibile. In altri casi, invece, pur mancando il dato per l'anno 2005, ossia la fine del periodo monitorato, lo stesso è stato sostituito con quello ottenuto sommando al valore relativo all'ultimo anno fruibile l'incremento medio dell'intera serie disponibile sul WDI on-line (per la maggior parte delle variabili, la Banca Mondiale mette a disposizione serie storiche dal 1960 al 2005). Fortunatamente i dati mancanti nelle serie considerate per l'elaborazione sono stati pochi.

Si riportano nella tabella 3 le variabili utilizzate nell'applicazione ai fini dell'analisi in componenti principali, suddivise in base alla dimensione che ciascuna rappresenta:

Tab. 3 – Le dimensioni: Economica, Tecnologica e del Capitale umano (2005), per ciascun Paese dell'OECD

Paesi	Dimensione									
	Economica			Tecnologica				Capitale umano		
	<i>GDP growth (annual %)</i>	<i>Consumption growth (annual %)</i>	<i>Trade % of GDP</i>	<i>Internet Users</i>	<i>Telephone Mainlines</i>	<i>ICT (% GDP)</i>	<i>High-Tech. Exp. (% GDP)</i>	<i>School Enrollment Tertiary</i>	<i>Tertiary Education</i>	<i>Employed</i>
Australia	2,80	3,92	39,71	698	564	6,23	0,70	71,83	32	86
Austria	1,80	1,43	101,00	486	450	5,54	5,57	50,27	18	86
Belgium	1,25	1,46	171,94	458	456	5,82	9,15	63,02	31	86
Canada	2,90	2,94	71,03	520	566	5,90	3,68	62,10	46	83
Cz. Rep.	6,08	0,00	141,55	269	314	7,15	14,96	47,99	13	86
Denmark	3,05	1,27	92,57	527	619	5,96	6,85	80,46	34	87
Finland	2,09	1,53	73,88	534	404	6,86	10,26	91,69	35	86
France	1,19	1,07	53,15	430	586	6,34	4,87	56,39	25	80
Germany	0,67	0,00	75,26	455	667	6,08	6,98	46,30	25	84
Greece	3,66	3,11	48,83	180	568	4,05	0,70	89,11	21	83
Hungary	4,25	0,00	134,19	297	333	5,78	22,00	65,22	17	83
Iceland	5,53	3,20	76,56	869	653	6,07	1,55	71,21	31	92
Ireland	5,50	1,59	149,01	276	489	4,38	25,97	59,31	29	89
Italy	-0,04	1,16	52,69	478	427	4,35	2,17	65,62	12	81
Japan	2,60	1,76	26,45	668	460	7,55	2,46	55,31	40	86
Korea	4,20	5,04	82,18	684	492	6,88	13,06	89,94	32	78
Luxemb.	4,04	2,51	293,87	690	535	6,07	5,14	12,39	27	86
Mexico	2,80	0,00	61,51	181	189	3,30	5,08	23,99	15	82
Netherl.	1,13	0,00	134,24	739	466	6,28	16,32	60,71	30	86
New Z.	1,90	6,30	58,56	672	422	9,79	1,50	81,93	27	85
Norway	2,26	1,51	73,35	735	460	5,09	1,63	79,66	33	88
Poland	3,55	5,10	74,71	262	309	4,16	1,35	63,41	17	83
Portugal	0,26	1,78	65,94	279	401	4,36	2,75	56,48	13	87
Slo. Rep.	6,04	-0,71	159,63	464	222	5,52	7,69	40,63	14	84
Spain	3,43	4,50	56,02	348	422	3,70	1,54	66,87	28	83
Sweden	2,70	0,00	89,46	764	713	7,42	6,32	81,66	30	88
Switz.	1,90	1,06	86,61	498	689	7,48	9,88	47,42	29	89
Turkey	7,38	2,43	61,40	222	263	7,85	0,37	31,20	10	76
UK	1,82	2,90	56,12	473	528	7,34	5,12	59,71	30	88
USA	3,20	2,59	25,25	703	592	8,81	2,11	82,72	39	83

Fonte: ns. elaborazioni dati WDI online e OECD

4. Gli indici proposti

Sulla base dell'analisi in componenti principali si forniscono delle classifiche internazionali redatte in funzione del punteggio ottenuto da ciascuno dei Paesi oggetto di indagine.

Tab. 4 - Matrice di correlazione

		GDP	Cons	Trade	Tel_m	Int_us	ICT	H-T	Sc_enr	Istr	Occup
GDP	P.C.	1	,069	,261	-,316	-,177	,069	,196	-,189	-,183	-,134
	S. (2-t)	.	,717	,164	,089	,350	,716	,299	,318	,332	,481
Cons	P.C.	,069	1	-,290	,078	,152	,152	-,423*	,369*	,250	-,153
	S. (2-t)	,717	.	,120	,681	,423	,423	,020	,045	,182	,420
Trade	P.C.	,261	-,290	1	-,115	,026	-,101	,482**	-,473**	-,140	,213
	S. (2-t)	,164	,120	.	,546	,893	,596	,007	,008	,460	,259
Tel_m	P.C.	-,316	,078	-,115	1	,537**	,278	-,095	,353	,612**	,411*
	S. (2-t)	,089	,681	,546	.	,002	,136	,619	,056	,000	,024
Int_us	P.C.	-,177	,152	,026	,537	1	,500**	-,161	,327	,639**	,384*
	S. (2-t)	,350	,423	,893	,002	.	,005	,396	,078	,000	,036
ICT	P.C.	,069	,152	-,101	,278	,500**	1	-,030	,168	,350	,026
	S. (2-t)	,716	,423	,596	,136	,005	.	,873	,375	,058	,890
H_T	P.C.	,196	-,423*	,482**	-,095	-,161	-,030	1	-,033	-,027	,155
	S. (2-t)	,299	,020	,007	,619	,396	,873	.	,863	,887	,415
Sc.en	P.C.	-,189	,369*	-,473**	,353	,327	,168	-,033	1	,447*	,114
	S. (2-t)	,318	,045	,008	,056	,078	,375	,863	.	,013	,549
Istr	P.C.	-,183	,250	-,140	,612	,639**	,350	-,027	,447**	1	,331
	S. (2-t)	,332	,182	,460	,000	,000	,058	,887	,013	.	,074
Occup	P.C.	-,134	-,153	,213	,411	,384**	,026	,155	,114	,331	1
	S. (2-t)	,481	,420	,259	,024	,036	,890	,415	,549	,074	.

* Correlation is significant at the 0,05 level (2-tailed); ** Correlation is significant at the 0,01 level (2-tailed). P.C. = Pearson Corr.; S. (2-t) = Sig. (2-tailed).

Fonte: ns elaborazione con SPSS

Nel caso in esame, poiché gli ordini medi di grandezza delle variabili sono piuttosto diversi, si è deciso di utilizzare, per l'analisi, la matrice di correlazione⁴ (tab. 4).

Osservando la matrice di correlazione si nota come tra i diversi gruppi di variabili vi siano buoni legami di associazione, dal che deriva che la sintesi con l'analisi in componenti principali potrebbe essere efficace per le finalità che ci si è proposti di raggiungere.

Nella tabella che segue (tab. 5) sono evidenziati gli autovalori della matrice di correlazione e la quota di varianza spiegata da ciascuna componente. Come anticipato la sintesi delle informazioni fornita dal modello è soddisfacente poiché le prime tre componenti spiegano circa il 64% della varianza totale.

Tab. 5 - Autovalori e varianza totale spiegata

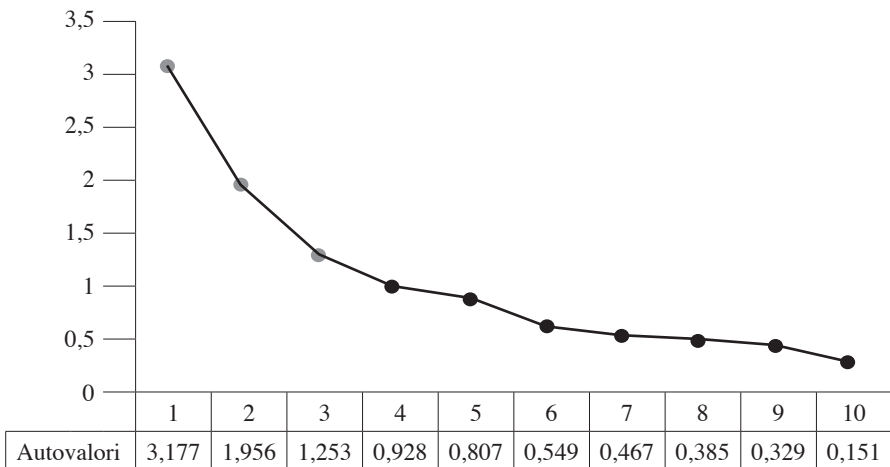
<i>C o m p o n e n t i</i>	<i>Initial Eigenvalues</i>			<i>Extraction Sums of Squared Loadings</i>		
	<i>Total</i>	<i>% of Variance</i>	<i>Cumulative %</i>	<i>Total</i>	<i>% of Variance</i>	<i>Cumulative %</i>
1	3,177	31,769	31,769	3,177	31,769	31,769
2	1,956	19,557	51,326	1,956	19,557	51,326
3	1,253	12,527	63,853	1,253	12,527	63,853
4	,928	9,284	73,137			
5	,807	8,067	81,204			
6	,549	5,487	86,692			
7	,467	4,666	91,358			
8	,385	3,849	95,207			
9	,329	3,287	98,494			
10	,151	1,506	100,000			

Fonte: ns. elaborazioni dati WDI online e OECD

4) Ossia la matrice delle varianze delle variabili standardizzate.

Gli autovalori ottenuti dall'elaborazione possono essere rappresentati graficamente come nella figura 1:

Fig. 1 - Scree plot degli autovalori



Fonte: ns. elaborazione

Lo *scree plot* indica come migliore scelta quella di 3 tre componenti, infatti a destra del terzo punto la pendenza della curva “decrese” poco.

I criteri di scelta del numero di componenti, quindi, si sono basati su:

- 1) varianza spiegata;
- 2) autovalori > 1;
- 3) *scree plot*.

La matrice delle tre componenti, pertanto, è rappresentata come nella tabella 6:

Tab. 6 - Component Matrix

	<i>Component</i>		
	1	2	3
GDP_gr	-,364	,087	,763
Cons	,385	-,572	,380
Tel_main	,763	,259	-,189
Inter_us	,782	,289	,184
ICT	,500	,089	,571
H_Tech	-,279	,666	,099
School_enr	,649	-,248	-,035
IstrAB	,818	,197	,092
lavor_laurA	,386	,619	-,253
Trade	-,367	,732	,219

Fonte: ns. elaborazione con SPSS

Come si può notare, la prima componente mostra valori alti e positivi in corrispondenza delle seguenti variabili: linee telefoniche (*Telephone mainlines*), utenti internet (*Internet users*), immatricolati (*School enrollment*) e la percentuale della popolazione con elevato livello di istruzione. Questa potrebbe essere interpretata, quindi, come indice sintetico del grado di sviluppo dei Paesi considerati con riferimento alla componente tecnologica e del livello di istruzione.

La seconda componente, invece, mostra valori alti e positivi in corrispondenza delle esportazioni *High Tech*, del volume degli scambi e del livello di occupati con alto grado di istruzione interpretabile come indice sintetico del grado di apertura commerciale.

L'ultima componente, infine, è rappresentativa del tasso di crescita dell'economia in un contesto globalizzato in cui la componente tecnologica rappresentata dall'Ict gioca un ruolo fondamentale.

Alla luce di questi risultati è possibile stilare tre diverse classifiche utilizzando, appunto, i tre indici sintetici sopra specificati al fine di vedere se e come cambiano le posizioni di ciascun Paese.

Gli indicatori x_i selezionati nell'indagine sono stati, quindi, aggrega-

ti attraverso l'analisi in componenti principali operata sulle variabili nella loro totalità (*Overall index*). Pertanto, il primo indice proposto assume la seguente rappresentazione:

$$\text{Overall index} = \tilde{z}_{i1} = a_1' x_i$$

in cui a_1 è il vettore dei coefficienti delle variabili originarie nella prima componente principale. In maniera del tutto simile sono stati ricavati gli altri due indici (seconda e terza componente).

Nella tabella 7 sono riassunti i risultati sopra esposti, riportando nuovamente i pesi attribuiti alle variabili e la quota di varianza spiegata dalle relative componenti, distinguendo le variabili secondo la tripartizione considerata.

Tab. 7 - Pesi ottenuti attraverso la PCA sui campioni con caratteristiche differenti

Dimensione	Variabili	I	II	III
<i>Economica</i>	GDP	-0.364	0,087	0.763
	CONSUMPTION	0.385	-0.572	0,380
	TRADE	-0.367	0,732	0,219
<i>Tecnologica</i>	INTERNET USERS	0,782	0,289	0,184
	TELEPHONE MAINLINES	0,763	0,259	-0,189
	ICT	0,500	0,089	0,571
	HIGH-TECHNOLOGY EXPORT	-0,279	0,666	0,099
<i>Capitale umano</i>	SCHOOL ENROLLMENT TERTIARY	0.649	-0,248	-0,035
	TERTIARY EDUCATION	0,818	0,197	0,092
	EMPLOYED	0,386	0,619	-0,253
<i>Varianza</i>	<i>Quota di varianza spiegata</i>	31,8	19,5	12,5
	<i>Quota di varianza cumulata spiegata</i>	31,8	51,3	63,8

Fonte: ns. elaborazioni.

Nelle tabelle 8, 9 e 10 si riportano le tre classifiche ricavabili dall'analisi, stilate in base agli indici sintetici sopra specificati.

Tab. 8 - Graduatoria dei Paesi dell'OECD in base agli indici sintetici esplicativi del livello di istruzione e dello sviluppo tecnologico (2005)

N°	Country	Index	N°	Country	Index
1	USA	1,50084	16	France	0,03195
2	Iceland	1,30579	17	Belgium	-0,04948
3	New Zealand	1,26965	18	Greece	-0,15892
4	Sweden	1,22195	19	Spain	-0,19673
5	Australia	1,08004	20	Austria	-0,39082
6	Japan	0,90952	21	Italy	-0,50314
7	Canada	0,82100	22	Luxembourg	-0,54766
8	Norway	0,78878	23	Portugal	-0,66432
9	Denmark	0,71866	24	Ireland	-0,80285
10	Korea	0,63412	25	Poland	-0,80528
11	UK	0,62907	26	Hungary	-1,34141
12	Finland	0,62399	27	Czech Republic	-1,48938
13	Switzerland	0,57467	28	Slovak Republic	-1,68204
14	Netherlands	0,20567	29	Turkey	-1,73135
15	Germany	0,09929	30	Mexico	-2,05162

Fonte: ns. elaborazione da tab. 6

La prima graduatoria (tab. 8), costruita in base agli indici sintetici esplicativi del livello di istruzione e dello sviluppo tecnologico, conferma la ripartizione dell'OECD tra Paesi ad alto reddito (i primi 24) e Paesi a medio/basso reddito (gli ultimi 6). I primi posti sono occupati generalmente proprio dai Paesi a più alto reddito *pro-capite*, mentre l'Italia si trova appena alla ventunesima posizione. Questo fa supporre che un maggior livello di disponibilità di reddito personale sia altamente correlato a buoni livelli di istruzione e al grado di accesso alla tecnologia. Gli Stati Uniti, infatti, guidano la graduatoria seguiti dai Paesi tradizionalmente all'avanguardia rispetto a tali temi. Deludente, invece, la

posizione dell'Italia che, pur essendo classificato come Paese ad alto reddito e tra i più industrializzati, evidenzia carenze in ordine allo sviluppo tecnologico e al grado di istruzione terziaria. Questo risultato conferma quanto già ampiamente evidenziato in numerose ricerche, ossia il modesto utilizzo delle nuove tecnologie informatiche nonché le esigue risorse destinate alla ricerca che contraddistinguono la realtà italiana.

Un aspetto interessante, tuttavia, emerge dall'analisi del primo indice proposto. Alcuni Paesi, infatti, quali la Danimarca, la Norvegia, l'Australia, l'Islanda, il Belgio, pur evidenziando valori pressoché simili relativamente al numero di laureati (tab. 3), si posizionano diversamente nella graduatoria in esame (tab. 8). Il Belgio occupa, infatti, solo la diciassettesima posizione, distante dagli altri Paesi citati. Per il Canada può essere fatto un discorso analogo in quanto è il Paese con il più alto numero di laureati ma occupa solo la settima posizione. La Nuova Zelanda, invece, si colloca nella terza posizione, pur contando un numero non elevato di laureati.

La riflessione che scaturisce da questi risultati è che, se si vuole che gli investimenti in istruzione influiscano effettivamente sul livello di sviluppo di un Paese, è necessario che essi rispondano alle reali esigenze del mercato del lavoro, ossia che siano in grado di soddisfare al vero fabbisogno formativo richiesto dal sistema.

I Paesi dell'est europeo quali Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca e Ungheria occupano gli ultimi posti della graduatoria a riprova del fatto che, pur avendo raggiunto un buon livello di apertura commerciale e mostrando buoni tassi di crescita economica⁵ (tabb. 9 e 10), non riescono ad allinearsi agli standard degli altri Paesi considerati per i livelli di istruzione terziaria e per l'accesso alle tecnologie. Questo conferma che i Paesi che si trovano nelle prime fasi di ripresa economica, come i Paesi dell'Est europeo che escono dalla crisi degli anni '90, con le maggiori attenzioni rivolte alle politiche anticongiunturali di breve periodo, destinano un livello di risorse esiguo all'istruzione terziaria e si ritrovano lontani dalla frontiera della tecnologia.

Rispetto al grado di apertura commerciale le migliori posizioni sono occupate per lo più dai Paesi Europei, che dominano i primi 16 posti.

5) Ad eccezione della Polonia, la cui performance è sempre negativa.

Non stupiscono le posizioni degli Stati Uniti, Canada, Giappone e Australia, e tanto meno l'Italia, in quanto nel 2005 evidenziano *performances* negative rispetto al commercio estero. Per esempio Stati Uniti e Giappone mostrano un volume degli scambi totali con l'estero in % del GDP di circa il 26%, il 39% l'Australia e il 71% il Canada rispetto al Lussemburgo, *outlier* primo in graduatoria, che presenta un valore pari al 293,87% (cfr. tab. 3).

Buona la posizione dell'Irlanda, che si attesta su valori alti sia per quanto riguarda il volume degli scambi che per il livello di esportazioni High-Tech in % del GDP.

Tab. 9 - Graduatoria dei Paesi dell'OECD in base all'indice sintetico esplicativo del livello di apertura al commercio estero (2005)

	Country	Index		Country	Index
1	Luxembourg	1,92051	16	UK	-0,06216
2	Ireland	1,81033	17	Japan	-0,16017
3	Netherlands	1,45909	18	Canada	-0,29778
4	Switzerland	1,05733	19	Portugal	-0,59060
5	Sweden	0,99972	20	USA	-0,59107
6	Czech Republic	0,97722	21	France	-0,59469
7	Hungary	0,90481	22	Australia	-0,63124
8	Belgium	0,85159	23	Mexico	-0,68284
9	Slovak Republic	0,71207	24	Korea	-0,76412
10	Iceland	0,62467	25	Italy	-1,07481
11	Denmark	0,48739	26	New Zealand	-1,14717
12	Germany	0,36952	27	Spain	-1,33076
13	Austria	0,14029	28	Greece	-1,38230
14	Finland	0,13780	29	Poland	-1,56831
15	Norway	0,08139	30	Turkey	-1,65572

Fonte: ns. Elaborazione da tab. 6

L'ultimo ranking, espressione del tasso di crescita dell'economia in funzione anche dello sviluppo dell'Ict, mostra un parziale capovolgimento delle precedenti classifiche. La Turchia, infatti, ultima quanto

al gradi di apertura al commercio estero e al grado di sviluppo dell'istruzione, con riferimento al 2005 si trova nella prima posizione. A ben vedere, infatti, il suo tasso di crescita del GDP, nell'anno oggetto d'indagine, è il più elevato tra i Paesi dell'OECD. La seconda posizione occupata dalla Corea è espressione di buone performances in entrambe le dimensioni rappresentate (GDP growth rate e ICT); la Nuova Zelanda invece, terza classificata, pur non eccellente dal punto di vista della crescita del GDP, spicca quanto all'ICT.

L'Italia, seguita solo dal Portogallo, occupa la penultima posizione, penalizzata sicuramente dalla congiuntura negativa dell'economia, che vede un notevole rallentamento della crescita in presenza, tra l'altro, di un basso livello delle Ict, paragonabile a quello di Spagna, Grecia e Portogallo.

Tab. 10 - Graduatoria dei Paesi dell'OECD sulla base dell'indice sintetico esplicativo del tasso di crescita dell'economia e dell'ICT (2005)

	Country	Index		Country	Index
1	Turkey	2,39881	16	UK	-0,21242
2	Korea	1,77345	17	Spain	-0,23821
3	New Zealand	1,49950	18	Sweden	-0,29255
4	Luxembourg	1,16949	19	Denmark	-0,35661
5	Czech Republic	1,14243	20	Netherlands	-0,49173
6	USA	0,94517	21	Belgium	-0,49990
7	Slovak Republic	0,87098	22	Switzerland	-0,51754
8	Iceland	0,64162	23	Norway	-0,70682
9	Hungary	0,36144	24	Greece	-0,70829
10	Ireland	0,29251	25	France	-0,71370
11	Japan	0,21543	26	Austria	-0,73502
12	Canada	0,17074	27	Mexico	-1,13769
13	Australia	0,10094	28	Germany	-1,35155
14	Poland	0,08228	29	Italy	-1,70836
15	Finland	-0,08796	30	Portugal	-1,90644

Fonte: ns. elaborazione da tab. 6

Si riassumono le posizioni occupate da ciascun Paese nella tabella 11, in base al significato attribuito a ciascuna componente, al fine di meglio evidenziare come, a seconda della dimensione che si vuole spiegare, uno stesso Paese si collochi in posizioni talvolta diametralmente opposte.

Tab. 11 – Le posizioni di ciascun Paese OECD a confronto (2005)

	Componente 1 <i>Istruzione e sviluppo tecnologico</i>	Componente 2 <i>Grado di apertura commerciale</i>	Componente 3 <i>Crescita economica e ICT</i>
USA	1	20	6
Iceland	2	10	8
New Zealand	3	26	3
Sweden	4	5	18
Australia	5	22	13
Japan	6	17	11
Canada	7	18	12
Norway	8	15	23
Denmark	9	11	19
Korea	10	24	2
UK	11	16	16
Finland	12	14	15
Switzerland	13	4	22
Netherlands	14	3	20
Germany	15	12	28
France	16	21	25
Belgium	17	8	21
Greece	18	28	24
Spain	19	27	17
Austria	20	13	26
Italy	21	25	29
Luxembourg	22	1	4
Portugal	23	19	30
Ireland	24	2	10
Poland	25	29	14
Hungary	26	7	9
Czech Republic	27	6	5
Slovak Republic	28	9	7
Turkey	29	30	1
Mexico	30	23	27

Fonte: ns. elaborazioni

Come si può notare, la posizione di ciascun Paese varia a seconda di cosa si consideri. Taluni Paesi, tuttavia, come ad esempio Stati Uniti, Islanda, Svezia, Australia, Giappone e Canada occupano posizioni elevate nelle graduatorie relative alla prima e alla terza componente, ciò fa supporre che ci sia, in tali aree, una stretta correlazione tra livello di crescita e grado di istruzione.

Situazioni del tutto particolari sono rappresentate dal Lussemburgo, che mostra ottime *performances* rispetto al grado di apertura commerciale, che a sua volta sembra essere strettamente correlato con la crescita. L'Italia non spicca per alcuna caratteristica, occupando in tutte e tre i casi posizioni al di sopra della ventesima, seguita solo dal Messico. Non devono stupire, invece, le posizioni di Turchia, Repubblica Slovacca, Repubblica Ceca, Ungheria e Polonia, la cui buona posizione rispetto alla terza componente dipende dal fatto che mostrano nel 2005 un buon tasso di crescita, che però non dipende in alcun modo dal grado di istruzione. Ciò, pertanto, non fa che confermare quanto detto sopra.

5. Conclusioni

L'istruzione può essere considerata senza dubbio come la forma principale di investimento in capitale umano. Con il presente lavoro ci si è prefissi proprio l'obiettivo di evidenziare il ruolo dell'istruzione nelle dinamiche di crescita di un Paese, proponendo un modello applicativo che, tra le variabili rappresentative del capitale umano, contemplasse essenzialmente l'istruzione avanzata.

Nella prima parte sono stati ricordati i principali contributi sul ruolo del capitale umano nella crescita, evidenziando che i risultati a cui gran parte degli economisti sono pervenuti non sempre sono stati univoci. In particolare, spesso si sono riscontrate difficoltà nell'individuare gli elementi strategici per spiegare il funzionamento del mercato (o quasi mercato) delle attività formative.

Quasi tutti, tuttavia, sono concordi nel ravvedere una forte associazione fra crescita e istruzione, che identifica la variabile rappresentativa del capitale umano analizzata dagli studiosi.

Ciò che non è ancora inequivocabilmente chiaro è se sia l'istruzione a determinare la crescita o viceversa. Grande incertezza, inoltre, vi

è sull'individuazione delle componenti dell'istruzione importanti per lo sviluppo. Secondo alcuni l'istruzione secondaria, tipica dei Paesi asiatici, è più importante di quella universitaria nei processi di trasferimento delle tecnologie, con la conseguenza che una politica generica dell'istruzione possa non essere sufficiente per creare sviluppo. Certo è, tuttavia, che tale variabile gioca un ruolo fondamentale e che in ogni realtà le attività di ricerca e sviluppo debbono essere valorizzate.

Le problematiche oggetto di studio sono state affrontate con riguardo ai 30 Paesi dell'OECD, facendo riferimento esclusivamente all'alta formazione universitaria e post universitaria, secondo la classificazione ISCED 97.

È stato evidenziato come negli ultimi anni tale tipo di istruzione sia cresciuta molto, sicuramente con impatti positivi sul mercato del lavoro, sul livello di specializzazione raggiunta dai singoli individui e sulle produttività delle diverse economie. Nella maggior parte dei Paesi dell'OECD sono i più giovani ad aver raggiunto una maggiore istruzione di tipo terziario, con gli Stati Uniti e Canada in cui, addirittura, anche il 30% della popolazione di età compresa tra i 55 e 64 anni ha completato studi universitari e oltre. In Italia, invece, malgrado si registri un incremento del numero di studenti con livello d'istruzione superiore, con valori che si attestano al di sopra della media dei Paesi dell'OECD (41% contro il 36% dell'OCDE), il trend crescente per il livello terziario, imputabile per lo più alla riforma universitaria, non è abbastanza veloce per coprire i differenziali ancora evidenti rispetto agli altri Paesi dell'OECD. Tale necessità di accelerazione è tanto più evidente, se si considera che Paesi come la Spagna, la Corea e l'Irlanda, hanno visto un raddoppio del numero di laureati negli ultimi anni.

È opportuno precisare, tuttavia, che i dati sul numero dei laureati in Italia sono sottostimati, perché riferiti ad una popolazione con età compresa tra 25 e 64 anni mancando, pertanto, parte dei nuovi laureati triennali.

Alla luce di queste premesse, quindi, è stato proposto un modello di analisi in componenti principali, al fine di evidenziare se e in che misura effettivamente il livello di istruzione di un Paese possa influenzarne la crescita e lo sviluppo.

Interessanti sono le considerazioni ricavabili dal modello proposto. In *primis* è da notare che un'originalità del lavoro sta proprio nella scelta della metodologia di indagine, non ancora sperimentata per un tale tipo di studio, che coniuga la semplicità di interpretazione dei risultati con la complessità del fenomeno indagato. Ciò è stato possibile giacché tra i diversi gruppi di variabili considerate vi sono buoni legami di associazione (misurati dai coefficienti di correlazione). Ne è derivato che l'analisi in componenti principali è apparsa come sicuramente efficace per le finalità che ci si è proposti di raggiungere.

Sono stati, quindi, costruiti tre indici in grado di sintetizzare altrettante dimensioni importanti dello sviluppo: quella economica, quella tecnologica e quella relativa al capitale umano con particolare riferimento all'istruzione e con risultati in taluni casi molto significativi. Dalle graduatorie stilate in base ai tre indici, solo per taluni Paesi è emersa una stretta relazione tra crescita economica, sviluppo e livello di istruzione. È il caso degli Stati Uniti, che occupano le prime posizioni sia rispetto all'indice rappresentativo del livello di istruzione e dello sviluppo tecnologico che di quello rappresentativo della crescita e dell'economia e dell'ICT. In altri casi, invece, si ottengono risultati contrastanti. Ad esempio, la Svezia e la Danimarca sono Paesi con un numero elevato di laureati, ma non con le *performances* migliori dal punto di vista della crescita dell'economia e dell'ICT, come evidenziato nel paragrafo 4.

Scaturisce da questi risultati che l'alta istruzione non produce sempre gli effetti sperati e non automaticamente si traduce in incrementi di produttività, quindi, in crescita e sviluppo. Gli investimenti in istruzione e ricerca, in altre parole, non sono efficaci se non sono in grado di corrispondere all'effettivo fabbisogno formativo richiesto dal mercato del lavoro e, più in generale, dal sistema.

Il capitale umano "qualificato" deve essere, quindi, valorizzato e contestualizzato rispetto alle esigenze del particolare sistema economico in cui viene a formarsi.

In definitiva, se da una parte è vero che il progresso tecnologico rappresenta il motore di sviluppo di un Paese, è altrettanto vero che gli investimenti ben calibrati e qualificati in istruzione e nella ricerca devono rappresentare un obiettivo fondamentale per ciascun governo, al fine di un miglioramento dell'economia, le cui peculiarità evidenzia-

no i particolari fabbisogni formativi soddisfatti proprio da quei programmi di investimento.

Riferimenti bibliografici

- Abramovitz M. (1956), *Resource and output trends in the United States since 1870*, American Economic Review, 46, 5-23.
- Arrow K.J. (1973), *Higher Education as a filter*, Journal of Public Economics, 2, 193-216.
- Aukrust O. (1959), *Investissement et expansion économique*, Revue de la mesure de la productivité, OECD, XVI, 39-58.
- Barro R. (1991), *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, Quarterly Journal of Economics, 106, 407-443.
- Becker G. (1964), *Investment in Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, New York e London, Columbia Univ. Press.
- Becker G., Murphy K., Tamura R. (1990), *Human Capital, Fertility and Economic Growth*, Journal of Political Economy, 98, 12-37.
- Ben-Porath Y. (1967), *The Production of Human Capital and the Life Cycle of Earning*, Journal of Political Economy, 75, 352-365.
- Bowles S., Gintis H., Osborne M. (2001), *The determinants of earnings: A behavioral approach*, Journal of Economic Literature, 39, 1137-1176.
- Conlisk J. (1970), *Notes on the Role of Education in Production Functions and Growth Accounting*, National Bureau of Economic Research, New York.
- Carnoy M. (1994), *International Encyclopedia of Economics of Education*, Elsevier Science, Oxford.
- Denison E.F. (1962), *The Sources of Growth in the U.S. and the Alternative before Us*, Committee for Economic Development, New York.
- Ehrlich I., Lui F. (1991), *Intergenerational Trade, Longevity and Economic Growth*, Journal of Political Economy, 99, 1029-1059.
- Fabbris L. (1997), *Statistica Multivariata. Analisi esplorativa dei dati*, McGraw-Hill, Milano.
- Fabricant S. (1952), *Basic facts on productivity change*, National Bu-

- reau of Economic Research, New York.
- Fisher I. (1906), *The Nature of Capital and Income*, McMillan & Co., New York and London.
- Gorz A. (2003), *L'immatériel. Connaissance, valeur et capital*, Éditions Galilée, Paris (ed.it. 2003, *L'immateriale. Conoscenza, valore e capitale*, Bollati e Boringhieri, Torino).
- Groot W., Hartog J. (1994), *Screening Model and Education*, in Carroy M.(1994), 34-39.
- Harmon C., Hogan V. Walker I. (2003), *Dispersion in the economic return to schooling for the uk*, Labour Economics, 10, 205–214.
- Hotelling H. (1933), Analysis of a complex of statistical variables into principal components, Journal of Educational Psychology, 24, 417-441, 498-520.
- Houthakker H.S. (1959), *Education and income*, Review of Economics and Statistics, 41, 1, 24-28.
- Jolliffe I.T. (1986), *Principal Component Analysis*, Springer-Verlag, New York.
- King R., Rebelo S. (1990), *Public Policy and Economic Growth: Developing Neoclassical Implication*”, Journal of Political Economy, 98, 126-150.
- Kuznets S. (1961), *Capital in the American Economy: Its Formation and Financing*, National Bureau of Economic Research, New York.
- Lucas R.E. (1988), *On the Mechanics of Economic Development*, Journal of Monetary Economics, 22, 3-42.
- Lucas R.E. (1993), *Making a Miracle*, in Econometrica, 61, 251-272.
- Machlup F. (1962), *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*, Princeton NJ, Princeton University Press.
- Marshall A. (1867-68), *Ye Machine*, in Raffaelli T. 1994, 53-159.
- Marshall A. (1890), *Principles of Economics*, Macmillan, London (ed. it. 2006, *Principi di Economia*, Finanza Editori S.P.A., Milano).
- Marx K. (1857-58), *Grundrisse der Kritik der politischen Oeconomie (Rohentwurf)*, Dietz Verlag, Berlin (ed. it. 1970, *Lineamenti fondamentali della critica dell'economia politica*, La Nuova Italia, Firenze).
- Marx K. (1867), *Das Capital*, Meissner, Amburgo (ed. it. 1975, *Il Capitale*, Einaudi, Torino).

- Mattoscio N. (2005), *Economia della conoscenza: nuove opportunità di crescita e di sviluppo*, Il Risparmio, 2, 5-27 .
- Mattoscio N., Colantonio E. (2005a), *Allargamento dell'UE, conoscenza e capitale umano*, Global & Local Economic Review, VIII, 43-99.
- Mattoscio N., Colantonio E. (2005b), *Capitale umano e progetti e-learning: il problema della valutazione economica dell'offerta universitaria*, Il Risparmio, 3, 7-37.
- Mattoscio N., Colantonio E. (2005c), *Investimenti in formazione, crescita del capitale umano e criteri di valutazione: wtp vs utilità sociale*, Il Risparmio, 4, 63-92.
- Mattoscio N., Colantonio E. (2006), *Growth, Development and Globalization in the Knowledge Economics: a MDS Analysis Model*, Global & Local Economic Review, IX, 3-39.
- Mattoscio N., Colantonio E. (2007a), *The Knowledge Economy in the European Union in a multivariate explorative analysis*, Il Risparmio, 1, 27-66.
- Mattoscio N., Colantonio E. (2007b), *Human capital, education, willingness to pay and social utility*, www.econmodels.com, Journal of Policy Modeling.
- Mill J.S. (1848), *Principles of Political Economy – with some their Application to Social Philosophy*, 2 voll., Parker, London (ed. it. 1954, 1980 e 1983, *Principi di economia politica*, Utet, Torino).
- Mincer J. (1958), *Investment in human capital and personal income distribution*, Journal of Political Economy, 66, 4, 281-302.
- Mincer J. (1962), *On the Job Training, Costs Returns and Some Implication*, Journal of Political Economy, 70, 50-79.
- Mincer J. (1974), *Schooling, Experience and Earnings*, National Bureau of Economic Research, New York.
- Nelson R., Phelps E. (1966), *Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth*, American Economic Review, 56, 69-75.
- OECD (2007), *Education at a Glance 2007. OECD Indicator*, OECD.
- Pearson K. (1901), *On lines and planes of closest fit to a system of points in space*, Philosophical Magazine, 2, 557-572.
- Raffaelli T. (1994), *Alfred Marshall's Early Philosophical Writings*,

- Research in the History of Economic Thought and Metodology: Archival Supplement, 4, 53-159.
- Reyment R.A. (1996), *Applied Factor Analysis in the Natural Sciences*, Cambridge University Press.
- Riley J.G. (2001), *Silver signals: Twenty-five years of screening and signalling*, Journal of Economic Literature, 39, 432-478.
- Romer P. (1986), *Increasing Returns and Long-Run Growth*, Journal of Political Economy, 94, 1002-1037.
- Say J.B., (1821), *A Treatise on Political Economy*, Boston.
- Schultz T.W. (1959), *Investment in Man: an Economist's View*, Social Service Review, 33, 109-117.
- Senior N.W. (1939), *An Outline of political Economy*, New York, 1939.
- Shaffer H.G. (1961), *Investment in Human Capital: Comment*, American Economic Review, 52. 4, 1026-1035.
- Smith A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Glasgow (ed. it. 1972, *La ricchezza delle nazioni*, Newton Compton ed., Roma).
- Solow R.M. (1957), *Technical Change and the Aggregate Production Function*, Review of Economics and Statistics, 39, 3, 312-320.
- Spence M. (1973), *Job market signalling*, Quarterly Journal of Economics, 87, 355-374 .
- Thurstone L.L. (1947), *Multiple Factor Analysis*, University of Chicago Press, Chicago, Illinois.

**CORPORATE ART:
VECCHIE E NUOVE DECLINAZIONI**

THE EVOLUTION OF CORPORATE ART

Guido Guerzoni
*Istituto di Storia Economica
Università Luigi Bocconi*

guerzoni@unibocconi.it

Se negli anni Ottanta non sussistevano profonde differenze tra Corporate Art e Corporate Collecting, oggi esiste una vasta gamma di forme di intervento, dagli acquisti di opere all'allestimento di spazi espositivi, dalla produzione di mostre alla concessione di sponsorizzazioni tecniche, dalla fornitura di competenze professionali all'organizzazione di campagne di fundraising, dalle operazioni di cause related marketing agli accordi di corporate membership, dall'erogazione di premi e grants alla progettazione di iniziative formative rivolte ai dipendenti e agli stakeholder territoriali, e così via, mentre è cresciuto considerevolmente, con gli opportuni distinguo, l'ammontare delle risorse investite dalle imprese. Riflettendo sulle cifre e sui dati forniti da ACRI e ABI si può rilevare che le risorse investite dalle imprese e dalle fondazioni italiane sono di tutto rispetto, anche in virtù della tenuta delle contribuzioni di estrazione bancaria che si sono ormai stabilmente assestate attorno ai 550 milioni di euro annui.

Tali dati non sfigurano nel confronto internazionale e nel corso degli ultimi anni hanno svolto un'importante funzione di supplenza, posto che dal 2001 al 2005 i tagli apportati dal Ministero del Tesoro hanno determinato una netta contrazione delle risorse MIBAC sul totale del bilancio statale (dallo 0,61% del 2001 allo 0,45% del 2005), in concomitanza con un'acuta crisi delle finanze locali. Nel testo oltre a ribadire l'infondatezza delle tesi che lamentano l'insufficienza degli investimenti privati e delle risorse complessivamente destinate ai beni culturali, che semmai vengono spesso spese male, si sottolinea che tali stime scontano le distorsioni dei metodi e dei sistemi di rilevazione delle informazioni pertinenti. In tal senso, l'Autore quindi riflette sulle ragioni della buona performance italiana, sulla diversità delle policies adottate in ambito internazionale, sui vincoli che incombono e le opportunità che si presentano.

PAROLE CHIAVE: INTERVENTO • ARTE • PERFORMANCES • INVESTIMENTI • RISORSE • RILEVAZIONI

In the Eighties there was not much of a difference between corporate art and corporate collecting. Today things have changed, as companies invest substantial amounts of money, though at varying pace, in a wide range of activities, from art acquisitions to the organization of exhibit

spaces, from the production of exhibitions to sponsorships, from the provision of technical expertise to the organization of fundraising drives, from cause-related marketing to corporate membership agreements, from the distribution of grants and awards to the planning of initiatives for employees and local stakeholders.

A review of the figures provided by ABI and ACRI shows that Italian companies and foundations invest significant resources, also thanks to the donations of banking foundations, which have settled at around EUR 550 million a year.

In international comparisons, these amounts are in line with data from other countries. These grants have also fulfilled an important subsidiary function, considering that between 2001 and 2005 the cuts mandated by the Ministry of the Treasury resulted in a sharp contraction of the budget of the Ministry for Cultural Resources and Activities as a share of the public budget (from 0.61% in 2001 to 0.45% in 2005), a situation made even worse by a deep crisis of the finances of local authorities. The article not only rebuts the argument that private investments and resources devoted to cultural activities are not enough – if anything funds are misused – but it stresses that these estimates are biased by the distortions in the methods and systems utilized to collect pertinent information. Accordingly, the author discusses the reasons for Italy's good performance in this area, the different policies adopted in other countries, as well as looming constraints and opportunities that manifest themselves.

KEYWORDS: INITIATIVES • ART • PERFORMANCE • INVESTMENT • FUNDS • SURVEYS

1. Premessa

Con un sopportabile grado di approssimazione si può far risalire a circa vent'anni fa la nascita dell'espressione *Corporate Art* – più precisamente alla sessione del convegno dell'American Sociological Association del 1986 in cui Rosanne Martorella, oggi decana della sociologia dell'arte statunitense, presentò la relazione che costituì l'ossatura metodologica e concettuale dell'omonima monografia pubblicata nel 1990. Da allora l'accoppiata è entrata a far parte, senza soverchi

scandali, del lessico del sistema artistico internazionale, infilandosi altresì, quasi di prepotenza, nell'agenda di imprenditori, associazioni di categoria e decisori pubblici, sedotti dal fascino della creatività, di cui la produzione artistica - segnatamente quella contemporanea - costituisce una delle espressioni più alte.

L'espressione, tuttavia, è polimorfa, dacché include diverse forme esplicative, che non sempre transitano attraverso politiche acquisitive o sponsorizzazioni finalizzate all'acquisizione di una sfuggente visibilità. Se negli anni Ottanta non sussistevano profonde differenze tra *Corporate Art* e *Corporate Collecting*, oggi esiste una vasta gamma di forme di intervento, dagli acquisti di opere all'allestimento di spazi espositivi, dalla produzione di mostre alla concessione di sponsorizzazioni tecniche, dalla fornitura di competenze professionali all'organizzazione di campagne di *fundraising*, dalle operazioni di *cause related marketing* agli accordi di *corporate membership*, dall'erogazione di premi e *grants* alla progettazione di iniziative formative rivolte ai dipendenti e agli *stakeholder* territoriali, e così via, mentre è cresciuto considerevolmente, con gli opportuni distinguo, l'ammontare delle risorse investite dalle imprese, come si può evincere dalla lettura della tabella nella pagina seguente, che non tiene conto del valore delle opere acquistate, ma delle somme concesse a soggetti terzi, pubblici e privati, operanti in campo artistico e culturale.

Tabella 1: L'ammontare delle risorse erogate in campo artistico e culturale: alcune nazioni a confronto

Valori	Finanziamenti pubblici	Imprese	Individui	Trust e Fondazioni	n. Trust e Fondazioni	% privati su totale
Germania (2003-5)	8.192	350	50	125	2000	6%
Francia (2000)	12.330	198	52	250	1000	4%
UK (2004)	3.838	177,82	364,23	132,3	3000	15%
Italia (2004-5)	6.464	350 di cui 100 dalle banche	nd	450	1500	11%
Spagna (1999)	5.172	60 imprese + 476,2 da banche nel 2002	nd	nd	nd	9,4%
Svizzera (2000-2002)	1.253 (2002)			200 (2000)	nd	13,8%
USA (2003-4)	2.500	2.594	5.000	3.305	75.000	83,00%
Canada (2004)	1452	124,56	145	20,76	nd	16,6%

Nota: i dati sono espressi in milioni di euro. Fonti: Germania: per i finanziamenti pubblici "Jahrbuch für Kulturpolitik 2003"; per quelli privati AKS-Arbeitskreis Kultursponsoring 2005; Francia: per entrambi Admical; UK: per i finanziamenti pubblici Council of Europe/ERICarts, "Compendium of Cultural Policies and Trends in Europe, 7th edition"; per quelli privati "Private Investment benchmarking Survey - A&B 2004-5"; Italia: per i finanziamenti pubblici Council of Europe/ERICarts, "Compendium of Cultural Policies and Trends in Europe, 7th edition"; per quelli privati sono stati rielaborati i dati Internatrix, ACRI, ABI, IRES e IREER, UPA; Spagna: per i finanziamenti pubblici "Politica Cultural en España 2004"; per quelli privati Cerec e Council of Europe/ERICarts, "Compendium of Cultural Policies and Trends in Europe, 7th edition", 2006; Svizzera: Council of Europe/ERICarts, "Compendium of Cultural Policies and Trends in Europe, 7th edition", 2006; Usa: "National Endowment for the Arts 2004" e The BCA Report: 2004 National Survey of Business Support to the Arts, Business Committee for the Arts, Inc; Canada: per entrambi: "Snapshot of Arts and Culture in Canada 2005".

Prestando attenzione alle cifre appena esposte si può rilevare che le risorse investite dalle imprese e dalle Fondazioni italiane sono di tutto rispetto, in virtù della tenuta delle contribuzioni di estrazione bancaria, che, stando ai dati forniti da ACRI e ABI, si sono ormai stabilmente assestate attorno ai 550 milioni di euro annui. Secondi i dati dell'“Undicesimo Rapporto sulle Fondazioni bancarie”, nel 2005 nel settore Arte, attività e beni culturali sono stati erogati 420,4 milioni di euro, pari al 30,6% del monte complessivo, a fronte di 9.139 iniziative (il 36% del totale).¹ L'anno precedente la cifra era stata inferiore (408,1), ma in percentuale era pesata di più (32,2%), con un minor numero di interventi (8.607, pari al 37,2%).

Del pari, stando alle dichiarazioni rese il 13 marzo 2003 di fronte alla Commissione VII “Istruzione pubblica e Beni Culturali” del Senato dal dr. Giuseppe Zadra, direttore generale dell'ABI, nel corso dell'audizione “Indagine conoscitiva sui nuovi modelli organizzativi per la tutela e la valorizzazione dei beni culturali”,² nel 2002 gli istituti di credito italiano hanno stanziato 27 milioni di euro a favore di soggetti operanti nel settore artistico e culturale, ne hanno spesi 55 in sponsorizzazioni (restauri, eventi espositivi e spettacoli dal vivo) e 20 per talune iniziative editoriali (essi finanziano la pubblicazione di circa 150 volumi l'anno), impegnandone infine 150 nella gestione del proprio patrimonio artistico e monumentale. Includendo i 250 milioni devoluti dalle imprese, valore desunto dall'elaborazione di fonti Intermatrix, UPA, Istat, IRES e IRER, e stimando in circa 30 milioni il contributo delle fondazioni individuali e d'impresa, si consegue il realistico traguardo dei 800 milioni di euro annui, che equivalgono al 11% circa della spesa pubblica, una cifra non lontana da quelle che si registrano nel Regno Unito o in Spagna (dove nel 2002 le sole *Cajas de Ahorro* hanno erogato in campo artistico e culturale 476,2 milioni di euro³) ma superiore a quelle corrisposte in Francia e in Germania. A dispetto dei pareri negativi, la cifra appena menzionata è importante, non sfigura nel confronto internazionale e nel corso degli ultimi

1) http://www.acri.it/17_ann/17_ann_files/11RAPP4.PDF, Tabella 4.2, p. 7.

2) <http://www.abi.it/jhtml/home/attivitaOpinioniABI/relazioniInterventi/relazioniInterventi.jhtml?storicizzato=true>, Beni culturali, p. 9.

3) Council of Europe/ERICarts, “Compendium of Cultural Policies and Trends in Europe, 7th edition”: <http://www.culturalpolicies.net/web/profiles-download.php>, Spain, p. 44.

anni ha svolto un'importante funzione di supplenza, posto che dal 2001 al 2005 i tagli apportati dal Ministero del Tesoro hanno determinato una netta contrazione delle risorse MIBAC sul totale del bilancio statale (dallo 0,61% del 2001 allo 0,45% del 2005), in concomitanza con un'acuta crisi delle finanze locali.

In tal senso, oltre a ribadire l'infondatezza delle tesi che lamentano l'insufficienza degli investimenti privati e delle risorse complessivamente destinate ai beni culturali, che semmai vengono spesso spese male, bisogna sottolineare che tali stime scontano le distorsioni dei metodi e dei sistemi di rilevazione delle informazioni pertinenti. Va infatti precisato che, come accade in altre ricerche comparative condotte su settori privi di serie storiche omogenee e di dati pienamente attendibili, i valori riportati in tabella sono nella maggioranza dei casi decisamente sottostimati. A titolo di esempio quelli raccolti da AKS - Arbeitskreis Kultursponsoring per la Germania non considerano gli equivalenti monetari delle sponsorizzazioni tecniche e non computano il valore delle attività svolte internamente (dalle mostre allestite negli spazi espositivi degli istituti bancari alle iniziative formative dei musei d'impresa), mentre le *survey* condotte da Admical sulle politiche delle imprese transalpine non includono i partenariati di lungo periodo, né coprono l'intero spettro degli interventi, essendo basate su campagne di rilevazione volontarie cui non tutte le aziende aderiscono. In modo simile i numeri forniti per l'Inghilterra da Arts & Business si limitano ai contributi *corporate*, escludendo le erogazioni e le attività delle fondazioni di origine imprenditoriale, che rappresentano una porzione ragguardevole delle 3.000 *foundation* britanniche, senza dimenticare che spesso la raccolta e l'elaborazione dei dati è stata effettuata da società di consulenza e comunicazione che difettano dei necessari requisiti di terzietà e omettono la specificazione dei criteri di selezione e dei metodi di calcolo adottati.

Per quanto concerne il caso italiano, tuttavia, persistono diversi ostacoli alla corretta misurazione del fenomeno: sfuggono innanzitutto gli interventi delle ditte individuali e delle piccole e medie imprese (in un paese con 4,2 milioni di piccole imprese e 5,4 milioni di lavoratori indipendenti non si tratta di una lacuna da poco), che in Francia (dove il titolo di PME è riconosciuto alle imprese con meno di 500 dipendenti) hanno fornito il 53% del miliardo di euro complessivamente

erogati nel 2005, manca un osservatorio nazionale, non esistono informazioni sulle donazioni individuali (laddove il miglior trattamento fiscale riservato dall'aprile del 2000 alle donazioni individuali ha provocato in Gran Bretagna aumenti in doppia cifra, che oggi superano i 100 milioni di euro).

Del pari non vengono inclusi i contributi inferiori ai 1-2.000 euro, sebbene il mercato degli *small donors* sia il più promettente: secondo lo studio condotto nel 2004 per conto del *Business Committee for the Arts* statunitense (la "national not-for-profit organization that brings business and the arts together" fondata nel 1967 da David Rockefeller) l'89% dei 3.32 miliardi di dollari erogati nel 2003 dalle imprese americane nel settore artistico e culturale proveniva da piccole (49%, con meno di 1 milione di dollari di fatturato) e medie imprese (40%, con meno di 50 milioni di dollari), mentre diversi finanziamenti vengono rubricati nei campi della filantropia, del volontariato, della promozione delle comunità locali o della ricerca scientifica (a titolo di esempio tra il 1993 e il 1997 le Fondazioni bancarie italiane hanno stanziato 8,5 milioni di euro per le ricerche nel campo dei beni culturali e ambientali), etc.

In modo analogo non va trascurato l'effetto provocato dalla compresenza di regimi impositivi differenti, benché nel corso degli ultimi anni si siano moltiplicati, a livello comunitario, i provvedimenti tesi ad accordare un più vantaggioso trattamento fiscale ai contributi di privati, imprese e fondazioni. In tale direzione si è mossa per prima la Gran Bretagna (aprile 2000), seguita in ordine dalla Germania (luglio 2000), dall'Italia (febbraio e novembre 2000), dall'Irlanda (2001), dalla Spagna (dicembre 2002), dalla Francia (agosto 2003) e dal Portogallo (fine 2003), come si può arguire dalla seguente tabella.

Tabella 2. Gli strumenti della fiscalità di vantaggio in campo culturale

	PRINCIPALI RIFERIMENTI LEGISLATIVI RIGUARDANTI LE DEDUZIONI FISCALI A FAVORE DI SPONSOR PRIVATI CHE OPERANO IN AMBITO CULTURALE	STRATEGIE GOVERNATIVE PER FAVORIRE IL COINVOLGIMENTO DELLE IMPRESE IN AMBITO CULTURALE	PRINCIPALI SETTORI CHE ATTRAGGONO SPONSORIZZAZIONI PRIVATE	STIMA DEL VALORE ANNUO DELLE SPONSORIZZAZIONI PRIVATE
Austria	Ordinanza in materia di sponsorizzazioni (1987) e Legislazioni regionali	Alcuni Länder richiedono contributi aggiuntivi alle comunità locali e a soggetti privati	Arte colta e musica	60 mln €**
Belgio	La legge belga non prevede una normativa in materia di deduzioni fiscali per gli investimenti in cultura	Programma PPP (appetibile solo per progetti culturali con un'alta possibilità di commercializzazione)	Concerti e festival di musica classica e mostre d'arte	54,30 mln €*
Croazia	Legge sulla tassazione del reddito da capitale dei capitali (NN 177/04) e Legge sull'imposta diretta (NN 177/04)	NO	Concerti, festival, mostre d'arte	Dato non disponibile
Estonia	La tassa sul reddito (1999) consente la deduzione dal reddito tassabile delle donazioni destinate a progetti di pubblica utilità	NO	Le imprese non hanno ancora dimostrato alcun particolare interesse per le sponsorizzazioni nell'ambito culturale	Dato non disponibile
Finlandia	Nessuna legge incoraggia le sponsorizzazioni private in ambito culturale ma vi sono parecchie agevolazioni per incoraggiare le sponsorizzazioni culturali da parte delle imprese	NO	Informazione non disponibile	10 mln €
Francia	Legge per il potenziamento delle sponsorizzazioni (1987) e Legge sul mecenatismo 2003	Progetti promossi dal Ministero della Cultura per favorire le sponsorizzazioni private	Arte colta e musica	183,00 mln €*
Germania	La legge del 2000 incoraggia le sponsorizzazioni private in ambito culturale e vi sono diverse agevolazioni nelle Direttive del Ministero delle Finanze (BMF-sponsoring-erlass 1998)	Incentivi soprattutto a livello locale	Arte colta e musica	500 mln €**

Gran Bretagna	Legge dell'aprile del 2000 sul mecenatismo privato	Strategie di incentivo per le sponsorizzazioni di impresa	Mostre, danza, musica, teatro, festival, patrimonio	675 mln €***
Irlanda	La legge del 2001 incoraggia le sponsorizzazioni private in ambito culturale e vi sono parecchie agevolazioni per incoraggiare le sponsorizzazioni culturali da parte delle imprese	Programmi Arts2Business; Premio per le sponsorizzazioni culturali dell'anno	Informazione non disponibile	Dato non disponibile
Olanda	Non vi sono leggi particolari, ma molteplici incentivi fiscali per l'arte, i media e il patrimonio	Codice per le sponsorizzazioni culturali	Arte colta e musica	50 mln €
Portogallo	Leggi sulle sponsorizzazioni 1999 e 2003	No	Musica, arte colta, eventi su larga scala	Dato non disponibile
Romania	Legge sulle sponsorizzazioni e le donazioni 1999	Informazione non disponibile	Informazione non disponibile	Dato non disponibile
Svezia	Nessuna legge incoraggia le sponsorizzazioni private in campo culturale	Forum sulla relazione tra cultura ed economia	Metà delle sponsorizzazioni sono destinate ai musei e alle gallerie d'arte e la restante parte a teatro e danza	11 mln € (2002)
Swizzera	Nessuna legge incoraggia le sponsorizzazioni private nell'ambito culturale ma una serie di agevolazioni fiscali e discussioni parlamentari sul nuovo sistema di regolazione **	NO, eccetto a livello locale	Le imprese organizzano per proprio conto mostre, concerti e tour teatrali. Commissionano anche o sviluppano progetti con istituzioni culturali e artisti	320 mln €**
Ungheria	Imposta sulle società e tassazione dei dividendi (1996)		Arti performative e musica classica, grandi festival, arte colta	Dato non disponibile.

Note: I riferimenti contrassegnati con * sono stati ottenuti dai membri CEREC e dal rapporto di Nathalie Sauvanet pubblicato nel 1999; i riferimenti contrassegnati con ** sono stati tratti da uno studio condotto da N. Sievers, B. Wagner e A. J. Wiesand per il parlamento tedesco nel 2004 e comprendono contributi da fondazioni e altri donatori privati. I riferimenti contrassegnati con *** relativi alla Grand Bretagna fanno riferimento a quanto riportato in Arts & Business Investment Benchmarking Survey 2004/05 – e includono le sponsorizzazioni di impresa, i contributi di singoli individui e gli investimenti di fondazioni private. Queste informazioni sono state comunque incluse nella fonte principale: Council of Europe/ERICarts, “Compendium of Cultural Policies and Trends in Europe, 7th Edition”, 2006; capitolo 5.1.5 “Tax Laws”/Capitolo 7.3 “Emerging Partnerships or Collaborations”.

Pur sollevando questioni di equità – fiscale per i contribuenti e redistributiva per le istituzioni – tali provvedimenti sono riusciti a incrementare considerevolmente le erogazioni dei soggetti privati, spesso direttamente elargiti agli enti e ai progetti beneficiari: mai come negli ultimi anni è stata infatti agita la leva fiscale, in chiave di sussidiarietà verticale e orizzontale. In Francia, ad esempio, i provvedimenti del 2003 hanno consentito alle aziende di dedurre il 60% delle donazioni e delle sponsorizzazioni a favore di enti e attività di pubblico interesse, sino a un limite massimo del 5% del fatturato (in Germania vige invece il limite del 2%, senza distinzioni tra spese dirette e indirette), laddove la quota eccedente può essere dedotta pro-quota nei successivi cinque esercizi. Nel Regno Unito, invece, la sponsorizzazione è stata fiscalmente equiparata a una qualsiasi forma di donazione e può essere integralmente dedotta dall'imponibile, se finalizzata al conseguimento di un qualsiasi ritorno economico (anche in termini di immagine), senza dimenticare che la normativa entrata in vigore nell'aprile del 2000 ha notevolmente semplificato le pratiche di donazione e abbattuto le precedenti soglie minime.

Non meno importanti sono state le disposizioni che hanno riguardato il vasto fronte impositivo (si pensi all'Iva versata da molti soggetti non profit italiani, che rappresenta un costo puro, un'assurda sovrattassa sulla generosità); così in diversi stati è stato stabilito che sulle sponsorizzazioni, e segnatamente su quelle tecniche riguardanti forniture di materiali a costi particolarmente contenuti o a prezzo di costo, non gravi alcuna imposta sul valore aggiunto o venga corrisposta in percentuali decisamente minori. Per intendersi, in Spagna, nel 2003 i benefici fiscali per le imprese che hanno investito in campo culturale, derivanti dalla riduzione dell'"Impuesto sobre el Valor Añadido" e da altre misure simili, sono stati pari a 704 milioni di euro, una cifra che da sola può spiegare la recente esplosione della scena iberica.

Da questo punto di vista la situazione italiana è ancora controversa, poiché da almeno vent'anni sussistono norme che incentivano il mecenatismo culturale attraverso la deducibilità delle erogazioni liberali, norme già comprese nel d.P.R. 22 dicembre 1986, (Testo Unico delle Imposte sui redditi) e integrate nel cosiddetto "decreto competitività" (d.lgs. 14 marzo 2005, n. 35). Tuttavia, questi strumenti sono stati utilizzati con parsimonia, anche in presenza di ulteriori agevolazioni.

Ad esempio l'articolo 38 della legge 342 del 2000, una legge buona ma insufficientemente applicata, accogliendo le richieste delle associazioni che da anni lamentavano, a ragion veduta, l'iniquità del trattamento fiscale inflitto al mecenatismo imprenditoriale, ha introdotto la possibilità per le imprese di dedurre integralmente dal reddito le erogazioni liberali effettuate a favore delle istituzioni e delle iniziative artistiche e culturali. Per altro, al momento della sua introduzione, il dispositivo di legge fu contestato perché fissava un tetto massimo di 139.5 milioni di euro, che venne allora reputato troppo basso. Purtroppo, a dispetto dei reiterati annunci, lo strumento è stato utilizzato per un ammontare decisamente inferiore alle aspettative: alla fine del 2001 erano stati integralmente dedotti solo 17 milioni di euro, nel 2002 meno di 15, 18 circa nel 2003, 19 circa nel 2004, per superare finalmente i 32 milioni nel 2005.

Tuttavia, lungi dal rigettare come inattendibili e inutili tali cifre, le uniche al momento disponibili, vale la pena di riflettere sulle ragioni della buona performance italiana, sulla diversità delle *policies* adottate in ambito internazionale, sui vincoli che incombono e le opportunità che si presentano.

2. La crisi della Cultura e il successo dell'Arte Contemporanea. Le ragioni del paradosso.

I dati appena presentati celano delle insidie, che è doveroso commentare. Pur avendo registrato, in termini assoluti, un costante e cospicuo tasso di crescita, l'impegno delle imprese in campo artistico e culturale negli ultimi cinque anni ha subito a livello internazionale una battuta d'arresto, che ha determinato non pochi cambiamenti, rispetto ai quali la situazione italiana è in decisa controtendenza. La prima questione da affrontare è l'*appeal* calante delle istituzioni e delle attività artistiche e culturali più tradizionali; infatti, per la staticità e la fisionomia dei target e dei palinsesti di riferimento, esse stanno patendo lo spostamento degli assi della comunicazione strategica di diverse imprese, nell'ambito di una tendenza che a livello mondiale ha visto comunque crescere il valore degli interventi aziendali in campo culturale: 2 miliardi di dollari nel 1984, 5.2 nel 1992, 15.1 nel 1995, 23.16

nel 1999, 24.79 nel 2000, 26.2 nel 2003, 33.7 nel 2006, sino ai 37.7 miliardi di dollari stimati da IEG per il 2007.

Cifre imponenti, rispetto alle quali il settore artistico e culturale ottiene su scala planetaria una quota di risorse pari all'8-9% del totale: un dato risultante dall'azione di un combinato disposto che vede in termini percentuali le imprese europee (il 55% delle imprese tedesche è presente in campo culturale, a fronte del 52% di quelle francesi) più attive di quelle nordamericane e orientali, a fronte di valori assoluti sbilanciati a favore delle società d'oltre Atlantico.

Tuttavia, dopo anni di massiccia presenza in campo artistico e culturale, molte aziende oggi preferiscono intervenire nei campi del sociale, della formazione permanente, delle pari opportunità, della ricerca scientifica, della salute, dell'integrazione razziale, etc. Si tratta di un fenomeno iniziato da tempo: secondo la ricerca effettuata nel 2001 dal *Business Committee for the Arts*, i contributi stanziati dalle imprese statunitensi a favore delle istituzioni e delle attività artistiche e culturali sono cresciuti in termini assoluti del 34% tra il 1997 e il 2000, attestandosi attorno a 1.25 miliardi di euro. Tuttavia, in termini relativi, le risorse conferite sono scese dal 24% del totale registrato nel 1992 al 14% rilevato nel 2000, sino al 6% registrato nel 2005, scontando la concorrenza di altre cause, più aggressive e/o meritorie. La tendenza negativa si è interrotta solo nel 2006 (+10.4 rispetto al 2005) ma se guardiamo sempre al mercato nordamericano, gli 820 milioni di dollari erogati in campo artistico sono una frazione modesta dei 9.9 miliardi investiti in ambito sportivo: un segnale chiaro, pertanto, che sconta gli effetti negativi di alcune emergenze internazionali (dall'alluvione in Luisiana allo Tsunami). Altre indicazioni confermano tale tendenza; secondo i dati IEG, se nel 2002 le risorse erogate in Nordamerica in ambito artistico e culturali hanno totalizzato solo il 6% del totale, nel 2007 esse non supereranno il 5,4%, sebbene tale mercato, dopo la recessione del 2003, abbia registrato nell'ultimo quinquennio aumenti in doppia cifra.

Non si tratta di un fenomeno imputabile alla parallela e più che proporzionale crescita delle donazioni individuali e delle erogazioni di trust e fondazioni, ma di una tendenza di fondo, che non si è invece registrata in Italia, dove vi è pure stata una flessione tra il 2001 e il 2003, ben registrata dall'andamento delle erogazioni delle Fondazioni bancarie.

Dopo anni di costante crescita in quel biennio gli interventi in campo artistico e culturale sono diminuiti sia in termini assoluti (dai 331,6 milioni del 2001 ai 311,3 del 2002, per tornare ai 338 del 2003), sia in termini relativi (la quota percentuale sul totale è calata dal 34,1% al 28,9%, risalendo al 29,7% nel giro di ventiquattro mesi). Da allora, in coincidenza con la fase più acuta della crisi che ha colpito le istituzioni pubbliche, falcidiate da tagli che spesso non hanno premiato le realtà più efficienti e capaci, ma hanno colpito a casaccio, in Italia le risorse dei privati hanno ripreso a crescere.

Di là dai singoli casi, ci troviamo però davanti a un cambiamento radicale. Sono infatti accaduti almeno due fatti che meritano di essere analizzati e commentati in dettaglio. Il primo è lo spostamento dell'asse di intervento dalla conservazione alla produzione: oggi le imprese sono sempre più interessate al sostegno della scena artistica contemporanea, ravvedendo una chiara continuità tra i valori di chi opera nell'era dell'economia della conoscenza e della creatività e quelli che caratterizzano il mondo della produzione artistica ed intellettuale coeva. Non è dunque un caso se un recente rapporto del *Il-sole24* ore ha evidenziato che il 44% delle sponsorizzazioni culturali delle imprese italiane riguarda mostre e musei d'arte contemporanea: una percentuale impensabile dieci anni or sono. Questa tendenza ha suscitato profonde modifiche nelle logiche di investimento, con un netto spostamento dal sostegno alle istituzioni più paludate e al "consumo" dei generi più tradizionali a quello riguardante la "produzione" di nuovi contenuti e significati.

Del pari è occorsa un'altra trasformazione, con una parziale introflessione dei target di riferimento, inclusi nel vasto perimetro della *corporate social responsibility*. In parole semplici, la stasi delle politiche aziendali internazionali in campo culturale è in larga misura ascrivibile al diverso titolo loro riconosciuto in molti piani strategici. Ciò spiega perché, a titolo di esempio, sia fortemente cresciuto il numero delle imprese che privilegiano gli ambiti di intervento più socialmente sensibili (in Inghilterra, secondo le elaborazioni del prof. Meenaghan, le *community sponsorship* nel 2000 rappresentavano il 9,6% del totale rispetto allo scarso 1% del decennio precedente), mentre quelle che lavorano sui prodotti di massa stanno orientando i loro consistenti budget verso i settori dello sport, del tempo libero e dell'entertainment

puro: nel solo mercato nordamericano, nel 2006, la Pepsi ha investito in sponsorizzazioni circa 325 milioni di dollari, la General Motors 230, Nike e Coca Cola 225, Mc'Donald's 120.

3. Grandi volumi e microtarget

Tali elementi confermano la schizofrenia di talune politiche aziendali, poiché, a fronte dell'accresciuta consapevolezza per i risvolti etici di alcuni interventi, nello stesso lasso di tempo è cresciuto l'interesse per il puro entertainment (si pensi alle politiche nazionali di Heineken o Algida), per i mezzi aggressivi (le *broadcast sponsorships* sono passate nel Regno Unito dal 2% del totale del 1990 al 21% del 2000), per la coltivazione di segmenti anagrafici non particolarmente interessati ai beni culturali (la stragrande maggioranza dei 14-40enni italiani), come si può desumere dall'analisi delle strategie di giganti come Nike, Adidas, Vodafone o dei colossi del settore *food and beverage*.

Non si tratta di un atto di insensibile barbarie, ma della risposta fornita da molte imprese al radicale mutamento del concetto di cultura occorso negli ultimi dieci anni, con l'abolizione delle gerarchie, la scomparsa dei confini disciplinari, la commistione, spesso malintesa, tra generi espressivi. Tali fenomeni hanno profondamente mutato i gusti, le inclinazioni e le aspettative delle ultime generazioni, per le quali la Playstation compete legittimamente e paritariamente col teatro-off, il *tagging* coi *vernissage* istituzionali, una sfilata di Vivienne Westwood con un *reading* sermontiano, il *bungee-jumping* con la lettura di Ammiano Marcellino, e via discorrendo.

Da tale punto di vista i numeri e i volumi che possono essere vantati dalle istituzioni culturali, i profili dei pubblici, la varietà dei palinsesti sono innegabilmente più statici e meno sexy di quelli ricercati dai giganti della comunicazione planetaria e questo spiega la relativa contrazione delle risorse erogate, salvandosi solo gli enti – in verità pochini – dotati di *brand* altrettanto solidi e pubblici altrettanto vasti (da Tate Modern al Louvre dal Met al Guggenheim, etc.). Tali istituzioni, però, drenano le risorse private in misura addirittura superiore rispetto a quanto accadeva in passato, rendendo ancora più drammatica la

situazione delle realtà più giovani e acuendo la dura competizione che già sussiste tra le stesse istituzioni culturali, posto lo strapotere dei grandi aree metropolitane. Per intenderci: nel 2005, in Francia, il dipartimento dell'Ile de France ha assorbito il 43% di tutte le contribuzioni private, laddove nel 2005, secondo Arts & Business nel Regno Unito il 62% dei grandi finanziamenti, superiori al milione di sterline, è stato destinato alle sole istituzioni londinesi. Solo due anni prima tale percentuale era pari al 45% e lo stesso fenomeno, per ragioni facilmente comprensibili, si è registrato anche in Scozia, dove tra il 2003-4 e il 2004-5 si è registrata una crescita record del 32,86%.

Questi dati, in un momento storico in cui le megalopoli si stanno prendendo sonore rivincite sui profeti della “fine delle città”, spiegano perché molte imprese privilegino interventi decisamente innovativi riguardo alle forme e ai contenuti; è decisivo comunicare la fiducia nei valori e nei protagonisti del presente e del futuro, attraverso azioni che mirano a ridurre la distanza che separa la cultura *alta* dal consumo di massa, a creare una cultura della divulgazione e a colmare il *divide* che caratterizza in negativo i rapporti tra discipline umanistiche e scientifiche). Del pari molti di questi piani si propongono di sostenere la produzione artistica e intellettuale contemporanea e “conservare” i beni culturali del XX secolo. Non è infatti un caso che parecchi dei più importanti progetti varati negli ultimi dieci anni – che vedono quasi sempre coinvolti artisti, talenti e creativi – abbiano riguardato *children museum* e *science center*, centri di documentazione, ricerca e musei del design, della moda, della comunicazione pubblicitaria, radiotelevisiva, discografica e cinematografica, senza dimenticare i programmi dedicati alla fotografia, alla grafica, alla net e alla digital art, etc.

Questa tensione verso la contemporaneità, questa voglia di lasciare segni più tangibili e duraturi nella cultura dei nostri tempi, si è tradotta in un'entusiastica opera di sostegno alle produzioni e ai talenti più giovani, attraverso gli acquisti di opere, l'offerta di spazi espositivi, l'organizzazione di mostre itineranti, la concessione di borse di studio e prestiti d'onore, l'organizzazione nei programmi di ospitalità, il diretto coinvolgimento nelle attività aziendali.

Le conseguenze di questo fenomeno sono facilmente immaginabili: in Inghilterra, in Germania, negli Stati Uniti, in Russia, in Cina o in

Giappone sono le grandi imprese multinazionali a concepire e gestire i più ambiziosi piani di intervento, non dovendosi preoccupare di mantenere buoni rapporti con *tutti* i pubblici e *tutte* le comunità locali, ma permettendosi il lusso di coltivare relazioni privilegiate solo con taluni e talune, un'esigenza ancor meno avvertita dalle società attive nel campo dei servizi, prive dell'imbarazzante presenza di antichi stabilimenti e polverosi *blue collars*.

Nella medesima direzione si indirizza anche la marea di fusioni e acquisizioni che sta trasformando le strategie di molti gruppi, svincolandoli dagli storici luoghi, mercati e settori di insediamento produttivo e radicamento commerciale. Lo si può desumere anche dalla disamina delle modalità di intervento dei gruppi bancari italiani o dallo studio degli effetti provocati dagli spostamenti/insediamenti degli *headquarter* nazionali (si pensi alla recentissima apertura dei nuovi uffici di Deutsche Bank a Milano). Il problema è però rappresentato dalle esigenze dei grandi gruppi, sempre più orientati a privilegiare progetti di caratura possibilmente internazionale, all'interno dei quali desiderano ricoprire ruoli diversi da quelli detenuti in passato. Queste necessità hanno comportato una radicalizzazione delle scelte e una maggiore selezione dei progetti: secondo Admical, l'associazione transalpina che raggruppa le imprese più attive nel campo del mecenatismo culturale, in Francia nel 1996 furono finanziati 2.650 interventi, con una spesa media di circa 63.316 euro, a fronte dei 2.800 progetti approvati nel 2000 con un contributo medio di 70.714 euro. In Italia, analizzando i dati elaborati dall'Associazione Bancaria Italiana, tra il 1990 e il 1993 233 banche e 35 Fondazioni bancarie sostennero 15.575 progetti, per una spesa complessiva di 117 milioni di euro, con uno stanziamento medio di circa 7.500 euro a intervento. A distanza di quindici anni, nel 2005, le sole Fondazioni bancarie hanno elargito 420,4 milioni di euro in 9.139 iniziative, con uno stanziamento medio di 46.000 euro a progetto, (il dato disaggregato rivela che nel Nord Ovest l'importo medio di ogni erogazione è stato di 66.000 euro, a fronte dei 17.500 registrati nel Mezzogiorno).

La lontananza potrebbe essere spiegata dal numero, davvero esorbitante, di soggetti titolati alla richiesta dei contributi, numero che impone *de facto* una selezione assai limitata e l'adozione di *policies* distributive molto legate al territorio, quasi parastatali. Stando

alle fonti in Italia ci sono infatti 4.000 archivi (storici, di enti locali e d'impresa), 13.000 biblioteche pubbliche e private (scolastiche escluse), 4.200 tra musei, gallerie, pinacoteche e istituti d'arte, 102 giardini zoologici, botanici, naturali ed acquari, 6.000 giardini storici, 2.099 siti archeologici e monumentali, 55.263 chiese edificate prima del 1880, 1.500 monasteri e conventi, 3.000 tra santuari, sacri monti, palazzi vescovili, vie crucis e case di spiritualità, 3.100 biblioteche appartenenti a istituti religiosi, 29.000 archivi ecclesiastici, 40.000 rocche e castelli, 30.000 dimore storiche, 900 ragguardevoli centri storici, più di 12.000 associazioni culturali, quasi 800 associazioni ambientaliste, 557 parchi naturali, 90 parchi a tema, acquatici e di divertimento, 84.271 società sportive dichiarate e certificate, 3.311 tra teatri, enti lirici, compagnie teatrali e orchestre. In aggiunta, considerando le produzioni annuali di eventi e spettacoli, va registrata la presenza di oltre 1.700 mostre, 75.000 spettacoli di prosa, teatro dialettale e commedia musicale, più di 6.000 rappresentazioni d'opera lirica e balletto, quasi 19.000 concerti di musica classica e operetta, più di 22.000 esecuzioni di musica leggera, 1.500 tra festivals, feste ed altre manifestazioni temporanee.

4. Le nuove *corporate art policies*

Non è però realistico aspettarsi dalle grandi imprese italiane politiche confrontabili con quelle delle multinazionali straniere. Persiste infatti un problema di scala dimensionale: se la Bill and Melinda Gates Foundation dispone di un patrimonio di 28 miliardi di dollari (distribuendone 1.3 l'anno), la MacArthur Foundation di Chicago eroga ogni anno in campo artistico e culturale una cifra di poco inferiore alla totalità dei finanziamenti pubblici canadesi. Del pari sette dei primi dieci uomini più ricchi del mondo provengono dai settori dell'high-tech, da cui ci siamo ritirati in meno di quindici anni. Tuttavia, la giovinezza di numerose grandi imprese internazionali (una parte consistente dei nuovi colossi mondiali è sorta meno di trent'anni fa) e l'anomala formazione di tanti neomiliardari si sono tradotte in politiche di intervento molto innovative riguardo alle forme e ai contenuti.

In tal senso, agli occhi di molte imprese, la sponsorizzazione pare ormai una leva troppo debole e poco controllabile: ne è conseguito un mercato indirizzato verso iniziative *mono-branded* o *co-branded*, ove il partner privato detiene un maggiore potere contrattuale, rivendicando però un diverso ruolo nei processi di ideazione e gestione dei progetti, nella scelta degli ambiti e delle modalità d'azione, nella determinazione dei pubblici di riferimento. A fronte di maggiori e più rischiosi investimenti, le imprese esigono – pur non ottenendoli sempre – spazi e funzioni un tempo impensabili, rifiutando l'assunzione di proposte avanzate da terzi a favore di coproduzioni e partenariati e non accettando il ruolo, predominante in passato, di passive erogatrici d'ultima istanza.

Oggi, invece, i contributori privati preferiscono concepire e gestire internamente molti progetti, con staff propri, programmandoli su orizzonti poliennali, al fine di individuare per tempo gli interlocutori ideali. Inoltre, quale naturale conseguenza del fenomeno, è derivata una maggior attenzione ai risultati, una più insistente richiesta di benefici, un atteggiamento negoziale molto più aggressivo, come si può inferire dalla preferenza accordata agli schemi di *matching* – che comportano una co-valutazione e convalidazione delle richieste di finanziamento da parte di più erogatori, pubblici o privati che siano – senza dimenticare l'inasprimento dei controlli dei processi e l'affinamento delle valutazioni *ex post*.

Tale attitudine, pur potendo trasferire alle istituzioni culturali una cultura del progetto (cultura che non manca di una sua sottile retorica), comporta però il rischio di uno spossamento dei processi ideativi e un'avocazione delle competenze normalmente spettanti alle istituzioni culturali stesse, spesso chiamate a realizzare od ospitare iniziative integralmente concepite dagli sponsor.

Quella che si sta verificando, non senza strascichi nel dibattito museologico internazionale, è una progressiva attuazione di “politiche culturali aziendali”, che paiono offrire maggiori garanzie in termini di controllo dei processi ed efficacia dei risultati. L'accusa rivolta a molte *corporation* di agire come ciniche realtà sovrastatali, trova così motivi di riscontro nella concezione di politiche culturali che per risorse e ambizioni sono più che parastatali.

Da tale punto di vista non si può tacere il rischio insito in progetti che mirano a ottenere spazi sempre più visibili, presenze sempre meno di-

screte, come si può desumere dal successo di forme di sponsorizzazione durature, ingombranti e aggressive quali sono quelle del *naming*. I 100 milioni di sterline sborsati dalla Emirates Airlines (la compagnia di bandiera del Dubai) per nominare “Emirates Stadium” il nuovo stadio londinese dell’Arsenal sono l’ultimo anello di una lunga catena che ha visto molti spazi e luoghi cambiare nome e perdere il proprio carattere pubblico, dal Minute Maid Park (già Enron Field) allo Staples center, dal Quest Field di Seattle alla nuova monorotaia di Las Vegas, battezzata Nextel in onore dello sponsor che ha scucito 50 milioni di dollari per dare il proprio nome all’affascinante infrastruttura viaria.

Questa tensione al controllo e all’ottimizzazione delle risorse si riscontra anche nell’affermazione delle iniziative di carattere associativo, che stimolano la cooperazione tra imprese, provocando la nascita di club costituiti anche su base territoriale (in Francia, secondo Admical, già nel 2000 esistevano più di 90 club di imprese operanti a livello locale), che sottendono una tacita richiesta di rinegoziazione del ruolo degli sponsor in diverse fasi dei processi di ideazione e gestione dei progetti culturali.

Pur non potendosi negare i benefici determinati dalla produzione e diffusione di procedure e metodologie standard (format di richiesta dei fondi, modelli di valutazione dei progetti, strumenti di controllo *ex post*, etc.), decisivi per far crescere le controparti istituzionali, non si può parimenti omettere la portata, potenzialmente eversiva, di un cambiamento che non si limita a rafforzare legittime aspirazioni lobbistiche, ma prelude in taluni casi a una sovversione dei ruoli, a uno scambio dei compiti. Le critiche rivolte alle mostre “confezionate per e dagli sponsor”, l’eccessiva ingerenza in alcune fasi assai delicate, i dibattiti sull’eticità di taluni contributi dimostrano come si sia ancora lontani dal raggiungere un punto di equilibrio tra la necessità delle istituzioni e i desideri dei contributori privati, fermi restando i reciproci bisogni.

Per queste ragioni, agli occhi di molte imprese, le vecchie forme di intervento appaiono inutili: esse rivendicano un diverso ruolo nei processi di ideazione e gestione dei progetti, nella scelta degli ambiti e delle modalità d’azione, nella determinazione dei pubblici di riferimento. A fronte di maggiori e più rischiosi investimenti, esigono – pur non ottenendoli sempre - spazi e funzioni un tempo impensabili,

rifiutando l'assunzione di proposte frettolosamente avanzate da terzi a favore di coproduzioni e partenariati – e non accettando il ruolo, predominante in passato, di passivi erogatrici d'ultima istanza.

Da tale punto di vista molto è cambiato rispetto agli anni Ottanta, in cui si limitavano a collezionare opere per offrire un ambiente lavorativo più stimolante o semplicemente impressionante. Rispetto a quella stagione pionieristica, oggi la stessa dinamica di selezione e scelta delle opere tiene conto della necessità di coinvolgere attivamente tutti i dipendenti processo di selezione delle opere, migliorare la comunicazione interna e sostenere talenti locali, creando legami con le comunità di riferimento.

In particolare risalta il ruolo assegnato all'arte contemporanea quale strumento strategico di formazione, crescita e comunicazione interna. Secondo la letteratura più recente i programmi di formazione *Art Based* possono limitare i rischi di turnover, creare un miglior ambiente lavorativo, rafforzare l'identità aziendale e migliorare la comunicazione interna: i lavoratori apprezzano i programmi che vanno al di là del “come” fare alcune cose per spiegare “perché” vale la pena di farle. Questa attenzione alle potenzialità dei programmi di educazione e formazione artistica risalta anche negli obiettivi dei progetti di *Corporate Hospitality*, attraverso i quali le imprese creano le precondizioni per suscitare il duraturo coinvolgimento dei propri *stakeholders*, si differenziano dai propri *competitors* e rafforzano le competenze delle proprie risorse umane, ampliandone le conoscenze.

Per queste ragioni quasi tutti i programmi più recenti puntano con decisione a coinvolgere prima di tutto i dipendenti e loro familiari nelle iniziative di carattere artistico e culturale, per aumentare il livello di soddisfazione sul lavoro, creare una cultura del rispetto e della comprensione della diversità etnica, culturale, religiosa e di genere, sviluppare in chi viene coinvolto un nuovo set di esperienze, assistere processi di fusione e creare culture aziendali globali.

6. Il caso degli istituti di credito

Nel campo della *corporate art* le istituzioni creditizie – banche, fondazioni bancarie e fondi di investimento – sono state protagoniste

generose e prolifiche, avendo intuito per tempo le potenzialità strategiche del mezzo artistico, anche se i distinguo sono d'obbligo, poiché le collezioni italiane sono difficilmente confrontabili con quelle straniere.

Le raccolte italiane sono più vetuste ed eterogenee, essendosi stratificate nell'esercizio delle "normali" attività creditizie (esecuzione fallimentari, pignoramenti o acquisizioni di monti di pietà e banche dei pegni), per il sostegno accordato alle produzioni locali (è il caso delle banche popolari e delle casse di risparmio che tra Otto e Novecento hanno vicariato la crisi di altri committenti storici) o il personale coinvolgimento dei vertici aziendali (Mattioli non fu il solo re di denari sedotto dal fascino delle prassi collezionistiche).

Per questi motivi uno sguardo ravvicinato alle collezioni nazionali (facilitato dall'ampia messe di cataloghi pubblicati in svariati decenni) disvela situazioni difformi, complicate dai cambiamenti occorsi negli ultimi quindici anni; si pensi alla nascita delle Fondazioni bancarie (e ai destini di parecchie opere, in taluni casi confluite nei patrimoni fondazionali, in altri rimasti negli asset bancari) o alle operazioni di M&A che hanno determinato l'aggregazione di raccolte che possono vantare consistenze e valori museali. In realtà è difficile trattare questo tema senza individuare alcune precise fasi storiche, caratterizzate da atteggiamenti e aspettative assai differenti; lo studio delle collezioni-arredo costituite negli anni Cinquanta-Settanta ha rivelato la presenza di criteri assai rigidi: erano verticistiche, inaccessibili al pubblico, imposte a dipendenti e clienti, spesso caramellose e ostili a qualsivoglia carica *controversial*. Il *decorum* creditizio favoriva così gli acquisti di opere neutralmente incomprensibili (dove l'astrattismo era la snobistica evoluzione delle precedenti "litografie da ufficio") oppure premiava colori squillanti e immagini all'apparenza facili. In ogni caso, comunque, erano banditi i soggetti disturbanti e i roveli morali: i rari sorrisi dei *comics* di Lichtenstein erano preferiti alle sue numerose lacrime, le stelle e striscie e i volti kennediani di Rauschemberg testimoniavano un ammirevole patriottismo, gli occhioni delle Marilyn wharoliane non tradivano alcuna sfiducia *nell'americana way of life*, mentre gli sberleffi di Pollock intimidivano i nostalgici ammiratori del figurativismo.

Di qua dall'Atlantico, invece, la cupezza e i sensi di colpa degli scon-

fitti cedettero il passo a una tenace volontà di riscatto, che rinvenì nella produzione coeva la voce di una coscienza critica che ammetteva l'inamissibile; anche in questo caso però, le decisioni erano prese da una ristretta élite e rare le aperture al pubblico.

La situazione cambiò negli anni Ottanta, durante i quali, all'estero, le banche comprarono moltissimo (si pensi alle 30.000 opere della JPMorgan Chase Art Collection disseminate in 450 uffici o alle cinquantamila di Deutsche Bank) e aprirono al pubblico i loro tesori artistici, allestendo spazi espositivi, prestando le opere, sponsorizzando mostre ed eventi, assumendo curatori rinomati (si pensi al ruolo avuto da Friedhelm Hütte nella nascita della collezione di Deutsche Bank, progettando le prime iniziative per i dipendenti e gli *stakeholder* territoriali, e così via. Un'amore dichiarato senza rossori, mentre zitti zitti nascevano i primi servizi di *art consulting* per la clientela *private*, rassicurata dal coinvolgimento di istituti celebri e da quanti imitavano le gesta degli apripista.

Mentre in Italia la situazione rimaneva immutata, dalla metà degli anni Novanta in poi la passione per l'arte del mondo finanziario ha assunto un carattere bicefalo; da una molti istituti si sono accorti che i corsi di educazione all'arte e all'ascolto, gli incontri con creativi, intellettuali e artisti, i progetti di riqualificazione dei luoghi di lavoro e residenza possono accrescere il livello di soddisfazione, creare una cultura del rispetto e della comprensione della diversità etnica, culturale, religiosa e di genere, sviluppare in chi viene coinvolto un nuovo set di esperienze, culture globali e ridurre il tasso di turnover. Dall'altra è cresciuta l'aggressività delle politiche di acquisizione (gli acquisti del settore bancario-finanziario nelle grandi fiere pesano per oltre il 20%), si sono acuite le attività di *lobbying* in campo fiscale (si pensi al recente dibattito provocato negli Stati Uniti dalla legge Grassley sui *partial gifts*), sono state portate a termine controverse operazioni di musealizzazione (oscillanti tra gli estremi dei casi Guggenheim-DB di Berlino vs UBS-Moma NY), è stato teorizzato che le opere d'arte siano un *class asset*, con un boom dell'*art consulting*, la pubblicazione degli indici di redditività, la nascita di fondi di investimento, la proliferazione degli studi sui ritorni degli investimenti in *collectable*, che confermano quanto siano ancora incerti i confini appena varcati.

SCHEDE BIBLIOGRAFICHE
BOOK REVIEWS

a cura
di Elisabetta Boccia

Flavio Delbono, Diego Lanzi, *Povert  di che cosa?*, Il Mulino, Bologna, 2007

Diversi e molteplici sono i significati attribuiti al termine "povert ". Osservatori e studiosi sono quasi tutti concordi nell'affermare che la parola indica qualche "limitazione dell'esistenza che talune persone sono costrette a subire". Alcune accezioni pi  che ad una "limitazione involontaria", rimandano ad una "situazione di privazione"; altre accezioni invece attengono all'idea che il termine povert  "sia un concetto strettamente correlato a, o addirittura derivato da, quello di disuguaglianza". Da qui la distinzione tra povert  assoluta, vale a dire il significato di povert  come privazione assoluta e quindi che non necessita per l'identificazione di confronti interpersonali; e povert  relativa, quando cio  si pu  parlare di povero solo in relazione alla popolazione di appartenenza. La distinzione tra povert  relativa e povert  assoluta   connessa alla domanda obiettivo del volume: chi sono i poveri? "All'interno dei beni e dei servizi consumabili da una data comunit  si sceglie un paniere di consumi minimi (alimentari, alloggio, vestiario ecc.) e se ne stima la spesa minima: questa   la linea di povert  assoluta.(...) Oppure, si consideri la spesa media, o mediana, in beni e servizi; tutti i beni o servizi acquistati. Una frazione di tale spesa (di solito, la met )   definita linea di povert  relativa. Coloro che dispongono di un reddito inferiore a questa seconda linea sono considerati poveri in senso relativo". Nel capitolo 1 del volume, partendo dall'analisi delle principali misure di povert  nel reddito in uso in Italia, si discute proprio della distinzione tra povert  assoluta e povert  relativa e dei principali strumenti utilizzati dagli economisti per analizzare il fenomeno. Nel capitolo 2 riprendendo le misure proposte dalla letteratura economica sono analizzate le principali nozioni di povert  nello spazio delle risorse. Le moderne teorie egualitariste ed il concetto di *well-being* sono discusse nel capitolo seguente, mentre il capitolo 4   riservato all'approccio delle capacit  o uguaglianza delle capacit , intesa come libert  di essere, fare o divenire; nel capitolo 5, attraverso indici o classi di misure   studiata la misurazione delle capacit  umane, e si conclude con l'analisi dell'indice di povert  umana proposto dalle Nazioni Unite, un tema che introduce a quanto affrontato nell'ultimo capitolo del libro, in cui si discute il modello

dello sviluppo umano applicato alle politiche di sviluppo economico e sociale.

Gli autori del volume, visti la forte attualità del tema ed il grande interesse che la povertà ha attirato negli ultimi anni, hanno organizzato i vari argomenti prevedendo, molto saggiamente, una distinzione tra i diversi interessi e differenti conoscenze dei lettori. Visto che, in particolare il saggio si propone sia di raggiungere i *policy-makers*, sia di fornire un utile supporto didattico per corsi specialistici come quelli di Economia pubblica o di Economia dello sviluppo, gli autori differenziano l'approccio al libro attraverso simboli che contraddistinguono i vari capitoli, predisponendo e suggerendo così efficacemente vari percorsi di lettura.

Antonio Rigon, Francesco Sbeti (a cura di) *Fondazioni, politiche immobiliari e investimenti nello sviluppo locale*, Fondazione di Venezia – Marsilio, 2007.

Tutto è iniziato con la promulgazione del decreto legislativo n. 143 del 24 giugno 2003, poi convertito dalla legge n. 212/03 che ha introdotto la possibilità di investire una quota (non superiore al 10 %) del patrimonio delle fondazioni, in immobili non strumentali. E, proprio in tal senso, come si evince dai documenti ufficiali delle fondazioni quali il bilancio di missione e il documento programmatico revisionale, che si sta sempre più affermando non solo interesse verso investimenti di tale genere di attività, ma anche una articolata e ricca impostazione metodologica e strategica.

In occasione della terza edizione di *Urbanpromo* nel novembre 2006, la Fondazione di Venezia ha ritenuto opportuno avviare un'indagine specifica sull'avvio di questo fenomeno, presentando la ricerca realizzata anche grazie al contributo di molte fondazioni di origine bancaria. Il successo dell'iniziativa ha dato così vita alla realizzazione del volume che raccoglie e amplia i contributi realizzati in occasione di *Urbanpromo* e che contiene l'introduzione di Giuseppe Guzzetti, presidente Acri, dedicata agli interventi e investimenti immobiliari delle fondazioni bancarie. Il presidente Guzzetti, infatti, si sofferma maggiormente sulle diverse modalità che caratterizzano il fenomeno: "In alcuni casi

gli interventi immobiliari rispondono alla logica dello sviluppo del territorio e dei sistemi locali, realizzando strutture per attività strategiche come l'istruzione, il turismo e i servizi. Altre volte l'investimento nel mercato immobiliare rientra fra le opzioni considerate per la gestione finanziaria del patrimonio. Altre volte ancora l'interesse per il settore riguarda particolari categorie di persone o di servizi che rischiano l'esclusione dal contesto cittadino, con un impegno delle fondazioni finalizzato a rendere disponibili degli spazi a condizioni che il mercato non è in grado di offrire. In quest'ultimo ambito si colloca il cosiddetto *housing* sociale, una modalità d'intervento nella quale gli aspetti immobiliari vengono studiati in funzione dei contenuti sociali...". Il volume prosegue, quindi, con la testimonianza del presidente della Fondazione di Venezia, Giuliano Segre, il quale oltre a ripercorrere l'iter normativo che ha interessato negli anni le fondazioni, effettua alcune considerazioni di natura finanziaria circa l'opportunità offerta dalla citata legge n.212/2003. Questa legge – sottolinea Segre – “offrendo finalmente la possibilità alle fondazioni di investire una quota non superiore al 10% del loro patrimonio in immobili non strumentali, ha dato pieno compimento operativo alla volontà del legislatore in tema di diversificazione del patrimonio. Naturalmente la fondamentale considerazione che si pone alla fine di questo lungo percorso di avvicinamento all'investimento immobiliare riguarda una valutazione sulle eventuali occasioni di reddito o di *capital gain* perdute in questi lunghi 13 anni di divieto”. Il volume poi si compone di due sezioni: in una sono inseriti alcuni saggi per illustrare il quadro di riferimento istituzionale, normativo, economico e strategico in cui operano le fondazioni, evidenziando la natura dei beni e dei servizi che possono essere prodotti dalle fondazioni stesse, il ruolo nuovo delle fondazioni come attore nell'ambito del processo di riqualificazione urbana e le principali esperienze di *housing* sociale; chiude questa sezione l'esperienza della Fondazione Cassa di Risparmio di Torino rispetto alle erogazioni e agli interventi patrimoniali rivolti al comparto immobiliare; nell'altra sezione sono documentati gli interventi immobiliari attraverso delle schede di documentazione realizzate con il diretto contributo delle singole fondazioni, esemplificando come le fondazioni perseguano sempre più maggiormente “progetti integrati per uno sviluppo sostenibile, in un'ottica di confronto con le istituzioni del territorio”.

