

**Rivista: Global & Local Economic Review**

---

**VIII**

# Global & Local Economic Review

Aut. Trib. PE n. 7 del 14. 7. 1999, n. 1/2005

Direttore Responsabile

Nicola Mattoscio

## EDITORIAL BOARD

NICOLA ACOCELLA, Università degli Studi di Roma "La Sapienza"  
MARIO ARCELLI †, Università L.U.I.S.S. di Roma  
GIUSEPPE DE RITA, Presidente Fondazione CENSIS  
MAURO GALLEGATI, Università Politecnica delle Marche - Ancona  
ADRIANO GIANNOLA, Università degli Studi di Napoli "Federico II"  
GIANANDREA GOISIS, Università degli Studi Statale di Milano  
GALEAZZO IMPICCIATORE, Università degli Studi di Roma "La Sapienza"  
PAOLO LEGRENZI, IUAV - Venezia  
NICOLA MATTOŠCIO, Università degli Studi di Chieti-Pescara  
LUIGI PAGANETTO, Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"  
GUIDO PAGGI, Libera Università degli Studi "S. Pio V" di Roma  
VINCENZO PATRIZI, Università degli Studi di Firenze  
MARIA PAOLA POTESTIO, Università degli Studi di Roma "Roma Tre"  
ALBERTO QUADRIO CURZIO, Università "Cattolica del Sacro Cuore" di Milano  
ALDO ROMANO, e-Business Management School ISUFI, Università degli Studi di Lecce  
PIER LUIGI SACCO, IUAV - Venezia  
DOMINICK SALVATORE, Fordham University of New York  
PASQUALE LICIO SCANDIZZO, Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"  
GIULIANO SEGRE, Università degli Studi di Venezia  
JOSEPH STIGLITZ, Nobel per l'economia, Stanford University of New York  
STEFANO ZAMAGNI, Università degli Studi di Bologna

---

Direzione e Redazione: Corso Umberto I, n 83 - 65122 Pescara  
Tel. 085/4219109 – Telefax 085/4219380  
Sito internet: [www.gler.it](http://www.gler.it)  
E-mail: [gler@fondazionepescarabruzzo.it](mailto:gler@fondazionepescarabruzzo.it)

---

Tutti i diritti relativi agli scritti contenuti nella *Rivista* sono protetti a norma di legge.

# Global & Local Economic Review

---

Volume VIII

2005

---



## SOMMARIO

<b>Pier Luigi Sacco – Giorgio Tavano Blessi</b> <i>Distretti culturali evoluti e valorizzazione del territorio</i>	Pag. 7
<b>Nicola Mattoscio - Emiliano Colantonio</b> <i>Allargamento dell'unione europea, conoscenza e capitale umano</i>	" 43
<b>Olivier Butzbach</b> <i>Varietà dei capitalismi? Uno studio comparato delle trasformazioni del sistema bancario francese ed italiano, 1980-2000</i>	" 101
<b>Miriam D'Ascenzo - Dario Sciulli</b> <i>La disuguaglianza e la povertà di genere: applicabilità del modello markoviano per la visibilizzazione della povertà femminile</i>	" 151
Schede bibliografiche	" 191
Notizie sugli autori	" 195



Pier Luigi Sacco – Giorgio Tavano Blessi

**DISTRETTI CULTURALI EVOLUTI E VALORIZZAZIONE  
DEL TERRITORIO**

*Abstract*

The definition of policies, which are addressed to activate territorial development process have represented during the last decades a research field for urban planners, architects, environmental scientists, economists, geographers, anthropologists, sociologists, in a common effort which is aimed at the identification of those critical factors that are able to explain the territorial organization formulas and its development process. The organization models recognized and listed in this study, have as fundamental point of analysis a district organization of territorial exogenous and endogenous forces and capitals, able to produce those strategic complementarities, which are of advantage to all the social actors and sustain the innovation process in the human activity.

Throughout the analysis of territorial development process of post-industrial society has been possible to observe the remarkable weight of a particular intangible capital that is possible to observe in territory, but until now without a particular interest for researcher: culture.

The aim of this study is directed to give indication about the new territorial development process that is possible to recognize in national and international context in which culture has a decisive role for the development of economic, social and environmental aspect of reality, operating like synergic agent in position to supply new instrument, creative practices, exploiting local asset and promoting a sustainable development process in local areas. The research is organized

in four parts: in the first part will be listed the characteristic of a territory and the relation framework among these elements and the development process, recognising and describing the value of culture dealing with generation of value in economic, social and environmental sectors; in the second part will be presented an conceptual articulation of development territorial formula, from industrial district, to cultural district, defining implication in term of exploitation of material and immaterial territorial asset; in the third part will be illustrated two particular interesting case-studies where it will be possible to show the characteristic and problems of a cultural district, and the implications in term of local development process and urban marketing; in the fourth part will be shown the results of a local development process based on the exploitation of immaterial asset such as culture, demonstrated how culture could be a value for the post-industrial societies development.

Le modalità di sviluppo del territorio hanno rappresentato nel corso degli ultimi decenni un campo di ricerca per urbanisti, architetti, scienziati dell'ambiente, economisti, geografi, antropologi, sociologi, in uno sforzo comune di individuazione, ciascuno dalla propria prospettiva disciplinare, dei fattori critici capaci di spiegare le formule d'organizzazione e sviluppo del territorio. I modelli di organizzazione spaziale riscontrati ed elencati in questo studio, hanno quale presupposto comune la strutturazione in forme distrettuali delle forze esogene ed endogene presenti nel territorio, una modalità che permette la generazione di quel sistema di relazioni su più piani tra gli attori della società in grado di assumere un peso preponderante nei processi di innovazione nei campi delle attività dell'uomo. Attraverso l'analisi dei processi di sviluppo territoriale delle società post-industriali è possibile osservare il peso rilevante assunto da una formula di capitale presente nel territorio ma fino ad ora scarsamente accreditata di fornire nuovi stimoli alla crescita del sistema locale nel

suo complesso: la cultura. L'obiettivo dello studio è indirizzato a fornire indicazioni rispetto ai nuovi processi di sviluppo del territorio che esperienze nazionali ed internazionali evidenziano, nei quali la cultura assume un ruolo decisivo per la crescita delle componenti economiche, sociali ed ambientali del territorio, operando come agente sinergico in grado di fornire ad altri settori del sistema contenuti, strumenti, pratiche creative, valorizzando gli asset locali, e promuovendo, quindi, lo sviluppo sostenibile delle realtà locali.

La ricerca è articolata in quattro parti: nella prima parte saranno elencati gli elementi caratterizzanti un territorio e la struttura delle connessioni tra i fenomeni della crescita e tali elementi, individuando e descrivendo il sistema di relazioni tra società, ambiente ed economia quale presupposto alla creazione di valore per il sistema, ed il valore della cultura in tali processi; nella seconda parte sarà fornita un'articolazione concettuale delle formule di crescita del territorio, distretto industriale, distretto culturale, distretto culturale evoluto, definendone le implicazioni per la valorizzazione degli asset materiali ed immateriali presenti; nella terza parte verranno esaminati due casi di studio di particolare interesse per illustrare le caratteristiche e le problematiche tipiche di un modello di distretto culturale evoluto, e le implicazioni in termini di sviluppo locale e di marketing territoriale; nella quarta parte saranno presentati i risultati di processo di sviluppo locale realizzato attraverso la valorizzazione di un asset immateriale quale la cultura, dimostrando come questa possa assumere rilevanza in molteplici ambiti per lo sviluppo delle società postindustriali.

## **1. Lo sviluppo locale nell'età post-industriale**

Le modalità di sviluppo del territorio e gli effetti delle trasformazioni spontanee o indotte dall'attuazione di processi di pianificazione hanno rappresentato nel corso degli ultimi

decenni un campo di ricerca per urbanisti, architetti, scienziati dell'ambiente, economisti, geografi, antropologi, sociologi, in uno sforzo comune di individuazione, ciascuno dalla propria prospettiva disciplinare, dei fattori critici capaci di spiegare le proprietà dinamiche di fenomeni che nella loro complessità sfidano le nostre capacità di pervenire ad una sintesi concettuale unitaria e soddisfacente.

In particolare, a partire dagli anni '70 diverse sono state le prospettive di analisi utilizzate per lo studio delle modificazioni territoriali: di matrice ambientale, sull'evidenza, ad esempio, dei cambiamenti climatici e degli effetti prodotti nel territorio o successive alla nascita di una consapevolezza collettiva nel limite di utilizzo e riproducibilità di risorse primarie quali l'acqua, la sostenibilità e disponibilità delle fonti energetiche come il petrolio; di matrice sociale, con l'emergere di problematiche legate ai flussi migratori di popolazioni alla ricerca di migliori condizioni di vita, e così via.

Ma è in particolare nel campo dell'urbanistica/pianificazione e dell'economia che numerosi studi hanno cercato di evidenziare le peculiarità dei contesti locali quali fattori indispensabili nella catena di creazione di valore per la società.

Nel campo dell'urbanistica lo sviluppo del territorio urbano è stato affrontato da almeno tre punti di vista: pianificazione, gestione, governo del territorio<sup>1</sup>.

Gli anni dai '50 ai '70 sono caratterizzati dalla "spatial planning", cioè l'idea che il controllo la crescita urbana possa essere regolato e controllato dalle istituzioni attraverso il PRG o Master Plan, strumento di pianificazione del territorio. Il presupposto concettuale di un simile approccio è la volontà di definire la dimensione spaziale ottimale della città con l'obiettivo di controllare le dis-economie, razionalizzare le risorse, utilizzando lo "zoning" quale elemento di controllo del suolo a livello di destinazione d'uso, e determinare al

<sup>1</sup> Una rassegna critica di questa letteratura è al di là degli scopi del presente saggio. Si veda ad esempio Bertuglia, Bianchi e Mela (eds.) (1998).

livello istituzionale le scelte di investimento dei privati.

Dalla fine degli anni '70 emerge un orientamento prevalente verso il controllo della crescita e dell'organizzazione della città, e verso la gestione delle trasformazioni urbane nel loro complesso; allo strumento dirigitico del PRG si sostituisce la gestione dell'area urbana attraverso l'"urban management", dove il governo, cioè le istituzioni pubbliche, assumono il ruolo di gestori definendo le regole all'interno delle quali deve esercitarsi l'iniziativa degli attori del territorio. Le istituzioni locali assumono così il ruolo di manager della crescita urbana.

Nel corso degli anni '90 si passa al livello di "governance urbana", una forma evoluta di presidio del territorio per mediare e governare gli interessi e conflitti. Viene quindi introdotta la pratica di definire la caratterizzazione tipologica del territorio attraverso uno strumento che abbia l'obiettivo di creare consenso tra gli attori: il piano strategico. Nel processo di pianificazione della città, infatti, entrano in gioco numerosi attori, portatori di interessi locali, pubblici e privati, associazioni, variabili di un sistema complesso di difficile gestione se non con un approccio integrato che veda la possibile comunicazione tra le parti attraverso la costituzione di un linguaggio comune e la creazione di network, e che mira a fornire le linee guida per la gestione del territorio, quale organismo strutturato che si sviluppi e agisca in risposta ad una pluralità di interessi ed obiettivi anche parzialmente in conflitto (cfr. Balbo, 1999).

A livello economico, quale risposta al processo di globalizzazione iniziato alla fine degli anni '70 — che ha portato alla delocalizzazione dai paesi occidentali di importanti settori produttivi (e in particolare della quasi totalità dei settori manifatturieri), a vantaggio dei paesi in via di sviluppo meno soggetti a vincoli e restrizioni in termini di costo e tutela del lavoro — si è assistito al proliferare delle ricerche volte a comprendere la relazione tra economia e territorio, nella direzione di fornire nuovi elementi in grado di contrastare e gover-

nare la tendenza in atto<sup>2</sup>.

In particolare gli studi hanno cercato di evidenziare la struttura delle connessioni tra i fenomeni della crescita e gli elementi caratterizzanti un territorio, individuando e descrivendo il sistema di relazioni tra società, ambiente ed economia quale presupposto alla creazione di valore per il settore produttivo.

Attraverso le analisi condotte è stato possibile porre in evidenza l'incompletezza del concetto dualistico di economia e territorio quali elementi dicotomici dei processi di sviluppo, e in particolare i limiti di una concezione del settore produttivo quale entità disgiunta da quella sociale. L'analisi teorica ed empirica ha infatti dimostrato al di là di ogni dubbio che la capacità competitiva di un'azienda dipende in gran parte dal contesto complessivo in cui essa opera e su cui essa può influire sensibilmente (cfr. ad esempio Kramer e Porter, 2002), e che a propria volta le peculiarità e caratteristiche di eccellenza del territorio sono in grado di generare nuovo valore per il sistema economico, delineandone in maniera anche involontaria il processo di sviluppo, nel quale la crescita avviene principalmente attraverso un processo di "distrettualizzazione", ovvero di aggregazione in cluster, concentrazioni geografiche di elementi endogeni ed esogeni economici, ambientali e sociali che interagiscono e cooperano tra di loro portando il territorio ad assumere un ruolo fondamentale in chiave competitiva (cfr. Porter, 1989, Becattini, 2000 a,b).

Emerge chiaramente quali sono gli elementi chiave del successo nello sviluppo dell'economia e del territorio, un complesso dove l'influenza della società quale sistema articolato di conoscenze e saperi trasmissibili, contiguità tra spazio abitativo e spazio produttivo, infrastrutture ed elementi paesaggistici presenti, dà modo di creare un sistema in grado di

<sup>2</sup> Una rassegna critica di questa letteratura esula dagli scopi di questo saggio. Per una panoramica aggiornata della letteratura di matrice italiana si veda ad esempio Bellanca, Dardi e Raffaelli (a cura di) (2004).

permettere la produzione a livelli di eccellenza qualitativa di beni e servizi, promuovendo al contempo la crescita di tutto il sistema (cfr. Sacco e Pedrini, 2003, per una rassegna critica) anche nel settore sociale e ambientale.

Viene quindi ad esplicitarsi la relazione tra economia, società e territorio quale sistema complesso in grado di generare crescita e sviluppo, e diviene quindi evidente come nelle attuali società occidentali sia in atto un confronto non più unicamente tra agenti economici, ma tra sistemi territoriali (cfr. Ohmae, 1995), dove l'organizzazione delle risorse e lo sviluppo organico degli elementi precedentemente richiamati è presupposto necessario alla crescita della competitività del sistema e della sua capacità di attrarre risorse dall'esterno, e dove il concetto di valore assume nuovi connotati quale chiave strategica per lo sviluppo del territorio.

È necessario sottolineare l'importanza del concetto di 'valore' quale nodo concettuale e strumentale nello sviluppo dell'impresa e del territorio e la sua correlazione con il concetto di cultura. Il concetto di 'valore' è soggetto a interpretazioni differenti e tra loro contrastanti, di volta in volta esaminato secondo i paradigmi legati ad una visione economica, sociale, ambientale. Solo recentemente tale elemento è stato oggetto di una serie di studi che hanno coinvolto e raccolto tutti gli aspetti precedenti in una visione unitaria dei suoi processi di generazione e del loro rapporto con lo sviluppo del sistema-territorio locale (cfr. ad esempio Rullani, 2004).

Il 'valore' rappresenta la struttura portante della nuova modalità di produzione e consumo che caratterizza le economie post-industriali, contraddistinte da una profonda ridefinizione motivazionale degli atti di acquisto e consumo, che perdono il loro senso di caratteristica risposta a bisogni primari legati a forme più o meno evolute e culturalmente elaborate di 'sopravvivenza', per divenire parte integrante di una strategia di perseguimento del benessere individuale legata all'affermazione e al consolidamento di modelli di identità individuali socialmente riconosciuti e sostenibili (cfr. Sacco e

Viviani, 2003). Nel nuovo scenario delle società postindustriali le modalità di consumo tendono a ricercare nella 'funzione simbolica' una caratterizzazione e una giustificazione (cfr. ad esempio Codeluppi, 2003). In un simile contesto, la logica dell'offerta di beni non può più limitarsi a rispecchiare la struttura di preferenze data sul lato della domanda, ma diviene parte di un processo di co-evoluzione tra domanda e offerta che modifica in misura sostanziale i processi di relazione tra impresa e contesto locale (cfr. Sacco, 2003).

Nel nuovo contesto la dimensione simbolica assume dunque un peso centrale nella determinazione del valore aggiunto dei prodotti e induce così le imprese ad integrare nella propria catena del valore processi di generazione di significati identitariamente spendibili ed associabili a vario titolo e con varie modalità alla propria cultura di prodotto. Il territorio, con le sue molteplici valenze storiche e culturali, viene in molti casi assunto in questa logica come 'garante' e depositario di tale dimensione simbolica e diviene quindi, nel suo aspetto più immateriale, un asset di valore strategico per la definizione del vantaggio competitivo. I prodotti tendono quindi a 'culturalizzarsi', ovvero ad assumere una dimensione espressiva che non corrisponde alle aspettative predefinite dei consumatori ma semmai le riplasma secondo una logica di coinvolgimento ed identificazione che è suggerita dallo stesso sistema di significato su cui è costruito il prodotto.

Nel campo turistico, in particolare, nel quale, per così dire, il prodotto 'coincide' con il territorio, la motivazione culturale appare uno dei criteri di maggior peso nel processo di selezione delle alternative da visitare, a condizione che essa si coniughi armoniosamente con altre caratteristiche quali, ad esempio, l'ambiente, la gastronomia, l'accoglienza.

I risultati della strutturazione di proposte turistiche legate al "sistema territorio", al patrimonio culturale materiale ed immateriale, la cui esperienza produce una forza evocativa ed emozionale trasmissibile al visitatore e da questi facilmente spendibile sul piano identitario, è in una fase di crescita espo-

nenziale. Secondo i dati del 2001 (cfr. TCI, 2001) le località italiane caratterizzate da una offerta collegata alla valorizzazione dell'identità locale stanno registrando un tasso percentuale di crescita quasi tre volte superiore (8%) a quella del mercato del turismo classico. Indagini di mercato recenti rivelano che sempre più persone sono interessate a provare nuovi luoghi e a scoprire forme di turismo diverse, attribuendo sempre maggiore peso alla qualità del territorio e ad un'offerta caratterizzata da una maggiore consapevolezza ambientale e da un maggiore contenuto conoscitivo ed esperienziale.

Ciò che emerge in maniera significativa da una prima analisi è la modalità attraverso la quale si generano modelli di sviluppo costruiti sul rapporto cultura/società/economia, e la natura degli elementi che successivamente potranno essere in grado di rappresentare i tratti caratterizzanti lo sviluppo del sistema secondo i modelli così definiti.

Molti degli attuali casi di successo di sviluppo sono legati a realtà locali, alla formazione di un modello distrettuale di eccellenza *culture driven*, dove la correlazione tra la cultura nell'accezione più ampia del termine (non solo identificata in istituzioni come musei, teatri o auditorium ma anche come spazi ricreativi e di socializzazione quali centri culturali, parchi, attrezzature sportive, e così via) e il territorio risulta il motore propulsivo per la creazione di un sistema integrato di attori che appartengono a filiere produttive diverse ma caratterizzate da gradi crescenti di complementarità (cfr. Tavano Blessi, 2003, per una rassegna).

La cultura acquista valore e significato nella misura in cui diventa capace di integrarsi di volta in volta con altri settori del sistema locale, dando luogo a processi di sviluppo 'trasversali' alla strutturazione tradizionale delle filiere. Nello scenario attuale nel quale la capacità competitiva del territorio si lega in misura crescente all'orientamento all'innovazione e alla valorizzazione degli asset locali altamente specifici (cfr. ad esempio Porter, 2003), il ruolo della cultura è sempre più quello di operare come agente sinergico in grado di fornir

re ad altri settori del sistema contenuti, strumenti, pratiche creative, valore aggiunto in termini di valore simbolico ed identitario. Questa modalità si collega direttamente alla creazione di 'distretti' in grado di generare nuove modalità di sviluppo del sistema locale attraverso il rafforzamento del potenziale competitivo dell'impresa e del sistema locale nel suo complesso.

Proprio nell'evidenza di questo processo, e in considerazione della nuova frontiera competitiva che sempre più si pone a livello di sistema territoriale piuttosto che economico, gli strumenti di promozione, programmazione, gestione del territorio acquistano una nuova, importante valenza.

Qual è dunque l'obiettivo: marketing del territorio o piuttosto marketing dal territorio? Promozione dell'esistente e suo utilizzo quale bene di rendita da cui attingere o risorsa da sviluppare sinergicamente attraverso un investimento congiunto e specifico di tutti gli attori del sistema locale? In altre parole, che senso si nasconde sotto la superficie linguistica del marketing territoriale? E qual è il senso autentico della sua relazione con i processi di sviluppo locale?

## **2. Dal distretto industriale al distretto culturale**

Le modalità di sviluppo del territorio a partire dalla rivoluzione industriale ed in particolare dalla seconda metà dell'800 sono state caratterizzate da un progressivo processo di concentrazione spaziale del capitale fisico (e successivamente delle forme di capitale immateriale) in luoghi definiti quali le aree urbane, secondo schemi di localizzazione auto-organizzati e successivamente pianificati con l'obiettivo di raggiungere una migliore efficienza produttiva, anche tenendo conto delle ricadute extra-economiche delle economie di agglomerazione.

Affinché sia possibile la nascita di un distretto industriale, però, non è sufficiente la presenza delle imprese in un territo-

rio delimitato, ma è necessaria l'esistenza di elementi quali la concentrazione spaziale di competenze produttive complementari e pertinenti ad una determinata filiera, la presenza di un'"atmosfera" industriale, e una serie di fattori che permettano la circolazione delle informazioni. Sono infatti il capitale umano e il capitale informativo (le competenze e le esperienze), da un lato, e il capitale sociale (i legami di fiducia), dall'altro, i tratti distintivi del distretto industriale, che ne permettono lo sviluppo attraverso la micro-innovazione legata al continuo perfezionamento di processi e prodotti.

Al modello 'europeo', e principalmente italiano, nella formulazione ormai classica data da Giacomo Becattini nei contributi già citati, del distretto industriale, si contrappone in letteratura il modello americano nella altrettanto classica formulazione porteriana del cluster, nella quale gli elementi più specificamente 'culturali' e immateriali hanno un peso meno rilevante e dove diviene invece centrale la dimensione di articolazione spaziale della filiera, il modello 'fisico' di agglomerazione che si traduce in precise forme di economie localizzative. Nel presente contesto non ci interessa prendere posizione pro o contro uno specifico modello, quanto piuttosto sottolinearne le analogie alla luce dello specifico interesse della nostra analisi, rivolto ai modelli di distrettualizzazione/agglomerazione di matrice culturale come controparte organizzativa delle politiche di marketing territoriale.

L'agglomerazione spaziale delle attività produttive e il suo rapporto con i processi di sviluppo locale ha infatti naturalmente prodotto modelli di riferimento significativi anche nel contesto specifico dei modelli di organizzazione territoriale della produzione e della fruizione culturale, dando vita a terminologie derivate come quella dei *cultural clusters* e dei distretti culturali.

A partire dalle pionieristiche esperienze realizzate nel Regno Unito dal Greater London Council degli anni '70, evolute col tempo nelle politiche territoriali del Department of Media, Culture and Sports (DMCS, 1999), le problematiche

dell'insorgenza e dello sviluppo dei *cultural clusters* hanno trovato una loro precisa collocazione all'interno degli studi e delle esperienze di *public policy*. Nella sua prima accezione, il concetto del *cultural cluster* era riferito ad una determinata concentrazione spaziale di attività, principalmente localizzata nelle aree urbane, nella quale sono presenti infrastrutture dedite alla promozione e divulgazione della cultura. L'idea prendeva spunto dalla necessità di pianificare azioni di recupero di aree degradate o dismesse, attraverso l'adozione di una strategia di sviluppo dell'area urbana fondata sul potenziale di riqualificazione sociale ed economica di attività legate all'arte, allo spettacolo e ai settori connessi.

L'evoluzione del concetto di *cultural cluster* ha portato ad una progressiva articolazione, segnata da una crescente specializzazione rispetto alla tipologia produttiva, cioè agli asset su cui basare lo sviluppo del distretto. Santagata (2003) delinea quattro tipologie di distretto legate alle risorse materiali e immateriali presenti: Industrial Cultural District, Institutional Cultural District, Museum Cultural District, Metropolitan Cultural District nei quali i distretti sono definiti in base al 'bene creativo' che producono, alle forme di tutela della produzione intellettuale e ai meccanismi di circolazione della conoscenza.

Le tipologie di sviluppo territoriale *culture based* discusse fino ad ora hanno in comune la focalizzazione su una caratterizzazione produttiva d'eccellenza, e si concentrano sul sistema delle interdipendenze che questa produce con la società ed il territorio, sull'impatto delle attività sull'economia locale, sugli aspetti di sostenibilità sociale ed ambientale dei processi, differenziandosi soprattutto nell'enfasi relativa alle determinanti iniziali del processo di sviluppo. Si definiscono così due concezioni alternative che possiamo sinteticamente definire *bottom-up* e *top-down*:

- nel primo caso l'attivazione di un processo di auto-organizzazione e di un lungo periodo di incubazione supportato dalla società e dal territorio senza una regia istituzionale vincolante;

- nel secondo, un processo relativamente pianificato di valorizzazione di beni ed attività strategicamente individuati e razionalmente perseguito attraverso un costante monitoraggio dei risultati e un costante feedback dei risultati sulle politiche.

Mentre il modello *cultural cluster* di matrice *bottom-up* ha trovato ampia applicazione negli Stati Uniti, l'Europa ha rivelato una naturale e prevedibile propensione per modelli maggiormente *top-down*. In ogni caso, nell'ambito culturale è il concetto di *cluster* più che quello di distretto ad aver ricevuto attenzione. Per parlare di distretto culturale occorre riferirsi soprattutto al caso italiano. Una prima e più elementare formulazione del modello distrettuale in ambito culturale nasce da una diretta derivazione dal modello becattiniano del distretto culturale, nella quale la filiera rilevante e trainante diventa caratterizzata in termini di "industria culturale" di qualche tipo. Sacco e Pedrini (2003) discutono abbastanza approfonditamente le ragioni per cui questa interpretazione letterale e restrittiva appare poco convincente e, se trasformata in fondamento per azioni di policy, probabilmente controproducente.

Il modello di distretto mono-filiera ha in effetti trovato applicazione, con accezioni più o meno *bottom-up* o *top-down*, nel modello della città d'arte italiana (le cui espressioni più compiute possono essere rintracciate nei casi di Venezia e Firenze), che si fonda su una concezione della valorizzazione interamente riferita alla creazione di centri di profitto legati o indirettamente connessi all'offerta culturale della città.

Questo approccio rivela tutti i suoi limiti quando si esaminano le conseguenze dirette di questo atteggiamento: la creazione di una vera e propria economia della rendita culturale, caratterizzata da una attenzione quasi nulla alle problematiche della produzione di nuova offerta culturale e al confronto con le realtà internazionali più propositive ed innovative in ambito culturale. La preoccupazione pressoché unica è quella di garantire le condizioni di attrazione di una domanda turistica *mass-market* interessata ad una fruizione immediata e

poco sofisticata dei luoghi-simbolo della città. La domanda culturale si identifica con i turisti; quasi nessun peso è dato ai residenti, né viene intrapresa alcuna politica che ambisca ad una maggiore partecipazione e consapevolezza di questi ultimi nei confronti del proprio patrimonio culturale.

L'identificazione tra residenti e patrimonio è considerata un fatto naturale, e viene acquisita per misteriose facoltà innate che prescindono da qualunque necessità di fruizione e di informazione. Il risultato è una progressiva dequalificazione del patrimonio storico e dei tessuti urbani, la cui evoluzione è sempre più pesantemente e direttamente condizionata dalle esigenze del piccolo e grande commercio orientato alla domanda turistica.

Se nel caso delle grandi città d'arte questo modello si impone al di fuori di una precisa governance che non sia puramente rivolta alla difesa dello status quo, e appare quindi caratterizzato da una matrice *bottom-up*, vi sono stati recentemente tentativi di imporre questa stessa logica secondo una matrice *top-down* in quei contesti che presentano una concentrazione interessante di patrimonio culturale ma non appaiono ancora sufficientemente premiati da una domanda turistica stabile e sostenuta, come ad esempio nel caso del distretto del Barocco di Noto. I risultati appaiono altrettanto deludenti, e per motivi comprensibili alla luce delle considerazioni precedenti: se in contesti come Venezia o Firenze l'effetto 'parco tematico' prodotto dalla crescente focalizzazione sulla domanda turistica è indotto e in parte non voluto, ed è inoltre contrastato almeno in parte da un fitto tessuto di istituzioni locali, nazionali ed internazionali storicamente presenti sul territorio e capaci di conservare la memoria di modelli di esperienza culturale della città più ricchi ed articolati, nei distretti culturali pianificati l'effetto 'parco tematico' è esplicitamente ricercato e perseguito, spesso in assenza di un contesto socio-economico che mostri una propria capacità di iniziativa e di presidio consapevole della propria identità culturale, che rischia così di degradarsi rapidamente in una forma di

‘colore locale’ svuotata di senso.

Per superare i limiti dell’approccio del distretto culturale mono-filiera bisogna così muoversi verso una concezione di distretto culturale ‘evoluto’ fondata sull’esistenza di complementarità strategiche tra filiere culturali differenti, appartenenti a settori produttivi diversi, tanto interni che esterni agli ambiti della produzione culturale. In questa concezione la produzione e la fruizione culturale non vengono intese tanto come centri di profitto quanto piuttosto come elementi di una catena del valore complessa di natura post-industriale, e svolgono in particolare funzioni di generazione e di diffusione di idee e pensiero creativo a favore di filiere produttive che hanno bisogno di questo tipo di apporto per perseguire modelli di specializzazione e di vantaggio competitivo ad alto valore aggiunto immateriale (cfr. Sacco e Pedrini, 2003).

Queste due concezioni alternative del distretto culturale si riflettono in modo quasi speculare in due concezioni alternative di marketing territoriale: quello orientato verso la *promozione* di un sistema territoriale i cui *asset* sono essenzialmente dati e quello orientato verso un’*organizzazione proattiva* che cerca di fare emergere le potenzialità ancora inesprese del territorio e di integrarle nel sistema di offerta esistente modificandone inevitabilmente gli equilibri e l’identità. Si fronteggiano quindi due concezioni diverse del territorio: quella che lo concepisce come un sistema chiuso da preservare in una sua configurazione ideale e quella che parte dall’inevitabilità del cambiamento e che cerca di fare in modo che questo reagisca creativamente ai cambiamenti del contesto esterno.

La prospettiva del distretto culturale evoluto nasce dalla sintesi di vari filoni teorici paralleli, che per certi versi sistematizza nelle loro implicazioni di sviluppo locale. È proprio il carattere multi-filiera di questo modello e la sua centralità nei processi della trasformazione post-industriale a far sì che la tematica del distretto acquisti rilevanza su una molteplicità di dimensioni differenti. Operando una schematizzazione estrema ma necessaria ai fini della sintesi, i contributi teorici

che è utile richiamare per definire l'articolazione concettuale del modello sono quelli di Richard Florida (2002), Michael E. Porter (1989) e Amartya Sen (1994, 2002), ciascuno dei quali diviene il riferimento di uno dei tre effetti sistemici che governano le dinamiche di organizzazione distrettuale:

l'attrazione, cioè la localizzazione della nuova classe creativa

- (R. Florida);
- l'orientamento all'innovazione e la riconversione produttiva (M. E. Porter);
- la capacitazione (A. Sen).

Il distretto culturale evoluto si caratterizza poi per una eclettica combinazione di elementi *top-down* e *bottom-up*, che nasce da un complesso processo di contrattazione tra i vari attori locali dello sviluppo e dal ruolo specifico (soprattutto in termini di *leader vs. follower*) che ciascuno di essi assume in uno specifico contesto locale. Si tratta in altre parole di un processo di *auto-organizzazione guidata*, nella quale i tre macroeffetti (esercitare attrazione verso l'esterno, in particolare nei confronti di professionisti e talenti creativi; produrre innovazione per il sistema economico e culturale; ri-orientare a livello motivazionale gli individui e la società verso attività ad alto contenuto esperienziale) si combinano rispondendo creativamente ai vincoli posti dalla storia e dalle caratteristiche del contesto locale (cfr. Sacco, Ferilli e Lavanga, in corso di pubblicazione).

### 3. Due casi di studio

In questa sezione esamineremo due casi di studio di particolare interesse per illustrare le caratteristiche e le problematiche tipiche di un modello di distretto culturale evoluto, nelle sue implicazioni in termini di sviluppo locale e di marketing territoriale. Si tratta di due esempi nordamericani, e quindi come tali presumibilmente più vicini alla logica del *cultural*

*cluster* che a quella del distretto culturale. In realtà, nel contesto del distretto culturale evoluto le due dimensioni si riavvicinano notevolmente e diventano più che altro due proiezioni parziali di una stessa realtà, nella quale acquistano particolare rilevanza tanto la configurazione spaziale effettiva delle attività che la struttura fine delle relazioni sociali e produttive e la formazione di una specifica 'atmosfera industriale (culturale)'.

### **3.1 Denver (Colorado – Stati Uniti)**

Denver, Colorado rappresenta un esempio di sviluppo locale avviato attraverso la creazione di un progetto strategico di promozione culturale che ha coinvolto istituzioni governative e realtà locali private. La città rappresenta la capitale del tempo libero del Colorado, località caratterizzata dalle bellezze naturali e rinomata a livello nazionale ed internazionale per la grande varietà di attività di svago, in particolare nel campo degli sport invernali: una tradizione testimoniata dalla presenza nell'area metropolitana di società professionistiche dei principali sport americani. Ma se fino a qualche anno fa la mobilità turistica di Denver era direttamente collegata allo sport e alle attività ricreative, nel corso degli ultimi anni l'interesse principale dei cittadini e dei visitatori si è andato catalizzando intorno alla cultura. Tale risultato non è il prodotto di circostanze casuali, ma è stato determinato da una precisa politica pubblica e da una successiva strategia di sviluppo concertata tra tutte le parti sociali.

Nel 1989 nasce la SCFD – Social and Cultural Facilities District, un'agenzia pubblica strutturata per sovvenzionare le istituzioni ed attività culturali di 5 contee dello stato del Colorado tra le quali la città di Denver. Il finanziamento delle attività dell'agenzia avviene attraverso la destinazione di un centesimo di dollaro ogni 10 dollari di fatturato complessivo prodotto dalle attività economiche localizzate nelle contee

coinvolte nell'iniziativa (0,0001% del PIL locale). I fondi raccolti hanno permesso l'erogazione nel primo anno (1989) di 14 milioni di dollari a 154 organizzazioni differenti, per crescere nel 2001 a 31 milioni di dollari che hanno supportato le attività di più di 300 istituzioni culturali, ed arrivare nel 2003 a 35 milioni di dollari quale finanziamento per 350 associazioni circa.

I risultati in termini di impatto sul sistema locale sono stati analizzati attraverso una serie di ricerche che, condotte Colorado Business Committee for the Arts, di cui l'ultima condotta nel 2004 e sponsorizzata dalla DMCC – Denver Metro Chamber of Commerce e realizzata dalla Deloitte & Touche, multinazionale del settore della consulenza aziendale, hanno permesso di far emergere i seguenti risultati:

- a fronte di presenze direttamente collegate agli aventi sportivi professionistici pari a 5,3 milioni e collegate agli sport invernali pari a 7,5 milioni, il pubblico degli eventi culturali nel corso del 2003 è stato superiore a 11 milioni, più del doppio della popolazione dello stato;
- l'impatto economico complessivo generato dalle istituzioni finanziate dalla SCFD e le ricadute sull'indotto sono cresciute nel corso del decennio 1992 – 2001 del 73%, passando da 844 milioni di dollari del 1999, a 1.083 miliardi di dollari del 2001 per giungere a 1,311 miliardi di dollari del 2003, di cui 648 milioni di spesa diretta nel settore culturale, 435 in attività quali alberghi, ristoranti e così via, e 135 milioni derivanti da turismo culturale per una spesa media di ogni visitatore pari a 22 dollari pro-capite (dati 2001);
- il fronte occupazionale ha visto la crescita del settore del 188% fino a divenire il sesto datore di lavoro non governativo dell'area metropolitana di Denver, con una capacità di erogare stipendi cresciuta da 28 milioni del 1989 a 78 milioni di dollari del 2001 ai 86 milioni di dollari del 2003;
- i redditi delle organizzazioni culturali sono stati pari a 208 milioni di cui metà generati dalla vendita di beni e

servizi e metà derivante da finanziamento pubblico e privato (più di un milione di persone hanno erogato un contributo a sostegno delle istituzioni culturali). Nello stesso anno (2001) le istituzioni culturali hanno investito 41 milioni di dollari in opere di nuova edificazione e ristrutturazione immobiliare e arredo urbano.

- Il capitale investito da parte della SCFD ha prodotto un ROI (ritorno sul capitale investito) del 14:1 (dati 2003).

I precedenti dati mostrano chiaramente come la cultura sia un fattore preponderante con effetti diretti a livello economico rispetto alle attività e agli eventi realizzati. L'azione della SCFD, l'attenzione nella selezione dei progetti da finanziare rispetto a caratteristiche di fattibilità, impatto economico ed occupazionale, ritorno in termini di contributo alla qualità dell'ambiente urbano e nei confronti della cittadinanza, un attento controllo delle istituzioni beneficiarie e delle operazioni di realizzazione dei progetti sono state la chiave del successo di tale progettualità.

Ma è soprattutto quale leva strategica nei confronti della formazione di una nuova coscienza collettiva della comunità locale, nei processi di riqualificazione urbana di aree depresse, nella formazione, aiuto ed integrazione di settori della popolazione con deficit di inserimento sociale o con ridotti mezzi economici come buona parte degli anziani e dei giovani, che la cultura risulta elemento di indiscutibile successo.

Più di un milione di persone, pari a circa un quarto della popolazione dello stato, hanno partecipato a corsi ed eventi formativi a carattere culturale sia gratuiti che a pagamento, i programmi educativi hanno coinvolto 2 milioni di studenti, una cifra pari a 4 volte il numero effettivo di studenti dell'area. Molti altri dati interessanti potrebbero essere citati: ad esempio nel 2003 il 60% circa delle visite effettuate sono state offerte gratuitamente o a tariffa agevolata dalle istituzioni culturali dell'area, ma tali elementi sono sufficienti per comprendere il potenziale di sviluppo implicito nelle attività culturali del sistema metropolitano della città.

Non meno importante risulta l'impatto della cultura per lo sviluppo locale delle attività economiche non direttamente correlate all'industria culturale. La creazione del CCSC – Chamber's Cultural Scientific Committee, istituzione creata dalla partnership tra la CDCA e la DMCC e composta dai leader a livello economico e culturale della comunità, è divenuto uno strumento per pianificare iniziative e attività che rendano l'ambiente culturalmente interessante, un luogo dove poter usufruire di un'alta qualità del livello di vita, ma anche uno strumento che aiuti le aziende esistenti a crescere e agevoli la formazione di impresa avente caratteristiche innovative legate alla creatività. L'obiettivo è quello di creare un sistema di relazioni tra economia e cultura all'interno della comunità per stimolare la crescita economica, supportare la forza lavoro nella propensione agli aspetti creativi di sviluppo e risoluzione dei problemi, e conseguentemente promuovere la prosperità economica.

I programmi lanciati vanno dalla formazione delle figure manageriali dei settori produttivi che attraverso la conoscenza dell'arte possano sviluppare le potenzialità di leader e, ad esempio, sviluppare relazioni con altri leader economici in un contesto insolito ed innovativo, divenendo essi stessi testimonial di un nuovo modello di sviluppo economico locale (Programma Leadership Arts); o ancora programmi che incoraggino la creatività dei lavoratori come nel caso delle esposizioni delle opere realizzate dagli addetti delle aziende membre della CBCA in campi quali la fotografia, la scultura, il design e così via. È stato inoltre istituito un riconoscimento (Business In The Arts Award) con l'obiettivo di premiare aziende che attraverso il business rispondano a precise caratteristiche di sviluppo della comunità, mostrino un'interessante capacità di supportare le attività culturali e la partecipazione dei lavoratori a queste iniziative, raggiungano traguardi di qualità della produzione secondo parametri di sostenibilità, innovazione e rispetto ambientale.

### **3.2 Montreal (Quebec - Canada)**

Montreal è un caso interessante per il connubio instaurato tra un'istituzione privata che agisce nel campo della cultura e le strutture di governo pubbliche del territorio per la pianificazione collegiale di azioni volte allo sviluppo del territorio.

Montreal, situata nella provincia del Quebec, una delle dieci che compongono la federazione canadese, con una struttura amministrativa che la rende molto simile alle regioni italiane a statuto speciale, è per dimensione l'area metropolitana più importante della nazione, con 3,8 milioni di abitanti.

Situata sulle rive del fiume San Lorenzo, la città è stata fondata alla fine del 17° secolo ad opera di esploratori francesi e si caratterizza per una spiccata influenza della tradizione transalpina, sottolineata dall'uso della lingua francese quale lingua ufficiale della provincia in un territorio di matrice culturale e linguistica americana.

La città si sviluppa all'interno di un'isola circoscritta da due bracci del fiume ed è amministrata attraverso un sistema a due livelli: un governo centrale incaricato della gestione delle risorse al cittadino quali servizi, scuole, controllo pubblico, pianificazione, e 24 municipalità minori che operano a livello locale interfacciandosi con il governo centrale.

Nel corso degli anni il centro urbano è cresciuto privo di uno strumento di pianificazione inteso quale PRG o Master Plan che contraddistingue il territorio in ambito italiano ed europeo. Si sono così implicitamente poste le basi per la creazione di quartieri caratterizzati da una commistione tra edifici ultramoderni addossati a stabili di epoche precedenti, zone dalle qualità specifiche di influenza francese, in una modalità di crescita quasi per accumulo che la rende molto attrattiva al visitatore per i suoi caratteri di contaminazione tra differenti stili e linguaggi.

L'area metropolitana si contraddistingue per una popolazione composta per il 45% ca. da immigrati di seconda o prima generazione provenienti da tutti i continenti e per una

stratificazione che vede la presenza di giovani e professionisti, quelli che potremmo definire “creative workers”, localizzati in particolare nelle aree centrali della città, mentre i nuclei familiari con figli, gli anziani ecc. risiedono principalmente nelle aree periferiche e sub-urbane, meglio fornite di servizi quali shopping center, parcheggi, aree verdi, scuole, ospedali che consentono una ottimale gestione della vita familiare.

Dal punto di vista economico l’area è uno dei centri propulsivi nel campo del terziario avanzato e dei servizi. Fino alla fine degli anni ’70 erano presenti importanti settori economici legati all’agricoltura e all’industria, ma la delocalizzazione delle industrie pesanti e la perdita di importanza commerciale del porto fluviale quale risultato delle trasformazioni avvenute negli ultimi trent’anni a livello globale nel sistema del trasporto marittimo, hanno modificato il contesto economico dando vita ad un classico esempio di area metropolitana di stampo post-industriale. Sull’onda emotiva provocata dall’ultimo referendum per l’indipendenza del Quebec dal Canada del 1983, inoltre, molte aziende ed industrie operanti nel territorio hanno deciso lo spostamento delle produzioni o dei centri direzionali nel timore dell’insorgere di problemi relativi alla gestione ordinaria delle attività che un’eventuale divisione avrebbe provocato, innescando un periodo di recessione economica per tutta la provincia. A partire dagli anni ’90, con il dileguarsi dei timori secessionisti, la città ha però conosciuto un periodo di sviluppo che la caratterizza ancora oggi.

A livello culturale, forte delle caratteristiche di cosmopolitismo e dinamismo citate in precedenza, Montreal presenta un’ampia offerta rivolta al cittadino e al visitatore in tutti i settori della cultura, grazie alla consistente presenza di strutture pubbliche e/o private come musei, teatri, centri di aggregazione localizzati nell’area. Inoltre a partire dalla fine degli anni ’70 sono nate in maniera spontanea una serie di manifestazioni ed eventi che attualmente la caratterizzano come capitale mondiale dei festival. Tra questi il Montreal Jazz

Festival rappresenta la punta di eccellenza del sistema, un avvenimento che ogni anno dalla fine di giugno per 10 giorni realizza oltre 400 manifestazioni nelle quali sono impegnati i più grandi artisti del jazz (e non solo) a livello mondiale in performance gratuite e a pagamento. Il festival prevede la chiusura al traffico dei veicoli del centro della città per un raggio di 2,5/3 chilometri quadrati intorno al complesso di Place Des Arts, centro per le arti progettato nel corso degli anni '60 e finanziato a livello provinciale per divenire il cuore cittadino della arti e della cultura, una piazza, quasi un distretto che vede lungo il perimetro la presenza del Museo di Arte Contemporanea del Quebec, una sala da concerto e per la musica operistica, il teatro di prosa. Il Festival nato nel 1979 ha visto crescere la sua importanza, come testimoniato dal numero di spettatori passati da 1,5 milioni del 1998 a 2 milioni nel 2004 (25° edizione), di cui il 77% provenienti dall'area regionale (raggio di 80 km.) e il restante dal continente americano e da altre nazioni. L'impatto del festival sulla città a livello economico è stato calcolato in 100 milioni di dollari canadesi, di cui 45 milioni attribuibili alla spesa turistica durante il festival (dati 2001-2002, KPMG, 2002).

Parallelamente al MJF, sempre da un'iniziativa privata è sorta una nuova istituzione culturale, che nel corso degli ultimi vent'anni ha riscosso un successo a livello mondiale divenendo modello per tutto il settore, e rivisitando un'attività culturale di lunghissima memoria come il circo attraverso la creatività e l'innovazione.

Montreal, infatti, è il luogo dove nasce la prima compagnia di circo al mondo che realizza spettacoli senza animali, ma soprattutto offre al pubblico spettacoli che presentano un forte studio a livello coreografico, scenografico, musicale, l'impiego di acrobati provenienti da tutto il mondo, con l'obiettivo di realizzare eventi completamente nuovi ed originali, quasi richiamandosi alla concezione di "opera totale" cara alla visione degli artisti e intellettuali europei del primo novecento. Fondata nel 1984 per volere di due impresari cir-

censi, il Cirque du Soleil si è imposto a livello internazionale per la sua straordinaria qualità artistica e realizzativa, rappresentando attualmente per dimensione la più grande multinazionale del Canada anche al di fuori del settore culturale. Alcuni dati potranno essere utili a comprenderne la dimensione di attività: 3.000 circa sono le persone impiegate in 450 differenti attività lavorative, di cui 1.700 nella casa madre di Montreal. Provengono da 40 nazioni, 45 sono le lingue parlate, 10 le produzioni realizzate tra *resident shows* ed itineranti nei vari continenti per oltre 7 milioni di biglietti venduti ogni anno (fonte interna CdS).

Cirque du Soleil è quindi una grande risorsa economica, produttiva, culturale per la città, e proprio nella constatazione di tale ruolo, agli inizi degli anni '90 giunge dal Comune di Montreal la richiesta all'istituzione di creare nuovo valore ed occupazione per il territorio, di partecipare allo sviluppo della realtà locale, soprattutto di porsi in relazione con la città passando da un approccio auto-referenziale, indirizzato unicamente alla crescita della struttura, ad elemento di richiamo e di spicco, parte attiva nella definizione di una strategia integrata di crescita per l'area urbana. La richiesta giunge in un momento di grande espansione per CdS, alla ricerca di nuovi spazi produttivi e nella fase di selezione delle alternative possibili, che contemplavano anche il trasferimento delle attività.

Dopo una fase di analisi e di dialogo tra le parti viene identificato uno spazio quale potenziale luogo per la costruzione del nuovo centro produttivo, un'area decentrata della città nella parte nord-ovest dell'isola nella zona di Saint-Michel, un quartiere particolarmente critico del centro urbano di 140.000 abitanti circa, con una stratificazione sociale che presenta un nucleo del 65% dei residenti composto da immigrati, di cui il 28% arrivati nei primi anni '90, con il più basso tasso educativo e di reddito della città (cfr. City of Montreal, 1996). La zona è attraversata da alcune tra le arterie di trasporto più importanti della regione, ed al suo interno è presente la seconda discarica del continente per dimensione, un

sito di 192 ettari utilizzato per 30 anni circa dal settore industriale, ma che nel 1988 il governo della città acquisisce con l'obiettivo di trasformare l'area e costituire un parco urbano, spazi dedicati ad infrastrutture educative, sportive, economico/commerciali e culturali.

La collaborazione tra governo cittadino e CdS induce l'istituzione ad investire nella costruzione del nuovo centro nell'area, grazie a benefici fiscali ed economici come, ad esempio, l'usufrutto della terra ove sorge l'attuale sede per una durata di 50 anni in deroga agli accordi fino ad allora stipulati con altri operatori economici che fissavano in 25 anni la durata massima di utilizzo, affiancando la sua opera a quella del comune che stava realizzando nuovi impianti per il riciclo dei rifiuti, lo stoccaggio e il loro riutilizzo.

Alla fine degli anni '90 CdS predispone un'indagine di mercato rispetto alla domanda inespressa di spettacoli circensi, attraverso un metodo empirico di rilevamento basato sulla raccolta e la catalogazione delle richieste pervenute ed invasive e sul sondaggio telefonico, grazie alla quale viene evidenziata una domanda potenziale per un valore di oltre 400 milioni di dollari.

Viene quindi elaborata una nuova strategia di espansione che prevede la concentrazione delle istituzioni nazionali operanti nel mondo circense nell'area di Saint Michel affinché venga a costituirsi una filiera produttiva clusterizzata, con lo scopo di realizzare sinergie indirizzate alla formazione di nuova offerta nel settore. L'idea, inoltre, viene incontro alla richiesta del governo cittadino di prendere parte al progetto di riabilitazione dell'area a livello sociale, economico e ambientale in una continuità di azione iniziata negli anni '90.

Nel 1999 è costituita un'associazione denominata "Citè des arts du Cirque" tra i principali attori del settore quali "En Piste", organizzazione nazionale specializzata nello sviluppo del business per il settore circense, la "Scuola Nazionale del Circo" da vent'anni operante nel campo della formazione degli artisti e Cirque du Soleil. La nuova istituzione si pone

nel contesto quale tavolo di confronto e concertazione tra gli stakeholder del territorio e, in collaborazione con il Comune di Montreal e con il contributo delle organizzazioni presenti rappresentanti gli interessi locali, diviene uno strumento di politica territoriale; un esempio, quindi, di pianificazione integrata partecipata per lo sviluppo sostenibile di un'area attraverso l'investimento culturale. In collaborazione con tutti i portatori di interessi del territorio, autorità locali, comunali, ministeri della provincia del Quebec vengono stabilite le linee guida, le fasi del progetto ed identificato un partner economico a garanzia dell'operazione come la SSQ – Financial Group, gruppo finanziario tra i maggiori della nazione.

Dal 2000 al 2003 sono realizzate una serie di infrastrutture quali il nuovo edificio sede della scuola nazionale del circo, un *artists' residence* di 113 unità abitative, ed ulteriori edifici ad uso produttivo.

Viene inoltre progettata dalla direzione di CdS una nuova sede culturale per manifestazioni e eventi denominata TOHU (termine francofono che definisce lo stato di fertilità primordiale che porta alla creazione della materia) con funzione di centro permanente per la realizzazione di manifestazioni legate all'attività circense di cui la città era sprovvista. Il centro ha inoltre tra gli obiettivi quello di divenire il centro culturale del quartiere, luogo di aggregazione di cui l'area era sprovvista (unica tra le 24 municipalità cittadine). Un esempio, quindi, di struttura edificata e gestita da privati, che riceve una parte del finanziamento necessario al suo sviluppo attraverso sovvenzioni pubbliche regolate da un apposito accordo che delinea chiaramente obiettivi, fasi, strumenti da utilizzare e manifestazioni da realizzare, per fungere da braccio operativo per la realizzazione di attività di interesse per la collettività.

L'edificio è dotato di un teatro circolare da 850 posti circa, uno spazio espositivo interno, un terreno antistante per eventi all'aperto, allo scopo di fornire anche ai residenti un luogo

da utilizzare per realizzare incontri e manifestazioni, esprimere la capacità artistica dei cittadini in collaborazione con operatori specializzati, partecipare agli eventi culturali organizzati. Terminato nel luglio del 2004 lo stabile è caratterizzato anche da standard ambientali e sociali fortemente innovativi.

Per la realizzazione del complesso, infatti, sono state utilizzate tecniche costruttive che hanno previsto l'impiego di materiali bio-compatibili, riciclabili o riutilizzabili. Un esempio è il sistema di gestione delle risorse elettriche, energetiche e per climatizzazione che attingono da un impianto progettato per utilizzare i composti gassosi prodotti dal processo di decomposizione dei materiali della discarica, che opportunamente canalizzati e diretti verso turbine sono in grado di erogare fino a 20 megawatt/ anno, sufficienti a fornire energia a 12.000 abitazioni

Nel settore sociale il centro si pone in maniera attiva nel territorio, che come si è detto rappresenta un'area di disagio elevato, non limitando l'attività alla produzione di eventi, ma stimolando la partecipazione della collettività attraverso azioni che coinvolgano la popolazione. È il caso dei laboratori d'arte, scuole per la riscoperta di antichi mestieri, la creazione di un team di animatori che si occupano di realizzare azioni quali flyer informativi distribuiti porta a porta, incontri, seminari, azioni volte a diminuire il gap costituito dal deficit di capacitazione culturale che rende difficoltoso alle persone partecipare ad eventi e manifestazioni di cui non si conosce il contenuto e rispetto alle quali non si è in grado di formulare alcuna ragionevole aspettativa.

Sono inoltre realizzate visite guidate rivolte alle scuole e alla popolazione nell'area ancora riservata a discarica, al fine di sensibilizzare i cittadini rispetto ai problemi ambientali, fornire indicazioni per la gestione dei rifiuti come la raccolta differenziata, introdurre buone prassi per una migliore gestione dell'abitazione anche e soprattutto sul piano del consumo energetico.

L'investimento complessivo fino ad ora effettuato nell'area

ammonta a 75 milioni di dollari, di cui 30 milioni a carico di CdS, 28 del governo della Provincia del Quebec, 8.6 del comune di Montreal (3.6 in trasferimento di proprietà del terreno a CdS), e 6 dal settore privato.

Le ricadute previste in termini occupazionali sono di 1.400 nuovi posti di lavoro tra impatto diretto ed indotto, con un'erogazione in termini di salari di oltre 45 milioni di dollari/anno. È da sottolineare, inoltre, come la politica adottata da CdS per la selezione del personale preveda quale primo criterio di scelta la provenienza del potenziale neo assunto dall'area di Saint Michel, e solo successivamente l'analisi delle capacità e la formazione individuale, una scelta che segue l'obiettivo di promuovere la crescita economica ma anche sociale del territorio.

## Conclusioni

I casi analizzati in questo studio sono un esempio di processo di sviluppo del territorio realizzato attraverso la valorizzazione di un asset immateriale quale la cultura, e dimostrano come questa possa assumere rilevanza in molteplici ambiti dello sviluppo territoriale delle economie postindustriali. La crescita della competitività del sistema economico quale fattore di sviluppo locale attraverso la creatività non è generata solamente dalla capacità di attrazione nel territorio dei *knowledge workers*, ma dal tramutare questa potenzialità e di utilizzarla per la costruzione di un sistema territoriale che da queste risorse trae nuove idee e modalità di sviluppo. Ciò è importante in quei sistemi definiti da Porter *innovation-driven economies* (Porter 2003), dove lo sviluppo e la competitività del sistema vengono ad essere caratterizzati dalla presenza di elementi quali un sistema sociale ben integrato, opportunamente sensibilizzato e partecipe del progetto di sviluppo grazie all'introduzione di risorse e politiche destinate alla partecipazione degli individui e all'inclusione sociale, la localizza-

zione di infrastrutture culturali/ricreative, la presenza di un sistema educativo e di centri di ricerca di alto livello, un sistema economico/produttivo in grado di interagire con gli attori preesistenti.

Ciò che ancora manca è una piena articolazione concettuale che ci permetta di comprendere appieno questi nuovi fenomeni e di poterli quindi affrontare nel modo più appropriato in termini di azioni di policy e di valorizzazione, ivi compreso il marketing territoriale. Nei due esempi citati, diverso è il peso relativo dei tre effetti sistemici richiamati nel paragrafo 2: mentre il caso di Denver è tutto focalizzato sulla capacizzazione, ovvero sulla creazione di condizioni per un'offerta culturale che produca una base di domanda adeguata a sostenere le istituzioni culturali del territorio, nel caso di Montreal il tema della riconversione delle aree urbane e della ricerca di un nuovo orientamento competitivo del sistema locale appare centrale. In ambedue i casi è tuttavia evidente come con il procedere dello sviluppo del modello anche gli effetti sistemici che inizialmente erano in secondo piano assumono un ruolo importante: basti pensare alla crescente focalizzazione del sistema metropolitano di Denver sulle professioni creative o alle politiche di inclusione sociale realizzate dal nuovo polo del circo nell'area di Saint Michel.

Anche dal punto di vista del marketing territoriale questi casi danno una indicazione abbastanza chiara verso una concezione della promozione fortemente proattiva e legata al coinvolgimento diretto del pubblico attuale e potenziale in un'offerta locale dal grande contenuto esperienziale: tanto a Denver che a Montreal la formazione di una nuova domanda passa più da un'azione sistematica di offerta di opportunità formative che portano al formarsi di una domanda stabile e qualificata piuttosto che da una politica di visibilità e di notorietà di stampo generalistico e rivolta ad un turista mass-market. Anche lo strumento dei festival, particolarmente adatto a posizionare la città in un mercato turistico dal forte contenuto esperienziale, appare impiegato massicciamente nel caso di Montreal.

La capacità di adottare strumenti quali la pianificazione integrata e la distrettualizzazione culturale del territorio, la strutturazione di azioni rivolte alla valorizzazione dell'aspetto ambientale, sociale ed economico, i tre ambiti che insieme alla cultura formano quindi gli elementi portanti del sistema, sono le premesse necessarie per la creazione di un processo di sviluppo sostenibile del territorio, quindi di lungo termine (cfr. Lavanga 2004).

È stato altresì possibile osservare come un modello di sviluppo fondato sulla valorizzazione della cultura e della creatività risulti il mezzo più efficace per la riqualificazione del territorio e delle sacche di disagio sociale. Le casistiche disponibili, qui riportate soltanto in parte, hanno dimostrato come la progettualità culturale calata al livello comunitario riesca a generare nelle persone una percezione di appartenenza, e come ciò produca una naturale e volontaria disponibilità alla partecipazione indispensabile per la riuscita di tali azioni.

L'elemento di maggiore criticità rimane la creazione di processi di inclusione sociale per la comunità che altrimenti percepirà il progetto come un corpo estraneo, innescando modalità di rigetto come testimoniato da alcuni casi europei.

Le caratteristiche peculiari per la creazione di un sistema territoriale competitivo nello scenario post-industriale sono quindi riscontrabili nella:

- localizzazione di attività economiche diversificate nei campi della produzione di beni e servizi ad alto valore aggiunto in grado di generare flussi di interscambio delle conoscenze quali fattori di generazione dell'innovazione;
- presenza di capitale umano di elevata qualità, in grado di elaborare nuove modalità operative e conoscenze per un approccio creativo alla produzione e alla risoluzione dei problemi connessi;
- esistenza di una base di capitale sociale funzionale alla costituzione di un network in grado di collegare strutture comunitarie, associazioni, industria privata e istituzioni pubbliche, istituzioni culturali e sistema educativo;

- possibilità di vivere e lavorare in un luogo ricco di infrastrutture culturali e sportivo/ricreative quali teatri, musei, sale da concerti, impianti sportivi, cinema, locali, e così via, e la presenza di *cultural diversity* in grado di fornire occasione di formazione e arricchimento personale dell'individuo anche attraverso momenti di confronto e scambio relazionale con altre persone e culture.

I nuovi processi di sviluppo in atto necessitano di forme di cooperazione molto articolate nelle quali le istituzioni, le imprese, le strutture culturali e formative, le associazioni di privati cittadini sappiano formulare e perseguire efficacemente sistemi di obiettivi condivisi, così da innescare un processo di trasformazione strutturale del territorio nel senso di un orientamento crescente alla produzione e alla diffusione di conoscenze e di attività ad alto contenuto esperienziale, che poi tenderà a diventare elemento di attrazione, modalità endogena di marketing dal territorio piuttosto che esogena e quindi inevitabilmente artificiosa e forzata.

Questa caratteristica è infatti presente in tutti i casi sottoposti ad analisi, e la validità di una simile logica di sviluppo viene testimoniata dal fatto che molte realtà territoriali in tutto il mondo si stanno orientando in tal senso. I dati elaborati dal già citato Department of Culture, Media and Sport (2001) del governo britannico, tra i pochi organismi pubblici a monitorare con continuità l'impatto delle industrie culturali e della creatività sull'economia nazionale, mostrano che nel periodo dal 1997 al 2001 il settore delle industrie culturali/creative ha registrato nel Regno Unito una crescita annuale del 9% rispetto ad una crescita media nazionale del 3%. Sempre nello stesso periodo le esportazioni di beni nel comparto sono aumentate del 13% all'anno, mentre il numero di occupati è cresciuto del 5% ogni anno rispetto all'1,5% dell'economia tradizionale. Non si tratta di un fenomeno nazionale ed episodico, ma di una tendenza globale che trova sempre nuovi riscontri e produce sempre nuovi modelli organizzativi in contesti territoriali tra i più diversi. È dunque una

*Pier Luigi Sacco – Giorgio Tavano Blessi*

sfida da raccogliere seriamente, soprattutto in quei contesti, come quello italiano, nei quali troppa importanza viene ancora attribuita a modelli superati e controproducenti e che invece avrebbero tutte le caratteristiche per poter giocare un ruolo da protagonista in questo nuovo ed entusiasmante scenario di sviluppo economico e sociale.

## Riferimenti bibliografici

- Balbo, M. (1999): *L'intreccio urbano*, Franco Angeli, Milano.
- Becattini, G. (2000): *Il distretto industriale*, Rosenberg & Selleir, Torino.
- Becattini, G. (2000): *Dal distretto industriale allo sviluppo locale. Svolgimento e difesa di un'idea*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Bellanca, N. – Dardi, M. e Raffaelli, T. (a cura di) (2004): *Economia senza gabbie. Studi in onore di Giacomo Becattini*, Il Mulino, Bologna.
- Bertuglia, C. S. – Bianchi, G. e Mela, A. (1998): *The city and its sciences*, Phisica-Verlag, Heidelberg.
- City of Montreal (1996): *Profil socio-économique de l'arrondissement Villeray-Saint Michel-Park Extension*, Montreal.
- Codeluppi, V. (2003): *Il potere del consumo*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Colorado Business Committee for the Arts, (2002 e 2004): *Culture counts: The economic and social impact of metro Denver culture*, CBCA, Denver.
- DMCS, (1999): *Creative Industries: The Regional Dimension*, London.
- DMCS, (2001): *Creative Industries Mapping Document*, London.
- Florida, R. (2002): *The Rise of the Creative Class*, Basic Books, New York.

- Kramer, M. e Porter, M. E. (2002): *"The competitive advantage of corporate philanthropy"*, Harvard Business Review, December.
- KPMG., *Les retombées économiques des événements majeurs et internationaux du Québec, Saison 2001 – 2002*, KPMG, Montreal, 2002.
- Lavanga, M. (2004): *"Creative Industries, Cultural Quarters and Urban Development"* in *"Urban Management in Europe"*, MEMR, Erasmus University Rotterdam.
- Ohmae, K. (1995): *The end of the Nation State. The rise of regional economies*, The Free Press, New York.
- Porter, M. E. (1989): *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Porter, M. E. (2003): *"Building the Microeconomic Foundation of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index"*, in the *"Global Competitiveness Report 2002-2003"*, World Economic Forum, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- Rullani, E. (2004): *Economia della conoscenza. Creatività e valore nel capitalismo delle reti*, Carocci, Roma.
- Sacco, P. L. (2003): *"Prendere la cultura sul serio? Essere competitivi nell'economia post-industriale"*, in Osservatorio Impresa e Cultura (a cura di), *Cultura e competitività. Per un nuovo agire imprenditoriale*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
- Sacco, P. L. – Ferilli, G. – Lavanga, M.: *"The cultural district organizational model: a theoretical and policy design approach"*, mimeo, DADI, Università IUAV, in corso di pubblicazione.

- Sacco, P. L. – Pedrini, S. (2003): *“Il distretto culturale: mito o opportunità?”*, Il Risparmio, 51(3), pp. 101-155.
- Sacco, P. L. – Viviani, M. (2003): *“Scarsità, benessere, libertà nel contesto dell’economia dell’identità”*, Istituzioni e Sviluppo Economico, 1(3), pp. 5-41.
- Santagata, W. (2003): *“Cultural districts and economic development”*, mimeo, EBLA Center, Università di Torino.
- Sen, A. (1994): *La diseguaglianza*, Il Mulino, Bologna.
- Sen, A. (2002): *Globalizzazione e libertà*, Arnoldo Mondadori.
- Tavano Blessi, G. (2003): *“Creative milieu e competitività: un nuovo paradigma di sviluppo locale”* in Osservatorio Impresa e Cultura (a cura di), *Cultura e competitività. Per un nuovo agire imprenditoriale*, Rubbettino, Soveria Mannelli.
- TCI (2001): *Decimo rapporto sul turismo italiano*, T.U.P.

Nicola Mattosco - Emiliano Colantonio

ALLARGAMENTO DELL'UNIONE EUROPEA,  
CONOSCENZA E CAPITALE UMANO

*Abstract*

In the paper we evaluate the distances existing among the actual EU members in terms of economy, knowledge and human capital, with the main aim of exploring also their differentials of growth. In the previous part of the work a brief overview of the economic growth theory is presented. In the second part some indicators are considered and the performances of the different countries are investigated. Finally a cluster methodology is applied by using the same indicators introduced above. Once the clusters are identified we look for a better characterization by examining their internal structure.

Nel paper vengono valutate le distanze esistenti tra gli attuali membri dell'UE in termini di economia, conoscenza e capitale umano, con lo scopo principale di esplorare anche i relativi differenziali di crescita. Nella prima parte del lavoro si richiamano brevi cenni sulla teoria della crescita economica. Nella seconda parte vengono considerati alcuni indicatori ed investigate le performance dei differenti stati. Infine è stata applicata una cluster analysis usando gli stessi indicatori precedentemente introdotti. Una volta identificati i cluster, viene fornita una descrizione particolareggiata esaminando la loro struttura interna.

## 1. Introduzione

L'analisi della crescita economica degli stati membri dell'UE deve necessariamente affrontare, a nostro avviso, un aggiornamento dovuto a due ordini fondamentali di motivi:

1. gli sviluppi relativamente recenti della letteratura, che hanno portato ad una rivisitazione del ruolo giocato da specifici e rilevanti fattori nelle dinamiche virtuose delle performance studiate;
2. il progressivo allargamento dell'UE, che ha raggiunto l'apice nel 2004 con l'ingresso di dieci nuovi paesi<sup>1</sup>, modificandosi così sotto il profilo quantitativo e quello qualitativo le caratteristiche del mercato integrato europeo, ove opera ciascuna economia nazionale.

Nel lavoro, in primo luogo si evidenziano i legami virtuosi tra conoscenza, capitale umano e dinamiche economiche, attraverso il richiamo di alcuni importanti riferimenti sul tema presenti in letteratura (par. 2). In relazione alle tre sfere contemplate sono stati quindi individuati alcuni indicatori di performance, e su di essi è stata condotta un'analisi descrittiva avente come scenario l'UE recentemente allargata (par. 3). I medesimi indicatori sono stati successivamente utilizzati per condurre una molteplicità di cluster analysis (par. 4), al fine di studiare la capacità esplicativa della stessa economia della conoscenza nelle dinamiche di crescita e sviluppo.

## 2. Conoscenza, capitale umano e dinamiche di sviluppo

Nel noto modello di Solow (1956), sviluppato nell'ambito della tradizione neoclassica, si assume che la tecnologia sia un bene pubblico a tutti ovunque liberamente disponibile. Ne consegue che tutte le economie del mondo dovrebbero carat-

<sup>1</sup> Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Slovacchia, Slovenia, Repubblica Ceca e Ungheria.

terizzarsi per lo stesso stock di conoscenze. Analisi empiriche hanno tuttavia dimostrato che una simile teoria non è in grado di spiegare le differenze osservate tra i tassi di crescita nell'economia globalizzata. La ragione è molto probabilmente dovuta all'esistenza di differenziali tecnologici tra i diversi paesi: le nuove conoscenze sono solo in (minima) parte acquisibili senza vincoli e, soprattutto, le economie più arretrate spesso trovano difficoltà nel dotarsi degli ultimi ritrovati della scienza e della tecnica.

Al contributo di Solow seguono le ricerche che delineano gradualmente l'indirizzo di studi della crescita endogena. A partire dalla nozione "learning by doing" di Arrow (1962), attraverso quello del capitale umano della scuola di Chicago (cfr., ad esempio, Schultz, 1961, e Becker, 1962 e 1964) fino a Lucas (cfr., ad esempio, 1988) che rende ancora più esplicita la dipendenza della crescita dallo stesso capitale umano.

Nei primi anni novanta, alcuni autori (fra i quali Romer, 1992, Aghion e Howitt, 1992, 1998 ed ora in 2004) proposero una teoria della crescita che tenesse conto del ruolo virtuoso dell'"innovazione". Se le nuove idee potessero essere liberamente utilizzate da tutti, i potenziali profitti degli innovatori si ridurrebbero a causa della presenza di imitatori. Da qui la necessità dell'esistenza di un sistema di brevetti e *copyright* a difesa degli inventori, al fine di incentivare con una adeguata regolamentazione gli investimenti in attività di ricerca e sviluppo che generano innovazione e crescita economica.

Inoltre, le scoperte vanno ad arricchire l'insieme di conoscenze da cui è possibile attingere per generare nuove idee, alimentando così un volano per il progresso tecnico<sup>2</sup>. L'accumulazione di conoscenze ha l'effetto di rendere più semplice e meno costoso lo sviluppo di nuove conoscenze: le vecchie idee costituiscono l'input per la produzione delle nuove e possono essere utilizzate con costi aggiuntivi nulli o

<sup>2</sup> Il beneficio economico legato alla protezione di una nuova idea tramite brevetto, dunque, va al di là del valore dei profitti prodotti dal brevetto stesso.

comunque inferiori rispetto a quelli sostenuti in sede di prima produzione<sup>3</sup>.

Si rende perciò necessario valutare l'incidenza che variabili quali gli investimenti in laboratori, il numero di scienziati e ricercatori, le *royalty* per l'uso o la concessione in uso delle opere dell'ingegno possono avere sull'intensità delle innovazioni tecnologiche e sulla crescita economica di un paese.

Il "bene" conoscenza presenta specifiche peculiarità. Essa, infatti, non si logora e non si esaurisce con l'impiego, contrariamente a quanto avverrebbe nei processi di trasformazione materiale, nell'ambito dei quali "... *l'output deve innanzitutto riprodurre l'input consumato nella produzione*" (Rullani E., 2004, p. 24). Una nuova conoscenza, una volta introdotta, è potenzialmente in grado di contribuire per sempre alla crescita della produttività economica e dell'efficienza del sistema. Non è necessario, ad esempio, reinventare la ruota per poter utilizzare la medesima idea (di un organo meccanico a forma circolare che può girare attorno ad un asse passante per il suo centro) in un numero pressoché infinito di applicazioni.

La conoscenza, inoltre, non costituisce di per sé un bene rivale, dal momento che una stessa idea può essere utilizzata da più agenti contemporaneamente. Ma è spesso prevista la possibilità di limitarne la circolazione, ad esempio proprio attraverso la protezione mediante brevetto e la previsione di *copyright*. Quindi, si tratta di un bene potenzialmente in grado di superare le barriere del tempo e dello spazio, generando valore con l'uso.

Con la dematerializzazione in corso dell'economia, che si riflette nella transizione dalla società industriale a quella post-industriale e nell'esperienza della cosiddetta *New Economy* (cfr. Felice e Mattosco, 2005), le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione consentono ad un sistema economico di erigere e fortificare una rete di imprese, centri di ricerca ed enti di formazione in grado di rappresen-

<sup>3</sup> Per approfondimenti, tra gli altri, si veda Rullani E., 2004.

tare la funzione strategica per il progresso socioeconomico della stessa società.

I recenti ritrovati della scienza e della tecnica stanno cambiando, in tal senso, il modo di relazionarsi, di apprendere e di lavorare. Ma appaiono significative le differenze esistenti tra la *Knowledge Economy* e la *Ict Economy*.

La prima assume la conoscenza e le risorse umane come fattori decisivi per la competitività delle imprese (e del sistema economico in generale), con riferimento alla qualità del prodotto, alla riduzione dei tempi decisionali, all'innovazione dei processi e delle organizzazioni. È necessario, perciò, sviluppare le competenze e le professionalità dei lavoratori, dato che sono soprattutto tali risorse intangibili che possono assicurare la sopravvivenza ed il successo delle imprese.

La seconda, invece, si fonda sulle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione che non generano direttamente innovazione; esse, infatti, assicurano *sic et simpliciter* una più ampia interconnessione, una più alta velocità di elaborazione ed una maggiore accessibilità alle conoscenze. Per crearne delle nuove, tuttavia, sono indispensabili anche altri fattori, fra i quali una certa capacità creativa.

Appare particolarmente efficace, in proposito, la seguente tesi: *"la produzione di conoscenza a mezzo di conoscenza è ... un percorso di apprendimento che si propaga generando sempre nuove forme, versioni, varianti della base di conoscenza da cui ha preso origine"* (Rullani, 2004, p. 24). L'ulteriore affermazione non è meno significativa: *"la conoscenza non è una merce che resta docilmente – e passivamente – esposta negli scaffali del supermercato del sapere, in attesa che qualche cliente la noti e la compri"* (Rullani, 2004, p. 99). Essa, infatti, tende a diffondersi nello spazio (per imitazione) e nel tempo (utilizzata in momenti diversi del suo ciclo di vita), generando nuovi benefici ad ogni riuso creativo<sup>4</sup>. Le tecnologie dell'informazione e della

<sup>4</sup> Il re-impiego di una conoscenza, infatti, non è una mera attività routinaria, poiché necessita di un adattamento al contesto (per approfondimenti, tra gli altri, si veda Rullani E., 2004).

comunicazione non fanno altro che agevolare questa propagazione e, con essa, favorire la creazione di nuovo valore.

In tutto questo il capitale umano gioca comunque un ruolo fondamentale. Lo stock di conoscenze già accumulato, infatti, non è l'unico input per la produzione di nuova conoscenza; anche il capitale umano, ed in particolare la sua allocazione in attività di ricerca, vi contribuisce.

Si sostiene che *“una persona dotata di istruzione ed esperienza è l'input decisivo nei processi per tentativi ed errori, sperimentazione, intuizione, formazione e articolazione delle ipotesi che, in ultima analisi, genera una efficace nuova idea che può essere trasmessa ed usata da altri”* (Romer, 1992, p. 71). Quindi, al crescere degli occupati in attività di ricerca e sviluppo e di formazione permanente (e tanto maggiori sono le loro capacità), tanto più alta sarà la probabilità di addivenire, in un determinato intervallo di tempo, alla creazione di nuove conoscenze, con ripercussioni positive sulla crescita dell'economia.

In coincidenza con il rilancio dell'economia seguito alla seconda guerra mondiale, Abramovitz (1956), Solow (1957) e Kendrick (1961) sostengono che gran parte della crescita economica osservata (circa l'85%) non era spiegata da capitale e lavoro; essi intuirono che il cambiamento (o meglio l'innalzamento) della qualità della forza lavoro potesse essere una componente cruciale nella spiegazione della parte residuale di crescita non spiegata dai tradizionali fattori produttivi.

Mincer (1958, 1970 e 1974) e Becker (1962 e 1964), focalizzarono l'attenzione sulla relazione intercorrente tra il grado di educazione e la remunerazione della propria attività lavorativa, dimostrandone la significatività.

Da qui, autori come Nelson e Phelps (1966, p. 69), sostengono la necessità di disporre di forza lavoro validamente istruita, dando origine all'idea di un capitale umano che si può accrescere come risultato di vere decisioni di investimento, similmente a quanto avviene per l'accumulazione del capitale fisico (cfr., in proposito, Mattoscio 2005, par. 4).

Ma tra i due fattori permangono anche innegabili discri-

sie: la principale differenza è stata rilevata da Lucas (1988), il quale osservò che il capitale umano, al contrario di quello fisico, produce esternalità positive. Queste ultime si verificano allorquando un agente economico, attraverso la propria attività o una propria decisione, genera benefici a favore di un altro agente senza ricevere alcun compenso. La decisione di investimento in istruzione, infatti, accresce la produttività non solo del soggetto investitore, ma anche quella di coloro che, lavorando con lui, ne condividono – sia pure in parte – conoscenze ed esperienze.

In analogia a quanto avviene per la conoscenza, inoltre, si ha il fenomeno della “produzione di capitale umano a mezzo di capitale umano”. In particolare, l’istruzione, la formazione e l’aggiornamento professionale richiedono insegnanti validi e preparati, mentre l’apprendimento nel lavoro si basa soprattutto sul contatto con lavoratori dotati di specifiche competenze ed in grado di trasmetterle.

Ne consegue che gli investimenti in capitale umano comportano un incremento di fattori necessari per la sua ulteriore produzione. Tale processo si concretizza con una riduzione dei costi ed un contestuale incremento della domanda di nuova istruzione o formazione, dando così luogo ad un circolo virtuoso che si autoalimenta.

In breve, nella letteratura è ormai opinione condivisa dagli economisti teorici e dagli analisti empirici che l’interazione tra il capitale umano e l’evoluzione tecnico-scientifica rappresenta il fattore maggiormente esplicativo della crescita e dello sviluppo, sia nelle realtà progredite sia in quelle arretrate.

### **3. Un’analisi descrittiva**

Gli approcci tradizionalmente seguiti per analizzare la crescita solo in termini di prodotto procapite sembrano in parte inadeguati alla luce dei nuovi interrogativi proposti dalla più recente letteratura. Per quanto detto in precedenza, il reddito

per abitante, qualunque sia il contesto territoriale, dovrebbe essere visto anche in relazione ad altre variabili, prime fra tutte quelle legate alla conoscenza e al capitale umano. In tal senso, attraverso una verifica empirica circoscritta ai paesi attualmente membri dell'UE, verranno evidenziate le distanze esistenti al 2002 tra i diversi stati.

La scelta dell'anno di riferimento non è casuale; essa risponde alla duplice esigenza di disporre di dati statistici attendibili e completi, e di valutare la situazione delle economie di riferimento prima del recente allargamento dell'Unione<sup>5</sup>. Tale "fotografia", infatti, potrebbe rappresentare il punto di partenza per la rivisitazione delle dinamiche di crescita e sviluppo delle regioni oggetto di studio, alla luce della maggiore integrazione economica attualmente esistente.

La presentazione, in questa circostanza, di una prima serie di statistiche descrittive ed elaborazioni applicate al contesto europeo rappresenta, certamente, solo una fase preliminare di un possibile percorso di lavoro. Un più sistematico confronto tra le ipotesi alla base dei modelli teorici e l'andamento reale delle principali variabili di riferimento, infatti, potrà permettere di esprimere un'opinione più qualificata circa la valenza empirica delle nuove teorie della crescita.

In questa occasione le basi di dati utilizzate sono quelle dello *Human Development Report*<sup>6</sup> e dell'*Eurostat*<sup>7</sup>. Anche in tal caso, la scelta può essere giustificata con la necessità di acquisire dati attendibili e completi. L'integrazione tra le due citate banche dati deve essere letta alla luce di queste imprescindibili esigenze.

La caratteristica di indagine preliminare ci spinge a focalizzare l'attenzione sulle "distanze economiche" intercorrenti tra gli attuali venticinque stati membri dell'UE. L'applicazione principale consiste in una *cluster analysis*, che meglio di altre

<sup>5</sup> Cfr. par. 1.

<sup>6</sup> <http://hdr.undp.org>

<sup>7</sup> [www.europa.ue.int/comm/eurostat](http://www.europa.ue.int/comm/eurostat)

analisi multivariate si adatta a fornire una prima ripartizione dell'Unione per gruppi di nazioni che, in un determinato istante temporale, appaiono caratterizzate da una relativa similarità di valori rispetto ad un insieme di variabili che, nel caso specifico, riflettono lo stato dell'economia, della tecnologia disponibile e del capitale umano.

### **3.1. Gli indicatori economici**

La coesione economica e sociale fra gli stati membri è stata definita come obiettivo fondamentale dell'UE: lo "sviluppo armonioso delle attività economiche nell'insieme della comunità" è infatti sancito come finalità nell'art. 2 del trattato costitutivo. Oggi, nonostante la recente estensione dell'unione monetaria a dieci nuovi paesi e nonostante l'allargamento dell'area di libero scambio di merci e capitali che interessa, di fatto, l'intero vecchio continente, sembrano permanere differenze sostanziali tra i diversi contesti nazionali. Non sono necessari, in tal senso, particolari sforzi per ottenere una conferma statistica della precedente affermazione; è sufficiente, infatti, focalizzare l'attenzione sulla variabile "*GDP per capita (PPP US \$)*"<sup>8</sup>, che tiene conto delle differenze esistenti tra i livelli generali dei prezzi osservati nelle varie nazioni (nonché dei tassi di cambio medi registrati dal FMI), permettendo un confronto proprio internazionale in termini di prodotto pro-capite.

Con riferimento al 2002, in particolare, si osservano forti disparità in relazione a questo indicatore fondamentale di performance economica (cfr. tab. 20). Basti pensare che il Lussemburgo, la nazione più ricca dell'UE, aveva una reddi-

<sup>8</sup> Si tratta dell'acronimo di "*Gross Domestic Product per capita (Purchasing Power Parity United States \$)*". Tale variabile, in altri termini, è espressa a parità di potere d'acquisto; in questo modo si tende a ridurre il divario tra le nazioni, poiché quelle più povere hanno un costo della vita più basso ed il loro reddito viene pertanto "rivalutato" dalla trasformazione in PPP.

to procapite (\$ 61.190) superiore di più di sei volte a quello della Lettonia (\$ 9.210), la nazione più povera. Occorre rimarcare, tuttavia, che la ricchezza per abitante del Granducato lussemburghese è anche mediamente doppia rispetto a quella prodotta negli altri vecchi membri dell'Unione (Regno Unito, Germania, Francia, Italia, ecc.); se si effettua un raffronto tra questi ultimi ed i nuovi membri, tuttavia, emergono comunque divari abbastanza netti.

All'obiettivo della crescita economica si lega inevitabilmente la volontà di favorire l'occupazione, che ha assunto nel tempo una notevole rilevanza nelle agende dei paesi appartenenti all'UE, le cui strategie ambiscono a ridurre – spesso drasticamente – il tasso di disoccupazione, così come le differenze tra i sessi. In questo contesto, le statistiche sul mercato del lavoro giocano un ruolo determinante nella definizione di opportune misure politiche<sup>9</sup>. È stata allora focalizzata l'attenzione sul tasso di disoccupazione, che rappresenta il rapporto tra le persone disoccupate e la forza lavoro (popolazione attiva). Per disoccupato si intende un individuo con età compresa tra i 15 ed i 64 anni, senza lavoro durante la settimana di riferimento ed attivamente alla ricerca di un impiego.

Nel 2002, in particolare, il tasso di disoccupazione mediamente osservato nell'ambito dell'UE è stato dell'8,7%. Cinque dei dieci neomembri presentavano un valore inferiore alla media: Cipro (3,9%), Ungheria (5,6%), Repubblica Ceca (7,3%) e Malta (7,7%). Tra le tradizionali economie, al contrario, presentavano valori relativamente Italia (8,6%), Francia (8,9%), Finlandia (9,1%), Grecia (10,3%) e Spagna (11,3%).

Tra le altre variabili aventi rilevanza economica sono state considerate anche le esportazioni e le importazioni in beni e servizi, espresse in percentuale rispetto al GDP per favorire la comparazione a livello europeo. Anche in tal caso, la decisio-

<sup>9</sup> Occorre ricordare, in tal senso, che la "Labour Force Survey" dell'UE è l'unica fonte che fornisce dati di settore realmente comparabili per l'area oggetto di studio. Le definizioni e i metodi utilizzati, infatti, sono armonizzati per i diversi stati membri.

ne di includere tali indicatori nell'analisi non è casuale, bensì dettata dalla necessità di sintetizzare il grado di apertura dell'economia al commercio internazionale. In particolare, l'interesse rispetto a questo fenomeno trova una spiegazione logica nell'incidenza che il grado di apertura può avere sullo sviluppo del capitale umano (ed in ultima analisi – come visto in precedenza – sulla crescita). Al fine di produrre per i mercati internazionali solitamente molto esigenti, infatti, è opportuno dotarsi di tecnologie avanzate per il cui uso quotidiano, come già detto, è necessario disporre di forza lavoro istruita e qualificata.

In molti paesi che hanno da poco intrapreso la via dello sviluppo, tali produzioni sono spesso il frutto di investimenti di multinazionali. In questi casi, l'introduzione (o comunque l'imitazione) di nuove tecnologie realizzate altrove e lo sfruttamento del basso costo del lavoro possono consentire di penetrare in modo competitivo con le proprie esportazioni nei mercati dei paesi più ricchi. È possibile quindi che tale situazione diventi la molla in grado di dare origine ad un circolo virtuoso che, passando per l'incremento delle esportazioni, faccia crescere la produttività dell'economia e, assieme ad essa, la domanda di tecnologie avanzate e di manodopera istruita.

Tenderebbero così ad aumentare la remunerazione dei lavoratori qualificati, la convenienza ad investire di più in capitale umano e, ulteriormente, la produttività del sistema economico. Tale meccanismo ha talvolta generato dei veri e propri miracoli economici, come in Corea del Sud e Taiwan, e potrebbe forse ripetersi per alcuni paesi neoaderenti all'UE. Anche per questo motivo può essere interessante in proposito valutare la situazione esistente al 2002, prima del recente allargamento dell'Unione.

In tal senso, focalizzando dapprima l'attenzione sulle esportazioni, si nota che i paesi che presentavano al 2002 la percentuale più alta rispetto al GDP erano, in massima parte, proprio i nuovi membri: tutti superano, infatti la soglia del

50%, ad eccezione della Lettonia (45%) che comunque vi si avvicina notevolmente.

Un discorso sostanzialmente analogo vale per le importazioni espresse – anche in questo caso – come percentuale del GDP: i dieci nuovi membri dell'UE, al 2002, superavano la quota del 50%, ad eccezione della Polonia (31%)<sup>10</sup>.

In estrema sintesi, dunque, gli stati che solo a partire dal 2004 sono entrati a far parte dell'Unione mostravano già nel 2002 un grado di apertura al commercio internazionale relativamente alto. Ciò non può comunque far passare in secondo piano l'incidenza che l'allargamento potrà produrre in un futuro prossimo sulla crescita di tali economie.

Si è ritenuto opportuno, inoltre, procedere ad una rivisitazione qualitativa delle esportazioni, prendendo in considerazione la fornitura all'estero di prodotti di alta tecnologia, espressa come quota dell'export complessivo. Il risultato più significativo – come forse era lecito attendersi – è il netto capovolgimento della graduatoria ottenuta, che ai primi posti annovera vecchi membri dell'UE come Regno Unito, Irlanda Lussemburgo e Francia<sup>11</sup>. Le ultime sei posizioni, al contrario, sono occupate da altrettanti neomembri dell'Unione.

Analoghi risultati si ottengono analizzando la variabile "GDP per unit of energy use", i cui dati – occorre precisarlo – si riferiscono al 2001. Si tratta di un indicatore dato dal rapporto tra GDP (espresso in PPP US \$ del 1995) e l'uso di energia commerciale (misurato in equivalente di chilogrammi di petrolio) che fornisce una misura dell'efficienza energetica di un paese. Anche in questo caso, eccezion fatta per Malta (che guida la graduatoria con un valore pari a 8,3), tutti i nuovi membri presentano valori relativamente bassi, finendo con l'occupare le ultime posizioni dell'ordinamento.

<sup>10</sup> Occorre tuttavia precisare che, in ambedue i casi, le graduatorie sono guidate, ancora una volta, dal Lussemburgo, per il quale le esportazioni e le importazioni sono rispettivamente pari al 145% e al 127% del GDP.

<sup>11</sup> In testa alla graduatoria, tuttavia, si trova Malta (56,5%).

### **3.2. Gli indicatori della conoscenza**

Dopo aver preso in considerazione variabili di natura economica, si è ritenuto opportuno – coerentemente a quanto affermato nel paragrafo 2 – focalizzare l'attenzione su indicatori di performance legati alla conoscenza. È opportuno ricordare, infatti, che le differenze osservate tra i diversi tassi di crescita a livello internazionale possono trovare, almeno in parte, una giustificazione nell'esistenza di gap di natura tecnologica tra i diversi paesi. Ricerca e sviluppo, in tal senso, rappresentano una forza trainante per lo sviluppo economico, la creazione di lavoro, l'introduzione di prodotti innovativi ed il miglioramento qualitativo di quelli già esistenti.

Tra i diversi indicatori disponibili per sintetizzare tali attività, vi sono, appunto, le spese complessive per gli investimenti in ricerca e sviluppo sostenuti all'interno dell'economia, indipendentemente dalla fonte – pubblica o privata – dei fondi utilizzati. Al fine di garantire la possibilità di effettuare confronti tra i diversi paesi, naturalmente, si è soliti esprimere tali valori come percentuali del GDP.

La classifica generale all'interno dell'UE allargata, aggiornata al 2001, è guidata dai paesi scandinavi: Svezia (4,27%) e Finlandia (3,41%), infatti, precedono alcune delle più importanti nazioni dell'Europa (Germania, Danimarca, Belgio e Francia su tutte). I dieci nuovi stati dell'Unione, ad eccezione della Slovenia (1,56%), presentano percentuali modeste, occupando posizioni di rincalzo, sia pure assieme ad alcune economie tradizionali come Italia (1,11%), Spagna (0,85%), Portogallo (0,85%) e Grecia (0,64%).

Alcuni autorevoli studiosi hanno recentemente sottolineato anche l'importante ruolo che gli incentivi economici possono ricoprire nello spingere un paese lungo la strada del progresso tecnologico: solo la protezione degli inventori contro gli imitatori può garantire adeguati investimenti in ricerca e sviluppo, più alte probabilità di innovazione e crescita econo-

mica<sup>12</sup>. Si è dunque deciso di inserire nell'analisi anche le "Receipts of royalties and licence fees (US \$ per person)", che misurano la ricchezza generata attraverso la cessione all'estero dell'uso autorizzato di asset intangibili, opere dell'ingegno e prototipi, attraverso accordi specifici per lo sfruttamento di brevetti, marchi, diritti d'autore, ecc. Tale variabile riflette, dunque, l'attività innovativa e mostra la capacità del paese di esportare conoscenza, trasformandola in fonte di guadagno.

Per garantire, anche in questo caso, la comparabilità a livello internazionale, si è ritenuto opportuno far ricorso a valori procapite. La specifica graduatoria annovera ai primi posti economie tradizionali dell'UE (Lussemburgo, Regno Unito, Olanda, Belgio, Francia e Germania), mentre – come era lecito attendersi – le ultime posizioni sono prevalentemente occupate dai nuovi dieci membri. Forse meno sorprendente è il fatto che nelle retrovie si trovino, ancora una volta, paesi come l'Italia (\$ 9,4), la Spagna (\$ 9), il Portogallo (\$ 3,1) e la Grecia (\$ 1,1).

È stata inoltre evidenziata la rilevanza che le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione possono avere nella formazione della ricchezza, favorendo la propagazione della conoscenza. In tal senso, si è ritenuto opportuno introdurre nell'ambito dell'analisi variabili in grado di misurare (direttamente o indirettamente) le performance di uno stato nel settore dell'Ict.

L'attenzione è stata dapprima focalizzata sulle spese in *information technology* (hardware, software e servizi connessi), espresse come percentuali del GDP. Nello stilare la classifica tra i venticinque paesi attualmente aderenti all'UE, ci si accorge che i dieci nuovi membri occupano prevalentemente posizioni mediane, eccezion fatta per Polonia e Lituania relegate in fondo alla graduatoria assieme a Italia (2%), Portogallo (1,9%), Irlanda (1,8%), Spagna (1,6%) e Grecia (1,3%), tutte con una percentuale inferiore rispetto alla media registrata a

<sup>12</sup> Cfr. par. 2.

livello europeo (3%).

Ancor più sorprendente è risultata l'analisi della "*communication expenditure*", comprendente i costi legati alle telecomunicazioni, sostenuti per acquisire hardware, software e servizi ad esse connessi. Le percentuali più alte di spesa rispetto al GDP, infatti, sono state registrate in sette dei dieci nuovi stati membri, mentre agli ultimi posti della classifica troviamo, tra le altre, importanti economie tradizionali come Italia (3,1%), Germania (2,9%) e Francia (2,6%) con performance al di sotto della media comunitaria (3,4%).

Altri dati significativi, in grado di fornire un quadro di sintesi sulla diffusione d'uso delle nuove tecnologie sono rappresentati dal numero di individui che hanno accesso a internet e dal numero di sottoscrizioni di servizi di telefonia mobile<sup>13</sup>. In ambedue i casi la comparabilità tra i diversi stati è garantita dall'indicazione degli utenti per ogni mille persone.

Per quanto riguarda l'utilizzo di internet, nel 2002 la leadership era detenuta dalle regioni scandinave: Svezia (523) e Finlandia (509) occupavano rispettivamente la prima e la terza posizione, divise dalla Danimarca (513). Gli stati che solo recentemente sono entrati a far parte dell'UE sono invece relegati nelle ultime posizioni, ad eccezione della Slovenia (376). Ancora una volta, inoltre, è possibile evidenziare che alcune tradizionali economie come Portogallo (194), Spagna (156) e Grecia (155) sono protagoniste di performance relativamente modeste.

Per quel che riguarda i servizi di telefonia mobile, al primo posto nel 2002 vi era il Lussemburgo con 1061 sottoscrizioni per mille abitanti, seguito da Italia (939), Svezia (889) e Finlandia (867). Dei nuovi membri dell'UE, solo Repubblica Ceca (849) e Slovenia (835) hanno fatto registrare valori relativamente alti, attestandosi alle prime posizioni; gli altri otto paesi neo-aderenti occupano invece le ultime nove posizioni. Sorprendente è

<sup>13</sup> Occorre precisare che una stessa persona potrebbe aver dato luogo a più sottoscrizioni.

invece la performance negativa della Francia, relegata al sestultimo posto con sole 314 sottoscrizioni ogni mille persone.

Una graduatoria molto simile alla precedente si ottiene analizzando il numero di linee telefoniche (per mille persone): anche in tal caso, la prima posizione è occupata dal Lussemburgo (797), cui succedono nell'ordine Svezia (736) e Danimarca (689). Negli ultimi sette posti sono relegati paesi che solo nel 2004 hanno preso parte all'UE, tutti con valori sostanzialmente modesti. A questo gruppo non appartengono Cipro (688), Malta (523) e Slovenia (506).

### 3.3. Gli indicatori del capitale umano

Oltre alla conoscenza, anche il capitale umano – come già sottolineato in precedenza – può giocare un ruolo vitale nello sviluppo economico di un paese. Tale obiettivo può essere raggiunto solo attraverso l'implementazione di un sistema educativo di qualità e la realizzazione di una strategia di formazione continua che abbracci l'intera vita (*lifelong learning*). Esistono, in tal senso, numerosi indicatori relativi alla bontà dell'educazione, al numero di iscritti, laureati, insegnanti e ricercatori, alla formazione permanente e agli investimenti di settore.

Il primo indicatore preso in considerazione è lo "*Human Development Index*" misura composita elaborata nell'ambito del programma di Sviluppo dell'ONU. Esso permette di classificare le nazioni del mondo in base a criteri legati all'aspettativa di sopravvivenza, ai traguardi educativi mediamente raggiunti e allo standard di vita. Le dimensioni di base sono sintetizzate:

1. dalla speranza media di vita, come misura di un'esistenza lunga e salubre;
2. dall'"*Education Index*"<sup>14</sup>, dato dalla combinazione tra l'al-

<sup>14</sup> Anche tale indicatore è stato sviluppato nell'ambito dell'*United Nation Development Programme*.

fabetizzazione degli adulti (con un peso pari a 2/3) ed il numero di studenti iscritti ai diversi livelli d'istruzione (con un peso pari a 1/3)<sup>15</sup>, come misura della conoscenza;

3. dal GDP procapite, come misura dello standard di vita.

La graduatoria del 2002 vedeva agli ultimi dieci posti tutti i nuovi stati membri dell'Unione. Anche in questo caso, tuttavia, economie tradizionali dell'Europa meridionale come Spagna (0,922), Italia (0,920), Grecia (0,902) e Portogallo (0,897) non hanno fatto registrare performance confortanti, lasciandosi alle spalle i soli paesi neoaderenti all'UE. Ai primi posti, invece, troviamo nazioni del Nord come Svezia (0,946), Belgio (0,942), Olanda (0,942), Regno Unito (0,936), Irlanda (0,936) e Finlandia (0,935).

Focalizzando l'attenzione sul solo "Education Index", non si notano sostanziali differenze rispetto alla graduatoria precedentemente illustrata. In particolare, Svezia, Belgio, Olanda, Regno Unito e Finlandia risultano prime con lo stesso punteggio (0,99). Buone sono le performance fatte segnare da alcune economie dell'Est come Estonia (0,98) e Slovenia (0,96). Gli altri nuovi paesi dell'UE sono invece relegati nei bassifondi della classifica. Fanno loro compagnia Italia (0,92) e Lussemburgo (0,91).

Un discorso sostanzialmente analogo vale per il rapporto tra il numero di studenti iscritti ai diversi livelli d'istruzione (da quella dell'obbligo a quella universitaria) e la popolazione in età scolare<sup>16</sup>. La graduatoria, infatti, è guidata da Svezia (114%), Regno Unito (113%), Belgio (111%), Finlandia (106%), Olanda (99%) e Danimarca (96%), tutte economie tradizionali dell'UE. I nuovi stati membri, al contrario, presentano percentuali relativamente basse, ad eccezione dell'Estonia (96%), e sono relegate nelle ultime posizioni.

<sup>15</sup> Occorre precisare, in tal senso, che il numero di studenti è espresso in percentuale rispetto alla sola popolazione in età scolare.

<sup>16</sup> Occorre precisare che tale rapporto può risultare superiore al 100% in conseguenza del tasso di ripetenza o dell'entrata di studenti più giovani o più vecchi rispetto all'età scolare prevista per lo specifico livello d'istruzione.

Per quel che riguarda la popolazione studentesca, è stata condotta un'analisi particolareggiata, focalizzando l'attenzione sugli iscritti a particolari classi in settori-chiave. Facendo riferimento al sistema ISCED<sup>17</sup> messo a punto dall'UNESCO, si è deciso di far riferimento ai soli livelli 5 e 6, con i quali viene indicata l'educazione terziaria (corsi di laurea e simili). All'interno di questo stadio dell'istruzione, inoltre, sono state prese in considerazione solo tre tipologie di studi:

1. educazione (insegnamento);
2. matematica, scienze ed informatica;
3. ingegneria.

I dati di cui si dispone riguardano, in estrema sintesi, la percentuale di studenti (rispetto al totale degli iscritti al livello di educazione terziaria) impegnati nei campi strategici precedentemente individuati.

Com'è noto, l'input per la produzione di capitale umano è lo stesso capitale umano, nella forma di insegnanti preparati nell'ambito dell'educazione scolastica o di lavoratori qualificati in seno al sistema produttivo. Ne consegue che una delle variabili di rilievo può essere rappresentata dalla percentuale di studenti che, nell'ambito dell'educazione terziaria, decidono di intraprendere corsi avente carattere magistrale.

In particolare, nel 2002 la relativa graduatoria era guidata da Lussemburgo (21,7%) e Malta (20,6%). Ciò che più sorprende, tuttavia, è il vedere nelle primissime posizioni molti paesi dell'Est Europa tra i quali Lettonia (16,2%), Slovacchia (15,8%), Lituania (15,1%) ed Ungheria (14,5%). La maggior parte dei vecchi membri dell'UE, al contrario, si colloca nelle retrovie: più specificamente, Regno Unito (8,8%), Spagna (8,4%), Germania (7,4%), Grecia (6,9%), Italia (5,6%), Finlandia (5,5%) e Irlanda (5,3%), ultime in classifica, presentano percentuali inferiori alla media europea (9,7%).

Una graduatoria completamente diversa si ottiene, invece, facendo riferimento al campo delle scienze, della matematica

<sup>17</sup> Acronimo di *International Standard Classification of Education*.

e dell'informatica. I paesi che solo nel 2004 sono entrati a far parte dell'Unione, nel 2002 hanno fatto registrare in questo settore un numero di iscritti relativamente basso, se confrontato con quello della maggior parte delle tradizionali economie. In particolare, Cipro (12,8%) è l'unico a far segnare un valore sopra la media (11,2%). Le prime posizioni sono invece occupate da Irlanda (20%), Regno Unito (16,4%), Grecia (16%), Germania (14,3%) e Spagna (13,3%).

Successivamente è stato analizzato il numero di studenti afferenti al settore ingegneristico (sempre espresso in percentuale rispetto al totale degli iscritti a canali di educazione terziaria). Dall'osservazione della graduatoria non emergono nette differenze tra nuovi e vecchi membri dell'UE. Ad esempio, ai primi quattro posti troviamo Finlandia (25,8%), Repubblica Ceca (22,3%), Portogallo (20,7%) e Lituania (20,2%), mentre gli ultimi quattro sono occupati da Danimarca (9,9%), Lussemburgo (7,6%), Malta (7,2%) e Cipro (3,7%). In estrema sintesi, non vengono evidenziati gruppi omogenei di paesi, quanto piuttosto una certa difformità a livello spaziale. In ogni caso, la percentuale media registrata – sempre nel 2002 – è stata pari al 14,9%.

Con riferimento ai settori disciplinari precedentemente individuati è stato preso in considerazione il numero di laureati per ogni mille persone (per rendere confrontabili i diversi paesi)<sup>18</sup>. Se, infatti, gli studenti frequentanti determinati corsi di educazione terziaria esprimono esclusivamente il potenziale di un paese, coloro che già hanno conseguito un titolo di laurea costituiscono una risorsa effettiva in termini di capitale umano.

In particolare, i laureati nel campo dell'educazione e dell'insegnamento sono relativamente più frequenti nelle tradizionali economie europee. In tal senso, nelle prime posizioni della graduatoria stilata vi sono Regno Unito (57,5), Francia (36,1), Spagna (33,6), Germania (25,8). Più staccata è l'Italia

<sup>18</sup> I dati si riferiscono al 2001.

(19,2). I paesi neoaderenti all'UE, al contrario, nel 2001 occupavano quasi esclusivamente le ultime posizioni con valori modesti, eccezion fatta per la Polonia (54,4), eccellente seconda.

Una classifica sostanzialmente analoga si ottiene prendendo in considerazione il numero di laureati nel campo della matematica, delle scienze e dell'informatica. Ai primi posti, infatti, troviamo sempre Regno Unito (92,9), Francia (70,6), Spagna (29,2), Germania (26,5) e, ancora con significativo distacco, l'Italia (16,3). Anche in tal caso, inoltre, le nazioni neoaderenti all'Unione fanno segnare valori sostanzialmente bassi e occupano in prevalenza gli ultimi gradini della classifica.

Un discorso simile vale anche per la frequenza di laureati in ingegneria, che tende ad essere più alta nei paesi tradizionalmente appartenenti all'UE, come Francia (87,9), Regno Unito (58), Germania (50,2), Spagna (45,1) e Italia (32,1) seguite dalla Polonia (29,8), ancora una volta l'unico neomembro dell'Unione a distinguersi. Le ultime otto posizioni della speciale graduatoria, infatti, sono occupate proprio dai paesi che solo nel 2004 hanno aderito all'UE.

Per quanto già detto, la qualità del sistema educativo di un paese è senz'altro legata alla dotazione di insegnanti (cfr. tab. 22), che costituiscono uno dei più importanti input nella creazione di nuovo capitale umano. In tal senso, è stato preso in considerazione uno specifico indicatore, dato dal rapporto tra studenti ed insegnanti, nell'ambito dei livelli 1, 2 e 3 della classificazione ISCED<sup>19</sup>. Occorre precisare che i valori ottenuti non devono essere confusi con l'ampiezza media di una classe, dato che non tengono conto del numero di ore di istruzione prescritte per gli studenti e delle ore di lavoro di un insegnante che opera in un sistema caratterizzato da turnazione.

I paesi che, in relazione all'indice prescelto, presentano i valori più bassi, dovrebbero verosimilmente essere anche

<sup>19</sup> Ci si riferisce all'istruzione primaria (ISCED 1), a quella secondaria inferiore (ISCED 2) e a quella secondaria superiore (ISCED 3) nel loro complesso.

dotati di un sistema scolastico migliore, poiché caratterizzato da un numero relativamente più alto di educatori. I primi sette posti della graduatoria, in particolare, sono occupati da altrettante nazioni tradizionalmente appartenenti all'UE: Lussemburgo (10), Portogallo (10,1), Italia (10,4), Danimarca (10,9), Austria (11,1), Belgio (11,2) e Grecia (11,4). A metà classifica, invece, troviamo prevalentemente i paesi che solo nel 2004 hanno aderito all'Unione. In fondo alla graduatoria, assieme all'Olanda (17,2), penultima, vi sono Irlanda (terzultima con un valore di 16,8) e Regno Unito (ultimo con un valore di 19,3), rappresentanti dei sistemi scolastici anglosassoni.

Una classifica sostanzialmente analoga si ottiene analizzando il rapporto studenti/insegnanti al solo livello ISCED 3 (istruzione superiore). In particolare, ai primi otto posti troviamo sette membri tradizionali dell'UE, cui fa compagnia l'Estonia (10,3). I nuovi membri occupano prevalentemente posizioni mediane, mentre in fondo alla graduatoria troviamo economie avanzate come Finlandia (17), Olanda (17,1) e Regno Unito (18,9).

Un secondo input fondamentale per la crescita del capitale umano di un paese è sicuramente rappresentato dalla formazione continua, che ha un notevole impatto sullo sviluppo qualitativo della forza lavoro. In tal senso, si è deciso di focalizzare l'attenzione sulle stime derivanti da un'indagine campionaria (condotta nel 2002 a livello europeo) ed indicanti la percentuale di adulti (popolazione con età compresa tra i 25 ed i 64 anni) che hanno frequentato corsi d'istruzione o formazione nelle quattro settimane precedenti l'intervista (indipendentemente dalla posizione lavorativa del rispondente). Ai primi posti della graduatoria si trovano economie tradizionali quali Regno Unito (22,3%), Finlandia (18,9%), Danimarca (18,4%), Svezia (18,4%) e Olanda (16,4%). Tra i paesi neoaderenti all'UE, si segnalano valori relativamente alti per Slovenia (9,1%), Slovacchia (9%) e Lettonia (8,2%), le uniche a presentare percentuali superiori rispetto alla media (8%). Gli

altri, invece, si collocano nei bassifondi della classifica, sia pur dinanzi a importanti e tradizionali economie come Portogallo (2,9%), Francia (2,7%) e Grecia (1,2%).

La valutazione del capitale umano disponibile per un dato sistema economico non può prescindere dalla considerazione del numero di ricercatori, professionisti impegnati nella creazione di nuova conoscenza, intesa come insieme di prodotti, processi, metodi e sistemi<sup>20</sup>. I dati, aggiornati al 2001, sono espressi per milione di abitanti, al fine di garantire la comparabilità tra i diversi paesi (cfr. tab. 22). La classifica vede al comando i paesi scandinavi, seguite dalle altre tradizionali economie dell'Europa centro-settentrionale. In particolare, Finlandia e Svezia occupano i primi posti rispettivamente con 7.110 e 5.186 occupati in attività di ricerca e sviluppo per milione di abitante; seguono Danimarca (3.476), Germania (3.183), Belgio (2.953), Francia (2.718), Regno Unito (2.666), Olanda (2.572) e Austria (2.313). Tra i dieci neomembri dell'UE, solo Lituania (2.303) e Slovenia (2.258) fanno registrare buoni valori; gli altri occupano quasi sempre le ultime posizioni, sia pur in compagnia di paesi importanti dell'Europa meridionale come Spagna (1.948), Portogallo (1.754), Grecia (1.400) e Italia (1.128).

Altre indicazioni importanti sullo sviluppo del capitale umano di una nazione sono forniti dalla spesa pubblica in educazione (cfr. tab. 22). Nel caso specifico, i dati, aggiornati al 2001, sono espressi in percentuale rispetto al GDP per permette comparazioni a livello internazionale. I paesi che, in tal senso, hanno effettuato gli investimenti più cospicui sono – ancora una volta – quelli nordici. La classifica, infatti, è guidata da Danimarca (8,5%) e Svezia (7,3), con la Finlandia quarta (6,2%), preceduta dalla piccola Cipro (6,3%). Ben sette dei dieci neomembri dell'UE, inoltre, presentano percentuali superiori rispetto a quella media registrata (5,1%). Essi occu-

<sup>20</sup> Alcuni studiosi riconducono tale variabile tra quelle legate alla conoscenza. In questa circostanza, tuttavia, si ritiene opportuno riferirsi ai ricercatori come capitale umano ed input fondamentale per la creazione di nuova conoscenza.

pano posizioni mediane e si lasciano alle spalle economie ben più ricche come Olanda (5%), Italia (5%), Regno Unito (4,7%), Germania (4,6%), Spagna (4,4%), Irlanda (4,4%), Grecia (3,9%) e Lussemburgo (3,8%).

Una graduatoria molto simile si ottiene considerando gli investimenti pubblici nella sola educazione di livello terziario<sup>21</sup>, sempre espressi in percentuale rispetto al GDP (cfr. tab. 22): la Danimarca, prima in classifica con il 2,7%, è seguita da Finlandia e Svezia, che fanno registrare un 2,1%. Tra i paesi che nel 2004 sono entrati a far parte dell'UE, solo Slovenia (1,3%), Lituania (1,3%) e Cipro (1,2%) presentano percentuali superiori o uguali alla media (1,1%), anche se la maggior parte di essi occupa posizioni mediane. In fondo alla classifica troviamo invece Italia e Regno Unito, ultime assieme a Slovacchia e Repubblica Ceca con lo 0,8%.

#### **4. Una cluster analysis**

L'interesse sempre crescente che si riversa sulle disuguaglianze economiche esistenti tra i diversi paesi dell'UE ha fornito lo spunto per esaminare tale fenomeno, con riferimento al 2002, prima, cioè, dell'ultimo cospicuo allargamento dell'Unione. A tal fine sono stati presi in considerazione una serie di indicatori (legati rispettivamente all'economia, alla conoscenza e al capitale umano) che permettessero di rappresentare la situazione dei diversi stati.

Oltre ad un'analisi descrittiva, tuttavia, tali variabili sono state utilizzate nell'ambito di una cluster analysis. In questa seconda parte dello studio ci si è posti l'obiettivo di individuare dei raggruppamenti (cluster) all'interno dei quali i paesi siano il più possibile omogenei tra loro rispetto agli indicatori presi in considerazione (naturalmente, all'omoge-

<sup>21</sup> Essa corrisponde – giova ricordarlo – ai livelli 5 e 6 del sistema ISCED, con i quali ci si riferisce ai corsi di laurea (e simili).

neità interna di tali gruppi deve, possibilmente, corrispondere la massima eterogeneità tra i gruppi stessi). I risultati ottenuti originariamente con riferimento alle singole variabili, dunque, divengono l'input per l'applicazione della successiva metodologia.

La cluster analysis, in altri termini, è un metodo di classificazione utilizzato per unire un insieme di casi (stati dell'UE, nella specifica circostanza) all'interno di gruppo omogeneo (cfr., tra gli altri, Fabbris, 1990 e Del Vecchio, 1992). Il risultato finale, tuttavia, dipende dal particolare metodo utilizzato: è infatti possibile misurare la similarità/dissimilarità tra le unità in modi diversi e, conseguentemente, non esiste un singolo procedimento per addivenire ad una classificazione.

Nell'ambito della presente indagine si è fatto ricorso a tecniche di cluster agglomerative, il cui punto di partenza è rappresentato da cluster costituiti da un solo membro. Questi, gradualmente, vengono fusi fino all'ottenimento di un unico grande cluster<sup>22</sup>.

I due punti nodali di tale procedura risiedono nella misurazione della distanza esistente tra le unità e, successivamente, tra i gruppi. La distanza, in tal senso, fornisce una misura della similarità/dissimilarità tra le unità e può essere misurata in vari modi. Nella circostanza si è deciso di utilizzare la distanza euclidea quadrata (*DEQ*). Ad esempio, date le unità *A* e *B*, e le *n* variabili  $X_1, X_2, \dots, X_i, \dots, X_n$ , si ha:

$$DEQ(A, B) = \sum_{i=1}^n (X_{Ai} - X_{Bi})^2$$

in cui  $X_{Ai}$  e  $X_{Bi}$  sono i valori fatti registrare rispettivamente dalle unità *a* e *b* in corrispondenza della *i*-esima variabile. Per ogni coppia di punti, in altri termini, la similarità/dissimilarità è misurata attraverso la somma dei quadrati delle diffe-

<sup>22</sup> Occorre ricordare che esistono anche tecniche di cluster divisive. In questo caso, la procedura prende le mosse da un unico grande cluster contenente tutti i casi. Tale gruppo viene successivamente suddiviso in cluster sempre più piccoli.

renze tra gli *score* dei due casi su tutte le variabili. Tale misura, rispetto alla semplice distanza euclidea nel piano multidimensionale, amplifica la dissimilarità<sup>23</sup>, attribuendo un peso maggiore alle unità più distanti.

Esistono anche diversi criteri per associare gruppi in base alla rispettiva similarità. Nel caso specifico, la distanza tra due cluster è stata definita come media delle distanze tra tutte le coppie di unità (*between-groups linkage*), in cui ogni coppia è formata da un'unità di ciascun gruppo<sup>24</sup>.

Occorre sottolineare, inoltre, che le distanze utilizzate possono essere notevolmente influenzate dalla metrica di ciascuna variabile. Si è reso dunque necessario riscalarle nel range  $0 \leftrightarrow 1$  i valori osservati in relazione a ciascuna di esse al fine di renderle comparabili. In questo modo si è minimizzata la distorsione che sarebbe potuta derivare dall'impiego di differenti unità di misura o *range*.

Uno dei più grandi problemi connessi alla cluster analysis, infine, è rappresentato dall'identificazione del numero ottimale di gruppi. Il processo di fusione utilizzato, infatti, è iterativo: ai vari step si riducono i cluster, fino all'ottenimento di un unico gruppo. Decidere il numero ideale di cluster è altamente soggettivo<sup>25</sup>, sebbene ci si possa aiutare con lo studio del dendrogramma. Si tratta di un diagramma ad albero (solitamente a sviluppo orizzontale) in cui sull'asse delle ordinate vengono riportate le unità (i casi con un'alta similarità sono adiacenti); le linee orizzontali, invece, indicano il grado di

<sup>23</sup> È possibile precisare che analisi esplorative basate su altre misure di similarità/dissimilarità (distanza euclidea semplice, distanza di Manhattan, ecc.), nella presente indagine, non hanno portato a classificazioni significativamente differenti rispetto a quelle di seguito riportate; minime differenze – come era lecito attendersi – sono state invece riscontrate nel grado di dissimilarità tra i gruppi costituitisi.

<sup>24</sup> Anche in tal caso, l'uso di algoritmi di clusterizzazione alternativi (*within-groups linkage*, *nearest neighbour*, *furthest neighbour*, ecc.) non ha generato classificazioni dissimili rispetto a quelle ottenute con il metodo prescelto; variazioni sono invece state osservate nei gradi di dissimilarità tra i gruppi.

<sup>25</sup> Tale scelta può dipendere dallo scopo della ricerca.

dissimilarità, ossia il livello di distanza a cui avviene la fusione tra due elementi (unità o gruppi)<sup>26</sup>.

#### 4.1. Una cluster analysis sulla base degli indicatori economici

Come già detto, lo scopo principale di questo studio è quello di addivenire ad una mappatura degli stati aventi caratteristiche simili rispetto a determinate variabili. In un primo step dell'indagine l'attenzione è stata focalizzata su una serie di sei indicatori legati alla situazione economica dei paesi al 2002: GDP procapite, Tasso di disoccupazione, Export, Import, Export di *high-tech*, GDP per unità di energia usata.

L'applicazione della cluster analysis ha portato alla definizione del seguente dendrogramma riportato in fig. 1.

Se decidessimo di includere nel medesimo gruppo gli elementi tra i quali intercorre una distanza (riscalata) inferiore a 6 (linea tratteggiata nella fig. 1), verrebbero a delinarsi quattro cluster ed un *outlier* (il Lussemburgo, che costituisce un cluster a sé stante), come rappresentato in fig. 2.

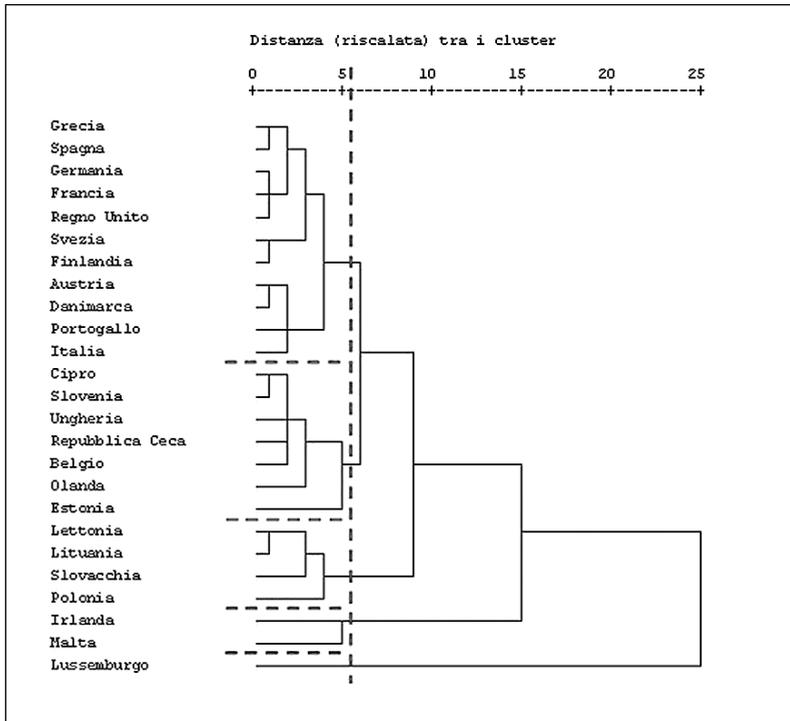
Pur trattandosi di un'indagine descrittiva e preliminare, l'approccio seguito ha consentito di individuare gruppi di stati definiti esclusivamente ex-post sulla base delle similarità rispetto ad un determinato insieme di variabili economiche, senza introdurre a priori ipotesi restrittive in termini di correlazioni o direzioni di causalità.

Da una prima visione del dendrogramma riportato in fig. 1 emergono le prime divergenze. Il Cluster 1, in particolare,

<sup>26</sup> Per capire quale sia la relazione tra due elementi, è possibile tracciare un percorso da uno dei due all'altro, seguendo i rami del diagramma e scegliendo il percorso più breve. La distanza dall'origine alla linea verticale più esterna toccata dal percorso rappresenta il grado di dissimilarità tra i due elementi. Per la conduzione delle cluster analysis nel presente studio è stato utilizzato il software SPSS 12.0 che, nell'ambito dei dendrogramma, riscalda le distanze individuate in numeri compresi tra 0 e 25, preservandone i rapporti.

Fig. 1

Dendrogramma di similarità tra stati basato su indicatori economici



Fonte: ns. elaborazione dati UN ed Eurostat

risulta formato dalle principali economie del vecchio continente. A ben vedere, infatti, in esso convergono undici dei quindici stati che fino al 2004 costituivano l'UE a 15 (ne rimangono esclusi il Belgio, l'Irlanda, il Lussemburgo e l'Olanda). Tali Paesi nel 2002 erano caratterizzati da un GDP procapite relativamente elevato e da un tasso di disoccupazione mediamente moderato (cfr. tab. 1). Rispetto alle altre nazioni oggetto d'indagine, il loro grado di apertura al commercio estero, misurato dalle importazioni e dalle esportazioni, non risultava particolarmente alto. Tuttavia, focalizzando l'attenzione sulle sole esportazioni in prodotti di alta tecnologia, gli elementi appartenenti a tale cluster mostrano valori di



re un'elevata omogeneità da un punto di vista geografico (cfr. fig. 2). In esso, infatti, convergono il Belgio e l'Olanda, due dei membri storici dell'Unione, la Slovenia, l'Ungheria e la Repubblica Ceca, i tre paesi dell'Est europeo economicamente più vicini alle tradizionali potenze continentali, l'Estonia, la più settentrionale delle repubbliche baltiche, e la piccola isola di Cipro. Essi presentavano al 2002 livelli medio-bassi di GDP procapite, eccezion fatta proprio per l'Olanda ed il Belgio (che occupavano rispettivamente il quinto ed il sesto posto nella relativa classifica). Gli stati appartenenti a tale cluster occupavano invece posizioni mediane nell'ambito della specifica graduatoria del tasso di disoccupazione (cfr. tab. 2), con le eccezioni di Olanda (prima in classifica con il 2,7%) e Cipro (terza con il 3,7%). La principale caratteristica che li contraddistingue, tuttavia, appare rappresentata dal grado di apertura al commercio internazionale: tutti i paesi appartenenti al gruppo oggetto d'attenzione, infatti, presentavano percentuali di esportazioni ed importazioni (rispetto al GDP) relativamente alte, collocandosi nelle prime posizioni delle rispettive graduatorie. Come era lecito attendersi, tuttavia, nelle esportazioni di prodotti *high-tech*, gli stessi paesi non

Tab. 2

Caratteristiche del Cluster 2 derivante dall'analisi sugli indicatori economici

Cluster 2		
Numero stati: 7 (Belgio, Cipro, Estonia, Olanda, Repubblica Ceca, Slovenia, Ungheria)		
Localizzazione geografica: Europa centro-orientale		
Caratteristiche principali	GDP procapite	Medio-basso
	Tasso di disoccupazione	Medio
	Esportazioni (su GDP %)	Alte
	Importazioni (su GDP %)	Alte
	Quota % esportazioni in high-tech	Medio-basse
	GDP per unità di energia usata	Medio-basso

Fonte: ns. rappresentazione

raggiungono risultati altrettanto buoni. Focalizzando, infine, l'attenzione sul rapporto GDP/Energia usata, al 2002 si segnalano performance medio-basse (in linea, sostanzialmente, con i valori della ricchezza procapite). Il Cluster 2, in definitiva, sembra includere prevalentemente economie-cerniera

tra la vecchia e la nuova UE.

Il Cluster 3, al contrario, raggruppa quegli stati che nell'anno di riferimento hanno fatto registrare le peggiori performance economiche in relazione al GDP procapite, al tasso di disoccupazione, alle esportazioni in high-tech e al GDP per unità di energia utilizzata (cfr. tab. 3). Gli stessi paesi hanno occupato posizioni mediane nell'ambito delle classifiche relative alle percentuali (rispetto al GDP) di esportazioni ed

**Tab. 3**

Caratteristiche del Cluster 3 derivante dall'analisi sugli indicatori economici

<b>Cluster 3</b>		
Numero stati: 4 (Lettonia, Lituania, Slovacchia, Polonia)		
Localizzazione geografica: Europa orientale		
Caratteristiche principali	GDP procapite	Basso
	Tasso di disoccupazione	Alto
	Esportazioni (su GDP %)	Medie
	Importazioni (su GDP %)	Medie
	Quota % esportazioni in high-tech	Basse
	GDP per unità di energia usata	Basso

Fonte: ns. rappresentazione

importazioni di beni e servizi. È possibile sottolineare, inoltre, l'omogeneità spaziale che caratterizza tale cluster: esso risulta costituito, infatti, da quattro paesi dell'Europa dell'Est (Lettonia, Lituania, Polonia, e Slovacchia) che solo nel 2004 hanno aderito all'Unione (cfr. fig. 2).

Nel Cluster 4 sono rientrate solo Irlanda e Malta che hanno fatto registrare buone performance in relazione ai diversi indicatori economici considerati, mettendosi particolarmente in luce nell'apertura al commercio estero<sup>27</sup>.

Nell'ambito di questa prima analisi, il solo Lussemburgo non ha trovato una collocazione nei quattro cluster venutisi a delineare (cfr. fig. 1). Il granducato, in particolare, si segnala

<sup>27</sup> Occorre ricordare, in particolare, che il governo irlandese ha adottato nel corso degli anni novanta una politica di apertura verso l'estero volta a garantire lo sviluppo dell'economia: furono promossi, infatti, incentivi per attirare capitali internazionali e da allora molte società europee, americane e giapponesi hanno stabilito delle filiali nel paese (con grande giovamento per le esportazioni).

**Tab. 4**

Caratteristiche del Cluster 4 derivante dall'analisi sugli indicatori economici

<b>Cluster 4</b>		
Numero stati: 2 (Irlanda, Malta)		
Localizzazione geografica: Europa occidentale		
Caratteristiche principali	GDP procapite	Medio-alto
	Tasso di disoccupazione	Medio-basso
	Esportazioni (su GDP %)	Alte
	Importazioni (su GDP %)	Alte
	Quota % esportazioni in high-tech	Alte
	GDP per unità di energia usata	Alto

Fonte: ns. rappresentazione

per aver raggiunto nel 2002 ottime performance con riferimento a tutti gli indicatori presi in considerazione, eccezion fatta per il rapporto GDP/Energia utilizzata<sup>28</sup>.

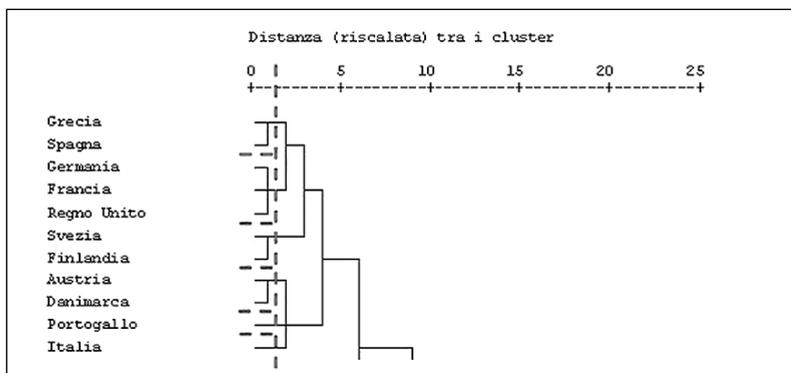
In definitiva, la conduzione di una cluster analysis sulla base dei soli indicatori aventi carattere economico ha consentito di evidenziare l'esistenza di due cluster ben delineati di Paesi: un primo gruppo (Cluster 1) costituito dagli stati dell'Europa occidentale ed un secondo gruppo (Cluster 3) formato da Paesi dell'Est ancora distanti dagli standard di sviluppo economico raggiunti dai primi. Tra questi si colloca un insieme di Paesi (Cluster 2) con performance intermedie, sia pur più prossime a quelle delle grandi economie comunitarie (il dendrogramma riportato in fig. 1, in tal senso, evidenzia come la distanza – e quindi la dissimilarità – intercorrente tra i Cluster 1 e 2 sia inferiore rispetto a quella esistente tra i Cluster 2 e 3).

Tra quelli evidenziati, il Cluster 1 è quello più numeroso. Tale circostanza ci ha spinto ad effettuare un'analisi più dettagliata. In particolare, se avessimo deciso di ricomprendere all'interno di uno stesso insieme gli elementi tra i quali intercorresse una distanza (riscalata) inferiore a 2, i Paesi originariamente appartenenti al Cluster 1 si sarebbero disaggregati in quattro diversi raggruppamenti (come emerge dal particolare del dendrogramma riportato in fig. 3) denominati rispet-

<sup>28</sup> Verosimilmente, quest'ultima – non eccezionale – performance, unitamente ai flussi relativamente cospicui di esportazioni ed importazioni fatti registrare hanno comportato l'esclusione del Lussemburgo dal Cluster 1.

**Fig. 3**

Particolare del dendrogramma di similarità tra stati basato su indicatori economici (solo Paesi del Cluster 1)



Fonte: ns. elaborazione dati UN ed Eurostat

tivamente Cluster 1.1.A, 1.1.B, 1.1.C e 1.1.D<sup>29</sup>.

Nel primo sottoinsieme sarebbero confluiti due dei principali stati dell'Europa meridionale: Grecia e Spagna (cfr. fig. 4). In relazione agli indicatori economici precedentemente intro-

**Tab. 5**

Caratteristiche del Cluster 1.1.A rientrante nel Cluster 1 derivante da analisi su indicatori economici

<b>Cluster 1.1.A</b>		
Numero stati: 2 (Grecia, Spagna)		
Localizzazione geografica: Europa meridionale		
Caratteristiche principali	GDP procapite	Basso
	Tasso di disoccupazione	Medio-alto
	Esportazioni (su GDP %)	Medio-basse
	Importazioni (su GDP %)	Basse
	Quota % esportazioni in high-tech	Basse
	GDP per unità di energia usata	Medio-alto

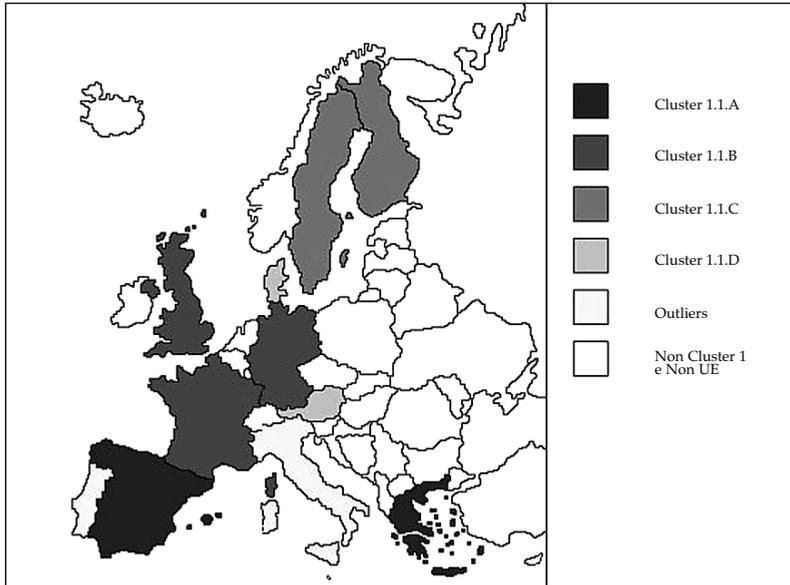
Fonte: ns. rappresentazione

dotti, essi tendono ad assumere valori modesti, se paragonati a quelli fatti registrare dagli altri Paesi del Cluster 1 (cfr. tab. 5).

Nel Cluster 1.1.B, invece, sarebbero rientrate Francia,

<sup>29</sup> Tale scelta avrebbe comportato l'esclusione dai diversi nuovi gruppi venuti a delineare di Italia e Portogallo, che avrebbero così assunto il ruolo di *outliers*.

**Fig. 4**  
Sottogruppi individuati nell'ambito del Cluster 1  
derivante dall'analisi sugli indicatori economici



Fonte: ns. rappresentazione

**Tab. 6**  
Caratteristiche del Cluster 1.1.B rientrante nel Cluster 1  
derivante da analisi su indicatori economici

<b>Cluster 1.1.B</b>		
Numero stati: 3 (Germania, Francia, Regno Unito)		
Localizzazione geografica: Europa centro-occidentale		
Caratteristiche principali	GDP procapite	Medio
	Tasso di disoccupazione	Medio
	Esportazioni (su GDP %)	Medie
	Importazioni (su GDP %)	Medie
	Quota % esportazioni in high-tech	Alte
	GDP per unità di energia usata	Medio-basso

Fonte: ns. rappresentazione

Germania e Regno Unito, tre grandi economie continentali che si segnalano per performance medie (sempre rispetto ai soli elementi del Cluster 1), anche se spiccano alti livelli di esportazioni in high-tech ed una non eccelsa efficienza energetica (cfr. tab. 6).

**Tab. 7**  
Caratteristiche del Cluster 1.1.C rientrante nel Cluster 1  
derivante da analisi su indicatori economici

<b>Cluster 1.1.C</b>		
Numero stati: 2 (Finlandia, Svezia)		
Localizzazione geografica: Europa settentrionale		
Caratteristiche principali	GDP procapite	Medio
	Tasso di disoccupazione	Medio
	Esportazioni (su GDP %)	Medio-alte
	Importazioni (su GDP %)	Medie
	Quota % esportazioni in high-tech	Medie
	GDP per unità di energia usata	Basso

Fonte: ns. rappresentazione

Il terzo sottogruppo avrebbe accolto Finlandia e Svezia, rappresentanti dei Paesi nordici che, nel 2002 hanno dato vita a performance mediane, pur dovendosi rimarcare i valori relativamente modesti fatti segnare in corrispondenza del

**Tab. 8**  
Caratteristiche del Cluster 1.1.D rientrante nel Cluster 1  
derivante da analisi su indicatori economici

<b>Cluster 1.1.D</b>		
Numero stati: 2 (Austria, Danimarca)		
Localizzazione geografica: Europa centrale		
Caratteristiche principali	GDP procapite	Alto
	Tasso di disoccupazione	Basso
	Esportazioni (su GDP %)	Alte
	Importazioni (su GDP %)	Alte
	Quota % esportazioni in high-tech	Medie
	GDP per unità di energia usata	Alto

Fonte: ns. rappresentazione

rapporto GDP/Energia utilizzata (cfr. tab. 7).

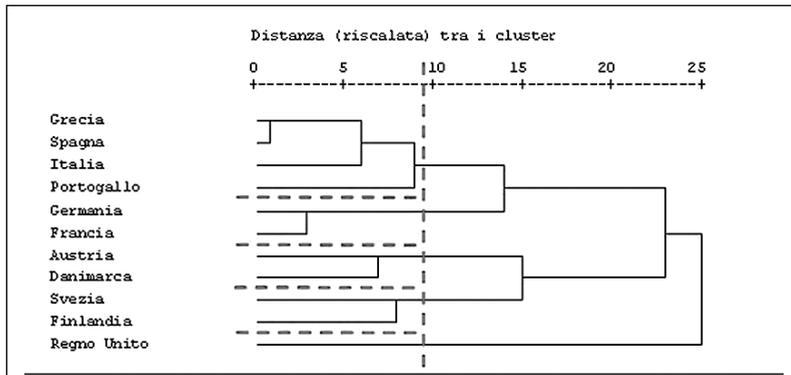
Il quarto sottoinsieme, infine, sarebbe stato costituito da Austria e Danimarca che, rispetto alle medesime variabili di natura economica prese in considerazione, hanno fatto segnare i livelli più alti tra gli undici Paesi appartenenti al gruppo originario (fanno eccezione le sole esportazioni in prodotti di alta tecnologia, in relazione alle quali, comunque, si segnalano valori mediani)<sup>30</sup>.

Occorre precisare, tuttavia, che la formazione dei quattro sottogruppi precedentemente evidenziati nonché le relative

<sup>30</sup> Cfr. tab. 8.

distanze definite risentono inevitabilmente dell'inclusione nella cluster analysis di tutti i paesi oggetto di studio, ivi compresi, dunque, quelli appartenenti agli originari Cluster 2, 3 e 4 e gli *outliers*. Risultati diversi – sia pur non significativamente – sono stati ottenuti in sede di formazione dei raggruppamenti attraverso la conduzione di una cluster analysis ristretta ai soli

**Fig. 5**  
Dendrogramma derivante dalla cluster analysis sui soli Paesi del Cluster 1 e basata su indicatori economici



Fonte: ns. elaborazione dati UN ed Eurostat

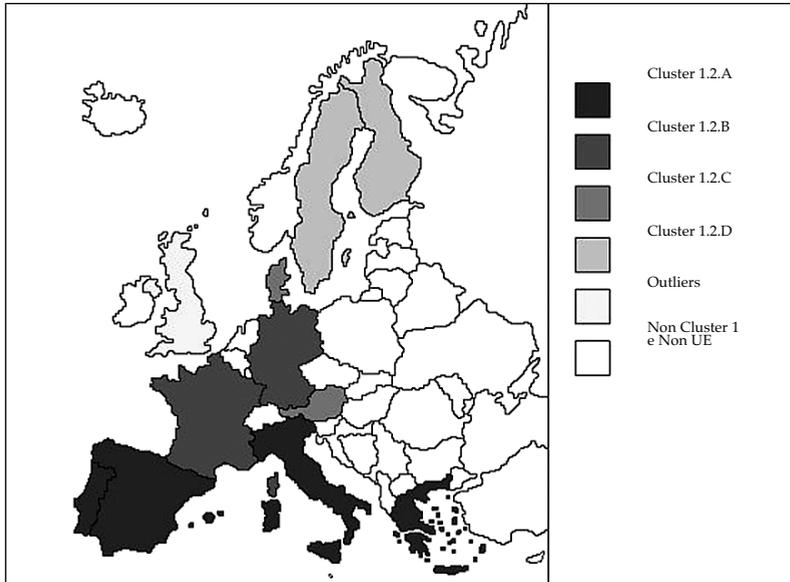
paesi originariamente confluiti nel Cluster1. Dalla nuova indagine si è venuto a delineare il dendrogramma riportato in fig. 5.

Si è deciso, in tal senso, di includere nel medesimo sottogruppo i Paesi tra i quali intercorre una distanza (riscalata) inferiore a 10 (linea tratteggiata nella fig. 4). Tale scelta ha comportato l'individuazione di 4 gruppi (Cluster 1.2.A, 1.2.B, 1.2.C e 1.2.D) tra i quali non ha trovato spazio il solo Regno Unito (*outlier*).

Al primo insieme appartengono i quattro principali stati dell'Europa meridionale: Grecia, Italia, Portogallo e Spagna (cfr. fig. 6). In relazione agli indicatori economici precedentemente introdotti, essi tendono ad assumere valori modesti, se paragonati a quelli fatti registrare dagli altri Paesi del Cluster 1 (cfr. tab. 9).

Nel Cluster 1.2.B rientrano Francia e Germania due grandi

**Fig. 6**  
Cluster derivanti dall'analisi sugli indicatori economici sui soli Paesi dell'originario Cluster 1



Fonte: ns. rappresentazione

**Tab. 9**  
Caratteristiche del Cluster 1.2.A derivante dall'analisi sugli indicatori economici sui soli Paesi del Cluster 1

<b>Cluster 1.2.A</b>		
Numero stati: 4 (Grecia, Italia, Portogallo, Spagna)		
Localizzazione geografica: Europa meridionale		
Caratteristiche principali	GDP procapite	Basso
	Tasso di disoccupazione	Medio-alto
	Esportazioni (su GDP %)	Medio-basse
	Importazioni (su GDP %)	Basse
	Quota % esportazioni in high-tech	Basse
	GDP per unità di energia usata	Medio-alto

Fonte: ns. rappresentazione

economie continentali (cfr. fig. 6). Tali stati si segnalano per performance mediane (sempre rispetto ai soli elementi appartenenti all'originario Cluster 1), anche se spiccano alti livelli di esportazioni in high-tech ed una non eccelsa efficienza energetica (cfr. tab. 10).

**Tab. 10**  
Caratteristiche del Cluster 1.2.B derivante dall'analisi  
sugli indicatori economici sui soli Paesi del Cluster 1

<b>Cluster 1.2.B</b>		
Numero stati: 2 (Francia, Germania)		
Localizzazione geografica: Europa centrale		
Caratteristiche principali	GDP procapite	Medio
	Tasso di disoccupazione	Medio
	Esportazioni (su GDP %)	Medie
	Importazioni (su GDP %)	Medie
	Quota % esportazioni in high-tech	Alte
	GDP per unità di energia usata	Basso

Fonte: ns. rappresentazione

**Tab. 11**  
Caratteristiche del Cluster 1.2.C derivante dall'analisi  
sugli indicatori economici sui soli Paesi del Cluster 1

<b>Cluster 1.2.C</b>		
Numero stati: 3 (Austria, Danimarca, Olanda)		
Localizzazione geografica: Europa centrale		
Caratteristiche principali	GDP procapite	Alto
	Tasso di disoccupazione	Basso
	Esportazioni (su GDP %)	Alte
	Importazioni (su GDP %)	Alte
	Quota % esportazioni in high-tech	Medie
	GDP per unità di energia usata	Alto

Fonte: ns. rappresentazione

Al terzo insieme, invece, appartengono Austria, Danimarca e Olanda che, rispetto alle medesime variabili di natura economica prese in considerazione, nel 2002 hanno fatto segnare i livelli più alti tra i dodici Paesi appartenenti al gruppo originario (fanno eccezione le sole esportazioni in prodotti di alta tecnologia, in relazione alle quali, comunque,

**Tab. 12**  
Caratteristiche del Cluster 1.2.D derivante dall'analisi  
sugli indicatori economici sui soli Paesi del Cluster 1

<b>Cluster 1.2.D</b>		
Numero stati: 2 (Finlandia, Svezia)		
Localizzazione geografica: Europa settentrionale		
Caratteristiche principali	GDP procapite	Medio
	Tasso di disoccupazione	Medio
	Esportazioni (su GDP %)	Alte
	Importazioni (su GDP %)	Medio
	Quota % esportazioni in high-tech	Medio-alte
	GDP per unità di energia usata	Basso

Fonte: ns. rappresentazione

si segnalano valori medi)<sup>31</sup>.

Nel Cluster 1.2.D sono infine confluite Svezia e Finlandia, rappresentanti dei paesi nordici (cfr. fig. 6) che, rispetto agli altri stati hanno fatto registrare nel periodo di riferimento valori mediani; si segnala unicamente per un rapporto relativamente basso tra GDP prodotto ed energia impiegata (cfr. tab. 12).

In definitiva, il nuovo e più particolareggiato studio ristretto alle economie più rappresentative dell'Europa ha permesso di evidenziare l'esistenza al 2002 di dissimilarità – sia pur non considerevoli – tra casi elitari (Cluster 1.2.B), intermedi (Cluster 1.2.C e 1.2.D) ed inferiori (Cluster 1.2.A). Tali risultati sembrano abbastanza coerenti con la realtà continentale; occorre nuovamente precisare, tuttavia, che si tratta di una prima statica evidenza empirica, la quale necessita di un'indagine più specializzata sui fattori che possono essere alla base delle diverse dinamiche di sviluppo economico.

#### **4.2. Una cluster analysis sulla base degli indicatori della conoscenza**

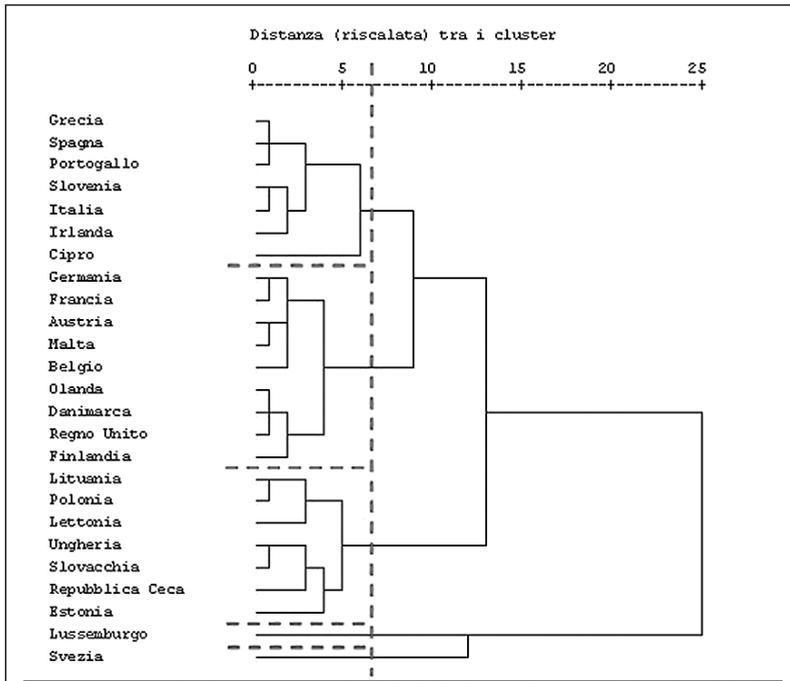
Facendo riferimento alle sole sette variabili legate alla conoscenza (investimenti in ricerca e sviluppo, *receipts of royalties and licence fees*, spese in *information technology (It)*, *communication expenditure (Ct)*, utenti di internet, sottoscrizioni di servizi di telefonia mobile, linee telefoniche) l'applicazione della cluster analysis ha portato alla formazione del dendrogramma riportato in fig. 7).

Se decidessimo di includere nel medesimo gruppo gli elementi tra i quali intercorre una distanza (riscalata) inferiore a 7 (linea tratteggiata nella figura 7), verrebbero ad evidenziarsi tre cluster e 2 *outliers* (Lussemburgo e Svezia), come emerge dalla fig. 7.

<sup>31</sup> Cfr. tab. 11.

Fig. 7

Dendrogramma di similarità tra stati basato su indicatori della conoscenza



Fonte: ns. elaborazione dati UN ed Eurostat

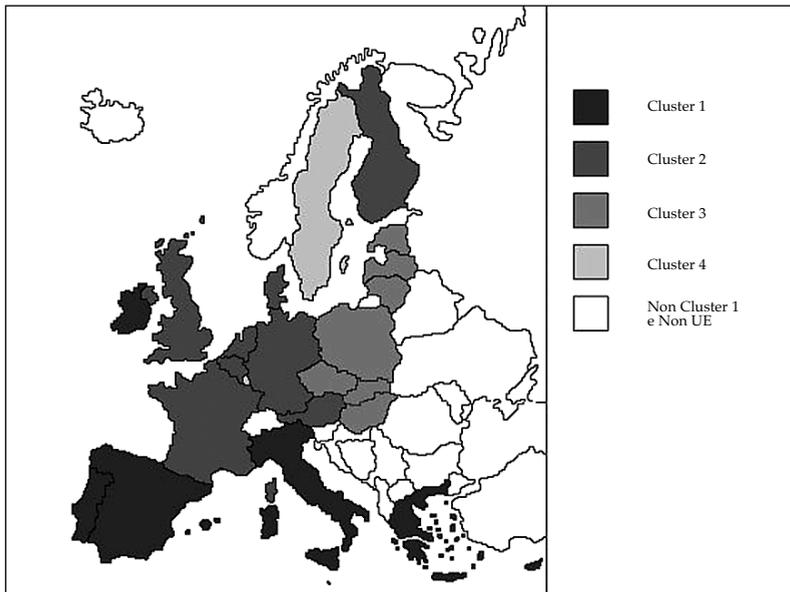
Nel Cluster 1 convergono la Grecia, l'Italia, il Portogallo e la Spagna, ossia le grandi economie dell'Europa meridionale, l'Irlanda, la Slovenia (uno dei pochi neomembri dell'UE a poter vantare già nel 2002 livelli di tecnologia prossimi a quelli delle più grandi potenze economiche continentali<sup>32</sup>), e Cipro (cfr. fig. 8). I paesi appartenenti a questo raggruppamento tendono ad assumere valori medio-bassi in relazione agli investimenti in ricerca e sviluppo, nonché alle *royalty* ricevute a fronte della concessione in uso delle opere dell'ingegno

<sup>32</sup> Assieme alle piccole isole di Cipro (appartenente al medesimo Cluster 1) e Malta (rientrante nel Cluster 2).

realizzate sul proprio territorio (cfr. tab. 13). Mediamente ancor più ridotte sono state nel 2002 le spese in It, se paragonate a quelle sostenute dai paesi dell'UE allargata. Leggermente migliori sono i livelli di investimenti in telecomunicazioni, almeno per alcuni degli stati appartenenti al cluster oggetto d'attenzione che presentano percentuali di spesa in Ct rispetto al GDP in linea con i livelli dei più importanti stati europei (fanno eccezione, in tal senso, Irlanda e Italia, relegate nei bassifondi della speciale graduatoria). Focalizzando successivamente l'attenzione sugli indicatori relativi all'uso delle nuove tecnologie, non si segnalano altresì nel 2002 casi particolarmente interessanti. Specificamente, gli stati appartenenti al Cluster 1 tendono ad assumere posizioni medio-basse nella speciale classifica relativa agli utenti

Fig. 8

Cluster derivanti dall'analisi sugli indicatori sulla conoscenza



Fonte: ns. rappresentazione

**Tab. 13**  
Caratteristiche del Cluster 1 derivante dall'analisi  
sugli indicatori della conoscenza

<b>Cluster 1</b>		
Numero stati: 7 (Cipro, Grecia, Irlanda, Italia, Portogallo, Slovenia, Spagna)		
Localizzazione geografica: Europa meridionale		
Caratteristiche principali	Investimenti in R&D (% GDP)	Medio-bassi
	<i>Royalties</i> procapite	Medio-basse
	<i>Information technology</i> (% GDP)	Basse
	<i>Communication expenditure</i> (%GDP)	Medio-basse
	Utenti di internet (per 1000)	Medio-bassi
	Telefonia mobile (per 1000)	Medio-alta
	Linee telefoniche (per 1000)	Medie

Fonte: ns. rappresentazione

di internet. Leggermente migliore appare il livello delle sottoscrizioni di servizi di telefonia mobile, in relazione alle quali gli stessi paesi tendono a mantenere piazzamenti medio-alti (l'unica eccezione è rappresentata da Cipro, quintultima in graduatoria). Ancor minore è la dissimilarità osservata in relazione al numero di linee telefoniche: tutti gli elementi del Cluster 1, infatti, occupano posizioni mediane (anche in questo caso, Cipro, quarta nella speciale classifica, costituisce un'anomalia, sia pur positiva).

Il secondo cluster è costituito dalle tradizionali economie dell'Europa centro-occidentale, alle quali si affiancano Finlandia e Malta (cfr. fig. 8). Nel 2002 in questi Paesi si sono registrati investimenti in ricerca e sviluppo cospicui, se paragonati ai livelli riscontrati negli altri attuali membri dell'Unione. Un discorso analogo vale per le *royalty* incamerate a fronte

**Tab. 14**  
Caratteristiche del Cluster 2 derivante dall'analisi  
sugli indicatori della conoscenza

<b>Cluster 2</b>		
Numero stati: 9 (Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Malta, Olanda, Regno Unito)		
Localizzazione geografica: Centro-occidentale		
Caratteristiche principali	Investimenti in R&D (% GDP)	Alti
	<i>Royalties</i> procapite	Alte
	<i>Information technology</i> (% GDP)	Medio-alte
	<i>Communication expenditure</i> (%GDP)	Medio-basse
	Utenti di internet (per 1000)	Alti
	Telefonia mobile (per 1000)	Media
	Linee telefoniche (per 1000)	Medio-alte

Fonte: ns. rappresentazione

della cessione all'estero dell'uso di opere dell'ingegno (l'unica eccezione, in tal caso, è rappresentata da Malta che occupa una delle ultime posizioni nella particolare graduatoria). Contrastanti, invece, appaiono i livelli di spesa in It e Ct: gli stessi Paesi, infatti, nel 2002 hanno dato luogo a livelli d'investimento medio-alti in tecnologie dell'informazione e medio-bassi in tecnologie della comunicazione. Focalizzando, infine, l'attenzione sulla diffusione delle tecnologie<sup>33</sup>, sono stati evidenziati buoni risultati (appare anomala la sola sestultima posizione occupata dalla Francia nella classifica delle sottoscrizioni dei servizi di telefonia cellulare).

Il terzo ed ultimo cluster venutosi a delineare è costituito da sette dei dieci neomembri dell'UE cfr. fig. 8)<sup>34</sup>. Con riferimento al 2002, le specifiche graduatorie legate agli indicatori di conoscenza e di diffusione della tecnologia hanno mostrato oggettivamente l'esistenza di gap rispetto alle più avanzate economie europee. Bassi, infatti, sono risultati i livelli di investimenti in ricerca e sviluppo, utenti del web, sottoscrizioni dei servizi di telefonia mobile e linee

**Tab. 15**  
Caratteristiche del Cluster 3 derivante dall'analisi  
sugli indicatori della conoscenza

<b>Cluster 3</b>		
Numero stati: 7 (Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria)		
Localizzazione geografica: Europa orientale		
Caratteristiche principali	Investimenti in R&D (% GDP)	Bassi
	Royalties procapite	Medio-basse
	Information technology (% GDP)	Medie
	Communication expenditure(%GDP)	Alte
	Utenti di internet (per 1000)	Basse
	Telefonia mobile (per 1000)	Basse
	Linee telefoniche (per 1000)	Basse

Fonte: ns. rappresentazione

<sup>33</sup> Gli indicatori di sintesi, in tal senso, sono costituiti dal numero di utenti di internet, dal numero di sottoscrizioni di servizi di telefonia mobile e dal numero di linee telefoniche.

<sup>34</sup> Ne rimangono esclusi – come già sottolineato – Lussemburgo, Malta e Slovenia.

telefoniche<sup>35</sup>. Migliori, sia pur non di molto, sono stati il livello di ricchezza generato attraverso la cessione onerosa di marchi, brevetti, ecc. e le spese sostenute in It (in quest'ultimo caso eccezioni negative sono state rappresentate da Lituania e Polonia). Notevoli, infine, sono risultati i soli flussi d'investimento in Ct (i paesi del Cluster 3 occupano, infatti, le prime sette posizioni della relativa classifica).

Tra gli *outliers* vanno evidenziate le ottime performance fatte segnare dalla Svezia in relazione a tutti gli indicatori presi in considerazione (proprio questo, verosimilmente, è il motivo che ha portato all'esclusione del paese scandinavo dal Cluster 2).

In estrema sintesi, la conduzione di una cluster analysis che tenesse conto delle sole variabili legate alla conoscenza ed alla diffusione delle tecnologie ha consentito di delineare tre insiemi di Paesi: un primo gruppo (Cluster 2), costituito prevalentemente da stati dell'Europa centro occidentale, nel 2002 ha prodotto sforzi notevoli nello specifico campo d'indagine; un secondo gruppo (Cluster 1), in cui convergono principalmente stati dell'Europa meridionale, ha dato vita a performance intermedie; un terzo gruppo (Cluster 3), infine, costituito da paesi dell'Europa dell'Est, ha evidenziato risultati inferiori rispetto ai livelli continentali. Il dendrogramma riportato in fig. 7, inoltre, mostra che la dissimilarità esistente tra i cluster 1 e 2 è inferiore rispetto a quella che intercorre tra i cluster 1 e 3.

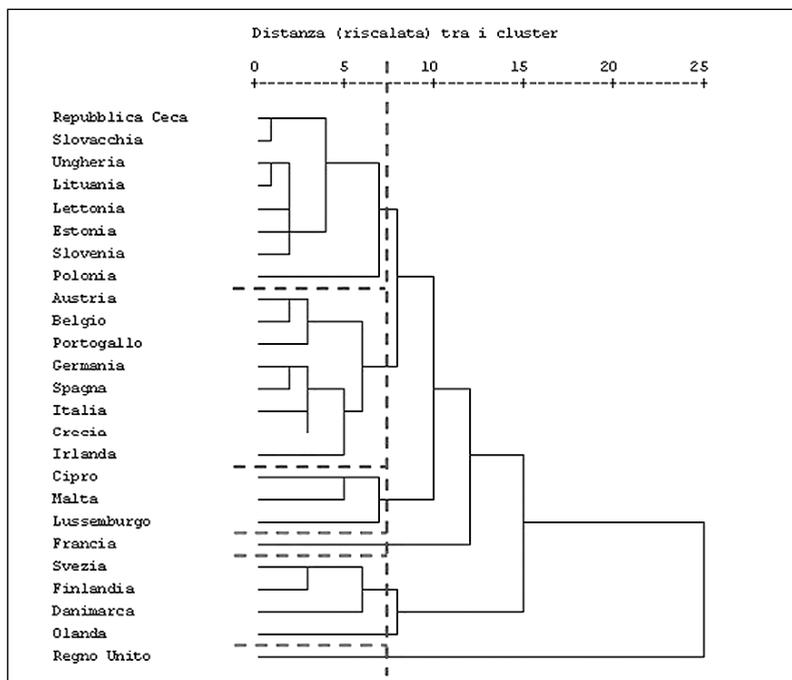
### **4.3. Una cluster analysis sulla base degli indicatori del capitale umano**

Si è quindi proceduto alla conduzione di una cluster analysis che tenesse conto dei quindici indicatori scelti per sinte-

<sup>35</sup> Le due sole eccezioni riscontrate, in tal senso, sono state l'Estonia (con un numero di utenti internet prossimo alla media comunitaria) e la Repubblica Ceca (con un buon livello di investimenti in ricerca e sviluppo ed una elevata diffusione di telefoni cellulari).

Fig. 9

Dendrogramma di similarità tra stati basato su indicatori del capitale umano



Fonte: ns. elaborazione dati UN ed Eurostat

tizzare la dotazione di capitale umano di ciascun paese. In seguito a tale procedimento, si è addivenuti alla definizione del dendrogramma mostrato in fig. 7.

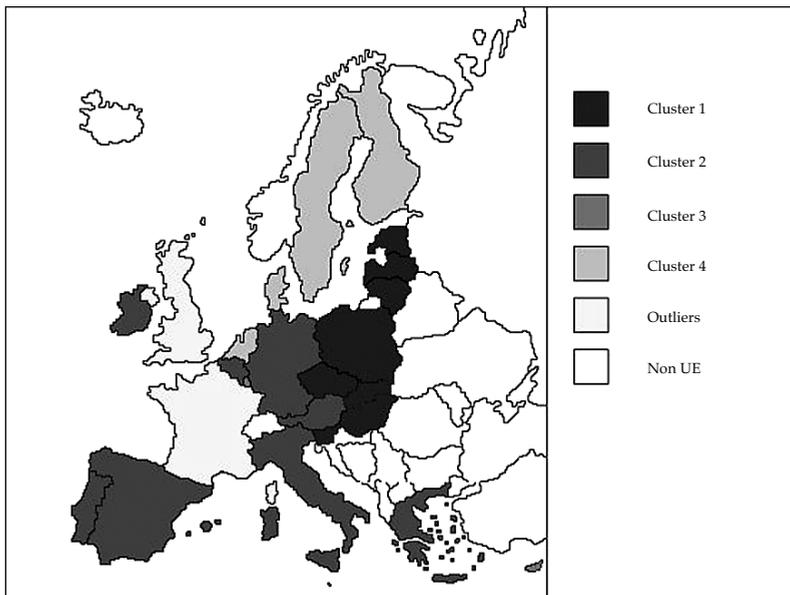
Decidendo di includere nel medesimo gruppo gli elementi tra i quali intercorre una distanza (risalata) minore di 8, vengono a delinearsi quattro cluster e due *outlier* (Francia e Regno Unito).

In un primo cluster sono stati agglomerati otto dei dieci nuovi membri dell'UE<sup>36</sup>, che rappresentano sostanzialmente l'Est europeo (cfr. fig. 10). Nel 2002 tali Paesi hanno mostrato valori relativamente bassi rispetto allo *Human Development*

<sup>36</sup> Ne sono rimaste escluse Cipro e Malta.

*Index*, agli iscritti a corsi di laurea aventi carattere matematico-scientifico, ai laureati nel medesimo settore e ai laureati in ingegneria<sup>37</sup>. Medio-bassi sono stati anche i livelli raggiunti – sempre nel 2002 – in relazione all'*Education Index*, al rapporto tra studenti e popolazione in età scolare, ai laureati del settore educativo, al numero di ricercatori e agli investimenti pubblici nell'educazione terziaria; con riferimento ai medesimi indicatori, tuttavia, è doveroso segnalare anche alcune eccezioni positive: in particolare, l'Estonia occupa la settima posizione nelle speciali classifiche dell'*Education Index* e del rapporto studenti/popolazione in età scolare, mentre valori di

**Fig. 10**  
Cluster derivanti dall'analisi sugli indicatori sul capitale umano



Fonte: ns. rappresentazione

<sup>37</sup> Sono da rimarcare, in tal senso, le sole performance fatte segnare dalla Polonia che, nelle classifiche relative alle percentuali (ogni 1000 abitanti) di laureati nei tre settori considerati, occupa sempre le primissime posizioni. È verosimilmente questo il motivo che porta tale Stato a differenziarsi sia

**Tab. 16**  
Caratteristiche del Cluster 1 derivante dall'analisi  
sugli indicatori del capitale umano

<b>Cluster 1</b>		
Numero stati: 8 (Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Ungheria)		
Localizzazione geografica: Europa orientale		
Caratteristiche principali	Human Development Index	Basso
	Education Index	Medio-basso
	Studenti iscritti su pop. età scolare	Medio-basso
	Studenti magistrali (% stud. univ.)	Medio-alto
	Stud. mat./scienze/inf. (% stud. univ.)	Basso
	Studenti Ingegneria (% stud. univ.)	Medio-alto
	Laureati magistrali (per 1000)	Medio-basso
	Laureati scienze (per 1000)	Basso
	Laureati Ingegneria (per 1000)	Basso
	Rapporto studenti /insegnanti generale	Medio
	Rapporto stud./ins. università	Medio
	Formazione continua (% 25-64 anni)	Medio
	Numero di ricercatori (per milione)	Medio-Basso
	Spesa pubbl. in educ. generale (% GDP)	Medio-Alto
Spesa pubbl. in educ. univ. (% GDP)	Medio-Basso	

Fonte: ns. rappresentazione

spesa pubblica medio-alti a livello universitario sono stati registrati in Lituania e Slovenia. I sette elementi del Cluster 1 tendono invece ad occupare posizioni intermedie nelle graduatorie relative alla formazione continua<sup>38</sup> e al rapporto stu-

**Tab. 17**  
Caratteristiche del Cluster 2 derivante dall'analisi  
sugli indicatori del capitale umano

<b>Cluster 2</b>		
Numero stati: 8 (Austria, Belgio, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Portogallo, Spagna)		
Localizzazione geografica: Europa centro-meridionale		
Caratteristiche principali	Human Development Index	Medio-alto
	Education Index	Medio
	Studenti iscritti su pop. età scolare	Medio
	Studenti magistrali (% stud. univ.)	Basso
	Stud. mat./scienze/inf. (% stud. univ.)	Alto
	Studenti Ingegneria (% stud. univ.)	Medio
	Laureati magistrali (per 1000)	Medio-alto
	Laureati scienze (per 1000)	Medio-alto
	Laureati Ingegneria (per 1000)	Medio-alto
	Rapporto studenti /insegnanti generale	Medio-basso
	Rapporto stud./ins. università	Medio-basso
	Formazione continua (% 25-64 anni)	Medio
	Numero di ricercatori (per milione)	Medio-bassa
	Spesa pubbl. in educ. generale (% GDP)	Medio-bassa
Spesa pubbl. in educ. univ. (% GDP)	Medio-bassa	

Fonte: ns. rappresentazione

pur lievemente – dagli altri elementi del cluster, come si evince dal dendrogramma riportato in fig. 9).

<sup>38</sup> Spurie appaiono le sole posizioni di Lituania ed Ungheria, relegate nei bassifondi della particolare classifica.

denti/insegnanti, sia ai livelli ISCED 1, 2 e 3 considerati nel loro complesso, che con riferimento alla sola educazione secondaria superiore (ISCED 3)<sup>39</sup>. Le stesse nazioni sono riuscite a raggiungere valori medio-alti solo in relazione a numero di studenti iscritti a corsi di laurea di stampo magistrale e ingegneristico (eccezion fatta, in quest'ultimo caso, per la Lettonia, sestultima nel particolare ordinamento).

Nel Cluster 2 sono rientrati otto membri storici dell'UE: Grecia, Italia, Portogallo e Spagna, rappresentanti dell'Europa meridionale, ai quali si aggiungono Austria, Belgio, Germania e Irlanda (cfr. fig. 10). Nel 2001 tali Paesi hanno potuto vantare performance medio-alte in riferimento al numero di laureati nei tre settori disciplinari considerati. Elevato è risultato anche il numero di iscritti a corsi di laurea nel campo della matematica, delle scienze e dell'informatica (con le sole eccezioni di Italia e Portogallo, relegate nei bassifondi della classifica). Nonostante l'appartenenza al medesimo gruppo, si nota inoltre una certa dissimilarità in merito al rapporto tra studenti e docenti: buoni livelli, infatti, sono stati registrati in Austria, Belgio, Grecia, Italia, Portogallo e Spagna, mentre notevolmente inferiori sono state le performance di Germania ed Irlanda (che hanno manifestato quozienti più elevati)<sup>40</sup>. I medesimi Paesi, invece, hanno occupato posizioni mediane in riferimento alle speciali graduatorie legate allo *Human Development Index*<sup>41</sup>, all'*Education Index*, al numero di studenti iscritti a corsi di laurea in ingegneria, alla formazione continua<sup>42</sup> e agli investimenti pubblici nell'istruzione terziaria<sup>43</sup>.

<sup>39</sup> Per quest'ultimo indicatore si ha un'unica eccezione positiva costituita – ancora una volta – dall'Estonia, quarta nella speciale graduatoria.

<sup>40</sup> La tendenza indicata emerge sia con riferimento ai livelli ISCED 1, 2 e 3 considerati nel loro complesso, sia a livello della sola istruzione secondaria superiore (ISCED 3).

<sup>41</sup> Spiccano, tuttavia, Austria, Belgio e Irlanda, tra le prime nazioni nella relativa classifica.

<sup>42</sup> Spurie appaiono, in tal senso, le posizioni del Portogallo, terzultimo in classifica con una percentuale stimata di adulti impegnati nella formazione permanente pari al 2,9% e della Grecia, ultima con l'1,2%.

<sup>43</sup> Negativa è stata, in particolare, la sola Italia, ultima nella speciale graduatoria del 2001 con una spesa pubblica in istruzione universitaria pari allo 0,8% del proprio GDP.

**Tab. 18**  
 Caratteristiche del Cluster 3 derivante dall'analisi  
 sugli indicatori del capitale umano

<b>Cluster 3</b>		
Numero stati: 3 (Cipro, Lussemburgo, Malta)		
Localizzazione geografica: stati-città		
Caratteristiche principali	<i>Human Development Index</i>	Medio
	<i>Education Index</i>	Basso
	Studenti iscritti su pop. età scolare	Basso
	Studenti magistrali (% stud. univ.)	Medio-alto
	Stud. mat./scienze/inf. (% stud. univ.)	Medio
	Studenti Ingegneria (% stud. univ.)	Medio-basso
	Laureati magistrali (per 1000)	Medio-basso
	Laureati scienze (per 1000)	Medio-basso
	Laureati Ingegneria (per 1000)	Medio-basso
	Rapporto studenti/insegnanti generale	Medio-basso
	Rapporto stud./ins. università	Alto-alto
	Formazione continua (% 25-64 anni)	Medio
	Numero di ricercatori (per milione)	Medio-basso
Spesa pubbl. in educ. generale (% GDP)	Medio-basso	
Spesa pubbl. in educ. univ. (% GDP)	Medio-basso	

Fonte: ns. rappresentazione

Rispetto agli altri paesi dell'UE, gli elementi di tale cluster potevano vantare al 2001 un numero medio-basso di ricercatori, ad eccezione della Germania e del Belgio, rispettivamente quarta e quinto nel relativo ordinamento. Medio-bassi, infine, sono risultati il numero di studenti frequentanti corsi di laurea di natura magistrale e la spesa pubblica in istruzione (ai diversi livelli complessivamente considerati).

Nel Cluster 3 sono confluite Cipro, Lussemburgo e Malta, stati-città dalle dimensioni ridotte che hanno mostrato nel periodo di riferimento delle performance sostanzialmente modeste in relazione ai diversi indicatori scelti per misurare il capitale umano. È opportuno precisare, tuttavia, che una certa dissimilarità si è avuta in corrispondenza delle percentuali di laureati (per ogni 1000 abitanti) nei tre settori-chiave considerati: nelle rispettive graduatorie, infatti, Malta e Cipro hanno sempre occupato le ultime due posizioni, mentre il Lussemburgo si è sempre attestata in posizioni mediane.

Nel Cluster 4 sono rientrate Danimarca, Finlandia, Olanda e Svezia, rappresentanti dell'Europa nordica. In particolare, tali Paesi hanno fatto registrare notevoli valori dello *Human Development Index*, e dell'*Education Index*. Significativo è risultato anche il rapporto tra studenti e popolazione in età scolare; focalizzando l'attenzione sulla sola istruzione universitaria,

tuttavia, una percentuale di iscritti relativamente alta ha interessato le sole facoltà di ingegneria (mentre quelle rientranti negli altri due settori-chiave considerati non hanno raggiunto i medesimi risultati). Rispetto agli altri Paesi dell'UE, inoltre, sono stati registrati anche buoni valori in relazione al numero di ricercatori, alla percentuale di adulti impegnati nella formazione continua e alla spesa pubblica in istruzione (sia nel suo complesso, sia in relazione alla sola educazione terziaria)<sup>44</sup>. Livelli mediani sono stati registrati invece in relazione al numero di laureati nei tre campi di riferimento (educazione, scienze ed ingegneria). Gli unici "nei" degni di rilievo sono

**Tab. 19**  
Caratteristiche del Cluster 4 derivante dall'analisi  
sugli indicatori del capitale umano

<b>Cluster 4</b>		
Numero stati: 4 (Danimarca, Finlandia, Olanda, Svezia)		
Localizzazione geografica: Europa settentrionale		
Caratteristiche principali	<i>Human Development Index</i>	Alto
	<i>Education Index</i>	Alto
	Studenti iscritti su pop. età scolare	Alto
	Studenti magistrali (% stud. univ.)	Medio-basso
	Stud. mat./scienze/inf. (% stud. univ.)	Medio
	Studenti Ingegneria (% stud. univ.)	Medio-alto
	Laureati magistrali (per 1000)	Medio-basso
	Laureati scienze (per 1000)	Medio
	Laureati Ingegneria (per 1000)	Medio
	Rapporto studenti /insegnanti generale	Medio-Alto
	Rapporto stud. /ins. università	Alto
	Formazione continua (% 25-64 anni)	Alto
	Numero di ricercatori (per milione)	Alto
	Spesa pubbl. in educ. generale (% GDP)	Alto
	Spesa pubbl. in educ. univ. (% GDP)	Alto

Fonte: ns. rappresentazione

costituiti dagli alti quozienti studenti/insegnanti che caratterizzavano al 2001 tutti i livelli scolastici e l'istruzione universitaria in particolare. A ben vedere, comunque, il Cluster 4 ingloba le nazioni che nel periodo di riferimento hanno fatto segnare le migliori performance in relazione alla maggior parte degli indicatori scelti per misurare il capitale umano (cfr. tab. 19).

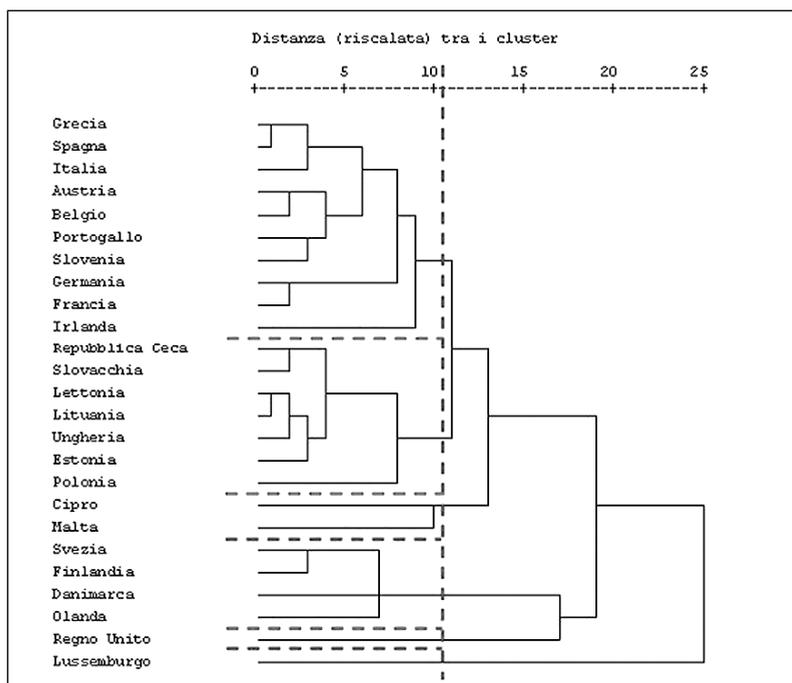
<sup>44</sup> L'Olanda è stata l'unica nazione tra quelle appartenenti al cluster oggetto d'analisi a far registrare livelli percentuali non elevati di spesa pubblica in istruzione, collocandosi, comunque, in posizioni medio-alte in ambedue le specifiche graduatorie di riferimento.

Oltre agli stati inclusi nei Cluster 1, 2, 3 e 4 precedentemente descritti, rimangono solo i due stati Francia e Regno Unito, non contemplati che, dunque, si qualificano come *outliers*. È facile immaginare le ragioni sostanziali del loro posizionamento.

#### 4.4. Una visione d'insieme

Si è deciso, infine, di condurre una cluster analysis che tenesse conto di tutti gli indicatori introdotti per misurare le performance che i venticinque paesi attualmente membri

**Fig. 11**  
Dendrogramma di similarità tra stati basato su indicatori dell'economia, della conoscenza e del capitale umano



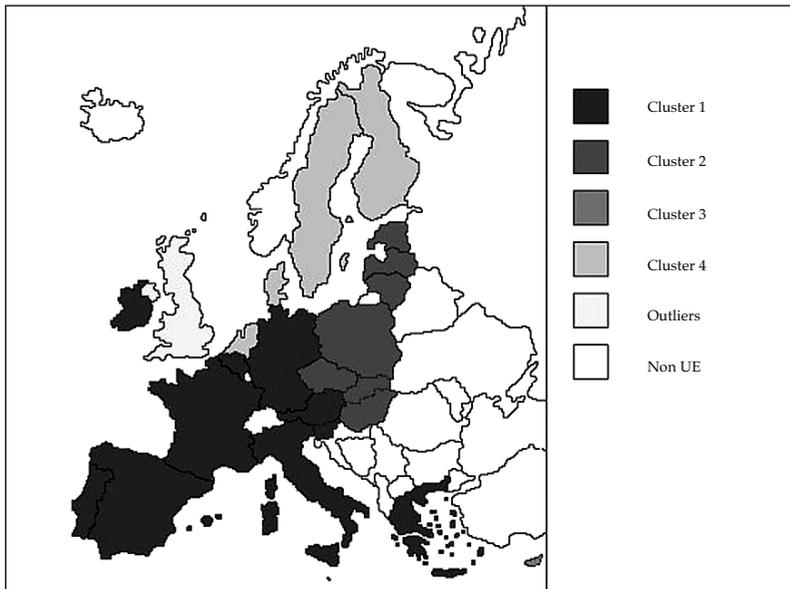
Fonte: ns. elaborazione dati UN ed Eurostat

dell'UE hanno fornito nei campi dell'economia, della conoscenza e del capitale umano.

Decidendo di includere nel medesimo gruppo gli elementi tra i quali intercorresse una distanza (riscalata) inferiore a 11, si sono venuti a costituire quattro cluster (mentre Lussemburgo e Regno Unito rivestono il ruolo di *outliers*), come evidenziato dal dendrogramma riportato in fig. 11.

Il Cluster 1 comprende alcuni tra i tradizionali membri dell'UE, con l'aggiunta della Slovenia. All'interno del gruppo, tuttavia, si notano alcune (lievi) difformità tra gli elementi. Vi è, infatti, un sottogruppo costituito da Grecia, Italia e Spagna, rappresentanti dell'Europa meridionale; un altro sottoinsieme ben delineato è costituito da Austria, Belgio, Slovenia e Portogallo. Simili tra loro appaiono anche Francia e

**Fig. 12**  
Cluster derivanti dall'analisi su indicatori dell'economia, della conoscenza e del capitale umano



Fonte: ns. rappresentazione

Germania, mentre relativamente isolata è l'Irlanda<sup>45</sup>.

Nel Cluster 2 sono rientrati invece sette dei dieci stati neoaderenti all'Unione. Sono rimasti esclusi, in tal senso, la Slovenia, rientrata – come detto – nel Cluster 1, nonché Cipro e Malta che costituiscono il Cluster 3. Tale risultato può essere interpretato come l'esistenza – nel periodo di riferimento – di un gap prestazionale tra i più importanti neomembri dell'UE ed alcune tra le tradizionali economie fondative. A ben vedere, inoltre, lievi differenze emergono anche tra i paesi appartenenti al cluster oggetto d'attenzione. In particolare, Repubblica Ceca e Slovacchia sembrano costituire un sottogruppo più omogeneo (la separazione avvenuta nel 1993, evidentemente, non ha provocato notevoli divergenze tra i due stati, almeno nei settori presi in considerazione) che si distingue rispetto ad un secondo sottoinsieme formato dalle repubbliche baltiche e dall'Ungheria; più defilata appare la posizione della Polonia, verosimilmente in funzione delle buone performance che l'hanno caratterizzata in termini di capitale umano (cfr. par. 4.3).

Il terzo cluster risulta costituito solo da Malta e Cipro, piccole economie insulari del Mediterraneo, che hanno presentato – come era lecito attendersi – caratteristiche sostanzialmente analoghe, soprattutto con riferimento alla dotazione di capitale umano.

Il quarto ed ultimo cluster è invece costituito da quattro esponenti dell'Europa del Nord: Svezia, Danimarca, Finlandia e Olanda. Si tratta di paesi che, più di altri, hanno mediamente raggiunto valori notevoli in corrispondenza della gran parte degli indicatori utilizzati nell'ambito dell'indagine. Occorre inoltre rimarcare che la distanza tra questo cluster ed i restanti è relativamente grande. Almeno nell'anno di riferimento, dunque, i Paesi dell'Est europeo si sono avvi-

<sup>45</sup> Se si fosse deciso di inserire all'interno dello stesso cluster i paesi tra i quali intercorre una distanza (riscalata) inferiore a 9, l'Irlanda sarebbe risultata tra gli *outliers*, sia pur molto prossima all'attuale gruppo di appartenenza.

cinati alla maggior parte delle economie occidentali, più di quanto queste abbiano fatto con il gruppo d'élite gravitante soprattutto nell'area scandinava.

Tra gli *outliers* spicca la presenza leader del Regno Unito, che comunque aveva già assunto questa caratteristica allorché l'analisi era stata condotta dapprima sulle sole variabili legate al capitale umano.

## **5. Considerazioni conclusive**

Dal punto di vista dei contenuti, lo studio conferma la rilevanza del ruolo dell'economia della conoscenza in generale, e quello del capitale umano in particolare, nella caratterizzazione delle economie costitutive l'Unione Europea a 25. Dal punto di vista metodologico, il modello della cluster analysis utilizzato riflette il limite dell'impostazione statica e rinvia a necessari approfondimenti nella prospettiva dinamica, al fine di meglio cogliere tutta la capacità esplicativa dei fattori peculiari che qualificano la stessa economia della conoscenza.

## Riferimenti bibliografici

- Aghion, P. – Howitt, P. (1992): *A Model of Growth Through Creative Destruction*, edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf, North-Holland, Amsterdam.
- Aghion, P. – Howitt, P. (1998): *Endogenous Growth Theory*, Cambridge, MIT Press.
- Aghion, P. – Howitt, P. (2004): *Handbook of Economic Growth*, edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf, North-Holland, Amsterdam.
- Abramovitz, M. (1956): *Resource and output trends in the U.S. since 1870*, American Economic Review, 46 (2), 5-23.
- Arrow, K. J. (1962): *The Economic Implications of Learning by Doing*, Review of Economic Studies, 29, 155-173.
- Becker, G. S. (1962): *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, Journal of Political Economy, 70, 9-49.
- Becker, G. S. (1964): *Human Capital*, Columbia University Press, New York.
- Del Vecchio, F. (1992): *Analisi statistica di dati multidimensionali*, Cacucci Editore, Bari.
- Fabbris, L. (1990): *statistica multivariata: analisi esplorativa dei dati*, McGraw-Hill, Milano.
- Felice, C. – Mattoscio N. (2005): *New Economy. Dall' homo faber all' homo sapiens*, Franco Angeli, Milano.
- Kendrick, J. W. (1961): *Productivity Trends in the United States*,

Princeton NJ, Princeton University Press.

Lucas, R. E. (1988): *On the Mechanics of Economic Development*, Journal of Monetary Economics, 22, 3-42.

Mattoscio, N. (2005): *Economia della conoscenza: nuove opportunità di crescita e di sviluppo*, Il Risparmio, 2, 5-27.

Mincer, J. (1958): *Investment in Human Capital and Personal Income Distribution*, Journal of Political Economy, 66 (4), 281-302.

Mincer, J. (1970): *The Distribution of Labor Incomes: A Survey*, Journal of Economic Literature, 8, 1-26.

Mincer, J. (1974): *Schooling, Earnings and Experience*, Columbia University Press, New York.

Nelson, R. R. – Phelps E. S. (1966): *Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth*, American Economic Review, 56, 69-75.

Romer, P. (1992): *Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas*, Proceeding of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 63-91.

Rullani, E. (2004): *La fabbrica dell'immateriale. Produrre valore con la conoscenza*, Carocci, Roma.

Schultz, T. W. (1961): *Investment in Human Capital*, American Economic Review, 51 (1), 1-17.

Solow, R. M. (1956): *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, Quarterly Journal of Economics, 70, 65-94.

Solow, R. (1957): *Technical change and the aggregate production function*, Review of Economics and statistics, 39, 312-20.

**Tab. 20**  
Indicatori economici

Nation	GDP per capita (PPP US\$) 2002*	Unemployment rates 2002**	Exports of goods and services (% of GDP) 2002*	Imports of goods and services (% of GDP) 2002**	Exports of high technology products as a share of total exports 2002*	GDP per unit of energy use (1995 PPP US\$ per kg of oil equivalent) 2001*
Austria	29.220	4,2	52	51	15,7	6,8
Belgio	27.570	7,3	82	78	7,5	4,3
Cipro	18.360	3,9	55	54,6	3,5	5
Danimarca	30.940	4,6	45	39	15	7,3
Estonia	12.260	9,5	84	94	9,8	2,8
Finlandia	26.190	9,1	38	30	20,9	3,6
Francia	26.920	8,9	27	25	21,9	5,3
Germania	27.100	8,2	35	32	15,1	5,6
Grecia	18.720	10,3	21	27	6,7	5,8
Irlanda	36.360	4,3	98	83	35,3	7
Italia	26.430	8,6	27	26	8,2	7,8
Lettonia	9.210	12,6	45	56	2,3	4,1
Lituania	10.320	13,5	54	60	2,4	3,7
Lussemburgo	61.190	2,8	145	127	24,6	5
Malta	17.640	7,7	88	89	56,5	8,3
Olanda	29.100	2,7	62	56	18,7	5,2
Polonia	10.560	19,8	28	31	2,4	3,9
Portogallo	18.280	5	31	41	6,2	6,4
Regno Unito	26.150	5,1	26	28	25,5	5,8
Repubblica Ceca	15.780	7,3	65	67	12,3	3,2
Slovacchia	12.840	18,7	73	80	2,9	3,1
Slovenia	18.540	6,1	58	56	4,9	4,5
Spagna	21.460	11,3	28	30	5,7	6
Svezia	26.050	4,9	43	37	13,7	4
Ungheria	13.400	5,6	64	67	20,3	4,7

\* Fonte: UN

\*\* Fonte: Eurostat

**Tab. 21**  
Indicatori della conoscenza

Nation	Research and development (R&D) expenditures (% of GDP) 2001**	Receipts of royalties and licence fees (US\$ per person) 2002*	It expenditure (as percentage of GDP) 2002*	Communications expenditure (as percentage of GDP) 2002**	Internet users (per 1,000 people) 2002*	Cellular subscribers (per 1,000 people) 2002*	Telephone mainlines (per 1,000 people) 2002*
Austria	2,07	13,6	2,9	3,2	409,4	786	489
Belgio	2,17	86,4	3,1	3,5	328,3	786	494
Cipro	0,27	3,2	2,7	3,4	293,7	584	688
Danimarca	2,4	100	3,5	3,1	512,8	833	689
Estonia	0,73	3,7	2,7	6,7	327,7	650	351
Finlandia	3,41	107,5	3,4	3,1	508,9	867	523
Francia	2,23	54,2	3,3	2,6	313,8	647	569
Germania	2,51	45,7	3	2,9	411,9	727	651
Grecia	0,64	1,1	1,3	3,9	154,7	845	491
Irlanda	1,15	63,6	1,8	2,8	270,9	763	502
Italia	1,11	9,4	2	3,1	352,4	939	481
Lettonia	0,41	1,5	2,1	6,5	133,1	394	301
Lituania	0,68	0,1	1,5	4,7	144,4	475	270
Lussemburgo	1,5	274,8	4,4	2,4	370	1.061	797
Malta	1,5	3,2	2,7	3,3	303	699	523
Olanda	1,89	122,1	3,6	3,3	506,3	745	618
Polonia	0,64	0,9	1,8	5	230	363	295
Portogallo	0,85	3,1	1,9	4,4	193,5	825	421
Regno Unito	1,89	130,4	3,8	3,3	423,1	841	591
Repubblica Ceca	1,22	4,4	3,1	4,9	256,3	849	362
Slovacchia	0,64	4,4	2,7	4,6	160,4	544	268
Slovenia	1,56	3,8	2	3,9	375,8	835	506
Spagna	0,95	9	1,6	3,3	156,3	824	506
Svezia	4,27	169,7	4,3	3,8	573,1	889	736
Ungheria	0,95	35,3	2,6	5,3	157,6	676	361

\* Fonte: UN

\*\* Fonte: Eurostat

Tab. 22  
Indicatori del capitale umano

Nation	Human development index (HDI) 2002*	Education index on 2001/02**	Combined gross value added in primary, secondary and tertiary schools (%)	Students (ISCED 5-6) enrolled in education (% of all students)	Students (ISCED 5-6) enrolled in science, mathematics and computing (% of all students)	Students (ISCED 5-6) engaged in engineering and manufacturing construction (% of all students)	Graduates (ISCED 5-6) in education and training (per 1000 people)	Graduates (ISCED 5-6) in science, mathematics and computing (per 1000 people)	Graduates (ISCED 5-6) in engineering and manufacturing construction (per 1000 people)	Ratio of students to teachers (ISCED 1-3)	Ratio of students to teachers (ISCED D 3)	Percentage of population (25 to 64) participating in education and training**	Research and development expenditure per million people (1980=100)	Public expenditure on education as % of GDP	Public expenditure on education as % of GDP (2010)
Austria	0.934	0.96	91	14,4	11,7	13,9	5,6	1,8	5,6	11,1	9,9	7,5	2,313	5,7	1,4
Belgio	0.942	0.99	111	13	10,8	11,3	9,9	5,7	7,5	11,2	9,8	6,5	2,953	6,1	1,4
Cipro	0.883	0.89	74	12,9	12,8	3,7	0,2	0,2	0,2	16,6	13,6	3,7	400	6,3	1,2
Danimarca	0.932	0.98	96	10,1	10,1	9,9	4,1	3,6	5,1	10,9	13,3	18,4	3,476	8,5	2,7
Estonia	0.853	0.98	96	10,5	9,2	11,7	0,7	0,5	0,9	12,4	10,3	5,2	1,947	5,5	1,1
Finlandia	0.935	0.99	106	5,5	11,4	25,8	2,4	2,7	8,2	14,8	17,0	18,9	7,110	6,2	2,1
Francia	0.932	0.96	91	12,2	10,0	14,34	36,1	70,6	87,9	14,5	10,9	2,7	2,718	5,8	1
Germania	0.925	0.95	88	7,4	14,3	15,4	25,8	26,5	50,2	16,3	13,7	5,8	3,153	4,6	1,1
Grecia	0.902	0.95	86	6,9	16	13,8	13,8	12,9	16,7	11,4	11,3	1,2	1,400	3,9	1,2
Irlanda	0.936	0.96	90	5,3	20	14,4	3,0	8,7	5,3	16,8	13,3	7,7	2,190	4,4	1,2
Italia	0.92	0.93	82	5,6	7,2	10,2	4,0	1,4	1,4	14,4	13,2	8,2	1,078	5,0	0,8
Lettonia	0.823	0.95	87	16,2	7,2	4,5	4,5	1,4	5,7	13,2	13,3	3,3	2,303	5,9	1,3
Lituania	0.842	0.96	90	15,1	5,5	20,2	4,0	1,4	5,7	13,2	13,3	3,3	2,303	5,9	1,3
Lussemburgo	0.933	0.91	75	21,7	10,5	7,6	13,8	12,9	16,7	10	13,3	7,7	2,283	3,8	0,9
Malta	0.875	0.87	77	20,6	5	7,2	0,5	0,1	0,1	13,9	18,1	4,4	96	4,5	0,9
Olanda	0.942	0.99	99	14	9,4	10,7	0,5	0,1	0,1	17,2	17,1	16,4	2,572	5,0	1,3
Polonia	0.850	0.96	90	13,2	6,1	14,6	13,7	4,3	8,4	17,2	17,1	16,4	2,572	5,0	1,3
Portogallo	0.897	0.97	93	12,3	8,2	20,7	12,0	3,3	7,1	10,1	8,0	2,9	1,473	5,6	1,1
Regno Unito	0.936	0.99	113	8,8	16,4	10,1	57,5	92,9	58,0	19,3	18,9	22,3	2,666	4,7	0,8
Rep. Ceca	0.868	0.92	78	12,7	9,2	22,3	6,0	4,6	5,0	15,6	13,1	5,9	1,466	4,2	0,8
Slovacchia	0.842	0.91	74	15,8	8,6	19,1	4,4	2,3	4,5	15,4	12,9	9,0	1,774	4,0	0,8
Slovenia	0.895	0.96	90	13,5	4,6	16,7	1,4	0,4	2,0	13,4	13,8	9,1	2,258	6,1	1,3
Spagna	0.922	0.97	92	8,4	13,3	17,2	33,6	29,2	45,1	12,4	11,0	5,0	1,948	4,4	1
Svezia	0.946	0.99	114	14,3	10,7	18,2	6,5	4,3	9,4	13,5	16,6	18,4	5,186	7,3	2,1
Ungheria	0.848	0.95	86	14,5	5	13	12,2	1,5	4,4	11,6	12,5	3,2	1,440	5,2	1,1

\* Fonte: UN

\*\* Fonte: Eurostat







Olivier Butzbach

VARIETÀ DEI CAPITALISMI?  
UNO STUDIO COMPARATO DELLE TRASFORMAZIONI DEL  
SISTEMA BANCARIO FRANCESE ED ITALIANO, 1980-2000

*Abstract*

This paper questions the neo-institutionalist account of the persistent varieties of capitalism through a comparative study of the French and Italian savings banks sectors. According to neo-institutionalism, national capitalisms resist convergence pressures because of the interplay of economic and political institutions. Neo-institutionalists identify path-dependence as the main dynamic behind this resilience of national capitalisms. Although this theory has allowed to move beyond the simplistic, dichotomist views of globalization by introducing institutions and embeddedness into the equation, it presents many flaws as well. First, it fails to understand the mechanisms by which agents conform, resist or undermine the existing institutional frameworks, thus overestimating the homogeneity of systems; secondly, it overlooks the many 'paths' change may take. This paper highlights those weaknesses through the empirical analysis of the French and Italian savings banks over the past three decades, relying on quantitative (with longitudinal data on banks performance and balance sheet structure) as well as qualitative data (with 40 interviews with savings bank staff in both countries). Findings show, indeed, that the two cases under study are far from being homogenous and coherent. Moreover, this internal incongruence seems to last over time. At the same time, however, there is some degree of internal convergence towards similar business practice and organization.

Questo lavoro indaga sull'approccio neo-istituzionalista delle varietà del capitalismo attraverso uno studio comparato tra le casse di risparmio francesi e quelle italiane. Secondo il neo-istituzionalismo, i capitalismi nazionali resistono alle pressioni di convergenza grazie all'interazione di istituzioni economiche e politiche. I neo-istituzionalisti identificano la *path-dependence* come la principale dinamica esistente dietro questa resistenza dei capitalismi nazionali. Sebbene questa teoria abbia permesso di andare oltre le vedute semplicistiche e dicotomiche della globalizzazione, introducendo istituzioni e incisi nell'equazione, essa presenta anche molti difetti. Innanzitutto, non comprende i meccanismi tramite i quali gli agenti si conformano, resistono o indeboliscono le strutture istituzionali esistenti, così da sovrastimare l'omogeneità dei sistemi; in seconda analisi, osserva i molti "percorsi" che il cambiamento può intraprendere. Questa pubblicazione evidenzia tali debolezze attraverso l'analisi empirica delle casse di risparmio francesi e italiane negli ultimi tre decenni, facendo affidamento su dati quantitativi (con dati longitudinali sulle performance delle banche e la struttura di bilancio) e qualitativi (con 40 intervistati tra il personale delle casse di risparmio in entrambe le nazioni). I risultati in verità mostrano che i due casi in esame non sono omogenei e coerenti. Inoltre, questa incongruenza interna sembra durare nel tempo. Tuttavia, esiste un certo grado di convergenza interna relativamente all'esercizio di impresa e all'organizzazione.

## Introduzione<sup>1</sup>

Il mondo della finanza è cambiato molto negli ultimi decenni: il venir meno dei controlli sui capitali nei paesi più

<sup>1</sup> Una versione preliminare di questo articolo è stata presentata alla conferenza annuale della Society for the Advancement of Socio-Economics nel 2004 (luglio), a Washington, DC.

avanzati, la diffusione delle tecnologie dell'informazione, il più frequente ricorso alla finanza esterna da parte degli stati e delle imprese hanno dato luogo ad una crescita dei mercati finanziari, ad una maggiore interdipendenza finanziaria tra le nazioni e a profondi cambiamenti nei sistemi economici nazionali – un fenomeno noto con il concetto troppo impreciso di globalizzazione. Il settore bancario e la finanza in generale sono fra i settori più esposti a questi cambiamenti, che sono al centro di un'ampia letteratura accademica e non.

Uno dei temi principali di tale letteratura è il significato, o meglio, la direzione di questi cambiamenti. In altre parole, qual è il "sentiero di aggiustamento" (*adjustment path*) delle economie nazionali di fronte alle pressioni della globalizzazione? Esiste o meno un processo di convergenza tra i sistemi economici nazionali? L'evidenza empirica raccolta finora è perlomeno ambigua: le economie della Francia, dell'Italia e dei paesi avanzati in genere mostrano segni simultanei di convergenza e divergenza. I sistemi finanziari nazionali costituiscono un promettente campo di studio, in quanto questi rappresentano i settori delle economie nazionali più esposti alla globalizzazione e, quindi, a pressioni verso la convergenza (si veda Cerny, 1989, Loriaux, 1991, Story e Walter, 1996). Inoltre, come sostenuto da Zysman (1983), l'organizzazione dei sistemi economici nazionali è strettamente legata alla configurazione specifica del sistema finanziario; esaminare i cambiamenti all'opera nei sistemi finanziari costituisce, secondo Zysman, un passo importante verso la comprensione dei processi di trasformazione nelle economie nel complesso. Questo è l'oggetto del presente articolo: come possiamo capire i cambiamenti all'opera nei settori bancari francese ed italiano? Che cosa ci suggeriscono tali cambiamenti sulla coerenza dei sistemi economici nazionali?

Questi due interrogativi hanno ovvie implicazioni per i *policy-makers* (come si possono correttamente interpretare i cambiamenti?) e per la letteratura (possiamo ancora parlare di "varietà dei capitalismi" di fronte a sistemi eterogenei?),

che saranno discusse nel quinto e sesto paragrafo. Il primo paragrafo presenta una rassegna della letteratura sulle varietà dei capitalismi e l'impostazione concettuale adottata nel presente studio. Il secondo paragrafo descrive la metodologia e i dati utilizzati. Il terzo e quarto paragrafo presentano le risultanze della ricerca per quanto riguarda, rispettivamente, le ristrutturazioni nel settore bancario e le strategie delle imprese bancarie. Il quinto paragrafo, come già anticipato, discute tali risultati alla luce della letteratura esistente.

## **1. Comparare i sistemi economici nazionali: la letteratura sulle "Varietà del Capitalismo" e i suoi limiti**

L'impatto dell'integrazione economica internazionale sulle economie nazionali e sui sistemi politici nazionali è stato molto discusso negli anni 1990. Gli argomenti utilizzati possono essere raggruppati in due tesi contrapposte.

### *La tesi della convergenza*

Un primo gruppo di studiosi e osservatori ha intravisto, nei cambiamenti accennati sopra, i segni di una convergenza irresistibile tra le economie nazionali, sia in termini di performance sia in termini di strutture. Tra i sostenitori della tesi della convergenza, Vitols (1997), ad esempio, ha affermato che le differenze tra i tre idealtipi di sistema finanziario identificati da Zysman (1983) – differenze tra i sistemi basati sui mercati (*market-based systems*), sistemi basati sulle banche (*bank-based systems*) e sistemi basati sull'amministrazione pubblica del credito (*state-administered credit system*)<sup>2</sup> –

<sup>2</sup> I tre idealtipi sono stati costruiti da Zysman sulla base della distinzioni tra le principali fonti di finanziamento delle imprese nei paesi studiati: i mercati finanziari negli Stati Uniti e nel Regno Unito (archetipi dei *market-based systems*), le banche in Germania (*bank-based system*) e l'amministrazione pubblica del credito (*state-administered credit system*) nella Francia del dopoguerra e fino agli anni ottanta. L'Italia del dopoguerra e fino agli anni

stanno scomparendo. I sistemi basati sull'amministrazione pubblica del credito sono ormai spariti, mentre i sistemi finanziari basati sull'intermediazione creditizia (i bank-based systems) sembrano convergere verso il modello operativo dei mercati finanziari. In Germania, ad esempio, le strette relazioni tra le imprese e le loro banche sono state indebolite dalla miglior capacità e disponibilità delle grandi imprese a fare ricorso ai servizi di banche estere o ai mercati finanziari (Lutz, 1998).

Altri studiosi, come Story e Walter, documentano empiricamente che insieme alla globalizzazione, in Europa, la costruzione di un mercato finanziario integrato crea simili pressioni verso la convergenza dei regimi finanziari – malgrado una “battaglia tra i sistemi” (Story e Walter, 1997). Altri studiosi ancora, come Forsyth e Notermans, enfatizzano i processi di convergenza a livello macroeconomico (Forsyth e Notermans, 1997). Tale convergenza è attribuita ad una serie di fattori, quali: le pressioni del commercio e della finanza internazionali, l'obsolescenza delle politiche keynesiane, il disaggregarsi delle coalizioni (o “policy communities”) all'origine dei sistemi regolamentari esistenti (Moran, 1984; Coleman, 1995). Infine, oltre i confini della finanza o dei settori bancari, le teorie economiche e sociologiche sull'organizzazione affermano che la globalizzazione provoca una convergenza verso un singolo modello dell'impresa<sup>3</sup>.

#### *La tesi della divergenza*

Una seconda tesi ha preso corpo nella seconda metà degli anni novanta, in reazione alla tesi della convergenza appena analizzata. Questa seconda tesi consta di due argomenti principali: (i) esiste nel mondo una varietà di sistemi economici nazionali (anche chiamati “capitalismi nazionali”); (ii) questi sistemi differenti resistono alle pressioni verso la convergen-

novanta potrebbe essere collocata tra il bank-based system e il state-administered credit system.

<sup>3</sup> Si veda Fligstein, 1996, per un'analisi critica di questa letteratura.

za. Questa tesi – che chiameremo qui la “tesi della divergenza” – ha ricevuto un’ampia eco con la pubblicazione del best-seller di Michel Albert sui punti di forza dei capitalismi “renano” e “nipponico” rispetto al capitalismo “anglosassone” (Albert, 1990). Altri lavori appartenenti alla letteratura sulle varietà del capitalismo (in inglese *varieties of capitalism*, o VOC<sup>4</sup>), prendendo spunto dal lavoro di Albert e da quelli di Shonfield (1965) e Gerschenkron (1963), hanno cercato di rispondere agli argomenti della tesi della convergenza. Le notevoli performance della Germania e del Giappone negli anni 1960 e 1970, insieme all’accresciuta concorrenza affrontata dalle imprese statunitensi negli anni 1980 hanno spostato l’interesse degli studiosi verso modi di organizzazione alternativi al sistema americano. Uno degli obiettivi della letteratura delle VOC era quindi di identificare, insieme ai vari livelli di performance macroeconomica, i meccanismi o la logica all’origine della variazione tra i sistemi economici nazionali – cioè, sistemi nazionali di produzione, concorrenza e consumo.

Con il nuovo ciclo di crescita negli Stati Uniti, iniziato nei primi anni 1990, e con la stagnazione in Giappone e la recessione tedesca, gli studiosi appartenenti alla scuola VOC hanno focalizzato la loro attenzione sulla struttura dei capitalismi nazionali (Berger e Dore, 1996). In particolare, questa “seconda generazione” di studi VOC ha enfatizzato il ruolo svolto dagli stati nell’organizzazione dei sistemi economici (Boyer e Drache, 1996), e il radicamento dei sistemi economici nazionali in specifiche configurazioni social-politiche (Boyer e Hollingsworth, 1997). Inoltre, secondo gli studiosi VOC, i capitalismi nazionali resistono alla spinta verso la convergenza e non si muovono verso un singolo modello di organizzazione basato sul mercato (Berger and Dore, 1996, Boyer and Hollingsworth, 1997, Whitley, 2003). Questi ultimi lavori hanno cercato di “cartografare la diversità” (Crouch e Streeck,

<sup>4</sup> La sigla VOC si riferisce in genere al titolo del libro omonimo di Peter Hall e David Soskice (2001), il lavoro teoricamente più consistente in questa scuola di pensiero. La utilizzo qui, invece, in un senso generico.

1997) e concettualizzare i vari modelli di organizzazione, al di là della tipologia proposta da Albert (1990), riflettendo simili tentativi nel campo del welfare e delle politiche sociali (Esping-Andersen, 1990). La gran parte dei lavori VOC riprende infatti la tipologia duale al centro del lavoro di Hall e Soskice (2001) – economie coordinate di mercato (coordinated market economies) e economie liberali di mercato (in inglese liberal market economies), e prova a spiegare la loro evoluzione nel tempo e le differenze esistenti da un paese all'altro.

Recenti lavori sulla finanza europea (Deeg, 1999, Vitols, 1999, Lutz, 1997, Perez, 1997) hanno mostrato come i sistemi bancari resistano alle pressioni verso la convergenza. Deeg and Vitols dimostrano empiricamente la persistenza di forme di intermediazione creditizia al di fuori del mercato, così come la persistenza di un settore bancario consistente nei sistemi tradizionalmente basati sul finanziamento bancario (Deeg, 1992 and 1999 and Vitols, 1999). Altri, come Labye e Renversez, riconoscono che “l'intermediazione di mercato” cresce in Germania e in Francia, ma sottolineano come tale forma di intermediazione coesista con altre forme, più tradizionali, di intermediazione creditizia. (Labye e Renversez, 2000). Si possono, quindi, notare modeste differenze di interpretazione tra gli autori VOC: invece di divergenza, Labye e Renversez parlano di “convergenza limitata”, ovvero convergenza verso... la distinzione rispetto alle economie basate sul mercato. Nello stesso modo, Soskice contrappone alla “convergenza uniforme” una “convergenza biforcata” (Soskice, 1999).

*I fondamenti teorici della letteratura sulle varietà del capitalismo: complementarità istituzionali e teoria della dipendenza rispetto al sentiero*

Una delle debolezze teoriche di tali lavori è la loro natura quasi esclusivamente descrittiva. Gli sforzi più convincenti per capire perché la convergenza tra le economie nazionali

non è avvenuta sono stati compiuti da Hall e Soskice nel loro libro già precedentemente menzionato. Questi due autori sostengono che i capitalismi nazionali rimangono distinti per due ragioni: da una parte, i sistemi economici nazionali si fondano su una serie di complementarità istituzionali che producono incentivi e vincoli che condizionano il comportamento degli attori. Le istituzioni possono essere concepite come “l’insieme delle regole, formali e informali, che determinano il comportamento degli agenti attraverso dei vincoli e degli incentivi” (Hall, 1989). Come Soskice sostiene, “ogni elemento del quadro istituzionale rafforza tutti gli altri” (Soskice, 1999, p.110, trad. it mia); inoltre, potremmo aggiungere, ogni elemento rende gli altri necessari. Ad esempio, la formazione professionale in Germania – vale a dire, il sistema di formazione delle competenze – richiede finanziamenti di lungo periodo – vale a dire, il sistema di finanza d’impresa –, che dipende da specifici meccanismi di proprietà e controllo – vale a dire, il sistema di corporate governance.

Il secondo meccanismo chiave che spiega la persistenza dei capitalismi nazionali è la dipendenza rispetto al sentiero (*path-dependency*). In generale, la teoria del *path dependency* (PDT) sostiene che eventi passati hanno un impatto rilevante sugli eventi attuali e futuri. La versione della PDT utilizzata nei dibattiti sulla convergenza/divergenza dei capitalismi nazionali è diversa dalla precedente (possiamo chiamarla “versione ristretta” della PDT). Consiste nell’argomento secondo il quale nel corso del tempo, i dispositivi istituzionali iniziali generano rendimenti crescenti che rendono l’uscita dal sentiero costosa. Si tratta della definizione utilizzata da Paul Pierson in una serie di lavori teorici (si veda in particolare Pierson, 2000). Pierson identifica vari fattori all’origine dei rendimenti crescenti: costi iniziali elevati, effetti di coordinamento, effetti di apprendimento, aspettative adattive. In lavori successivi, Deeg ha aggiunto altri due meccanismi: le complementarità istituzionali e il potere politico – in quanto gli agenti possono ricorrere all’intervento dell’autorità politi-

ca per mantenere un dato sentiero (Deeg, 2001). La grande maggioranza degli studiosi VOC utilizzano questa versione “ristretta” della PDT – alcuni, come Richard Deeg, la adottano per spiegare le traiettorie differenti seguite dai sistemi finanziari nazionali dagli anni 1960 in poi (Deeg, 2001, 2002).

*Problemi teorici e empirici*

Questa letteratura solleva vari quesiti, sia a livello empirico sia a livello teorico. Un primo problema ha origine nella concettualizzazione dell’impresa come “institution-taker” – cioè come attore che si limita a reagire ai vincoli e agli incentivi creati dalle altre istituzioni e non ha nessuna influenza su esse – che si trova in modo esplicito in Hall e Soskice (2001). Questo tema fuoriesce dall’oggetto del presente articolo, che, invece, si focalizza sugli altri due problemi creati dalla letteratura VOC: il problema della “congruenza sistemica” e quello della “coerenza temporale”. La maggior parte dei lavori VOC si fondano sull’ipotesi implicita che i capitalismi nazionali esistono come *sistemi* e seguono una *logica* – di qui il ricorso a idealtipi al fine di predire le traiettorie dei capitalismi nazionali. Ad esempio, il sistema economico tedesco, almeno fino ad oggi, è stato descritto come un’economia coordinata di mercato (coordinated market economy), cioè un sistema che funziona sulla base del coordinamento “al di fuori del mercato” dei comportamenti degli agenti – all’opposto del coordinamento realizzato attraverso i prezzi di mercato. Questa ipotesi, che può essere chiamata “congruenza sistemica”, viene rafforzata dall’ipotesi di complementarità istituzionale sopracitata. Si tratta, in realtà, di un’ipotesi problematica, in quanto, se gli agenti economici rispondono ai vincoli e agli incentivi generati da un quadro istituzionale coerente, non è spiegabile la presenza di comportamenti strutturalmente diversi all’interno di ciascun sistema economico. Si potrebbe ipotizzare, al contrario, che logiche diverse sono all’opera nel capitalismo e che dispositivi istituzionali differenti possono coesistere, senza essere complementari. Quest’ultima ipotesi,

ad esempio, è all'origine dei lavori sul dualismo dell'economia sia al livello del mercato del lavoro (si veda Berger e Piore, 1982) sia al livello delle strutture dell'industria e della finanza (si veda, per l'Italia, Galli e Onado, 1990; e Giannola, 1999).

Di fatto, alcuni studiosi hanno provato a superare tale ipotesi di congruenza sistematica. Deeg, ad esempio, mostra le pressioni confliggenti all'opera nell'ambito del sistema finanziario tedesco: da una parte, le grandi banche commerciali hanno cambiato le loro strategie in linea con gli standard del modello anglo-sassone (banca d'affari, obiettivi di redditività, ecc.); dall'altra, una parte importante del sistema finanziario (soprattutto le piccole banche locali) ha mantenuto le sue posizioni, raggiungendo ottimi livelli di performance in segmenti chiave del business bancario (come le attività di banca al dettaglio) (Deeg, 2001).

Tuttavia, gli argomenti utilizzati per spiegare tale diversità non appaiono molto soddisfacenti. Primo, riducono la diversità al dualismo. Secondo, questo dualismo è concepito come una condizione temporanea, destinata a scomparire una volta stabilito il nuovo "sentiero", in modo definitivo. Si ipotizza quindi, implicitamente, che nel lungo periodo, la persistenza di forme diverse di organizzazione o strategie diverse siano da attribuire soltanto alla sopravvivenza di dispositivi istituzionali garantiti dallo stato (Deeg, 2002). Questo ragionamento è comune nella letteratura sul commercio internazionale che fa riferimento alla dicotomia esistente tra settori esposti e settori protetti (si veda Verdier, 1997).

Il secondo problema affrontato nel presente articolo è quello della "coerenza temporale". Come accennato sopra, uno degli obiettivi della letteratura VOC è di confrontarsi con (e confutare) la tesi della convergenza. Quest'obiettivo originario, benché legittimo, è stato utilizzato, in seguito, per costruire una visione binaria del cambiamento nelle economie moderne: i capitalismi o convergono (cambiano), o divergono (cioè non cambiano). La teoria della dipendenza rispetto al

sentiero è servita a rafforzare quest'ipotesi, almeno nella sua versione "ristretta". Quindi la letteratura VOC ha sviluppato l'ipotesi secondo la quale i sistemi economici nazionali sono omogenei e coerenti nel tempo – in altre parole: le economie nazionali conservano, nel corso del tempo, le stesse caratteristiche in termini di struttura e funzionamento. A livello teorico, la versione ristretta della PDT adoperata nella letteratura VOC non permette di analizzare i cambiamenti. Infatti, il cambiamento non deve, necessariamente, essere associato alla convergenza – cioè un processo di aggiustamento verso un singolo modello efficiente. In altre parole, adottando i concetti della PDT, oltre al cambiamento di sentiero, sono possibili altri tipi di cambiamento, come, ad esempio, i cambiamenti all'interno o all'esterno del sentiero. Il problema con la versione stretta della PDT utilizzata dalla letteratura VOC risiede nella possibilità teorica di concettualizzare un sentiero abbastanza largo da poter contenere ogni cambiamento; in questo modo la teoria perderebbe la sua rilevanza analitica. Inoltre, come sostengono Crouch e Farrelle, ad esempio, l'uso della versione stretta della PDT incita a "enfaticizzare come i sistemi istituzionali tendono a cristallizzarsi attorno a logiche coerenti di ordinamento (*coherent logics of ordering*)" (Crouch e Farrell, 2002).

Infine, al livello empirico, la versione stretta della PDT non permette di comprendere elementi di evidenza apparentemente contraddittori (presenza simultanea di cambiamenti e persistenze). Prendendo ancora l'esempio tedesco, si nota subito che il sistema finanziario non solo è duale (grandi banche commerciali contro piccole banche pubbliche o cooperative); le sue varie componenti evolvono seguendo direzioni diverse: le grandi banche commerciali convergono, nel loro funzionamento e la loro organizzazione, su un modello internazionale (la grande banca universale), mentre le piccole banche pubbliche e cooperative seguono le loro tradizionali traiettorie. Ci sono, nello stesso tempo, convergenza e divergenza (Deeg, 2002).

*Ipotesi della ricerca*

In contrasto con la letteratura analizzata sopra, in questo articolo si sostiene che i cosiddetti capitalismi nazionali sono caratterizzati da contraddizioni e disequilibri continui, riflettendo il funzionamento simultaneo e conflittuale di varie logiche economiche e varie organizzazioni. Come affermato da Whitley, “ci sono molti modi diversi per organizzare con successo le proprie attività economiche in un’ economia di mercato, e nessun modello è superiore a tutti gli altri” (Whitley, 1992a, p. 5). Si può anche richiamare l’ enfasi di Polanyi sulla reciprocità, la redistribuzione e l’ economia domestica, e le sue critiche contro le pretese consistenti nel fare del libero mercato l’ unico, o dominante meccanismo di organizzazione dell’ economia.

La seconda ipotesi esaminata qui è che il cambiamento è molto più variegato di quanto spesso sostenuto nella letteratura VOC. Si tratta di andare oltre la dicotomia tra cambio di sentiero e dipendenza al sentiero applicata alla comparazione tra sistemi economici nazionali; e di andare oltre questa dicotomia anche all’ interno dei sistemi nazionali. L’ ipotesi qui avanzata è che la convergenza e la divergenza rappresentino solo una parte dei cambiamenti in atto nei sistemi economici nazionali. Si fa riferimento ad una versione più flessibile della PDT.

## **2. Metodologia e dati**

Come accennato sopra, la ricerca si focalizza sull’ omogeneità dei sistemi bancari nazionali e la loro evoluzione nel corso del tempo. Data la centralità dei sistemi bancari nel capitalismo europeo (si veda Zysman 1983), le trasformazioni all’ opera nel settore bancario possono essere considerate come un buon indicatore dei cambiamenti in atto nell’ economia intera. Inoltre, la ricerca è comparata: i due casi analizzati sono la Francia e l’ Italia. La ricerca si focalizza,

inoltre, su un segmento particolare del sistema bancario nei due paesi: le casse di risparmio. Siccome nei due casi le casse di risparmio rappresentavano, all'inizio degli anni 1980, una categoria di banca distinta dalle banche commerciali o dalle banche cooperative, seguire la loro evoluzione nei due decenni successivi dovrebbe aiutarci a capire (i) il grado di omogeneità all'interno del sistema bancario e (ii) se le loro specificità sono sopravvissute o se sono scomparse di fronte alle tendenze isomorfiche già accennate. Inoltre, anche all'interno del settore delle casse di risparmio (ex settore nel caso italiano, dove la categoria è giuridicamente sparita), ci sono delle disparità in termini di strategie e di organizzazione.

L'obiettivo del presente articolo è di capire il significato dei cambiamenti all'opera nelle casse di risparmio francesi ed italiane negli ultimi due decenni, partendo dalle ipotesi proposte sopra, cioè: (i) (1<sup>a</sup> ipotesi) Ci sono tendenze simultaneamente convergenti e divergenti all'opera nei settori bancari francesi ed italiani; (ii) (2<sup>a</sup> ipotesi) la non-convergenza dei sistemi bancari (sia tra quello italiano e quello francese, sia all'interno di essi) non può essere attribuita solamente all'inerzia dei dispositivi istituzionali: sono gli attori stessi (le banche) ad adottare strategie che modificano la diversità all'interno del sistema e tra un sistema e l'altro, senza però eliminarle. Due aspetti del cambiamento sono analizzati: ristrutturazione del sistema bancario (fusioni ed acquisizioni, formazione di gruppi bancari) da una parte, strategie commerciali dall'altra.

### *Dati*

La ricerca si è basata sulla raccolta di dati sia quantitativi sia qualitativi. I dati quantitativi provengono da varie fonti: dati delle banche centrali per quanto riguarda la ristrutturazione del sistema bancario (numero di banche, fusioni e acquisizioni...); per quanto concerne i dati di bilancio, invece, la ricerca si basa sui dati contenuti nella banca dati Bilbank

dell'ABI, per l'Italia<sup>5</sup>, e sui dati ufficiali del gruppo Caisse d'Épargne in Francia. I dati qualitativi, invece, provengono dall'analisi di documenti di archivio e di 52 interviste semi-strutturate con dirigenti delle casse di risparmio e delle autorità regolamentari nei due paesi.

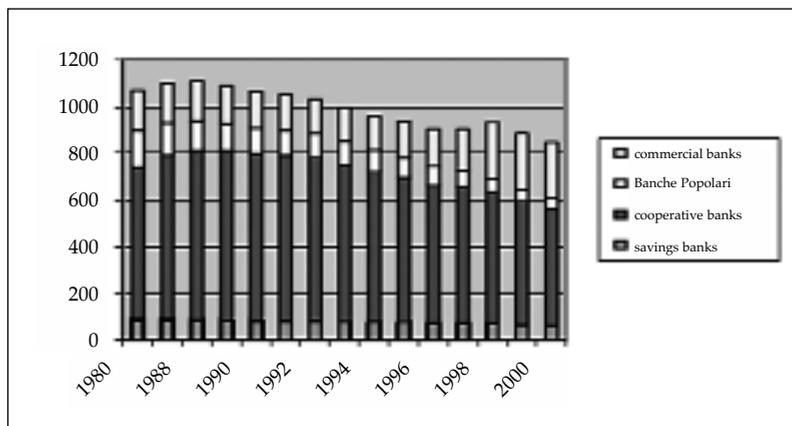
### 3. Varietà dei modelli di aggregazione nel settore bancario in Francia e in Italia

#### *Fusioni ed acquisizioni*

Sia in Francia, sia in Italia, il numero delle banche è calato in grandi proporzioni tra il 1980 e il 1990. I grafici 1 e 2 illustrano tale tendenza.

In Francia, il numero totale di enti creditizi è calato da 1975 nel 1980, a 879 nel 2003; il numero totale di banche *stricto sensu* è diminuito da 1025, a 479 nello stesso periodo; le casse di

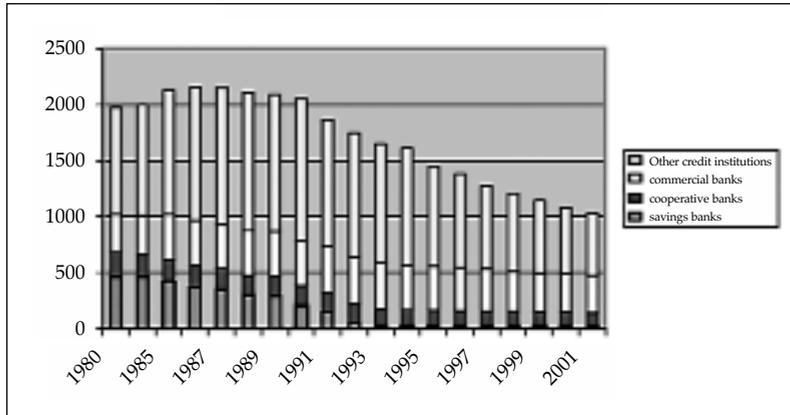
**Graf. 1**  
Numero delle banche italiane, 1980-2000



Fonte: Banca d'Italia, Rapporto Annuale, anni vari

<sup>5</sup> Si ringrazia a questo proposito la dott.ssa Giacchetti, dell'ABI, per l'accesso ai dati Bilbank.

**Graf. 2**  
Numero di banche francesi, 1980-2000



Fonte: Banque de France and Commission Bancaire, Rapporto Annuale, anni vari

risparmio erano 33 nel 2003 rispetto a 451 nel 1980. Analogamente, il numero totale di banche italiane è diminuito da 1250 in 1980 fino a 841 in 2000. Nel 1980 esistevano 90 casse di risparmio, nel 2002 se ne contavano solo 65<sup>6</sup>. Benché la scala sia stata diversa, nel corso dello stesso periodo temporale, il cambiamento registrato in entrambi i paesi ha mostrato e sembra che continui a mostrare la stessa tendenza. I dati sembrano quindi suggerire che la stessa dinamica fosse all'opera in tutti i segmenti del settore bancario.

Tale diminuzione del numero di enti bancari è stata causata innanzitutto da molteplici processi di fusione e acquisizione, in quanto si è registrato un modesto numero di fallimenti. In Francia, secondo Lacoue-Labarthe, in quindici anni (dal 1984 al 1998) ci sono stati 462 fallimenti in aggiunta ai 33 "retraits disciplinaires" (ritiro dell'autorizzazione da parte

<sup>6</sup> Questi sono i numeri degli enti legalmente autonomi, e non riflettono il fatto che (a) molte casse di risparmio italiane fanno parte di un gruppo bancario e (b) tutte le casse di risparmio fanno parte dello stesso gruppo. Questi aspetti saranno analizzati nelle prossime sezioni.

delle autorità governative), che costituiscono solo un terzo delle operazioni di ristrutturazione intervenute (Lacoue-Labarthe, 2001).<sup>7</sup> In Italia, si registra non più che un centinaio di fallimenti dal 1985 al 2002, di cui pochissimi sono stati volontari.<sup>8</sup> In realtà, la tendenza alla diminuzione degli enti creditizi rivela un intenso processo di spostamento delle frontiere delle imprese bancarie di tutti i tipi attraverso le fusioni e le acquisizioni<sup>9</sup>. La tabella 1 mostra il numero di fusioni ed acquisizioni in Italia dal 1989 al 2002, il numero di acquisizioni di quote di controllo<sup>10</sup>, e la loro importanza in termini di totale attivi delle

**Tabella 1.**  
Fusioni, acquisizioni e prese di controllo nel settore  
bancario italiano, 1989-2000

Anno	N. di fusioni e acquisizioni	(di cui: BCC)	Fondi intermediati (% del totale)	(di cui: BCC)	N. di acquisizioni di quote di controllo	Fondi intermediati (% del totale)
1989	21				6	
1990	18	9	1.06	0.02	4	0.37
1991	30	19	0.45	0.03	5	0.37
1992	24	9	3.04	0.01	0	0.00
1993	37	25	0.63	0.05	7	1.50
1994	41	24	1.59	0.05	11	1.90
1995	48	28	1.57	0.10	20	4.57
1996	36	24	0.47	0.05	19	1.08
1997	24	11	0.80	0.05	19	3.42
1998	30	20	2.65	0.08	24	9.54
1999	36	23	0.39	0.06	18	14.35
2000	33	22	1.50	0.09	25	4.94
<b>Totale</b>	<b>356</b>	<b>219</b>	<b>13.65</b>	<b>0.46</b>	<b>158</b>	<b>32.63</b>

Fonte: Banca d'Italia, Rapporto annuale, anni vari

<sup>7</sup> I dati provengono dalle relazioni annuali dell'autorità regolamentare francese (il CECEI).

<sup>8</sup> Fonte: ABI, Bilbank 2003 (cortesia di Adriano Giannola).

<sup>9</sup> Questa tendenza non si è fermata, nonostante sia rallentata negli ultimi anni. Ad esempio, il gruppo delle Banche popolari francesi ha recentemente annunciato ulteriori fusioni tra i suoi membri in Alsazia, facendo quindi diminuire il numero totale delle *Banques populaires* a 20 alla fine del 2003 (da 42 nel 1970). Si veda "Banques Populaires: le Haut-Rhin va fusionner avec Strasbourg", in *Les Échos*, Febbraio 2003.

<sup>10</sup> Una quota è di controllo quando ammonta a 50% o più del capitale delle imprese. Ovviamente, tale dato è poco rilevante in contesti come quello

banche ristrutturata. L'evoluzione illustrata dalla tabella rispecchia la tendenza evidenziata nel grafico 2. In Francia, circa il 95% della diminuzione del numero delle casse di risparmio può essere attribuito a fusioni ed acquisizioni e come in Italia, tale evoluzione è stata comune a tutte le categorie di banche.

È possibile accettare un'ipotesi molto diffusa nella letteratura sulle banche<sup>11</sup>, secondo la quale le fusioni e le acquisizioni sono motivate innanzitutto dalla necessità percepita dalle banche di aumentare la loro dimensione a fronte della de-segmentazione dei mercati. Altre ragioni che illustrano la tendenza osservata suggeriscono che la cessione di alcune attività si spiega con l'intenzione da parte di alcuni gruppi bancari di specializzarsi in altre attività bancarie, con il rafforzamento della presenza delle banche nei "mestieri di base"; con la semplificazione delle strutture interne al fine di meglio adattarsi all'evoluzione dei mercati.

Come l'allora presidente del gruppo delle casse di risparmio francesi, Charles Milhaud, affermò nel 1989:

*"Stiamo per assistere, nel mondo interno, all'emergere di grandi gruppi bancari con filiali specializzate. Infatti, non è possibile per una banca che offre, ad esempio, servizi di cassa, essere competitiva nei servizi finanziari rispetto ad un'altra banca che non sostiene costi di rete"*<sup>12</sup>.

Lo stesso aggiunse due anni dopo:

*"Tale processo di ristrutturazione punta a dare alle imprese della rete [delle casse di risparmio] – il termine*

italiano dove la proprietà di quote inferiore ai 50% assicura il controllo effettivo dell'impresa, attraverso partecipazioni incrociate e indirette. Questa soglia è utilizzata qui sotto per mostrare le tendenze all'opera in Italia.

<sup>11</sup> Questo è anche confermato da recenti mosse dalle *Banques Populaires*, motivate ufficialmente dal bisogno di uscire dall'isolamento. Si veda l'articolo pre-citato.

<sup>12</sup> Milhaud intervistato in *Professions du Sud-Est*, Settembre 1989.

*'imprese' è importante – una dimensione sufficiente, specialmente in termini di fondi propri. Questo permetterebbe loro di assicurare la gestione completa del loro bilancio e adattarsi alle nuove condizioni di mercato”<sup>13</sup>.*

Come si legge dal rapporto dell’Institute of European Finance del 1999 sulle casse di risparmio europee, “la maggior parte delle fusioni ed acquisizioni nel settore bancario finora sono state di natura interna (nazionale) e difensiva”. (Institute of European Finance, 1999, p. 9). Le interviste condotte con testimoni privilegiati nell’ambito del settore delle casse di risparmio, in quanto coinvolti a vario titolo nei processi di ristrutturazione degli anni 1980 e 1990 (12 persone nei due paesi), confermano tale dato, sottolineando il carattere “irresistibile” di tale fenomeno. Un dirigente della Cassa di Risparmio di Roma negli anni 1990 afferma:

*“In quel periodo la liberalizzazione degli sportelli bancari stava per avvenire e realizzò una cosa: la cassa di risparmio di Roma sarebbe presto diventata l’oggetto di attacchi provenienti da altre banche desiderose di insediarsi a Roma. Siccome non potevamo proteggerci da soli, dovevamo crescere. Si ebbe l’idea di fare una banca che sarebbe diventata forte nel Lazio. La fusione con il Banco dello Santo Spirito ha permesso alla Cassa di Risparmio di Roma di rafforzare le sue quote di mercato in Italia”<sup>14</sup>.*

I numeri presentati sopra non bastano, tuttavia, a comprendere il processo di ristrutturazione avvenuto nel settore bancario in Francia e in Italia. In primo luogo, le fusioni e le acquisizioni rappresentano solo un modo per ristrutturare un’impresa. Molte banche, in Francia ed in Italia, hanno scelto due opzioni di ristrutturazione diverse, vale a dire: (i) la formazione di partenariati o alleanze strategiche, (ii) la crea-

<sup>13</sup> Charles Milhaud intervistato in *Le Méridional*, 27 febbraio 1991.

<sup>14</sup> Intervista, 30.05.03.

zione di gruppi bancari. In Francia e in Italia, le fusioni e le acquisizioni fanno parte di un più ampio processo di aggregazione che ha avuto luogo nel settore bancario nel suo insieme. In secondo luogo, non tutte le banche hanno partecipato a tale processo di aggregazione: molte banche locali, in particolare in Italia, sono rimaste all'inizio degli anni novanta economicamente e legalmente indipendenti. Non è, tuttavia, il caso delle casse di risparmio. In entrambi i paesi, tutte le casse di risparmio hanno partecipato al processo di aggregazione avvenuto nel settore bancario. In altri termini, tutte le casse di risparmio hanno spostato i loro confini, o in modo radicale e definitivo (attraverso fusioni ed acquisizioni), o in modo temporaneo e limitato (attraverso partenariati e alleanze). Tutte le casse di risparmio hanno partecipato all'emergere di gruppi bancari.

*La costituzione di gruppi bancari verticalmente integrati*

Francia

Tutte le casse di risparmio francesi fanno parte di un unico gruppo bancario, il "*Groupe Caisse d'Épargne*". Tale gruppo è il risultato di un doppio processo di aggregazione che è emerso, da una parte, attraverso le fusioni tra casse di risparmio locali e che ha condotto alla nascita di 33 casse di risparmio regionali, come entità legali autonome e dall'altra, attraverso il rafforzamento dei legami operativi e organizzativi tra le 33 casse di risparmio regionali. Il gruppo comprende, oltre alle casse regionali, alcune filiali e imprese finanziarie controllate. L'appendice A indica le partecipazioni del Groupe Caisse d'Épargne al dicembre del 2003<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> Questa rete di partecipazioni non è ovviamente fissa ne tempo, e dovrebbe continuare di evolvere. Ad esempio, nel mese di settembre scorso la CNCE ha annunciato di aver raggiunto un accordo su un riordino delle partecipate dalla CDC, principalmente CDC-Ixis, una merchant bank passata sotto il controllo del gruppo delle Casse di risparmio.

Il processo di aggregazione che ha accompagnato la nascita del *Groupe Caisse d'Épargne* è simile a quello seguito da altri gruppi bancari, come il *Crédit Agricole*, il *Crédit Mutuel* e il gruppo delle *Banques Populaires*. Tutti questi gruppi sono gruppi cooperativi, composti da un numero ristretto di banche regionali (tra 20 e 40) e un insieme di filiali specializzate. Tali gruppi federali differiscono dai gruppi bancari verticalmente integrati che si sono formati intorno alle grandi banche privatizzate negli anni ottanta e novanta – come BNP-Paribas o Société Générale. Tuttavia tutti i gruppi (federali o integrati) condividono la natura di gruppo – e la strutturazione in gruppi è stata una tendenza forte negli anni ottanta e novanta in tutti i segmenti del settore bancario francese.

### Italia

Il caso italiano è leggermente diverso da quello francese. Anche in Italia si è assistito alla tendenza verso la costituzione di grandi gruppi bancari. In Italia però vari gruppi bancari coesistono e competono. Nel settore delle casse di risparmio, si possono distinguere tre diversi modelli di aggregazione, legati all'emergere di tre tipi di gruppi bancari.

Il primo modello si caratterizza per la costituzione di gruppi bancari nazionali e si basa sull'alleanza tra una grande cassa di risparmio e un'ex banca pubblica. Questo modello è stato seguito dai primi quattro gruppi bancari, vale a dire: IntesaBCI, San Paolo IMI, Unicredito e Capitalia. A questi quattro gruppi si potrebbe aggiungere il possibile gruppo che risulterebbe dall'aggregazione tra il Monte Paschi di Siena e la Banca Nazionale del Lavoro. Tali gruppi si sono creati attraverso un processo di aggregazione molto simile, che può essere scomposto in quattro fasi: una prima fase nella quale una grande cassa di risparmio acquisisce il controllo di casse di risparmio di dimensioni inferiori; una seconda fase nella quale il gruppo che emerge dall'aggregazione crea filiali specializzate; una terza fase nella quale il nuovo gruppo si asso-

cia ad una grande ex-banca pubblica; una quarta fase nella quale tale alleanza si trasforma in un gruppo integrato.

Tale processo, che potrebbe essere definito come il modello del “gruppo nazionale”, è evidente nella formazione del gruppo Banca Intesa, il primo gruppo bancario italiano per le attività. La storia del gruppo Banca Intesa comincia con la Cassa di Risparmio delle Province Lombarde (Cariplo), storicamente la più importante cassa di risparmio italiana. Negli anni 1990, in seguito alla legge Amato, Cariplo iniziò ad acquisire quote di controllo in una serie di casse di risparmio locali (nel Nordest), cioè la Cassa di Risparmio della Provincia di Viterbo, la Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza, la Cassa di Risparmio di Ascoli e Piceno, la Cassa di Risparmio di Biella e Vercelli, la Cassa di Risparmio di Città di Castello, la Cassa di Risparmio di Foligno, la Cassa di Risparmio di Rieti e la Cassa di Risparmio di Spoleto.

La tappa successiva fu la fusione, nel 1998, tra Carialo e il Banco Ambrosiano Veneto (Ambroveneto) per dar vita al Gruppo Banca Intesa. Nel settembre del 1999, il gruppo ha acquistato la Banca Commerciale Italiana (Comit), precedentemente controllata dall’IRI. Nel dicembre del 2000, il gruppo ha incorporato Cariplo, Ambroveneto e Mediocredito lombardo – e nell’anno successivo Comit, trasformandosi in “Banca Intesa BCI”, ha rinominato il gruppo come “Banca Intesa SpA” nel 2002.

Un altro chiaro esempio del processo sopra descritto è fornito dalla costituzione del gruppo Capitalia, che è il prodotto dell’alleanza tra la Cassa di risparmio di Roma e una grande ex-banca pubblica. Il processo di aggregazione iniziò anche in tal caso tra la fine degli anni ottanta e l’inizio degli anni novanta. Nel 1985 la CR di Roma acquistò il Monte di Pietà di Roma e tra il 1989 e il 1991 il Banco di Santo Spirito. Nel 1991 la CR di Roma fu fusa con il Banco di Roma per formare il gruppo Banca di Roma, ufficialmente creato nel 1992. Nel 1997 il gruppo entrò nel capitale di Mediocredito centrale – l’altra ex-banca pubblica partecipata dall’IRI – per creare il

gruppo Capitalia. Lo stesso anno, Mediocredito centrale acquistò quote nel Banco di Sicilia, un'altra ex-banca pubblica (non di proprietà dello Stato). Due anni dopo, il Banco di Sicilia fu interamente assorbito dalla nuova entità aziendale. Un ulteriore passo importante fu l'acquisto di quote di controllo nel gruppo Bipop-Carire – esso stesso il frutto di una fusione tra la Banca Popolare di Brescia (Bipop) e la Cassa di Risparmio di Reggio Emilia (Carire). Il gruppo Capitalia fu ufficialmente creato nel gennaio 2002 con l'incorporazione di Banca di Roma, Bipop-Carire, Mediocredito Centrale e Banco di Sicilia. Sia Banca Intesa sia il gruppo Capitalia sono gruppi verticalmente integrati, ma mantengono i marchi delle loro principali componenti.

Un secondo modello di aggregazione riguarda la formazione di gruppi bancari regionali con un forte radicamento territoriale e spesso con alleanze consistenti con banche popolari di media dimensione – un processo che potrebbe essere definito come il modello del gruppo regionale. L'elemento territoriale è fondamentale in tale processo: l'obiettivo delle aggregazioni sembra infatti essere quello di rafforzare la presenza delle casse di risparmio sul mercato delle attività bancarie al dettaglio e sviluppare prodotti e servizi attraverso joint-ventures, conservando nello stesso tempo la clientela locale e la flessibilità organizzativa. Questo tipo di aggregazione non è limitato alle casse di risparmio, ma caratterizza anche il processo di ristrutturazione nel settore delle banche popolari e delle banche di credito cooperativo. Un esempio significativo di tale modello si rinviene nella storia recente del gruppo Carige, che si è formato intorno alla Cassa di Risparmio di Genova. Il gruppo fu creato nel 1992 e comprende oltre alla Cassa di risparmio di Genova, il Credito Fondiario della Liguria e il Mediocredito Ligure (entrambi specializzati nel credito di medio e lungo termine), Columbus Leasing SpA, Columbus Factoring SpA e Columbus Domestic SpA (tre società sussidiarie specializzate nei servizi para-bancari, creati dalla CR di Genova negli anni 1980 e 1990).

All'origine il gruppo polifunzionale Carige è diventato una banca universale con la fusione con incorporazione tra Banca Carige SpA e tutte le aziende sopra menzionate. Il Gruppo è cresciuto ancora tra il 1997 e il 1998 con l'acquisizione di quote di controllo della Cassa di risparmio di Savona e la Banca del Monte di Lucca.

Altri esempi del modello del gruppo regionale sono il Gruppo bancario delle Marche (frutto delle fusioni tra Cassa di risparmio di Jesi, Cassa di risparmio di Pesaro e Cassa di risparmio di Macerata nel 1994, e l'acquisizione di quote di controllo nella Cassa di risparmio di Loreto nel 1998) e il Gruppo Bancario Cassa di Risparmio di Firenze (che include il capogruppo, la Cassa di risparmio di Firenze, oltre alle casse di risparmio di Civitavecchia, di Pistoia e Pescia, di Mirandola e di Orvieto).

Un terzo processo di aggregazione, che può essere definito come il modello "locale indipendente" si applica a tutte le piccole casse di risparmio che sono rimaste indipendenti o hanno formato gruppi autonomi. Tali banche o gruppi monobancari si caratterizzano per un radicamento territoriale circoscritto e una dipendenza quasi esclusiva dal mercato al dettaglio. Delle 76 casse di risparmio ancora in attività nel 2002<sup>16</sup>, 16 hanno seguito il modello "locale indipendente", 30 il modello "gruppo regionale" e le rimanenti 30 il modello "universale nazionale".

*Fattori di divergenza: varietà dei modelli di aggregazione*

Le due sezioni precedenti evidenziano chiaramente come lo stesso processo di ristrutturazione fosse all'opera nel settore bancario in Francia e in Italia. Si tratta di una ristrutturazione caratterizzata dallo spostamento dei confini aziendali delle banche e dalla costituzione di grandi gruppi bancari. Ciononostante, i dati finora riportati rivelano anche la presenza di elementi di differenziazione all'interno del settore ban-

<sup>16</sup> Cioè, entità giuridiche ancora esistenti.

cario dei due paesi e tra i settori bancari dei due paesi.

In primo luogo, esistono diversi processi di aggregazione nei due paesi. Questo appare chiaramente in Italia più che in Francia. In Francia, gruppi cooperativi federali sono emersi per competere con banche universali nazionali e non è chiaro ancora se tali gruppi continueranno il processo di aggregazione per creare vere e proprie banche universali. Nel caso del gruppo Caisse d'Epargne, il processo di centralizzazione che ha accompagnato la nascita del gruppo (con l'uscita del gruppo dal controllo del Ministero del Tesoro<sup>17</sup>) sembra preannunciare questo possibile ulteriore sviluppo. In realtà la prospettiva di creare una banca universale (integrata) è un'opinione condivisa da tutti gli intervistati, che ritengono tale evoluzione o necessaria, o inevitabile, o addirittura negativa (o tutti e tre insieme). Per esempio, le politiche di prezzo e di prodotto all'interno del gruppo sono state completamente centralizzate: la possibilità di operare scelte alternative è stata di fatto esclusa a livello di singola cassa di risparmio.

Come sottolineato da un intervistato, manager di una cassa di risparmio locale:

*“Ci sono delle casse che non vendono alcuni prodotti del catalogo; ma il contrario non succede. Creare un prodotto specifico è quasi impossibile, per almeno due ragioni: (i) raggruppamenti elettronici sono molto difficili; e (ii) avete bisogno dell'autorizzazione della cassa nazionale”*<sup>18</sup>.

Secondo un altro intervistato (dirigente della Federazione nazionale delle Casse di risparmio, l'equivalente francese dell'ACRI):

<sup>17</sup> Il “circuit del Tesoro”, caratteristica del sistema di credito amministrativo della Francia nel dopoguerra, consisteva nel controllo, da parte del Tesoro, dell'intero processo di allocazione dei capitali dalla raccolta del risparmio (attraverso le casse di risparmio) fino all'erogazione di crediti alle imprese.

<sup>18</sup> Intervista, 27.06.02.

*“Personalmente, penso che dopo un po’, le Casse di risparmio perderanno la loro autonomia e diventeranno semplici sportelli per i prodotti finanziari concepiti e sviluppati dai sussidiari specializzati del gruppo. Tutto ciò a causa delle economie di scala”<sup>19</sup>.*

In Italia, la differenziazione all’interno del settore bancario è ancora più evidente. Come precedentemente analizzato, le casse di risparmio hanno seguito almeno tre modelli di aggregazione diversi – più precisamente, due modelli di aggregazione e un modello di non-aggregazione. Tuttavia è impossibile trarre conclusioni a questo stadio in quanto non è possibile sapere fino a che punto tali modelli di aggregazione possano essere stabili nel tempo. In altre parole, è possibile immaginare che alcuni dei gruppi regionali saranno nel futuro aggregati, o daranno luogo a gruppi nazionali universali?

In effetti, ciò è già successo in alcuni casi in cui la costituzione di gruppi regionali ha rappresentato solo una tappa intermedia nel processo di formazione dei grandi gruppi nazionali. Il caso del gruppo Cardine, creatosi attraverso alleanze strategiche e partecipazioni incrociate tra le casse di risparmio di Padova, Bologna, Venezia, Udine e Gorizia, e successivamente aggregatosi al gruppo SanPaolo IMI è emblematico. Analogo è il caso del gruppo Carime, frutto di una fusione nel 1998 tra la Cassa di Risparmio Salernitana, la Cassa di Risparmio della Calabria e della Lucania e la Cassa di Risparmio della Puglia. Un altro esempio è fornito da Rolo Banca 1473, un gruppo emiliano formatosi nel 1996 dall’alleanza tra il Credito Romagnolo e Carimonte – a sua volta il prodotto di una fusione tra la Cassa di Risparmio di Modena e la Banca del Monte di Bologna e Ravenna. Rolo Banca è stato in seguito acquisito e incorporato nel gruppo Unicredito nel 2002. È difficile predire, attualmente, se il Gruppo Banca delle Marche o il Gruppo Bancario Unibanca, frutto rispetti-

<sup>19</sup> Intervista, 24.04.02.

vamente di raggruppamenti tra piccole casse di risparmio, conosceranno lo stesso destino (un argomento simile è proposto in Messori et al., 2003).

L'incertezza riguardo alla durata e alla stabilità di tali diversi modelli di aggregazione nel settore del casse di risparmio si riduce se si considera il sistema bancario nel suo complesso. Si può osservare, ad esempio, che due terzi dei 95 gruppi bancari riconosciuti dall'Associazione delle Banche Italiane (ABI) sono gruppi regionali attivi soprattutto nel mercato al dettaglio. Questa tendenza regionale è particolarmente forte tra le banche popolari, che hanno in molti casi siglato alleanze con casse di risparmio locali e regionali. Inoltre, il sistema bancario italiano è ancora caratterizzato da un alto numero di piccole banche cooperative, molte delle quali hanno formato alleanze locali. In Italia, il modello del gruppo regionale non sembra, quindi, essere un fenomeno transitorio e limitato.

Un altro aspetto interessante del cambiamento in atto – e un secondo fattore di differenziazione – è costituito dalla dinamica settoriale dei processi di aggregazione. Fusioni ed acquisizioni in Francia e in Italia sono avvenute, nella maggior parte dei casi, all'interno di ciascuna categoria (o ex-categoria, come nel caso italiano): cioè, banche commerciali con banche commerciali, casse di risparmio con casse di risparmio, banche cooperative con banche cooperative... Tale dinamica settoriale è stata però più forte in Francia che in Italia ove, com'è appena evidenziato, le più grandi casse di risparmio hanno scelto (e sono state indotte a scegliere) di creare dei gruppi nazionali attraverso delle alleanze con soggetti al di fuori del settore<sup>20</sup>. Come sottolineato da un dirigente della Banca d'Italia:

<sup>20</sup> Si deve sottolineare che i partner "scelti" dalle casse di risparmio sono ex-banche pubbliche. Siccome le casse di risparmio sono state assimilate nel passato a enti pubblici, esiste, quindi, una caratteristica "settoriale" che interessa tali modelli di aggregazione. Ovviamente, la pubblicità o quasi-pubblicità di queste banche ha agevolato l'intervento "facilitatore" della banca centrale.

*“Parlare delle casse di risparmio in Italia non ha più senso. Le Casse di risparmio sono un tipo di banche molto eterogenee. Alcune di loro sono ancora profondamente radicate, ancorate nel territorio”<sup>21</sup>.*

Nel caso italiano, la differenziazione è avvenuta all'interno del settore delle casse di risparmio. Come osservato nel rapporto del 1999 dell'Institute for European Finance, già citato, “al momento è difficile identificare una singola strategia per le casse di risparmio italiane... le strategie [seguite dalle casse di risparmio] sembrano strettamente legate alle dimensioni, che sono molto eterogenee” (IEF 1999, p.125). Vari studi mostrano come lo specifico processo di aggregazione seguito dalla maggioranza delle casse di risparmio di piccola e media dimensione in Italia sia legato al “localismo” ancora vigente nel settore, consistente nel profondo radicamento di tali banche nel territorio di origine (Locatelli, 1998).

Questo tipo di differenziazione contrappone l'Italia alla Francia, ove il localismo bancario è storicamente meno forte. In Francia, le fusioni e le acquisizioni sono avvenute esclusivamente all'interno della categoria, in modo ordinato e coerente a diversi livelli territoriali: primo al livello provinciale, poi a livello inter-provinciale, e in ultimo a livello regionale<sup>22</sup>. Non si registrano fusioni trans-regionali o trans-settoriali. Tale processo ordinato è stato, in realtà, pianificato al livello centrale dalle istituzioni settoriali. Nel 1989, il *Centre National des Caisses d'Épargne et de Prévoyance* (CENCEP) ordinò ad un gruppo di consulenti di intercettare i bisogni futuri della rete delle casse di risparmio in termini di ristrutturazione e di dimensione ottimale. Le conclusioni del rapporto furono presentate nel maggio 1990 e il piano di ristrutturazione proposto fu adottato dall'Assemblea generale del CENCEP nel giugno del 1990. In quell'occasione, il direttore della Cassa dei

<sup>21</sup> Intervista, 19.02.02.

<sup>22</sup> Si dovrebbe notare, tuttavia, che i confini regionali delle 33 casse di risparmio esistenti non corrispondono ai confini amministrativi delle regioni.

depositi e consignazioni (CDC) – l’istituzione statale che coordina la raccolta del risparmio per conto del Ministero del Tesoro, annunciò, ovviamente in accordo con il CENCEP, il piano di raggruppare le 187 casse di risparmio esistenti in 50 unità che potessero diventare “forti, autonome e responsabili”<sup>23</sup>. Nonostante tale decisione fosse attesa da tempo nell’ambito delle casse di risparmio, tutte le proposte di ri-organizzazione precedentemente avanzate furono accolte con forti reticenze da parte dei sindacati. Nel luglio del 1991, il piano di ristrutturazione diventò legge e nei due anni successivi, il settore delle casse di risparmio francese subì il processo di ristrutturazione più radicale della sua storia: in pochi mesi, il numero di casse di risparmio scese dal 187 al 34 – una diminuzione ancora più netta di quella prevista nel piano originale del CENCEP. Il processo fu largamente gestito dai dirigenti delle casse di risparmio, mentre i legislatori svolsero un ruolo minore. Come lo stesso gruppo riconobbe nel 2001: “la scala dei cambiamenti intrapresi dalle casse di risparmio ha indotto il legislatore a modificare la legge del 1983 per armonizzare la legislazione con la nuova organizzazione”.

*L’impatto limitato dei dispositivi istituzionali sulla “diversità sistemica”*

Come accennato nella prima sezione, nella letteratura la non-convergenza dei sistemi economici nazionali fra di loro è attribuita inanzitutto alle rigidità istituzionali. Siccome, secondo Hall e Soskice, le istituzioni sono interdipendenti e dipendenti al sentiero, allora il cambiamento (la convergenza) è difficile: le imprese che affrontano pressioni per cambiare reagiscono nello stesso tempo ad una “matrice di vincoli e incentivi” sostanzialmente incambiata. Si tratta quindi di capire se la diversità nei processi di ristrutturazione del sistema bancario sia attribuibile alla rigidità delle istituzioni che

<sup>23</sup> Su quel periodo importante per la futura organizzazione del I settore, si veda *Le Monde*, June 30, 1990 (“Les caisses d’épargne accélèrent leur restructuration”); e Moster (2000), p. 52.

determinano, secondo questo modello, il comportamento delle banche. Qui si discute soprattutto del ruolo svolto dalle istituzioni regolamentari, siccome sono quelle che influenzano di più il comportamento dei singoli attori. È di notorietà pubblica, nei due paesi, il ruolo attivo svolto dalle autorità regolamentari, e in particolare della banca centrale in Italia e del dipartimento del Tesoro in Francia, nel “pilotaggio”, anche se non sempre diretto e apparente, del processo di ristrutturazione del settore bancario. Esaminiamone l’impatto effettivo sui vari percorsi di ristrutturazione nei due paesi.

### Francia

Non c’è mai stato, in Francia come in Italia, una completa de-regolamentazione del sistema bancario; al contrario, con la desegmentazione dei mercati finanziari, le autorità regolamentari si sono interessate da vicino ai processi di ristrutturazione. In Francia, le fusioni bancarie sono state sottomesse ad uno stretto controllo esercitato dalle autorità. Nel 1996, una decisione del Comitato della Regolamentazione Bancaria e Finanziaria (*Comité de la Réglementation Bancaire et Financière*, o CRBF) sottomise ogni acquisizione o presa di controllo in una banca all’autorizzazione del Comitato degli enti creditizi e le imprese di investimento (*Comité des Etablissements de Crédit et des Entreprises d’Investissement*, o CECEI) ogni volta che tale operazione “permette all’acquirente di (i) acquisire o perdere il potere effettivo nella gestione delle imprese, oppure (ii) acquisire o perdere il terzo, il quinto o il decimo dei diritti di voto”<sup>24</sup>.

Il margine di apprezzamento lasciato al CECEI in tali casi è ampio, e riflette i criteri di autorizzazione applicati alla creazione di nuove banche. Secondo la legge bancaria del 1984, il CECEI deve “prendere in considerazione il business plan dell’impresa (l’acquirente), le risorse tecniche e finanzia-

<sup>24</sup> Articolo 2 della regolamentazione CRBF n. 96-16 del 20 dicembre 1996.

rie da utilizzare, la qualità e le garanzie portate dai proprietari del capitale..."<sup>25</sup>.

In pratica, il monitoraggio delle fusioni bancarie dal CECEI si è focalizzato su tre criteri: (i) la solidità finanziaria degli acquirenti (cioè la loro capacità di portare capitale fresco alla banca acquisita in caso di problemi); (ii) la stabilità della proprietà (cioè la presenza di un nucleo stabile di proprietari); (iii) il controllo diretto dei proprietari (per evitare strutture proprietarie piramidali).

Oltre a questi criteri, al CECEI (e attraverso questo organismo il Tesoro, che lo controlla) è stato assegnato il potere di controllo delle fusioni bancarie nel nome del diritto della concorrenza – anche se si tratta di un potere condiviso con un'altra agenzia regolamentare. Quello che importa qui è sapere se questo potere è stato esercitato, e se è stato esercitato in modo tale da determinare i processi di ristrutturazione nel settore bancario. Recenti casi, come l'acquisizione del *Crédit Lyonnais* dal *Crédit Agricole*, mostrano come il Tesoro abbia adottato una posizione di più basso profilo rispetto a casi simili negli anni passati (come l'acquisizione di *Paribas* dalla *BNP*).

Comunque, tali interventi rappresentano solo una piccola parte di tutte le fusioni e acquisizioni effettuate nel settore bancario nel periodo sotto analisi. Nessuna delle fusioni nell'interno del settore delle casse di risparmio o nelle altre reti cooperative è stata mai ostacolata dal CECEI. Inoltre, non esistono ostacoli regolamentari a raggruppamenti trans-settoriali; in altre parole, una banca regionale appartenendo al gruppo *Crédit Mutuel* potrebbe essere comprata da una banca regionale del gruppo *Crédit Agricole*, e viceversa. Infine, non esistono incentivi ai raggruppamenti così come sono stati compiuti tra banche commerciali e banche cooperative.

In sintesi, sembra che il ruolo svolto dalle autorità regolamentari nei processi di ristrutturazione del settore bancario

<sup>25</sup> Articolo L. 511-10 del codice monetario e finanziario (*Code Monétaire et Financier*), articolo 15 della legge n. 84-46 del 24 gennaio 1984.

francese sia stato minore – quindi, sarebbe difficile attribuire alle istituzioni regolamentari l'origine della diversità dei processi di ristrutturazione nei due settori.

### Italia

In Italia, come in Francia, alle autorità regolamentari sono stati assegnati poteri considerevoli di controllo e monitoraggio delle fusioni bancarie. Nel settore bancario, questi poteri sono eserciti dalla Banca centrale, che può non autorizzare una fusione se alcuni condizioni non sono soddisfatte: assenza di un business plan, mancata "onorabilità" degli acquirenti. Ispirati alle best practice internazionali in materia di regole prudenziali, queste condizioni non permettono, tuttavia, di misurare l'ampiezza effettiva del ruolo svolto dalla banca centrale e dal suo governatore. Primo, come ribadito dal governatore stesso, la Banca centrale si sente in diritto di prevenire "ogni acquisizione che minacciasse la stabilità della banca"<sup>26</sup>. In effetti, come nel caso del Tesoro francese, la Banca d'Italia è stata, molto attiva, nel corso degli anni 1990 e 2000, cercando di guidare il processo di ristrutturazione attraverso interventi informali e la sua rete di relazioni nel mondo bancario. Come casi molto recenti (Antonveneta e BNL) lo mostrano, tuttavia, questo potere non è eterno. Inoltre, se la Banca d'Italia ha svolto un ruolo chiave nell'emergenza dei primi quattro gruppi bancari (e, si potrebbe aggiungere, nell'impedire ulteriori raggruppamenti tra grandi banche), non può certamente essere ritenuta la responsabile diretta della varietà dei processi di ristrutturazione, coinvolgendo banche medie e piccole relativamente autonome nelle loro scelte di aggregazione.

Aldilà del ruolo della Banca centrale, però, altre istituzioni hanno svolto un ruolo nei processi di aggregazione nel settore bancario italiano. In particolare, sembra che il carattere setto-

<sup>26</sup> *Il Sole 24 ore*, 4 febbraio, 2001.

riale dei raggruppamenti nel settore delle banche cooperative debba essere attribuito alle specifiche disposizioni regolamentari che ne impediscono la presa di controllo da parte di società per azioni. Infatti, proprio queste protezioni regolamentari sono state l'oggetto di un recente dibattito parlamentare<sup>27</sup>. Ciononostante, tali istituzioni regolamentari non spiegano perché banche all'interno della medesima categoria abbiano seguito varie traiettorie di aggregazione.

L'analisi svolta fin ora sostiene che le fusioni e acquisizioni bancarie in Francia e in Italia hanno seguito percorsi di aggregazione distinti e diversi sia da un paese all'altro, sia all'interno di ciascun paese. Inoltre, tali percorsi, si afferma, riflettono differenze permanenti nelle strategie e gli obiettivi della ristrutturazione; e queste differenze non sono esclusivamente riconducibili alle istituzioni e le regolamentazioni vigenti. Rimane da vedere se tale "incongruenza sistemica" pervade anche le strategie commerciali delle casse di risparmio nei due paesi. Questa domanda è l'oggetto della prossima sezione.

#### **4. Isomorfismo e diversità operativa nel settore bancario francese ed italiano**

##### *Desegmentazione del mercato e isomorfismo operativo*

Un altro aspetto della convergenza sia all'interno del sistema bancario sia tra il sistema bancario francese e quello italiano è la tendenza all'isomorfismo operativo. Questa tendenza consiste, semplicemente, nel fatto che le banche tendono a fare le stesse cose: offrono prodotti simili a clienti simili in mercati simili, seguendo simili obiettivi commerciali. Questa tendenza può essere illustrata soffermandoci sull'evoluzione della struttura di bilancio delle banche francesi e ita-

<sup>27</sup> Si veda Franco Locatelli, "Popolari, riforma ma senza scosse", *Il Sole 24 ore*, 19 febbraio, 2003.

liane. La tabella 2 mostra la composizione delle passività nel settore bancario italiano dal 1985 al 1996.

**Tabella 2.**

Composizione delle passività nel settore bancario italiano, per tipo di passività (in percentuale)

	1985	1990	1995	1996
<b>Casse di risparmio</b>				
Conti correnti	48.1	46.22	42.26	41.89
Conti di risparmio	49.8	38.45	11.54	10.66
Certificati di deposito	2.1	15.33	24.04	23.41
Titoli	0	0	10.99	14.88
Pronti conto termine	0	0	11.17	9.15
Totale	100	100	100	100
<b>Banche commerciali</b>				
Conti correnti	42.63	43	36.27	35.87
Conti di risparmio	34.08	19.60	9	8.15
Certificati di deposito	6.76	20.05	25.78	23.91
Titoli	16.53	14.95	16.45	19.77
Pronti conto termine	0	2.4	12.5	12.30
Totale	100	100	100	100

Fonte: Schena (1998)

Questi dati mostrano chiaramente quanto la composizione delle passività nelle casse di risparmio e nelle banche commerciali convergano. Le due categorie di banche manifestano le stesse tendenze: diminuzione dell'importanza dei depositi in conto corrente, calo dei conti di risparmio, la forte crescita dei certificati di deposito, l'accresciuto peso dei titoli e dei pronti conto termine. I dati rivelano, inoltre, come le casse di risparmio, che stavano indietro alle banche commerciali (ad esempio nel mercato per i certificati di deposito) hanno colmato il loro ritardo, e mostravano, nella metà degli anni 1990, una struttura di bilancio simile a quella delle banche commerciali.

Oltre ad offrire lo stesso tipo di prodotti, le banche mirano alle stesse clientele e agli stessi mercati. La tabella 3 mostra la composizione delle attività e delle passività delle casse di risparmio per tipologia di clienti. Di nuovo, c'è stato una convergenza, tra le banche commerciali e le casse di risparmio, in termini di clientela: sul lato delle attività, le casse di risparmio

hanno aumentato i loro prestiti alle famiglie, che già erano consistenti negli anni 1980, mentre le banche commerciali hanno colmato il loro ritardo. Similmente, sia le casse di risparmio sia le banche commerciali hanno diminuito i loro prestiti al governo e alle imprese private. Sul lato delle passività, l'evoluzione è stata meno marcata, mostrando però le stesse tendenze all'opera nelle due categorie di banche: una graduale diminuzione dell'importanza dei risparmi delle famiglie, del governo e delle imprese private, compensata con l'aumento di altri tipi di passività (come le azioni e i titoli).

**Tabella 3.**

Composizione delle passività e delle attività delle banche italiane, per tipo di clientela

	1980		1986		1995		1996	
	Casse di risparmio	Tutte le banche						
<i>Attività</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Famiglie	17.79	2.78	18.42	3.62	37.67	35.31	38.74	35.96
Governo	11.56	9.51	6.72	7.99	6.81	5.09	6.64	5.00
Imprese non finanziarie	68.40	85.24	69.63	81.63	46.84	49.69	45.28	48.33
Altri	1.49	0.00	1.44	0.00	7.97	9.25	8.37	9.87
<i>Passività</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
famiglie	72.35	71.62	80.59	75.07	62.59	61.98	63.94	62.54
governo	10.34	7.69	4.19	3.83	2.87	2.72	2.96	2.85
Imprese non finanziarie	15.20	19.43	13.73	19.27	7.47	9.45	7.32	9.16
Altri	2.11	1.26	1.49	1.83	27.07	25.85	25.78	25.45

Fonte: Schena (1998)

Anche in Francia si può osservare una tendenza all'isomorfismo operativo. In contrasto con il caso italiano, le casse di risparmio francesi non hanno una lunga esperienza sul lato della attività. Infatti, le casse francesi furono autorizzate a fare prestiti alle imprese solo nel 1987. Però in un decennio le casse di risparmio hanno colmato parte del loro ritardo: adesso i prestiti alle imprese rappresentano attorno ai 11% del totale delle attività. Attraverso la loro alleanza con la

Cassa depositi francese (dalla quale hanno acquisito la banca d'affari), le casse di risparmio hanno anche aumentato l'offerta di servizi di investimento. Infine, sul lato delle passività, i conti di risparmio hanno perso la loro centralità.

La tabella 4 mostra l'evoluzione delle quote di mercato di varie categorie di banche sul lato delle passività (depositi) e delle attività (prestiti). I dati indicano l'erosione delle quote di mercato delle banche commerciali al vantaggio delle banche cooperative e delle casse di risparmio riflettendo, in particolare modo sul lato dei prestiti, la riuscita entrata delle casse di risparmio su nuovi mercati.

**Tabella 4.**

Quote di mercato di varie categorie di banche in Francia, 1986-1999

	Depositi			Prestiti		
	1986	1993	1999	1986	1993	1999
Banche						
commerciali	49.9	46.6	38.9	50.7	50.3	44.3
Banche						
cooperative	45.3	52.3	59.6	24.7	27.2	37.1
Di cui: casse di risparmio	17.4	18.7	19.8	3.9	4.8	7.6
Altri	4.8	1.1	1.5	24.6	22.5	18.6

Fonti: Commission bancaire (2000), Lacoue-labarthe (2001)

I dati proposti sopra offrono un'apparentemente inequivocabile sostegno alle teorie della convergenza e all'ipotesi di "congruenza sistemica" della teoria VOC. Tuttavia, uno sguardo più attento ai dati mostra ampie diversità sotto questa apparente tendenza convergente.

#### *Nicchie di mercato e strategie bancarie divergenti*

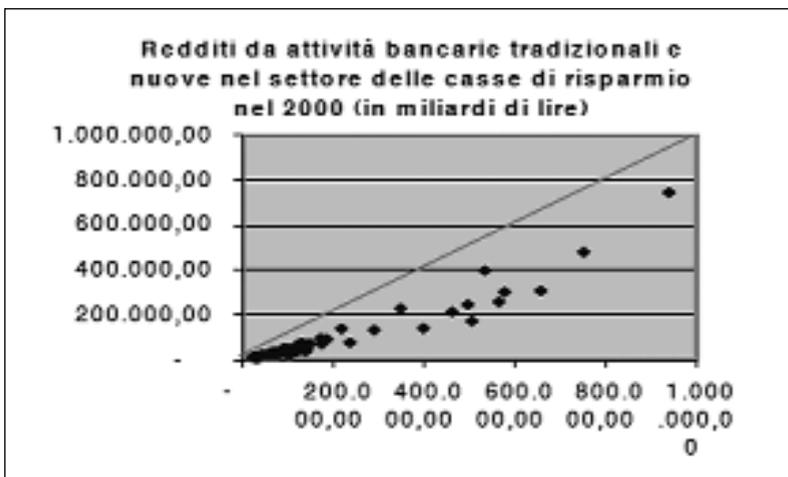
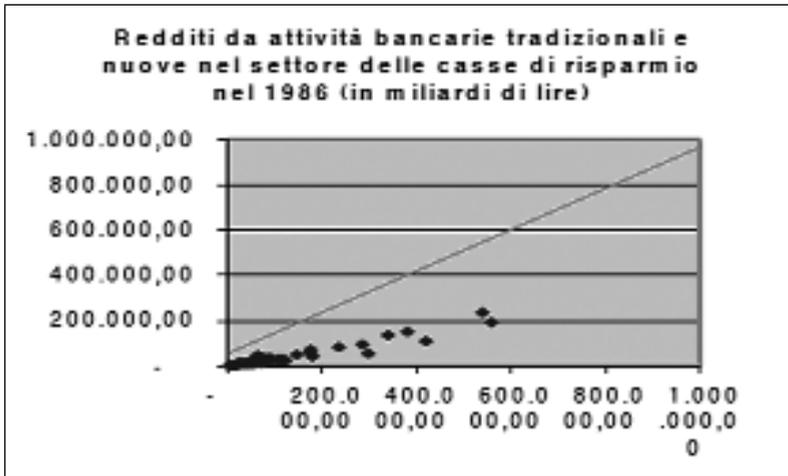
Ci sono tre limiti alla tendenza convergente descritta sopra. Primo, se l'evoluzione delle attività e delle passività hanno effettivamente seguito la stessa tendenza attraverso il sistema bancario, le gerarchie tra le categorie di banche si sono mantenute. In altri termini, in tutti e due i paesi le differenze tra le casse di risparmio e le banche commerciali riman-

gono: le attività fuori bilancio sono ancora sottosviluppate dalle casse di risparmio rispetto alle banche commerciali; inoltre, le casse di risparmio superano ancora le banche commerciali nella banca di dettaglio (come in Germania: si veda Deeg, 1999 e 2001). In un certo senso, anche se tutte le banche sono esposte alle stesse variazioni della domanda e rispondono agli stessi incentivi, la “distanza” tra di loro persiste nel tempo. Secondo, al di là della convergenza in termini aggregati sia nel bilancio sia nella clientela, le banche francesi ed italiane seguono da vari anni una strategia di nicchia, fonte di divergenze importanti tra di loro. Le casse di risparmio francesi, ad esempio, malgrado la loro aggressiva entrata sul mercato dei prestiti alle imprese, rimangono un piccolo attore in quel mercato – mentre il loro vero punto di forza rimane la loro nicchia tradizionale: i prestiti immobiliari alle famiglie. Tutti gli intervistati nelle casse di risparmio francesi confermano questa tendenza. Come disse uno di loro, “alla fine del giorno, è là dove abbiamo il nostro mercato naturale”<sup>28</sup>. Il gruppo *Caisse d'Epargne* si trova ancora fra i maggiori finanziatori dei governi locali, ed è il principale fornitore di crediti ai programmi di alloggi pubblici. In Italia, le casse di risparmio sono storicamente associate ai prestiti alle piccole imprese. Studi recenti hanno mostrato, inoltre, che le casse sono rimaste i principali fornitori di crediti ai distretti industriali (Gobbi et al., 2001). Sul lato delle passività, le piccole casse di risparmio dipendono ancora molto dai prestiti alle famiglie.

Terzo, la tendenza alla convergenza al livello aggregato perde la sua rilevanza quando si analizzano dati disaggregati. I grafici 3 e 4 riportano la ripartizione dei redditi delle casse di risparmio tra attività bancarie “tradizionali” (il margine da interessi – scala di destra) e attività bancarie nuove (commissioni – scala di sinistra) dal 1986 al 2000. Da questi dati si può osservare un'accresciuta eterogeneità tra le casse di risparmio, che si può spiegare in questi termini: decrescenti tassi di

<sup>28</sup> Intervista, Marzo 2002.

interesse negli anni 1990 hanno ridotto il margine di interesse delle casse, ma quelle che ne hanno risentito di più sono state le piccole casse dipendenti dai prestiti alle imprese e alle famiglie. Quelle banche hanno mostrato una capacità e una disponibilità limitata ad impegnarsi nello sviluppo di nuovi servizi e operazioni – e il divario si è allargato tra esse e le



casse di risparmio di più grandi dimensioni. Mentre nel 1994 Cariplo era l'unica cassa di risparmio a generare una parte coesistente del suo utile da servizi, nel 2000 un piccolo gruppo di grandi casse aveva preso la stessa direzione – questo spiega perché, mediamente, la struttura di bilancio delle casse di risparmio sia conversa su quella delle altre banche.

Divergenze all'interno di un settore (come nel caso italiano) sono più semplici da capire. Il collocamento del gruppo delle casse di risparmio francesi sui vari segmenti del mercato bancario è certamente il frutto di tendenze contraddittorie: da una parte, la strategia commerciale delle banche è decisa al livello di gruppo, ed è esplicitamente concepita per competere con le altre banche sugli stessi mercati e le stesse clientele (i servizi e i prestiti alle piccole e medie imprese, i servizi e i prestiti alle famiglie); dall'altra parte, però, l'eredità delle casse e la riluttanza di una parte del personale delle casse ad abbracciare le nuove strategie si combinano per far conservare alle Casse il loro profilo tradizionale di "guardiano" dei risparmi piccoli e medi delle famiglie. La recente decisione (nell'aprile del 2005), da parte del *Groupe Caisse d'Epargne*, di remunerare i conti correnti dei suoi clienti, si iscrive nel tentativo di conciliare i due orientamenti, e in particolare di favorire la bancarizzazione dei detentori dei libretti di risparmio: per il momento le Casse hanno solo 3 milioni di clienti bancarizzati contro i 26 milioni di detentori di Livret A.

Queste contraddizioni offrono un buon esempio delle varie logiche all'opera non solo nel sistema

#### *Il ruolo dei vincoli e degli incentivi istituzionali*

Di nuovo, è utile capire se queste diversità nelle strategie commerciali perseguite dalle casse di risparmio possano essere attribuite a differenze nelle matrici di vincoli e incentivi del sistema regolamentare. La desegmentazione del mercato bancario, iniziata negli anni 1970 e completata negli anni 1980 nei due paesi, era concepita proprio nell'obiettivo di favorire una maggior concorrenza tra le banche. In Francia, il tardivo

accesso delle casse di risparmio all'offerta di libretti di assegni (1978) e al mercato *corporate* (1987) coincidono con la "banalizzazione" di alcuni prodotti di risparmio, accessibili a tutte le categorie di banche: il libretto di risparmio popolare (*Livret d'Epargne Populaire* o LEP) e il conto di risparmio in valori industriali (*Compte d'Epargne Valeurs Industrielles* o CODEVI) creati all'inizio degli anni 1980. La legge bancaria del 1984 ha messo formalmente fine alla separazione tra breve e lungo termine. In Italia, le casse di risparmio sono sempre state equiparate alle altre banche (pubbliche o non) per quanto riguarda il raggio delle loro attività. La segmentazione bancaria viggente in Italia era innanzitutto di natura territoriale, prima ancora di essere funzionale (sin dal secondo dopoguerra, le autorità regolamentari italiane sono state assai flessibile nell'implementare la stretta separazione tra attività di breve e lungo termine al centro della legge bancaria del 1936). I successivi "Piani sportelli", dal 1978 in poi, hanno gradualmente liberato le banche italiane degli ostacoli rappresentati dalla segmentazione territoriale, causando un aumento rapido del numero di sportelli sul territorio nazionale. Una decisione del CICR del 1989 ha totalmente liberalizzato il regime di autorizzazione all'apertura di nuovi Bancomat<sup>29</sup>. Infine, il *Testo unico in materia creditizia*, del 1993, incorporando i contenuti della Seconda direttiva europea sugli enti creditizi, ha ridotto in modo drastico il numero di categorie giuridiche degli enti creditizi<sup>30</sup>.

In nessun paese, all'eccezione dello statuto protetto del Livret A in Francia, le nuove regolamentazioni degli anni 1990 hanno istituito protezioni o incentivi specifici circa le opera-

<sup>29</sup> Deliberazione CICR del 20 gennaio 1989.

<sup>30</sup> Fino al Testo unico del 1993 l'Italia contava una decina di categorie giuridiche di enti creditizi: gli Istituti di credito di diritto pubblico (6 nel 1988) e le Banche di interesse nazionale (3), controllate dallo stato attraverso l'IRI, le Banche di credito ordinario (110), le Banche popolari cooperative (127), le Casse di risparmio (76), i Monti di credito su pegno di 1<sup>a</sup> categoria (7) e Monti di credito su pegno di 2<sup>a</sup> categoria (2), le Casse rurali e artigiane diventate poi banche cooperative (726), e istituti di categoria (5).

zioni delle casse di risparmio e delle altre categorie di banche. La strategia di nicchia sembra proprio una risposta alla de-segmentazione del sistema bancario nei due paesi, e non un comportamento indotto dalle istituzioni regolamentari.

## 5. Discussione

### *Il problema della congruenza sistemica*

I risultati della ricerca presentati sopra suggeriscono quattro osservazioni. Primo, il quadro empirico che emerge dall'analisi è molto meno omogeneo di quanto ipotizzato dalla letteratura VOC. Secondo, le differenze osservate (nei comportamenti e nell'organizzazione delle banche) non sono semplici variazioni attorno a un tema, che potrebbero essere attribuite alle caratteristiche idiosincroniche o, economicamente parlando, ad un termine di errore (o "noise"). Al contrario, i dati mostrano la presenza simultanea di vari modelli (patterns) di aggregazioni e di strategia commerciale nel sistema bancario. Tali modelli riflettono solo in parte le "vecchie" distinzioni tra settori. La terza osservazione è che queste differenze sono molteplici e non si possono, quindi, ridurre all'alternativa tra due sentieri (*dual paths*). La quarta osservazione è che questa "incongruenza sistemica" (per opposizione all'ipotesi di congruenza sistemica analizzata precedentemente) non è di natura funzionale – in altri termini, i vari tipi di banche non esistono nell'ambito di un pluralismo coerente. Al contrario, una concorrenza accesa (almeno nel caso francese...) e la lotta per la dominazione/sopravvivenza caratterizzano le relazioni tra le varie componenti del sistema.

### *Il problema della consistenza nel tempo: una valutazione della teoria della dipendenza al sentiero alla luce dei risultati della ricerca*

Come si può analizzare la persistente diversità del sistema bancario in Francia e in Italia, e le persistenti differenze tra i

due sistemi? Come discusso nella prima sezione di questo articolo, la versione ristretta della teoria della dipendenza al sentiero (PDT) utilizzata nella letteratura VOC tende a enfatizzare la stabilità e a concepire i cambiamenti in termini duali (cambiamento/non cambiamento). I risultati della ricerca presentati sopra mostrano quanto questa teoria sia insoddisfacente. In Francia, negli ultimi venticinque anni, c'è stato chiaramente un salto da un sentiero all'altro: le casse di risparmio francesi, da istituzioni pubbliche di risparmio senza scopo di lucro, guidate da esponenti della borghesia locale nell'assenza di chiari proprietari, sono diventate banche quasi-universali, gestite da manager professionisti secondo principi di efficienza e redditività, con uno statuto cooperativo e dei proprietari privati. Nello stesso tempo, tuttavia, le casse di risparmio francesi hanno conservato elementi importanti del loro passato; sono ancora principalmente banche di dettaglio, radicate nell'economia locale; raccolgono risparmi su libretti, che rappresentano ancora più della metà delle loro passività; beneficiano, su questi libretti, di un regime fiscale vantaggioso; e ridistribuiscono parte dei proventi dell'attività bancaria alle comunità locali finanziando "*missions d'intérêt général*" (missioni di interesse generale). Chiaramente, la permanenza di questi ultimi elementi può essere attribuita, in parte, ai rendimenti crescenti identificati da Pierson all'origine della dipendenza al sentiero (si veda la prima sezione). Ma sembrano contraddittori con la nuova strategia perseguita dal gruppo delle casse di risparmio.

Quest'apparente contraddizione suggerisce due interpretazioni possibili. La prima consiste nel vedere il caso francese come un equilibrio instabile e contestato tra forze contrapposte, in sintesi forze appartenenti al vecchio sentiero contro forze che hanno scelto un nuovo sentiero. Secondo questa interpretazione, non si è ancora raggiunto il punto di "congiungimento critico" (*critical juncture*), cioè laddove, secondo la teoria PDT, si sceglie definitivamente il nuovo sentiero. In altre parole, secondo questa interpretazione, che si deduce

dalla letteratura VOC analizzata sopra, la sopravvivenza del vecchio sentiero è temporanea.

La seconda interpretazione proposta qui è più induttiva, nel senso che non pone a priori il nuovo sentiero come unica via percorribile. Quindi, se la situazione presente delle casse di risparmio, secondo questo punto di vista, si può di nuovo concepire come un equilibrio instabile e contestato, non si identificano, tuttavia, un “vecchio” e un “nuovo” sentiero. Ad esempio, la trasformazione delle casse di risparmio francesi in gruppo cooperativo, che può esser letta come condizione della sopravvivenza del vecchio sentiero (quello di istituzioni senza scopo di lucro), rappresenta comunque un cambiamento importante rispetto alla situazione precedente, al quale peraltro né il personale né i clienti delle *Caisses d'épargne* si sono ancora adattati. Quindi, in questo caso il cambiamento non può essere ridotto al passaggio da un modello (sentiero) all'altro. Semmai, vari cambiamenti hanno permesso alle Casse di risparmio francesi di rinnovare la loro peculiarità, non senza contraddizioni interne.

Inoltre, quanto si passa dall'analisi delle singole banche a quella dell'intero sistema bancario, si vede che le differenze all'interno di esso rimangono. In altre parole, le differenze di strategia e di organizzazione non sono il frutto della rigidità delle istituzioni: il sistema bancario sembra al contrario caratterizzato da una tendenza permanente alla differenziazione. Quest'analisi si contrappone all'ipotesi di congruenza sistemica rafforzata dalla versione stretta della PDT, e anche dai lavori di Deeg citati nella prima sezione: suggerisce l'adozione di una versione più flessibile e più ampia della PDT, permettendo la concettualizzazione di sentieri molteplici e di vari tipi di cambiamenti. In realtà, i due casi analizzati sopra indicano quanto, nel corso del tempo, non solo evolvano le forme dell'organizzazione economica; ma evolvono anche la natura delle differenze tra di loro. In altre parole, i sistemi bancari francese e italiano sono sempre differenziati al loro interno, ma si tratta di una “diversità diversa” del periodo precedente.

*Il ruolo delle istituzioni nella trasformazione del settore bancario*

Le istituzioni svolgono un ruolo importante nei processi di trasformazione economica e sociale. Lo scopo di questo articolo non è quello di negare, nemmeno di ri-dimensionare il contributo essenziale offerto alle scienze sociali dalle teorie neo-istituzionalistiche. Piuttosto, si è qui trattato di capire se la varietà dei cambiamenti in atto nei sistemi bancari possa essere attribuita prevalentemente alla presenza di istituzioni diverse da un paese all'altro. Alla luce dei risultati analizzati sopra, non sembra essere il caso. In altre parole la coesistenza di traiettorie diverse in termini di organizzazione e di strategia, sia tra i due paesi sia all'interno dei due paesi, non può essere interamente attribuita alla diversità dei dispositivi istituzionali.

Quanto affermato sopra non vuol dire che gli ideal tipi, in quanto strumenti analitici, debbano essere abbandonati. Piuttosto, suggerisce che gli studi comparati dei sistemi economici nazionali non possano presumere nessuna congruenza sistemica. Al contrario, sembra ci sia una tendenza alla "incongruenza sistemica" – cioè all'interno di ogni sistema nazionale logiche differenti (di comportamento, di organizzazione) competono l'una contro l'altra e lottano per la sopravvivenza. Le istituzioni (regolamentazioni, politiche pubbliche, regole di mercato), in questo quadro, rappresentano un fragile equilibrio tra queste logiche. Inoltre, questa incongruenza sistemica è dinamica: cambia forma continuamente. Alcuni di questi cambiamenti possono essere compresi attraverso l'uso della teoria della dipendenza al sentiero. Ma questa teoria non può spiegare tutta la varietà dei cambiamenti.

**Conclusioni: implicazioni per future ricerche**

Future ricerche nel campo dell'analisi (comparata o non) dei sistemi finanziari e dei capitalismi nazionali in genere,

dovrebbero essere concepite in modo da evitare il partito preso istituzionale menzionato sopra. Un primo passo potrebbe essere compiuto analizzando in modo più approfondito il cambiamento infraistituzionale. Un secondo passo potrebbe consistere in una nuova teorizzazione delle relazioni tra agenti e istituzioni. Un ulteriore programma per future ricerche concerne le caratteristiche sistemiche dei capitalismi nazionali. Fino a che punto, ad esempio, si può parlare in Italia di un sistema bancario unico dal Nord al Sud del paese? Un ultimo possibile campo di ricerche future riguarda i modelli di differenziazione analizzati in questo articolo. Come tali differenze si cristallizzano in ogni paese? La comparazione tra sistemi bancari francese ed italiano già permette di intravedere logiche distinte di differenziazione: territoriale in Italia (opposizione tra piccole banche locali e grandi banche nazionali) e settoriale in Francia (opposizione tra gruppi bancari cooperativi e banche commerciali nazionali).

Infine, deve essere sottolineato che il programma di ricerca infra-istituzionale richiamato nel presente articolo non si contrappone alla logica degli studi comparati. Al contrario: quanto sostenuto finora suggerisce che quanto succede all'interno dei capitalismi nazionali può darci utili spunti per capire le differenti traiettorie dei capitalismi nazionali tra di loro. Alla luce della presente ricerca, si può azzardare l'ipotesi secondo la quale più un sistema è differenziato al suo interno, più differirà da altri sistemi.

## Bibliografia

- Aoki, Masahiko – Hugh, Patrick (1994): *"The Japanese Main Bank System: An Introductory Overview"*, in Aoki and Patrick (eds.), *The Japanese Main Bank System*, Clarendon Press, Oxford, 1-50.
- Berger, S. – Dore, R. (1996): *National Diversity and Global Capitalism*, Cornell University Press, Ithaca, (NY).
- Boissieu, Christian de (1990): *Banking in France*, New York University Press, New York.
- Bongini, P. – Locatelli, R. (1998): *"Un modello interpretativo della specificità delle casse di risparmio oggi in Italia"*, in Locatelli (a cura di), *Le Casse di risparmio tra localismo e despecializzazione*, Giuffrè Editore, Milano, 195-240.
- Boyer, R. (1996): *"The convergence hypothesis revisited: globalization but still the century of nations?"*, in Berger and Dore, *National Diversity...*, 29-59.
- Boyer, R. – Drache, D (a cura di), (1996): *States against Markets: the Limits of Globalization*, Routledge, London.
- Boyer, R. – Hollingsworth, J. R. (eds.), (1997): *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Boyer, R. – Freyssinet, M. (2000): *Les Modèles Productifs*, La Découverte, Paris.
- Crouch, Colin – Henry, Farrell (2002): *"Breaking the path of institutional development? Alternatives to the new determi-*

nism", Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Discussion Paper, n. 02/5, June.

Crouch, Colin – Patrick, Le Galès – Carlo Trigilia – Helmut Voelzkow (2002): *Local Production Systems in Europe: Rise or Demise?*, Oxford University Press, Oxford.

Crouch, Colin – Streeck, W. (1997): "Introduction: The Future of Capitalist Diversity", in: Crouch and Streeck (a cura di), *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*, Sage, London, 1-18.

Deeg, R. (2002): "Institutional change and path dependency: the transformation of German and Italian finance".

Deeg, R. (2001): "Institutional change and the uses and limits of path dependency: the case of German finance", Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Discussion Paper n.01/06.

Deeg, R. (2000): *Modell Deutschland Meets EMU: the Hybridization of German Political Economy*, Paper presented at the University of Mississippi, September 2000.

Deeg, R. (1999): *Finance Capitalism Unveiled: Banks and the German Political Economy*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.

Dore, R. (2000): *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*, Oxford University Press, Oxford.

Duysters, G. – Hagedoorn, J. (2001): "Do company strategies and structures converge in global markets? Evidence from the computer industry", in *Journal of International Business Studies*, 32 (2), 347-356.

- Esping-Andersen, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton University Press, Princeton.
- Freeman, R. B. (2000): *"Single-Peaked vs. Diversified Capitalism: The Relation Between Economic Institutions and Outcomes"*, National Bureau of Economic Research Working Paper n. 7556.
- Galli, G – Onado, M. (1990): *"Dualismo territoriale e sistema finanziario"*, in Banca d'Italia, *Il sistema finanziario del mezzogiorno*.
- Giannola, A. (1999) (a cura di): *Mezzogiorno tra stato e mercato*, Il Mulino, Bologna.
- Hall, P. A. – Soskice D. (2001): *"An Introduction to Varieties of Capitalism"*, in Hall and Soskice (a cura di), *Varieties of Capitalism: Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Katz, H. C. – Darbishire, O. (2000): *Converging Divergences: Worldwide Change in Employment Systems*, Cornell University Press, Ithaca (NY).
- Labye, A. – Renversez, F. (2000): *Intermediation financière et marchés financiers en France et en Allemagne*, Presentation to the XVIIth International Monetary and Banking Economics Meeting, Lisboa, June.
- Lacoue-Labarthe, D. (2001): *Les Banques en France*, Economica, Paris.
- Locatelli, R. (1998): *"Casse di risparmio e territorio"*, in Locatelli (a cura di), *Le Casse di risparmio tra localismo e despecializzazione*, Giuffré Editore, Milano, 157-194.

- Moran, M. (1984): *The Politics of Banking*, Macmillan, London.
- Morgan, G. – Quack, S. – Whitley, R. (2000): *National Capitalisms, Global Competition and Economic Performance*, John Benjamins Publishing, Amsterdam.
- Prowse, S. (1995): "Corporate Governance in an International perspective: A Survey of Corporate Control Mechanisms Among Large Firms in the United States, the United Kingdom, Japan and Germany", *Financial Markets, Institutions & Instruments* 4 (1), 1-63.
- Quack, S. – Morgan, G. (2000): "Institutions, Sector Specialisation and Economic Performance Outcomes", in: Morgan, Quack and Whitley (a cura di), *National Capitalisms...*, 27-52.
- Rhodes, M. – Bastiaan van Apeldoorn (1997): "Capitalism vs. Capitalism in Western Europe", in: Rhodes et al. (eds.), *Developments in Western European Politics*, St. Martins, New York, 171-89.
- Rodrik, D. (1997): *Has Globalization Gone Too Far?* Washington DC, Institute for International Economics.
- Sabel, Charles F. (1989): "Flexible Specialization and the Re-emergence of Regional Economies", in: Paul Hirst and Jonathan Zeitlin (eds.), *Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors*, St. Martin's Press, New York, 17-70.
- Schena, Cristiana (1998): "I riflessi della despecializzazione normativa sulla struttura del bilancio delle casse di risparmio. Un'analisi su dati aggregati", in Locatelli (a cura di), *Le Casse di risparmio tra localismo e despecializzazione*, Giuffr  Editore, Milano, 135-156.

- Soskice, David (1999): "*Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s*", in Herbert Kitschelt et al. (a cura di), *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, Cambridge University Press, Cambridge, 101-34.
- Whitley, Richard (1999): *Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems*, Oxford University Press, Oxford.
- Whitley, Richard – Peer Hull Kristensen (a cura di), (1996): *The Changing European Firm: Limits to Convergence*, Routledge, London.
- Whitley, Richard (a cura di), (1992): *European Business Systems: Firms and Markets in their National Contexts*, Sage, London.
- Zysman, John (1994): "How Institutions Create Historically-Rooted Trajectories of Growth", *Industrial and Corporate Change* 3 (1), 243-283.
- Zysman, John (1983): *Governments, Markets and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change*, Cornell University Press, Ithaca (NY).



Miriam D'Ascenzo - Dario Sciulli

LA DISUGUAGLIANZA E LA POVERTÀ DI GENERE:  
APPLICABILITÀ DEL MODELLO MARKOVIANO  
PER LA VISIBILIZZAZIONE DELLA POVERTÀ FEMMINILE

*Abstract*

The intent of the paper is to investigate into the phenomenon of the women's poverty by an approach of gender, as we are persuaded that only starting directly from the women it will be possible to isolate, from the context, the factors which determine the conditions of the poverty.

In the absence of the statistics directly performed on the women, we investigated particularly inside the family, taking out from a sample made up of 8011 families, using IBFI data provided with Banca d'Italia, all the women who are members of them both as wife of the house holder and as directly house holder to find in which way the protection of the family takes part in the invisibility of the phenomenon of the women's poverty.

The analysis was carried out both as static viewpoint and dynamic. In particular, the use of methodological instruments represented by the "Markov's chains" allowed us to estimate the time required for the stability of the process of the women's poverty.

Lo scopo di questo lavoro è quello di studiare il fenomeno della povertà femminile tramite un approccio di genere, poiché siamo convinti che solo partendo direttamente dalle donne sarà possibile isolare dal contesto i fattori che determinano le condizioni di povertà.

In assenza di statistiche direttamente eseguite sulle donne,

lo studio viene effettuato all'interno della famiglia, utilizzando i dati da un campione costruito su 8011 famiglie, utilizzando dati IBFI della Banca d'Italia, tutte le donne appartenenti ad esse, sia mogli del proprietario della casa sia direttamente proprietarie di case, per scoprire in quale modo la protezione della famiglia incide sul fenomeno invisibile della povertà femminile.

L'analisi viene portata avanti sia dal punto di vista statistico che dinamico. In particolare, l'utilizzo di strumenti metodologici, come "le catene di Markov", ci ha permesso di stimare il tempo richiesto per la stabilità del processo della povertà femminile.

## **Introduzione**

La formalizzazione del passaggio dalla femminilizzazione della povertà ad un approccio fondato sulla povertà di genere, si scontra con difficoltà oggettive, la principale delle quali è la mancanza di dati provenienti dall'osservazione diretta del segmento femminile della popolazione italiana. Inoltre, le metodologie di calcolo degli indicatori relativi alla povertà si concentrano essenzialmente sull'unità familiare, all'interno della quale sono presenti elementi di occultamento dell'effettiva condizione delle donne.

Si è ritenuto che, poiché l'ambito familiare e lavorativo, sembrano essere gli spazi entro i quali maggiormente avviene l'occultamento, fosse necessario condurre un'indagine in tali settori, disaggregando i dati per genere in modo da disporre di un'adeguata chiave di lettura delle cause generatrici e degli effetti dello stato di disagio femminile.

L'analisi da noi condotta, articolata su un piano statico ed uno dinamico (o previsivo), tuttavia, non poteva prescindere da una visione globale del fenomeno che comprendesse, da un lato la determinazione della diffusione e della intensità della povertà femminile e dall'altro l'illustrazione della disuguaglianza nella distribuzione dei redditi.

Per lo svolgimento della prima parte dell'analisi, abbiamo preso in considerazione, delle 8011 famiglie che costituiscono il data panel elaborato dalla Banca d'Italia per l'anno 2002, un sottoinsieme costituito da 5790 unità contenenti almeno una donna che risultasse o capofamiglia o coniuge del capofamiglia. All'interno del sottocampione sono state poi individuate categorie di donne non coniugate (raggruppando le nubili, le separate/divorziate, le vedove) e donne coniugate. Un tale procedimento ci ha permesso di rendere visibili le diversità in termini di indice di diffusione della povertà relativamente alla tipologia familiare di appartenenza.

Un successivo approccio è stato il tentativo di far emergere, attraverso l'analisi dei redditi individuali, i livelli di povertà di genere e il grado di dipendenza economica delle donne nell'ambito della coppia.

L'analisi effettuata sulle retribuzioni dei lavoratori dipendenti distinguendo per genere, ha inoltre permesso di comprendere in che misura la differenza di salari percepiti dal segmento lavorativo femminile possa contribuire a spiegare la maggior predisposizione delle donne al depauperamento.

Per lo svolgimento della seconda parte, l'applicazione dello strumento previsivo della Catena di Markov (per la quale è stata utilizzata la sezione panel dei dati IBFI della Banca d'Italia dal 1991 al 2002) ha consentito di effettuare previsioni sul rischio di povertà indotto dal cambiamento di stato civile (in particolare il passaggio da coniugata a non coniugata). Dai risultati ottenuti abbiamo constatato che il processo, nella sua evoluzione, tende a stabilizzarsi dopo un certo numero di iterazioni.

## **1. Dalla femminilizzazione della povertà alla povertà di genere.**

La prima volta che si è parlato ufficialmente della "femminilizzazione della povertà" è stato nel Summit Mondiale di

Copenaghen nel Marzo del 1995 con l'affermazione del principio che un processo di sviluppo sostenibile non poteva prescindere da politiche economiche che non tenessero conto delle differenze di genere.

La Quarta Conferenza Mondiale delle Nazioni Unite sulle Donne, svoltasi a Pechino nel Settembre dello stesso anno, ha ribadito, mediante l'approvazione di una Dichiarazione e di un Piano d'Azione che definivano obiettivi e strategie per lo sviluppo e la partecipazione paritaria delle donne, il principio che bisognasse valorizzare le differenze di genere (Florio.S. in [www.cgil.it/pariopportunita/Pechino](http://www.cgil.it/pariopportunita/Pechino)).

Da allora, nonostante le iniziative intraprese da molti governi nel campo dei servizi sociali, dell'istruzione, della salute, che hanno mostrato di riconoscere le donne come il segmento più debole della popolazione, viviamo ancora in una realtà nella quale le donne continuano ad essere svantaggiate e ciò è riflesso del fatto che, in ogni società, la differenziazione dei ruoli tra uomini e donne non consiste essenzialmente in una mera ripartizione di compiti, ma in una sorta di gerarchizzazione che assegna ai ruoli maschili una qualifica sociale superiore rispetto a quelli femminili (Espinar-Gonzales 2004).

Le peggiori condizioni di vita materiale delle donne e le minori opportunità di cui godono non sono un fatto nuovo, anzi affondano le radici nel passato, nascoste per troppo tempo all'interno di statistiche generiche e dei nuclei familiari.

Il 2004, che si è aperto con un inusuale interesse per la povertà e la distribuzione del reddito, oltre a porre l'accento sulle nuove forme di povertà e sull'impoverimento delle famiglie, ancora una volta non ha posto particolare accento sulla necessità di trattare la questione in termini di "genere" (Brandolini 2004).

L'approccio allo studio sui generi trova la sua ragione d'essere nel fatto che le relazioni di genere riguardano le relazioni sociali tra uomo e donna, dunque non fisse e immutabili e determinate all'interno della società, a differenza di quelle

biologiche, cioè legate al sesso, e per loro stessa natura date ed imm modificabili ([www.violin.it](http://www.violin.it)).

Se la maggior parte degli studi ha finora teso a determinare l'impovertimento delle donne o se le donne sono più povere degli uomini (femminilizzazione della povertà), è evidente che ora si rende necessario adottare una metodologia di analisi che non si limiti a determinare quante donne siano povere, ma che la povertà è condizionata dal genere e che le relazioni di genere comportano una esperienza di povertà differente tra uomini e donne.

In altre parole si tratta di abbandonare gli approcci tradizionali basati sulla rilevazione di dati relativi alla famiglia e al reddito, che comunque resta uno strumento imprescindibile di misurazione monetaria dello stato di privazione, per individuare una serie di indicatori che consentano di valutare la povertà in relazione al grado di disagio che provoca nei soggetti colpiti.

La povertà, sostiene Sen (Sen 1994), non è solo una condizione di privazione di beni materiali o impossibilità di soddisfare bisogni primari, ma è principalmente il non godimento delle libertà complessive per perseguire il proprio benessere.

Ma quali sono, parlando di donne, i meccanismi che danno origine alla povertà nell'ottica di uno studio di genere?

Sono ascrivibili a tre ambiti:

- La famiglia
- Il mondo del lavoro
- Il sistema di Welfare

La famiglia è il nucleo nel quale avviene l'occultamento delle categorie a rischio di povertà. Donne che dipendono dal capofamiglia percettore di reddito presentano un grado molto elevato di dipendenza economica tale che il cambiamento di situazione, a causa di separazione o divorzio o vedovanza, le espone direttamente a rischio di povertà soprattutto se sono presenti figli minorenni (Ruspini 2000).

Le famiglie a guida femminile risultano infatti essere più povere di quelle a guida maschile.

La famiglia è anche l'ambito nel quale la distribuzione del reddito è la più iniqua (Gagliardo G., 2001) perché, anche se la donna lavora, spende la maggior parte del suo reddito per le esigenze dei propri familiari prima ancora di soddisfare le proprie. Spesso è persino costretta a rinunciare ad un'attività di lavoro retribuito per l'aggravio di lavoro di cura di familiari anziani o malati.

Nell'ambito del lavoro è noto che alle difficoltà oggettive nella ricerca di un'occupazione (che investe soprattutto il segmento più giovane della popolazione femminile) si sommano situazioni di ereditarietà della povertà che non consentono l'accesso a percorsi di formazione professionale in grado di migliorare una istruzione altrimenti difficilmente spendibile nel mondo del lavoro (Bottini in [www.donnanews.it](http://www.donnanews.it)).

Ne risulta un tasso di disoccupazione meno elevato per gli uomini che per le donne che, quando lavorano, ricevono di norma salari medi molto più bassi. Nel 2002, in Europa, risultava una minor disuguaglianza nella distribuzione dei redditi all'interno della famiglia e un minor differenziale tra i saggi di salari maschili e femminili laddove l'impatto del lavoro femminile era più elevato. Di conseguenza è ragionevole ritenere che più elevata è la partecipazione femminile al mercato del lavoro, minore è la disuguaglianza nella distribuzione dei redditi familiari (Pasqua S. 2002).

Redditi limitati, impossibilità di fornire garanzie, subordinazione sociale ed economica, comprimono l'accesso delle donne a qualunque forma di credito impedendo loro, in definitiva, di esercitare un maggior controllo delle risorse ([www.onuitalia.it](http://www.onuitalia.it)).

Infine la parte più significativa degli strumenti nazionali nel campo della povertà dipende dalla storia contributiva del beneficiario talché le discriminazioni che le donne hanno subito durante la loro vita lavorativa, molto limitata o addirittura inesistente, fanno sì che pensioni più ridotte non pos-

sano ottenere sostegno e questa è una prova indiretta della vulnerabilità femminile (Benassi 2000).

Da quanto esposto si può dedurre che l'obiettivo di superare la disuguaglianza di genere passa per una organizzazione della società verso una distribuzione dei ruoli più giusta ed una più attenta valutazione delle storie individuali della società e dei mutamenti economico sociali delle donne.

Qualsiasi lettura della povertà femminile che non tenti di spiegarne la presenza in chiave di genere non risolverà il problema, che mostra di essere persistente, quando addirittura non è in crescita.

In altre parole "la povertà non è ascrivibile solo in termini di avere, ma dipende da ciò che un individuo riesce ad essere e a fare" (Sen, op. cit.).

## **2. L'analisi statica**

### **2.1 La metodologia d'indagine e i dati.**

*La metodologia:* la definizione degli indici di povertà passa per la determinazione di una soglia di povertà che consenta di distinguere le famiglie povere da quelle non povere. L'indagine che conduciamo si basa sui redditi familiari piuttosto che sui consumi familiari poiché, soprattutto nei paesi industrializzati, la rilevazione dei redditi gode di una maggiore attendibilità rispetto alla rilevazione dei consumi.

La scelta di fissare la soglia di povertà in corrispondenza del 50% del reddito equivalente medio, come abbiamo fatto nel nostro lavoro (le metodologie utilizzate per la costruzione delle soglie di povertà sono rinvenibili in numerosi testi, tra cui Brucchi, 2001), è indicata come un "compromesso conveniente" (Smeeding, O'Higgins, Rainwater, 1990 citati in Ruspini, 2001). È possibile, tuttavia, per individuare diversi gradi di disagio, fissare ulteriori soglie al 40% e 60% del reddito equivalente medio, in modo da determinare quattro

fasce di reddito che dividano le famiglie in: sicuramente povere, appena povere, quasi povere e sicuramente non povere (come in Note Rapide, ISTAT, 2003). La definizione del reddito equivalente familiare, passa per la scelta e la determinazione di una scala di equivalenza. La scala di equivalenza consiste in un correttivo che consente di tenere conto delle economie di scala che si producono all'interno del nucleo familiare, e quindi permette il confronto tra famiglie diverse calcolando il costo relativo che ciascuna di esse deve sopportare per godere dello stesso livello di benessere (De Santis, 1995 in Ruspini, 2001).

Nel nostro studio utilizziamo la scala di equivalenza proposta dall'OECD (1982) che calcola la dimensione della famiglia in termini di "adulti equivalenti" (*AE*), assegnando un peso unitario al primo componente adulto, un peso di 0,7 a ciascuno dei restanti adulti e un peso di 0,5 a ciascun minore:

$$AE = 1 + 0,7* (ADULTI - 1) + 0,5* (MINORENNI) \quad (1)$$

La scelta dei pesi relativi agli altri adulti e ai minorenni può subire leggere modifiche. Nel nostro caso seguiamo la scelta dei pesi operata da Cannari e Franco (1994). Nel nostro caso quindi, il reddito equivalente medio, è definito come segue:

$$Y_{eq} = \frac{Y}{AE} \text{ dove } Y \text{ rappresenta il reddito familiare, mentre}$$

*Y<sub>eq</sub>* identifica il reddito familiare equivalente.

*I dati:* l'analisi statica è stata condotta sulla base dell'ultima rilevazione disponibile (Banca d'Italia, 2004), vale a dire quella del 2002, nella quale sono state campionate 8011 famiglie per un totale di 21148 individui. Nell'ambito dell'analisi statica, per le stime degli indici di povertà e di disuguaglianza nelle distribuzioni dei redditi, sono stati utilizzati i probabili-

ty weights, come consigliato in “Supplementi al Bollettino Statistico, note metodologiche e informazioni statistiche” (Banca d’Italia, 2004). Infatti, come è d’uso in ogni indagine, ad ogni famiglia viene associato un peso campionario che ha il compito di ri-proporzionare il campione, sulla base della probabilità d’inclusione nel campione stesso. In questo senso, in presenza di pesi campionari, lo stimatore corretto della generica variabile  $x$  (nel nostro studio, il reddito familiare equivalente, gli indici di povertà e di disuguaglianza nella distribuzione dei redditi, l’indice di dipendenza economica) è lo stimatore di Horwitz – Thompson, che è così definito:

$$\bar{x} = \frac{\sum_h \sum_i x_{ih} w_{ih}}{\sum_h \sum_i w_{ih}} \quad i = 1 \dots n_h, \quad h = 1 \dots H \quad (2)$$

dove  $x_{ih}$  indica il valore assunto dalla variabile, mentre  $w_{ih}$  è il peso assegnato alla famiglia campionata.

## **2.2 L’indagine sulle famiglie.**

Il campione utilizzato per questa prima analisi è composto da 5790 famiglie che si identificano per la presenza di almeno una donna risultante o capofamiglia o coniuge del capofamiglia. All’interno di questo sottoinsieme sono state poi individuate categorie di donne non coniugate (raggruppando le nubili, le separate/divorziate, le vedove) e donne coniugate. Sono state quindi, ad esempio, escluse le famiglie con monogenitore uomo e altre famiglie in cui non fossero presenti donne risultanti capofamiglia o coniuge del capofamiglia (indichiamo questa donna come donna di riferimento). Il confronto tra le famiglie con donna di riferimento coniugata e famiglie con donna di riferimento non coniugata, permette di arrivare alle prime conclusioni in merito al concetto di povertà di genere.

Infatti, se è vero che questa tende ad occultarsi nell'ambito della famiglia, è interessante cercare di capire cosa accadrebbe alle donne nel momento in cui un qualche evento, divorzio, separazione, vedovanza, modifichi l'equilibrio familiare.

L'analisi statica sulle famiglie, pur non rispondendo alla questione posta, consente almeno di delineare un quadro iniziale della situazione. Le stime degli indici di povertà sono effettuate con metodo bootstrap (dovuto a Efron, 1979) che, come noto, consiste in una tecnica di ricampionamento non parametrica che permette di valutare l'accuratezza di uno stimatore fornendo una stima della deviazione standard e della sua distorsione. Con il termine "ricampionamento" si indica la costruzione di un universo campionario simulato a partire dai dati del campione originario.

Il termine bootstrap deriva dall'antica espressione inglese "to pull yourself up by your own bootstrap" (tirarsi su attaccandosi ai lacci delle proprie scarpe). Di fatto il procedimento bootstrap è uno strumento per stimare l'accuratezza statistica di una stima a partire dai dati relativi ad un unico campione osservato.

Nelle tabelle che seguono sono riportate le stime bootstrap (normal approximation) del tasso di diffusione della povertà (Brucchi, 2001) utilizzando la formula

$$H = \frac{q}{n} = F(Z) \quad (3)$$

dove  $Z$  è la soglia di povertà,  $F(.)$  è la funzione di densità cumulata del reddito familiare equivalente,  $q$  è il numero di famiglie povere, infine  $n$  è il numero totale delle famiglie.

**Tab. 1**  
Diffusione della povertà per tipologia familiare – stime bootstrap  
(normal approximation)  
(Dati 2002)

	Confidence Interval 95%	Bias	St. err.
1. Donna sola	0,0830 – 0,0898	0,0035	0,2861
1.a Nubile	0,0896 – 0,0966	0,0027	0,2949
1.b Separata / Divorziata	0,0977 – 0,1063	0,0474	0,3586
1.c Vedova	0,0792 – 0,0858	-0,0005	0,2745
2. Donna NC + figli minorenni	0,3344 – 0,3448	-0,0977	0,4317
3. Donna NC + figli minorenni + altri adulti	0,2652 – 0,2771	0,1235	0,4954
4. Donna NC + altri adulti	0,1773 – 0,1865	-0,0044	0,3825
5. Coppia sola	0,0862 – 0,0928	-0,0035	0,2804
6. Coppia + figli minorenni	0,2228 – 0,2324	-0,0219	0,4044
7. Coppia + figli minorenni + altri adulti	0,3128 – 0,3238	-0,0118	0,4616
8. Coppia + altri adulti	0,1424 – 0,1508	-0,0048	0,3490
Diffusione media	0,1506 – 0,1590	-0,0118	0,3501

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

Una prima lettura delle stime dei tassi di diffusione della povertà delle famiglie esaminate, ci conduce alle seguenti considerazioni.

➤ I tassi di diffusione più elevati si sperimentano tra le famiglie con donne non coniugate (nella nostra accezione, il termine non coniugate comprende le nubili, le separate / divorziate e le vedove) e minorenni a carico (H intorno al 34%), quelle con donne non coniugate con minorenni e altri adulti (presumibilmente anziani) (H intorno al 27%), infine il gruppo con donne coniugate con figli minorenni e altri adulti (H intorno al 32%). Confrontando il gruppo 2 (famiglia con donna non coniugata e figli minorenni) con il gruppo 6 (famiglia con donna coniugata e figli minorenni), notiamo una differenza del 50% in più in termini relativi. Tra le famiglie in cui la donna è coniugata il gruppo 7 è quello a presentare il più elevato tasso di diffusione di

povertà, confermando il dato emerso da altri studi (ad esempio Gorrieri, 1990) secondo il quale le famiglie numerose sono particolarmente a rischio di povertà. I bassi valori delle stime relative alla categoria 1 (donna sola) trovano ragionevolmente giustificazione nell'assenza di altri familiari a carico. Tale situazione trova conferma nel dato relativo alla coppia sola, per la quale l'assenza di figli e di altri adulti a carico rende il reddito disponibile sufficiente a soddisfare le esigenze familiari.

**Tab. 2**

Diffusione della povertà per territorio di residenza – stime bootstrap (normal approximation)  
(Dati 2002)

	Confidence Interval 95%	Bias	St. err.
Famiglia residente al Nord con donna coniugata	0,0422 – 0,0468	-0,0052	0,1943
Famiglia residente al Nord con donna non coniugata	0,0402 – 0,0454	0,0072	0,2181
Famiglia residente al Centro con donna coniugata	0,0761 – 0,0823	-0,0059	0,2607
Famiglia residente al Centro con donna non coniugata	0,0852 – 0,0912	-0,0192	0,2537
Famiglia residente al Sud con donna coniugata	0,3584 – 0,3696	-0,0336	0,4705
Famiglia residente al Sud con donna non coniugata	0,2555 – 0,2659	0,0016	0,4403

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

- I dati territoriali, mostrano in assoluto una maggiore incidenza della povertà nel Sud dell'Italia, con una diffusione che va via via diminuendo nel passaggio al Centro e al Nord (la differenza massima tra Nord e Sud è relativa alla categoria della famiglia con donna coniugata, pari a 0,3162 in termini assoluti). Un tasso di diffusione così elevato nel nostro Mezzogiorno, sia relativamente alle famiglie con donna coniugata che con donna non coniugata, è spiegabile con la presenza, nel nostro Mezzogiorno, di un numero elevato di famiglie monoreddito con donna coniugata e con figli a carico e, per le donne non coniugate dalle minori opportunità lavorative, presenza di lavori part-time e

con retribuzioni mediamente più basse del segmento maschile della forza lavoro.

**Tab. 3**  
Diffusione della povertà per titolo di studio del capofamiglia (CF)  
stime bootstrap (normal approximation)  
(Dati 2002)

	Confidence Interval 95%	Bias	St. err.
Famiglia con CF con istruz elevata e donna coniugata	0,0087 – 0,0111	0,0006	0,1022
Famiglia con donna NC con istruz elevata	0,1110 – 0,1166	-0,0582	0,2303
Famiglia con CF con istruz media e donna coniugata	0,0975 – 0,1039	-0,0201	0,2723
Famiglia con donna NC con istruz media	0,0776 – 0,0838	-0,0081	0,2598
Famiglia con CF con istruz bassa e donna coniugata	0,2096 – 0,2190	-0,0180	0,3972
Famiglia con donna NC con istruz bassa	0,1333 – 0,1417	0,0040	0,3487

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

- Un'altra conferma del maggior rischio di povertà delle donne, viene dalla diffusione della povertà per titolo di studio del capofamiglia. I dati evidenziano che laddove la donna è abbinata ad un capofamiglia con istruzione elevata, il grado di povertà è estremamente basso. La differenza con la famiglia con a capo una donna non coniugata con istruzione elevata è consistente, a dimostrazione del fatto che, nonostante l'elevato grado d'istruzione conseguito, la donna non riesce a raggiungere le stesse posizioni dei colleghi maschi.

Nelle tabelle seguenti riportiamo le stime bootstrap dell'indice d'intensità della povertà per le varie categorie di famiglia considerate. Come noto, questo indice tiene conto dell'entità dell'indigenza dei poveri.

L'indice di intensità è definito dalla seguente espressione (Brucchi, 2001):

$$I = \frac{M}{qZ} = \frac{1}{q} \sum_{i=1}^q \left( \frac{Z - Y_i}{Z} \right) = 1 - \frac{\mu_q}{Z} \quad (4)$$

dove  $M$  indica il divario tra reddito della famiglia povera e la soglia di povertà, mentre  $\mu_q$  è il reddito medio dei poveri.

**Tab. 4**  
Intensità della povertà per tipologia familiare – stime bootstrap  
(normal approximation)  
(Dati 2002)

	Confidence Interval 95% Bias St. err.		
1. Donna sola	0,2912 – 0,2976	-0,00002	0,2650
1.a Nubile	0,4260 – 0,4336	-0,0859	0,3184
1.b Separata / Divorziata	0,3026 – 0,3088	-0,0101	0,2575
1.c Vedova	0,2352 – 0,2410	0,0384	0,2468
2. Donna NC + figli minorenni	0,3973 – 0,4049	0,0951	0,3170
3. Donna NC + figli minorenni + altri adulti	0,3258 – 0,3334	0,0149	0,3099
4. Donna NC + altri adulti	0,3346 – 0,3402	0,0006	0,2370
5. Coppia sola	0,2443 – 0,2501	0,0148	0,2458
6. Coppia + figli minorenni	0,3066 – 0,3128	-0,0003	0,2585
7. Coppia + figli minorenni + altri adulti	0,3684 – 0,3752	0,0084	0,2811
8. Coppia + altri adulti	0,2499 – 0,2549	0,0308	0,2121
Intensità media	0,2999 – 0,3060	0,0085	0,2547

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

➤ I dati relativi all'intensità della povertà per tipologia familiare, territorio di residenza e titolo di studio del capofamiglia, ricalcano, in linea di massima, quelli relativi alla diffusione. Le donne non coniugate con figli minorenni, residenti al Sud e con un grado d'istruzione medio-basso, sono le più penalizzate, in quanto, oltre ad avere una maggiore diffusione della povertà, ne sperimentano anche una maggiore intensità.

**Tab. 5**  
Intensità della povertà per territorio di residenza – stime bootstrap  
(normal approximation)  
(Dati 2002)

	Confidence Interval 95%	Bias	St. err.
Famiglia residente al Nord con donna coniugata	0,2426 – 0,2476	-0,0255	0,2088
Famiglia residente al Nord con donna non coniugata	0,2458 – 0,2502	-0,0271	0,1834
Famiglia residente al Centro con donna coniugata	0,2248 – 0,2300	0,0207	0,2161
Famiglia residente al Centro con donna non coniugata	0,3032 – 0,3098	-0,0117	0,2741
Famiglia residente al Sud con donna coniugata	0,3084 – 0,3146	0,0136	0,2571
Famiglia residente al Sud con donna non coniugata	0,3417 – 0,3483	0,0162	0,2745

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

**Tab. 6**  
Intensità della povertà per titolo di studio del capofamiglia  
stime bootstrap (normal approximation)  
(Dati 2002)

	Confidence Interval 95%	Bias	St. err.
Famiglia con CF con istruz elevata e donna coniugata	0,2189 – 0,2227	0,0329	0,1383
Famiglia con donna NC e istruz elevata	0,2961 – 0,3011	-0,0322	0,1953
Famiglia con CF con istruz media e donna coniugata	0,2707 – 0,2765	-0,0246	0,2417
Famiglia con donna NC e istruz media	0,3906 – 0,3986	-0,0496	0,3314
Famiglia con CF con istruz bassa e donna coniugata	0,2980 – 0,3040	0,0147	0,2519
Famiglia con donna NC e istruz bassa	0,3131 – 0,3193	0,0112	0,2587

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

*La disuguaglianza nella distribuzione dei redditi: l'utilizzo di indici che associano a ciascuna distribuzione un numero reale che ne misura la disuguaglianza, permette di confrontare con meno ambiguità due distribuzioni di reddito (cfr. Brucchi, 2001). Nel nostro caso, mettiamo a confronto le distribuzioni*

dei redditi equivalenti delle famiglie in cui le donne oggetto di studio sono coniugate, con le famiglie in cui le donne di riferimento sono non coniugate. Presentiamo le stime di due diversi indici, l'indice di concentrazione di Gini (1912) e l'indice di Theil (1967). Il primo dei due, è il più diffuso nella misurazione della disuguaglianza del reddito, e consiste nel confronto, a due a due, dei redditi familiari campionati. In formula si può esprimere nel modo seguente:

$$G = \frac{1}{2n^2\mu} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |Y_i - Y_j| \quad (5)$$

dove  $n$  è il numero di famiglie,  $\mu$  è il reddito equivalente medio,  $Y_i$  e  $Y_j$  sono i redditi della famiglia  $i$  e della famiglia  $j$ . Il secondo indice è stato sviluppato, nell'ambito della teoria dell'informazione, da Theil, secondo il quale misurare l'entropia della distribuzione dei redditi equivale a stimarne il grado di uguaglianza. Analiticamente si ha:

$$T = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{Y_i}{\mu} \log \left( \frac{Y_i}{\mu} \right) \quad (6)$$

Nel nostro lavoro, utilizzando il metodo bootstrap, applicato alle stesse categorie esaminate in precedenza, forniamo le stime per intervallo (al 95%) bias-corrected degli indici di Gini e di Theil.

L'analisi della disuguaglianza nella distribuzione dei redditi, mostra una situazione abbastanza eterogenea. La famiglia con donna non coniugata e figli minorenni risulta essere tra quelle con maggiore dispersione nella distribuzione dei redditi, a conferma del dato sulla diffusione e sull'intensità illustrati in precedenza. Su base territoriale si afferma una maggior dispersione nella distribuzione dei redditi nel Centro-Sud del Paese, e tuttavia lo stato civile della donna di riferimento non sembra influenzare in modo netto la distribu-

**Tab. 7**  
Stime bootstrap (bias – corrected) degli indici G e T  
per tipologia familiare  
(Dati 2002)

	Indice di Gini	Indice di Theil
	95% Conf. Interv (St. Dev.)	95% Conf. Interv (St. Dev.)
1. Donna sola	0,2669 – 0,3025 (0,0085)	0,1197– 0,1563 (0,0083)
1.a Nubile	0,2645 – 0,3412 (0,0196)	0,1134– 0,1871 (0,0185)
1.b Separata / Divorziata	0,2047 – 0,2909 (0,0232)	0,0706 – 0,1531 (0,0210)
1.c Vedova	0,2474 – 0,2855 (0,0089)	0,1052 – 0,1422 (0,0088)
2. Donna NC + figli minorenni	0,2465 – 0,4334 (0,0429)	0,1026 – 0,3477 (0,0536)
3. Donna NC + figli minorenni + altri adulti	0,2134 – 0,3504 (0,0353)	0,0734 – 0,1979 (0,0279)
4. Donna NC + altri adulti	0,2739 – 0,3342 (0,0165)	0,1275 – 0,2012 (0,0197)
5. Coppia sola	0,2860 – 0,3214 (0,0083)	0,1380 – 0,1818 (0,0097)
6. Coppia + figli minorenni	0,2937 – 0,3477 (0,0139)	0,1424 – 0,2541 (0,0254)
7. Coppia + figli minorenni + altri adulti	0,2701 – 0,3284 (0,0135)	0,1261 – 0,1818 (0,0132)
8. Coppia + altri adulti	0,2581 – 0,2949 (0,0098)	0,1077 – 0,1501 (0,0105)

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

**Tab. 8**  
Stime bootstrap (bias – corrected) degli indici G e T  
per territorio di residenza  
(Dati 2002)

	Indice di Gini	Indice di Theil
	95% Conf. Interv (St. Dev.)	95% Conf. Interv (St. Dev.)
Famiglia residente al Nord con donna coniugata	0,2471 – 0,2840 (0,0095)	0,1082 – 0,1522 (0,0124)
Famiglia residente al Nord con donna non coniugata	0,2388 – 0,2731 (0,0093)	0,0989 – 0,1337 (0,0091)
Famiglia residente al Centro con donna coniugata	0,2407 – 0,2862 (0,0129)	0,0974 – 0,1460 (0,0134)
Famiglia residente al Centro con donna non coniugata	0,2381 – 0,3079 (0,0177)	0,1011 – 0,1618 (0,0159)
Famiglia residente al Sud con donna coniugata	0,2848 – 0,3149 (0,0084)	0,1394 – 0,1730 (0,0092)
Famiglia residente al Sud con donna non coniugata	0,2637 – 0,3063 (0,0111)	0,1185 – 0,1557 (0,0099)

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 20042

**Tab. 9**  
 Stime bootstrap (bias – corrected) degli indici G e T per titolo di studio  
 del capofamiglia  
 (Dati 2002)

	Indice di Gini	Indice di Theil
	95% Conf. Interv (St. Dev.)	95% Conf. Interv (St. Dev.)
Famiglia con CF con istruz elevata e donna coniugata	0,2709 – 0,3574 (0,0208)	0,1171 – 0,2294 (0,0267)
Famiglia con CF con istruz elevata e donna non coniugata	0,2703 – 0,4213 (0,0428)	0,1105 – 0,3036 (0,0481)
Famiglia con CF con istruz media e donna coniugata	0,2728 – 0,3114 (0,0101)	0,1224 – 0,1692 (0,0118)
Famiglia con CF con istruz media e donna non coniugata	0,2429 – 0,3019 (0,0159)	0,0977 – 0,1588 (0,0149)
Famiglia con CF con istruz bassa e donna coniugata	0,2522 – 0,2718 (0,0056)	0,1055 – 0,1244 (0,0052)
Famiglia con CF con istruz bassa e donna non coniugata	0,2447 – 0,2765 (0,0077)	0,1011 – 0,1303 (0,0073)

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 20042

zione dei redditi. Lo stesso può affermarsi rispetto al titolo di studio del capofamiglia. In questo caso la maggior dispersione nella distribuzione dei redditi si presenta in corrispondenza di titoli di studio elevati, a conferma forse del fatto che un titolo di studio di grado elevato non è sempre garanzia di redditi livellati verso l'alto.

*Distribuzione delle famiglie per fasce di reddito:* di seguito presentiamo, per le stesse categorie di famiglie esaminate in precedenza, una ripartizione per classe di reddito. Le classi di reddito sono state fissate rispetto a soglie definite in percentuale del reddito equivalente medio. Pertanto abbiamo:

1. *Sicuramente povere (SP)*, meno del 40% del reddito equivalente medio
2. *Appena povere (AP)*, 40% - 50% del reddito equivalente medio
3. *Quasi povere (QP)*, 50% - 60% del reddito equivalente medio
4. *Sicuramente non povere (NP)*, oltre il 60% del reddito equivalente medio.

La prima classe è stata definita fissando una soglia pari all'80% della soglia di povertà standard, la terza classe è stata invece definita fissando come estremo inferiore la soglia di povertà standard, e come estremo superiore una soglia pari al 120% della soglia standard. La classe rimanente definisce le famiglie sicuramente non povere (cfr. Istat, 2003, Note Rapide), vale a dire quelle famiglie con reddito equivalente superiore al 60 % del reddito equivalente medio.

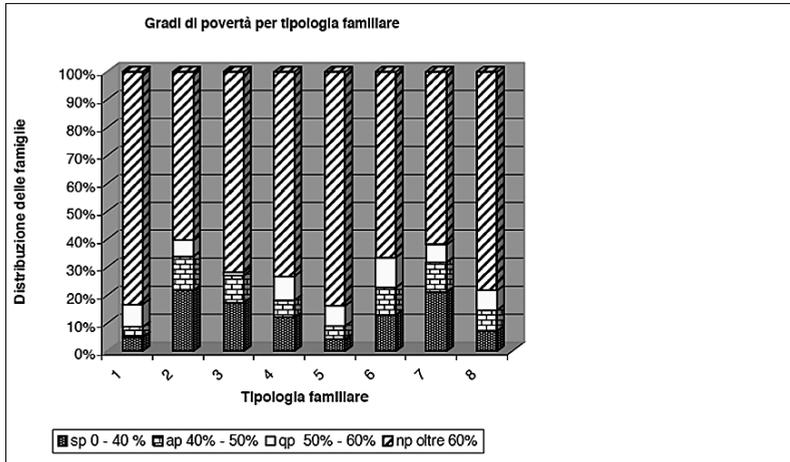
**Tab. 10**  
Distribuzione percentuale delle famiglie per fasce di reddito  
e tipologia familiare  
(Dati 2002)

Percentuale rispetto a yeq medio	Sicuramente poveri		Appena poveri	Quasi poveri	Sicuramente non poveri
	meno 40%	40% – 50%	50% – 60%	Oltre 60%	
1. Donna sola	4,96%	3,68%	8,16%	83,20%	
1.a Nubile	7,19%	2,12%	5,02%	85,66%	
1.b Separata / Divorziata	6,71%	3,49%	4,86%	85,03%	
1.c Vedova	3,99%	4,26%	9,61%	82,14%	
2. Donna NC + figli min.	21,71%	12,25%	5,73%	60,31%	
3. Donna NC + figli min. + altri adulti	17,27%	9,85%	1,23%	71,65%	
4. Donna NC + altri adulti	12,02%	6,17%	8,63%	73,18%	
5. Coppia sola	4,27%	4,69%	7,28%	83,76%	
6. Coppia + figli minor.	12,96%	9,80%	10,84%	66,40%	
7. Coppia + figli minor + altri adulti	21,10%	10,73%	6,34%	61,83%	
8. Coppia + altri adulti	7,26%	7,40%	7,06%	78,28%	
Totale famiglie	8,79%	6,68%	8,11%	76,42%	

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

L'analisi della distribuzione per fasce di reddito e tipologia familiare rafforza le prime conclusioni in termini di diffusione della povertà illustrate in precedenza. Dal confronto tra la tabella 1 e la tabella 10 si evince una coincidenza di situazioni di disagio economico. In particolare, nella tipologia fami-

**Figura 1**  
Distribuzione percentuale delle famiglie per fasce di reddito e tipologia familiare (Dati 2002)



Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

**Tab. 11**  
Distribuzione percentuale delle famiglie per fasce di reddito e territorio di residenza (Dati 2002)

	Sicuramente poveri meno 40%	Appena poveri 40% – 50%	Quasi poveri 50% – 60%	Sicuramente non poveri Oltre 60%
Famiglia residente al Nord con donna con	1,90%	2,56%	5,46%	90,08%
Famiglia residente al Nord con donna NC	2,11%	2,17%	4,73%	90,99%
Famiglia residente al Centro con donna con	3,93%	3,98%	6,55%	85,54%
Famiglia residente al Centro con donna NC	4,99%	3,83%	6,22%	84,96%
Famiglia residente al Sud con donna con	21,01%	15,39%	12,23%	51,37%
Famiglia residente al Sud con donna NC	17,12%	8,95%	13,69%	60,24%

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

liare di donna non coniugata e figli minorenni la percentuale di sicuramente povere supera il 20%. Un risultato analogo si riscontra nelle famiglie potenzialmente numerose.

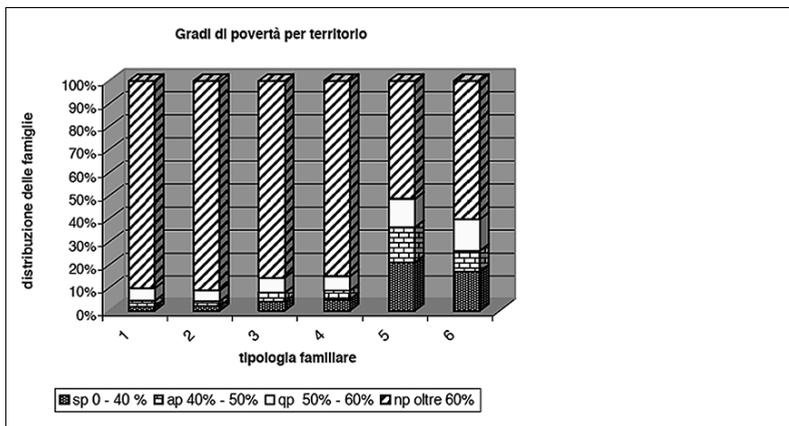
Il dato di estremo disagio è confermato per le famiglie residenti nel meridione e, in misura minore, per le famiglie con capofamiglia con titolo di studio basso (cfr. tabelle 2 - 11 e 3 - 12).

In riferimento alla Tabella 12, vale la pena di sottolineare il dato riguardante le famiglie con a capo donne non coniugate e titolo di studio elevato. Le stime indicano un elevato grado di dispersione: le famiglie sicuramente povere rappresentano un allarmante 10% del totale, a testimonianza del fatto che anche un'elevata formazione non assicura alle donne di evitare situazioni di forte disagio.

### 2.3 L'indagine sugli individui

*La povertà tra gli individui:* la determinazione della povertà individuale, nella sua accezione classica, consiste nel semplice conteggio dei componenti delle famiglie classificate pove-

**Figura 2**  
Distribuzione percentuale delle famiglie per fasce di reddito e territorio di residenza (Dati 2002)



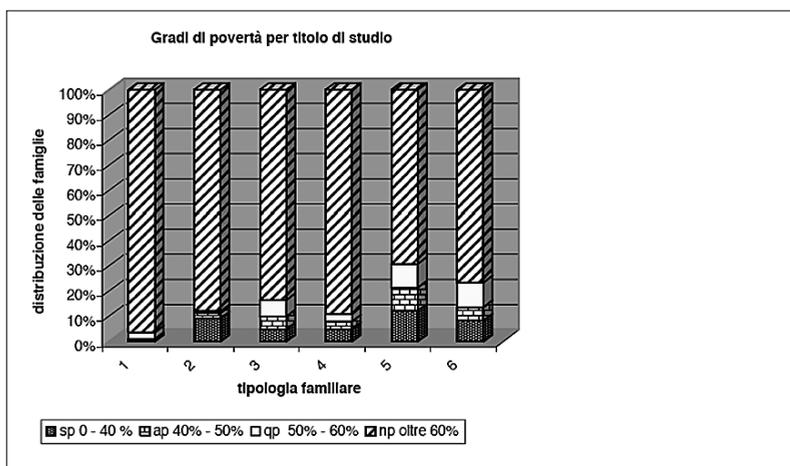
Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI - BIT 2004

**Tab 12**  
 Distribuzione percentuale delle famiglie per fasce di reddito  
 e titolo di studio del CF  
 (Dati 2002)

	Sicuramente poveri meno 40%	Appena poveri 40% – 50%	Quasi poveri 50% – 60%	Sicuramente non poveri Oltre 60%
Famiglia con CF con istr elev. e donna	0,18%	0,81%	2,67%	96,34%
Famiglia con donna NC e istr elev.	9,22%	2,16%	0,65%	87,97%
Famiglia con CF con istr media e donna C	4,85%	5,22%	6,44%	83,49%
Famiglia con donna NC e istr media	5,00%	3,07%	3,02%	88,91%
Famiglia con CF con istr bassa e donna Con	12,18%	9,25%	9,49%	69,08%
Famiglia con donna NC e istr bassa	8,33%	5,42%	9,80%	76,45%

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

**Figura 3**  
 Distribuzione percentuale delle famiglie per fasce di reddito  
 e istruzione del CF (Dati 2002))



Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

re. Ai fini del nostro studio un approccio di questo genere non avrebbe aggiunto molto all'indagine condotta sulle famiglie, e quindi si è reso necessario procedere in maniera alternativa. Quello che facciamo è considerare i redditi personali degli individui, distinguendo per genere, e non più per redditi familiari. Sulla base dei redditi personali individuamo una soglia di povertà individuale, che ci permette di distinguere gli individui poveri da quelli non poveri. In questo caso, la soglia di povertà è semplicemente pari al 50% del reddito medio individuale, poiché in questo caso il numero di adulti equivalenti (AE) è pari a 1, essendo l'unità di riferimento costituita dall'individuo, e quindi reddito individuale e reddito equivalente coincidono.

È bene precisare che, sebbene questa analisi abbia solo carattere puramente simulativi (e non potrebbe essere altrimenti, essendo la società fondata sulle famiglie piuttosto che sugli individui), tuttavia, ci consente da una lato, di valutare la posizione della donna nel momento in cui, a seguito di separazione o divorzio o morte del congiunto o uscita dal nucleo familiare, dovesse rimanere sola, e dall'altro di evidenziare come la differente distribuzione dei redditi per genere si traduca in tassi di povertà profondamente diversi.

Da una prima visione delle tabelle sulla diffusione individuale della povertà, si nota come le donne sperimentano dei

**Tab. 13**  
Diffusione della povertà per territorio di residenza – stime bootstrap  
(normal approximation)  
(Dati 2002)

	Confidence Interval 95%	Bias	St. err.
Uomo residente al Nord	0,0578 – 0,0634	-0,0018	0,2353
Donna residente al Nord	0,2366 – 0,2468	0,0015	0,4291
Uomo residente al Centro	0,0769 – 0,0837	0,0104	0,2873
Donna residente al Centro	0,2885 – 0,2997	0,0341	0,4697
Uomo residente al Sud	0,1892 – 0,1982	-0,0210	0,3781
Donna residente al Sud	0,4833 – 0,4951	-0,0373	0,4978
Diffusione media	0,2083 – 0,2179	-0,0035	0,4070

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

**Tab. 14**  
 Diffusione della povertà per titolo di studio del capofamiglia  
 stime bootstrap (normal approximation)  
 (Dati 2002)

Confidence Interval 95%	Bias	St. err.	
Uomo con istruzione elevata	0,0073 – 0,0123	0,0307	0,1977
Donna con istruzione elevata	0,1102 – 0,1174	-0,0146	0,2992
Uomo con istruzione media	0,0977 – 0,1037	-0,0310	0,2547
Donna con istruzione media	0,0760 – 0,0854	0,1118	0,3944
Uomo con istruzione bassa	0,2103 – 0,2183	-0,0872	0,3331
Donna con istruzione bassa	0,1316 – 0,1434	0,2772	0,4927

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

tassi di povertà più elevati rispetto agli uomini, sia in riferimento al territorio di residenza che al titolo di studio. In particolare il dato relativo alla donna residente al Sud indica una diffusione della povertà individuale compresa tra il 48,33% e il 49,51%. Conclusioni simili possono trarsi anche per le donne con titolo di studio medio-basso per le quali, pur rilevandosi delle stime per intervallo minori che per gli uomini, sono presenti delle distorsioni piuttosto consistenti e di segno positivo (0,2772 per le donne con bassa istruzione e 0,1118 per le donne con istruzione media) Questo fatto induce a pensare che le stime per intervallo tendono a sotto-rappresentare la reale entità del fenomeno.

**Tab. 15**  
 Intensità della povertà per territorio di residenza  
 stime bootstrap (normal approximation)  
 (Dati 2002)

	Confidence Interval 95%	Bias	St. err.
Uomo residente al Nord	0,4033 – 0,4041	-0,0582	0,0337
Donna residente al Nord	0,3464 – 0,3466	0,0214	0,0045
Uomo residente al Centro	0,3359 – 0,3369	0,0036	0,0388
Donna residente al Centro	0,3847 – 0,3849	-0,0173	0,0049
Uomo residente al Sud	0,3553 – 0,3559	-0,0073	0,0277
Donna residente al Sud	0,3845 – 0,3847	-0,0165	0,0044
Intensità media	0,3621 – 0,3625	0,00002	0,0190

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

**Tab. 16**  
Intensità della povertà per titolo di studio del capofamiglia  
stime bootstrap (normal approximation)  
(Dati 2002)

Confidence Interval 95%	Bias	St. err.	
Uomo con istruzione elevata	0,4868 – 0,4916	-0,4486	0,1977
Donna con istruzione elevata	0,4283 – 0,4355	-0,3327	0,2992
Uomo con istruzione media	0,4197 – 0,4257	-0,3530	0,2547
Donna con istruzione media	0,4129 – 0,4223	-0,2251	0,3944
Uomo con istruzione bassa	0,3423 – 0,3503	-0,2192	0,3331
Donna con istruzione bassa	0,3517 – 0,3635	0,0571	0,4927

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

Ad analoga conclusione si può giungere relativamente alle stime dell'indice di intensità relative al titolo di studio (tab. 16). In questo caso, va rilevato che le distorsioni sono negative per quasi tutte le categorie rilevate. È quindi probabile ritenere che nelle suddette categorie l'intensità di povertà sia più bassa di quanto risulti dalle stime per intervallo effettuate.

Le elaborazioni effettuate consentono di trarre alcune conclusioni preliminari. Risulterebbe confermata l'incidenza del nucleo familiare nel determinare l'invisibilità del rischio di povertà delle donne. Se ne ha conferma dal confronto tra l'analisi effettuata tra le famiglie e l'analisi effettuata sui singoli individui.

Infatti l'analisi individuale evidenzia un marcato differenziale in termini di diffusione della povertà tra uomini e donne a scapito del segmento femminile. Alle stesse conclusioni si arriva difatti sia nel confronto su base territoriale che per titolo di studio.

Un confronto con i dati sulle famiglie ci permette considerazioni più puntuali. Ad esempio, tra le famiglie in cui la donna di riferimento è coniugata, il tasso di povertà si attesta intorno al 30%. Ora se consideriamo gli individui residenti al Sud, e distinguiamo per sesso, possiamo vedere come il tasso di povertà tra gli uomini è inferiore al 20%, mentre tra le

donne si avvicina al 50%. Il fenomeno si ripete, magari in modo meno evidente, su tutto il territorio, e in parte in riferimento al livello di istruzione.

*L'indice di dipendenza economica:* è interessante utilizzare un indice capace di misurare il grado di dipendenza economica esistente tra marito e moglie. Un tentativo di costruire un indice di dipendenza economica è stato fatto da Bianchi, Casper, Peltota, (1996), che propongono il seguente:

$$D = \frac{Y_h}{Y_h + Y_w} - \frac{Y_w}{Y_h + Y_w} \quad \text{dove } D \in [-1, +1] \quad (7)$$

$Y_h$  = reddito personale del marito;  $Y_w$  = reddito personale della moglie.

I valori estremi che l'indice di dipendenza economica può assumere sarà uguale a 0 in caso di assenza di dipendenza economica, vale a dire nel caso in cui il reddito personale di marito e moglie sono uguali. E al contrario tanto più vicino ad 1 tanto più grande è la differenza tra il reddito del marito e il reddito della moglie. Inoltre, il segno negativo dell'indice esprime dipendenza economica del marito dalla moglie.

Il campione utilizzato per delineare il coefficiente di dipendenza economica è costituito da 2572 coppie che costituiscono nuclei familiari nei quali non figurano redditi da lavoro autonomo.

**Tab. 17**  
Indice di dipendenza economica per tipologia familiare  
stime bootstrap (bias corrected)  
(Dati 2002)

Confidence interval 95% (bias - corrected)	Std. Dev.	
Famiglia con figli minorenni	0,3153 - 0,3215	0,3075
Famiglie senza figli minorenni	0,2472 - 0,2514	0,3080
Famiglia di 2 componenti	0,2598 - 0,2646	0,3124
Famiglia con più di 2 comp.	0,2737 - 0,2798	0,3049
Totale Famiglie	0,2685 - 0,2766	0,3078

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

**Tab. 18**  
Indice di dipendenza economica per territorio di residenza  
stime bootstrap (bias corrected)  
(Dati 2002)

	Confidence interval 95% (bias – corrected)	Std. Dev.
Famiglia residente al Nord	0,2642 – 0,2726	0,2972
Famiglia residente al Centro	0,2584 – 0,2631	0,2999
Famiglia residente al Sud	0,2929 – 0,2982	0,3344

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

**Tab. 19**  
Indice di dipendenza economica per titolo di studio  
stime bootstrap (bias corrected)  
(Dati 2002)

	Confidence interval 95% (bias – corrected)	Std. Dev.
Donna con istruzione alta	0,0934 – 0,0940	0,2715
Donna con istruzione media	0,2281 – 0,2321	0,3004
Donna istruzione bassa	0,3506 – 0,3655	0,2715

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

**Tab. 20**  
Indice di dipendenza economica per impiego della moglie  
stime bootstrap (bias corrected)  
(Dati 2002)

	Confidence interval 95% (bias – corrected)	Std. Dev.
Operaia e simili	0,3179 – 0,3219	0,2606
Impiegata/Insegnante	0,1650 – 0,1705	0,2711
Impiegata direttiva/ Quadro	(-) 0,1147 – (-) 0,1121	0,3061
Dirigente/Docente universitaria		
Disoccupate	0,7808 – 0,7808	0,3623
Casalinghe/Studentesse	0,4743 – 0,4853	0,2879
Pensionate	0,2317 – 0,2378	0,3040

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

L'analisi condotta utilizzando l'indice di dipendenza economica, che indaga sui legami economici che nascono all'interno del nucleo familiare ed in particolare della coppia, individua stime pressoché uniformi nel confronto tra le varie tipologie familiari.

La donna, a prescindere dalla tipologia familiare, territorio di residenza, istruzione e impiego, risulta essere sempre dipendente, da un punto di vista economico, dal marito. L'unica eccezione si ha per le donne che raggiungono una posizione professionale elevata (quadri, dirigenti, docenti universitari), che tra l'altro nel panorama del mercato del lavoro italiano rappresentano una proporzione esigua.

*Discriminazione salariale:* la generale dipendenza economica delle donne come risulta dalle tabelle precedenti, trova una spiegazione emblematica nel diverso trattamento salariale a cui il segmento femminile è sottoposto rispetto a quello maschile. In questo paragrafo abbiamo considerato solo i lavoratori dipendenti, e confrontato i salari orari percepiti rispetto alla qualifica lavorativa. I dati IBFI forniscono informazioni sul reddito netto da lavoro annuo, i mesi di lavoro e le ore di lavoro settimanali, pertanto il salario orario, che non è fornito direttamente, è stato stimato sfruttando queste informazioni. In particolare abbiamo determinato le ore di lavoro annuali nel seguente modo (Pistaferri, 2003):

$$ah = wm * 4 * wh \quad (8)$$

dove  $ah$  = annual hours;  $wm$  = working months;  $wh$  = weekly working hours

ne consegue che il salario orario è pari a:

$$w = \frac{ylm}{ah} \quad (9)$$

dove  $w$  = wage rate;  $ylm$  = annual labor income

Le stime ottenute dai dati IBFI – BIT 2002, sono le seguenti:

**Tab. 21**  
Salario orario medio per tipo di impiego  
(Dati 2002)

	Uomini	Donne	Totali
Operaio o simili	7,25	6,17	6,92
Impiegato	9,01	8,06	8,54
Insegnante di qualsiasi grado	13,84	12,14	12,44
Impiegato direttivo/Quadro	13,18	10,59	12,50
Dirigente/Funzionario/Docente universitario	17,95	14,82	17,18
Totale	8,71	8,23	8,51

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 2004

L'analisi sui saggi di salario mostra come, per qualsiasi qualifica raggiunta, la retribuzione delle donne è più bassa di quella degli uomini, con valori che crescono proporzionalmente al crescere della qualifica. Si noti, ad esempio, che il differenziale di salario nella qualifica di operaio tra uomini e donne è di 1,08, a fronte di un differenziale di 3,17 nella qualifica di dirigente. In un mercato del lavoro nel quale l'accesso è più difficoltoso e i tassi salariali delle donne sono inferiori, anche un differenziale salariale di 1,08 risulta talmente elevato da essere ritenuto una delle cause principali del rischio di povertà di genere.

### **3. Il ricorso ad un modello dinamico di natura probabilistica: l'applicazione della catena di Markov per predire l'evoluzione tra diversi stati di povertà.**

In questa seconda parte consideriamo l'utilizzo delle catene di Markov per descrivere il processo evolutivo di un sistema che evolve nel tempo in termini probabilistici passando, in una successione di periodi, attraverso N stati di transizione (Coli 1973 e 1975; Daboni L. 1965; Lessi, 1993).

Dall'utilizzo di questo strumento metodologico ci attende-

vamo di capire se particolari categorie di donne potevano ritenersi a rischio di certi livelli di povertà in determinate situazioni. In modo particolare ci siamo chiesti se la perdita del marito (per divorzio, separazione e vedovanza) da parte di donne coniugate avrebbe potuto costituire un fattore determinante per la caduta di tali donne nello stato di povertà. Del resto il nostro atteggiamento è stato quello di affidarci ad un modello probabilistico solo per trarne possibili indicazioni per la ricerca di modifiche, aggiunte e perfezionamenti, nell'ottica di uno studio di "genere".

In questo nostro lavoro il processo evolutivo è assimilabile ad uno stato di povertà in corrispondenza alle variazioni di stato civile, definite rispettivamente alle soglie di povertà: fino al 40% del reddito equivalente medio ( $S_1$  = sicuramente povero); tra il 40% e 50 % del reddito equivalente medio ( $S_2$  = appena povero), tra il 50% e il 60% del reddito equivalente medio ( $S_3$  = quasi povero), oltre il 60% del reddito equivalente medio ( $S_4$  = non povero); che individuano la distribuzione delle famiglie per grado di povertà.

In particolare abbiamo definito 4 stati di transizione:

- $S_1$  : sicuramente povero
- $S_2$  : appena povero
- $S_3$  : quasi povero
- $S_4$  : non povero

Abbiamo altresì assunto che la probabilità del passaggio di un individuo da uno stato all'altro fosse di natura di dipendenza stocastica, ignorando volutamente fattori di ereditarietà. Ciò ci pare ragionevole in considerazione della impossibilità di poter disporre di osservazioni dirette sugli individui e della necessità di rendere agevole l'applicazione del modello sia pure a scapito di una maggiore aderenza alla realtà.

Come già detto, l'applicazione di questo strumento, ha previsto l'utilizzo dei dati provenienti dalla sezione panel (per il periodo compreso tra 1991 e 2002) dell'Indagine della

Banca d'Italia sui Bilanci delle Famiglie Italiane. In particolare, sono state considerate tutte le variazioni di stato civile delle donne (da coniugate a non coniugate – nubili, separate / divorziate – vedove) dal 1991 al 1993, dal 1993 al 1995, e così via per ogni rilevazione consecutiva fino al 2002. Sono state escluse dal nostro sottoinsieme le donne appartenenti a famiglie nelle quali almeno uno dei componenti fosse percettore di reddito autonomo. L'ampiezza del sottoinsieme risultante è stato di 438 donne.

Le variazioni di stato civile hanno dato origine alle stime di una catena di transizione le cui probabilità rappresentano il passaggio da un livello di povertà all'altro ed inoltre abbiamo cercato di verificare se il processo evolutivo potesse considerarsi di natura "ergodica", ovvero tale da raggiungere una certa stabilità in termini probabilistici, dopo un certo numero di iterazioni (o stadi) che, nel nostro caso, sono rappresentati da bienni.

In termini analitici, se considerassimo un particolare processo  $X$ , che può assumere gli stati  $S_1, S_2, S_3, S_4$ , allora un elemento della matrice di Markov può essere così definito:

$$p_{ij} = \Pr(X_{t+1} = i \mid X_t = j) \quad (10)$$

$$\text{con } p_{ij} \geq 0; \quad \sum_{i=0}^4 p_{ij} = 1; \quad i, j = S_1, S_2, S_3, S_4$$

Il comportamento del processo  $X$  è riassunto dalle probabilità condizionate della matrice  $M$ , detta matrice di transizione, dove ad esempio  $p_{12}$  indica la probabilità che la donna coniugata al tempo  $t$  e non coniugata al tempo  $t+1$ , sia appena povera al tempo  $t+1$ , dato che era sicuramente povera al tempo  $t$ :

$$S_1, S_2, S_3, S_4$$

$$M = \begin{matrix} S_1 \\ S_2 \\ S_3 \\ S_4 \end{matrix} \left| \begin{matrix} p_{11} & p_{12} & p_{13} & p_{14} \\ p_{21} & p_{22} & p_{23} & p_{24} \\ p_{31} & p_{32} & p_{33} & p_{34} \\ p_{41} & p_{42} & p_{43} & p_{44} \end{matrix} \right. \quad (11)$$

È chiaro che l'evoluzione del sistema è dominata dalla struttura della matrice M e che dipende inoltre dalla distribuzione iniziale.

Lo scopo di questa analisi è stato quello, come già accennato, di determinare l'evoluzione, nell'ambito del processo X, delle donne che risultavano coniugate al tempo t e non più coniugate al tempo t<sub>+1</sub>. In altre parole si è voluto studiare in che modo il passaggio dalla condizione di coniugata a quella di non più coniugata comportasse delle variazioni in termini di povertà.

Il primo passo è stato quello di determinare la distribuzione tra le diverse fasce di povertà al tempo t e al tempo t<sub>+1</sub> per le sole donne che tra il biennio precedente e quello successivo cambiavano la loro situazione in termini di stato civile. Le tabelle che seguono illustrano i passaggi tra le varie fasce di povertà tra t e t<sub>+1</sub>, in seguito alla variazione di stato civile (passaggio tra coniugata al tempo t e non più coniugata al tempo t<sub>+1</sub>).

**Tab. 22**

Donne coniugate al tempo t e non più coniugate al tempo t<sub>+1</sub>  
appartenenti a diversi livelli di povertà

(Dati 2002)

Tt <sub>+1</sub>	Sp <sub>t+1</sub>	Ap <sub>t+1</sub>	Qp <sub>t+1</sub>	Np <sub>t+1</sub>	Totale
S1 = Sp <sub>t</sub>	35	9	3	4	51
S2 = Ap <sub>t</sub>	10	8	11	8	37
S3 = Qp <sub>t</sub>	9	4	12	17	42
S4 = Np <sub>t</sub>	2	8	15	283	308
totale	56	29	41	312	438

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 1991 - 20042

Dalla osservazione dei dati esposti nella Tab. 22 si perviene alla stima delle probabilità di transizione della catena di Markov che segue

$$M = \begin{array}{c|cccc} & S_1 & S_2 & S_3 & S_4 \\ \hline S_1 & 0,68 & 0,18 & 0,06 & 0,08 \\ S_2 & 0,27 & 0,22 & 0,30 & 0,21 \\ S_3 & 0,21 & 0,10 & 0,29 & 0,40 \\ S_4 & 0,01 & 0,03 & 0,05 & 0,91 \end{array}$$

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 1991 - 2002

Dall'analisi della ergodicità assimilabile alla elevazione a potenze successive della matrice di partenza è stato osservato che dopo 45 stadi, (equivalenti a 45 bienni o istanti di transizione, in pratica a 90 anni), la matrice iniziale  $M$  tende ad assumere una distribuzione del vettore limite i cui valori sono rappresentati dal vettore:

$$H = \begin{array}{c|cccc} & S_1 & S_2 & S_3 & S_4 \\ \hline S_i & 0,1415 & 0,0711 & 0,0910 & 0,6963 \end{array}$$

Fonte: nostra elaborazione su dati IBFI – BIT 1991 - 2002

Ciò significa che dopo il suddetto periodo di 90 anni, assimilabile a 2 generazioni demografiche, verosimilmente, come da noi ipotizzato, l'appartenenza ad uno stato di povertà finale non dipende più dall'appartenenza ad uno stato di povertà iniziale.

In altri termini, qualsiasi sia lo stato di povertà iniziale della categoria di donne non più coniugate, si avrà, che al limite dopo 90 anni la probabilità di appartenere rispettivamente allo stato  $S_1$  = sicuramente povero è 0,14,  $S_2$  = appena povero è 0,07,  $S_3$  = quasi povero è 0,9 e  $S_4$  = non povero è 0,70.

L'interpretazione più plausibile è che vi sia stata una redistribuzione della ricchezza dalle classi più ricche a quelle più povere, tale che la probabilità che, nel passaggio di stato civile, si possa migliorare il livello di benessere col trascorrere dei bienni è cresciuta complessivamente. L'aspetto più confortante è l'aver valutato in termini probabilistici una redistribuzione del reddito a favore delle classi meno abbienti.

Inoltre l'ipotesi markoviana ci è apparsa plausibile per una serie di motivi.

Il primo motivo è la presenza del carattere di ereditarietà che abbiamo postulato presente nel fenomeno della povertà femminile (per cui ogni passaggio successivo è influenzato dalla storia precedente). Un ragionamento analogo vale per il grado di dipendenza della donna dal coniuge.

Il secondo motivo, solo apparentemente in contrasto con il precedente, risiede nell'ipotesi di indipendenza, adottata classicamente per quelle schematizzazioni in cui la semplicità dei risultati consente di trarre con rapidità le prime conclusioni, sia pure con un certo grado di approssimazione.

Qualche ragionevole perplessità potrebbe invece nascere a proposito dell'ipotesi di stazionarietà che sembrerebbe maggiormente adatta a descrivere fenomeni collegabili con le variazioni di una grandezza che dovrebbe rimanere costante in base alle condizioni *idealmente* poste, che nel nostro caso dovrebbero presentare valori pari a zero.

Nel caso della povertà infatti le condizioni *idealmente* poste sono quelle di valori nulli delle classi inferiori. In altre parole qualunque livello di povertà è inaccettabile dal momento che la condizione realmente accettabile da una società civile è l'assenza totale di povertà.

Quale potrebbe essere l'interpretazione socio-economica dei valori della distribuzione di probabilità nello stato stazionario? In altre parole come si è giunti a quei valori?

Questo il modello non è in grado di dircelo.

Le nostre intuizioni ci portano a ritenere che un esame di genere conduce alla riaffermazione che la povertà femminile

non è destinata a scomparire. I risultati ci sembrano confermare che la dipendenza economica della donna dal coniuge, la difficoltà di collocazione all'interno del mondo lavorativo (soprattutto per le giovani donne), la disgregazione della famiglia che si estrinseca in un numero sempre crescente di separazioni e di divorzi, la situazione di vedovanza e non ultimi fattori di ereditarietà della povertà, portano ad una stabilizzazione della povertà femminile.

Ciò che invece sarebbe possibile è di ripetere l'applicazione della catena di Markov ad altre variabili per conoscere il peso di ciascuna nel processo di traslazione nel tempo.

Infine vale la pena di ribadire che, una osservazione basata su dati panel riferibili direttamente alle donne e relativa ad un maggior numero di dati biennali avrebbe reso meno approssimativa e semplicista la nostra analisi che, d'altra parte, dovrebbe essere valutata come un tentativo di metodo, sia pure inficiato da ipotesi troppo rigide, per rendere maggiormente visibili le variabili sulle quali investigare al fine di poter affrontare il problema della povertà in termini di genere.

## **Conclusioni**

Uno studio sulla povertà di genere si scontra con le difficoltà oggettive dovute alla qualità dei dati disponibili e alle metodologie d'analisi utilizzate. Tendendo conto di questi vincoli, con il nostro studio si cerca di indagare sulla condizione della donna all'interno del nucleo familiare e, soprattutto, sul rischio di povertà che la donna non coniugata o nel caso in cui, per qualche motivo (divorzio, separazione, morte del coniuge) diventasse non coniugata, affronta, nel tempo.

La prima parte dell'analisi, basata sullo studio delle unità familiari, non permette di evidenziare differenze di genere, in termini di povertà, all'interno del nucleo familiare (mancano infatti strumenti d'analisi gender-sensitive, in grado di svelare l'occultamento del fenomeno che notoriamente avviene

all'interno della famiglia) tuttavia, consente di disporre di un quadro iniziale del problema da cui partire per discutere del fenomeno della povertà di genere.

Lo studio sulle famiglie evidenzia come, soprattutto per tipologie familiari "deboli", come quelle in cui sono presenti figli minorenni, o in caso di nuclei numerosi, le famiglie in cui la donna di riferimento non è coniugata (intesa nella nostra accezione) sperimentano un tasso e un'intensità della povertà più elevato delle famiglie in cui la donna di riferimento è coniugata. In particolare le famiglie a cui facciamo riferimento provano una situazione di grave disagio: infatti circa il 20% sono classificate come sicuramente povere (cioè hanno un reddito equivalente inferiore all' 80% della soglia di povertà).

Il problema di occultamento della povertà di genere, derivante dall'analisi familiare, è reso evidente dall'analisi sugli individui, che si articola nella simulazione sulla povertà individuale, nella stima dell'indice di dipendenza economica e dei saggi di salario.

Quello che emerge dalla simulazione sui redditi personali è che le donne su tutto il territorio nazionale e, in linea di massima per qualsiasi titolo di studio, sperimentano dei tassi di povertà individuali superiori a quelli degli uomini, con punte del 150% di quello degli uomini (cfr. dato meridionale). L'indice di dipendenza economica mostra come la donna, a meno di un impiego come dirigente (o posizioni affini), sia sempre dipendente economicamente dal marito. Una lettura delle cause che conducono a questi risultati, passa per l'analisi dei saggi di salario. Le stime effettuate, distinguendo per qualifica professionale, mostrano come la donna percepisca retribuzioni mediamente più basse di quelle dei colleghi uomini.

In definitiva possiamo affermare che la povertà di genere è un problema reale che l'analisi sulle famiglie tende ad occultare. La famiglia utilizzata come unità d'indagine tende a rendere omogeneo un fenomeno, la povertà di genere, caratterizzato invece da evidenti segnali di eterogeneità. Ora, se è vero

che la famiglia è l'istituto alla base della nostra società, è anche vero che nel momento in cui, per qualche motivo (ad esempio, divorzio o morte del marito) il nucleo familiare fosse messo in discussione, la donna (e tutta la famiglia rimanente) andrebbe, con molta probabilità, incontro a un forte rischio di impoverimento. Le cause di questa eterogeneità sono dovute, almeno in parte, alla disparità di trattamento nell'ambito lavorativo, sia in termini di accesso alle professioni, sia in termini di discriminazione salariale.

Per concludere possiamo affermare che la famiglia attenua e, a volte, occulta la vera natura della povertà, caratterizzata da una marcata dualità di genere. Il ruolo della famiglia come "mezzo di occultamento" è criticabile da un punto di vista principalmente etico, poiché al suo interno si creano ancora oggi i presupposti per una società nella quale la donna continua ad avere, pur in maniera meno evidente di un tempo, un ruolo marginale e di dipendenza economica dal marito. Il problema, tuttavia, da etico diventa sociale, se si pensa che nella società di oggi, caratterizzata da famiglie composte da un solo individuo, e da tassi di separazione e divorzio in aumento (De Rose, 2000), le donne che escono dal nucleo familiare (o comunque sono non coniugate) presentano dei tassi di povertà e un rischio di povertà troppo elevati, per essere eticamente accettabili e socialmente sostenibili.

Infine, le previsioni sull'andamento futuro della diffusione della povertà, tra quelle donne che per qualche motivo passano da coniugate a non coniugate, ottenute mediante l'applicazione della catena di Markov, se da un lato mostrano la loro validità nell'indicare che fenomeni di emarginazione femminile, come la povertà, sono correlati ad eventi di crisi familiari tanto da consolidare il fenomeno del depauperamento femminile, dall'altro potrebbero rappresentare uno strumento di misurazione, in chiave probabilistica, del diverso peso che hanno i vari eventi nella vita delle donne nel determinare il rischio di povertà e, di conseguenza, di esclusione sociale.

## Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia (2004): *“Supplementi al Bollettino Statistico, note metodologiche e informazioni statistiche, i bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2002”*.
- Benassi, D. (2000): *Le Politiche nazionali contro la povertà in Italia, Rapporto per la Commissione di Indagine sull'esclusione sociale*.
- Bianchi, S.M. – Casper, L. M. – Peltola, P. K. (1996): *“A cross – national look at married women's economic dependency, Luxembourg Income Study Working Papers Series, Working Papers, 143, Luxembourg: CEPS/INSTEAD*.
- Brandolini, A. (2004): *A proposito di povertà e disuguaglianza, in [www.lavoce.info/news](http://www.lavoce.info/news)*.
- Bottini in [www.donnanews.it](http://www.donnanews.it).
- Brucchi, L. (2001): *“Manuale di Economia del Lavoro”, Il Mulino, Bologna*.
- Cannari L. – Franco D. (1997): *“La povertà tra i minorenni in Italia: dimensioni, caratteristiche e politiche”, Banca d'Italia, Temi di discussione del Servizio Studi, 294, Febbraio 1997*.
- Coli, M. (1973): *Un modello markoviano per la utilizzazione ottima di un sistema di trasporto, Rivista dell'associazione italiana di ricerca operativa, 10*.
- Coli, M. (1975): *Un criterio di manutenzione aziendale inteso come processo markoviano, Rivista dell'associazione italiana di ricerca operativa, 2*.

- Daboni, L. (1965): *Catene di Markoff*, Quaderni dell'Istituto Universitario di Scienze Sociali, Trento, Serie Didattica – Quaderno n. 8.
- Daboni, L. (1969): *Catene di Markoff*, Quaderni dell'Istituto Universitario di Scienze Sociali, Trento.
- De Rose, A. (2000): *“Le famiglie di separati e divorziati: alcuni dati su nuove tipologie e stato dei componenti”*, in *Economia della famiglia e politiche sociali*, Documenti CNEL, n. 28.
- Efron, B. (1979): *“Bootstrap methods: another look at the Jackknife”*, *The Annals of Statistics*, vol. 7, n. 1, 1-26.
- Espinar E. e Gonzalez Rio M.J. (2004): *“Genere e Povertà”*, [www.ecn.org](http://www.ecn.org).
- Florio, S. in [www.cgil.it/pariopportunita/Pechino](http://www.cgil.it/pariopportunita/Pechino).
- Gagliardo, G. (2001): redazione lemanja in [www.ecn.org/reds/donne](http://www.ecn.org/reds/donne).
- Gorrieri, E. (1990): *“Un'ipotesi di analisi della disuguaglianza nei consumi”*, *Politica Economica*, aprile 1990, 97-118.
- ISTAT, (2003): *“La povertà in Italia nel 2002”*, Note Rapide.
- Lessi, O. (1993): *“Corso di probabilità”*, edizioni Metria, Padova.
- OECD, (1982): *“The OECD list of social indicators”*, Paris.
- Pasqua, S. (2002): *Wives' work and income distribution in european countries*, working papers, CHILD n. 1 in [www.de.unito.it/CHILD](http://www.de.unito.it/CHILD).

Pistaferri, L. (2003): *“Anticipated and unanticipated wage changes, wage risk and life cycle labor supply”*, *Journal of Labor Economics*, 21, 3.

Ross, S. (1994): *“A first course in probability”*, fourth edition, Prentice Hall International, Inc..

Ruspini, E. (2000) (a cura di ): *Povert  delle donne e trasformazione dei rapporti di genere*, Inchiesta Ruspini, E. (2001).

## SCHEDE BIBLIOGRAFICHE

a cura di G. Di Martino

Felice C. – Mattosio N., *New Economy*, Franco Angeli, Milano, 2005.

La nuova economia creata da Internet sta cambiando radicalmente il mondo intorno a noi. Con essa ci si trova davanti al più eclatante dei fenomeni moderni: i suoi profili sia normativi che empirici appaiono incerti sia dal punto di vista macroeconomico sia in quello microeconomico.

Gli autori raccontano questa rivoluzione in corso, analizzandone le cause, descrivendone i protagonisti, gli eccessi e i rischi, chiarendone le implicazioni sul futuro: dal modo di lavorare al ruolo della politica. Un viaggio nella New Economy che comincia dalla sua patria di origine, gli Stati Uniti, e prosegue verso l'Europa, mettendo a fuoco il rapido sviluppo europeo, l'influenza che le nuove tecnologie esercitano sulla politica e il nesso inscindibile tra questa rivoluzione economico-sociale e le c.d. "nuove libertà".

Il lavoro, frutto di riflessioni e studi condotti in comune dai due autori, cerca dunque di mettere a fuoco le tante questioni che l'argomento solleva: una mappa ragionata, con il supporto della letteratura disponibile e di significative rilevazioni statistiche, dei molteplici percorsi analitici e dottrinari cui il fenomeno sta dando luogo.

Latouche S., *Giustizia senza limiti*, Bollati Boringhieri, Torino, 2003.

Questo libro deve il suo titolo a George W. Bush e alla formula – *Enduring Justice* – con la quale egli designò in un primo tempo la reazione americana agli attentati dell'11 settembre 2001. La frase di Bush è stata riutilizzata da Latouche per sostenere la profonda ingiustizia dell'economia globale, e più in generale la mancanza di ogni morale nell'economia di mercato. Tra i più autorevoli critici del concetto stesso di "sviluppo" industriale e della sua diffusione planetaria, Latouche sostiene che si è giunti alla fine di ogni concezione economicista: «(...) in quanto la crisi ecologica pone, per la prima volta e in modo drammatico per l'umanità, il problema di una ripartizione equa delle quote di natura tra i viventi e tra la nostra generazione e quelle future». Ma, per l'appunto, che cosa significa fare giustizia in una economia globalizzata? Come portare rimedio all'ingiustizia globale? Sono le domande alle quali l'autore cerca di dare delle risposte per un verso denunciando l'impostura dell'etica economica e per l'altro cercando di prevedere quella che potrebbe essere una economia giusta in un mondo globalizzato.

Nelle prime due parti del libro vengono messe a confronto l'apologetica della società di mercato realizzata dalla scienza economica con l'ingiustizia del mondo che evidentemente svuota di contenuto ogni pretesa morale dell'economia. Poiché condividono il medesimo immaginario economico, liberalismo e marxismo sono oggetto della stessa critica radicale, che si estende alla degenerazione dello Stato sociale di matrice socialdemocratica. L'economista francese utilizza l'immagine della megamacchina tecnoeconomica per descrivere il processo di globalizzazione in atto. Una megamacchina di dimensioni planetarie, al cui interno «tecniche sociali e politiche (...), tecniche economiche e produttive (...) si scambiano, si fondono, si completano, si articolano in una vasta rete mondiale messa in opera da ditte transnazionali gigantesche (...) mettendo al loro servizio Stati, partiti, sette, sindacati, ecc».

Nella terza parte del libro Latouche abbozza i tratti di quel che potrebbe significare una società giusta nel contesto di un mondo devastato dall'economia, insieme unificato e diviso dal mercato: definire il contenuto di una eguaglianza nello scambio e i ruoli possibili dei mercati e di una moneta di cui ci si sia riappropriati, in un mondo non limitato all'economia.

Rullani E., *La fabbrica dell'immateriale*, Carocci editore, Roma, 2004.

Una ricerca approfondita, sistematica e decisamente ambiziosa quella compiuta da Enzo Rullani che ha dato vita a due volumi (*Economia della conoscenza* e *La fabbrica dell'immateriale*) autonomi, ma complementari, dedicati al ruolo della conoscenza nella prassi manageriale e in particolare nel processo di creazione del valore.

Il volume in oggetto rappresenta un vero e proprio itinerario alla riscoperta della conoscenza, con l'intento dichiarato di colmare il gap esistente tra le sue rappresentazioni teoriche, che la relegano in un ruolo marginale assimilandola ad un qualunque fattore produttivo (capitale, lavoro, energia) e la percezione pratica nell'economia reale, che la vede da tempo ormai protagonista di fatto dell'agire manageriale.

La conoscenza è per Rullani un fattore produttivo sui generis, non riconducibile ad altro e per questa sua natura essa genera valore attraverso vie molto diverse da quelle tipiche dei fattori produttivi considerati dall'economia tradizionale, le principali delle quali deriverebbero proprio dalle sue caratteristiche peculiari: la capacità di moltiplicare gli usi e di conseguenza il valore creato; la capacità di interpretare le esperienze in funzione del coinvolgimento soggettivo ed infine la capacità di auto-regolare i rapporti sociali tra gli attori, con positive ripercussioni in termini di reciproca interdipendenza, di condivisione della conoscenza e con riferimento alle conseguenze che la sua applicazione può determinare nel contesto competitivo. Occorre procedere ad un'azione di aggiornamento della teoria

ad una realtà che è già mutata, ma con ritmi e linee evolutive radicalmente diverse da quelle a cui siamo abituati. Il lavoro, dunque, traccia una netta demarcazione, anche in termini disciplinari, tra la nuova economia della conoscenza e la tradizionale economia neoclassica dei fattori produttivi, che non sarebbe in grado di accogliere le novità legate alla produzione di valore a mezzo di conoscenze. Si ricostruisce un modello paradigmatico di interpretazione del mutato scenario attraverso l'indagine approfondita dei tratti distintivi della risorsa conoscenza e delle sue ripercussioni nella realtà economica.

L'opera di Rullani, meticolosa nell'indagare la letteratura e la prassi manageriale, si presenta creativa e in netta discontinuità rispetto alle dottrine economiche tradizionali, ma costituisce un contributo lungimirante al dibattito scientifico.

Mokyr J., *I doni di Atena*, ed. italiana a cura di Vera Zamagni, Il Mulino, Bologna, 2004.

Il volume dello storico dell'economia Joel Mokyr rappresenta un diario di viaggio nell'economia della conoscenza costellato da critiche al pensiero dominante. In esso si ritrovano tutti i temi della rivoluzione industriale, ma riletti e interpretati alla luce della centralità della conoscenza nel processo lavorativo. Una lettura attenta e critica del libro porterebbe a dire che Mokyr cerchi di tracciare una genealogia «capitalista» del marxiano *general intellect*, deprivandola sia della sua ambivalenza che del potenziale antagonismo.

Il merito maggiore del libro sta nell'analisi condotta sulla natura sociale della conoscenza, sulla sua natura evolucionistica e sul carattere epidemico della sua diffusione nella vita associata. Per Mokyr, tutta la conoscenza è «conoscenza utile», perché viene dall'accumulo dell'osservazione dei fenomeni naturali, allo scopo di desumerne regolarità e modelli. E se proprio si deve distinguere, allora è meglio considerare l'osservazione, la classificazione e la catalogazione dei fenomeni naturali come conoscenza utile *proposizionale*, mentre la sua formalizzazione logico-matematica, laddove sia possibile, è da considerarsi come conoscenza *prescrittiva*. In ogni caso, al di là delle modalità in cui si presenta la conoscenza va sempre affermato il fatto, aggiunge lo studioso, che essa diventa utile solo quando viene comunicata o in una conversazione o in un testo scritto. Nel libro c'è un'attenzione quasi spasmodica nel dimostrare che è solo nel secolo dei Lumi che questa «socializzazione» della conoscenza supera gli angusti limiti delle epoche precedenti e diventa la base epistemica della rivoluzione industriale, o «illuminismo industriale», come preferisce chiamarlo l'autore.

E non è un caso che Mokyr inviti a riflettere sul destino di società come la Cina antica, che trasudava di conoscenza utile, ma che la relegava all'in-

terno di una ristretta comunità per nulla desiderosa di diffonderla al resto della società. Implicitamente, l'invito finale del libro è a non recitare il sapere, ma di lasciarlo libero di diffondersi come un virus. Ma accanto alla conoscenza si diffondono anche i desideri di chi la produce e diffonde. E i desideri sono come un retrovirus dagli effetti imponderabili, fino a provocare un mutamento radicale della società in cui si diffonde.

## NOTIZIE SUGLI AUTORI

**PIERLUIGI SACCO** è professore di Economia della cultura presso l'Università IUAV di Venezia. È direttore scientifico della The Fund Raising School, Università di Bologna, sede di Forlì e direttore scientifico dell'Osservatorio Impresa e Cultura, e condirettore dell'Executive Master in Art and Culture Management presso TSM – Trento School of Management. Collabora alle edizioni quotidiane e domenicali de *Il Sole 24 Ore*. Autore di numerosi articoli, pubblicati su riviste scientifiche di prestigio internazionale, sui temi della teoria dei giochi e dell'economia delle arti visive, è membro del comitato editoriale delle riviste "Etica ed Economia" e "Economia della Cultura".

**GIORGIO TAVANO BLESSI** laureato a Venezia presso l'Università Ca' Foscari, dottorando di eccellenza in Analisi e Governance dello Sviluppo Sostenibile, SSAV Fondazione Scuola Studi Avanzati di Venezia, è impegnato in ricerche nel campo della gestione delle istituzioni culturali nel settore delle performing arts, e nel campo degli impatti della cultura nei processi di sviluppo sostenibile delle aree urbane nelle società post-industriali. Insegna economia dello spettacolo presso l'Università IUAV di Venezia, Facoltà di Design e Arti, ed è ricercatore Junior presso TSM – Trento School of Management.

**NICOLA MATTOSCO** è professore di Economia politica all'Università "G. d'Annunzio" di Chieti-Pescara (Facoltà di Scienze Manageriali), dove è presidente di un corso di laurea specialistica e dirige un dottorato di ricerca e un master in materia di sviluppo. Recentemente ha concentrato i suoi studi sui temi della globalizzazione, dell'etica e dell'economia della conoscenza. Suoi contributi sulla teoria della domanda effettiva, del tasso d'interesse e sui processi di aggiustamento dei mercati sono comparsi su varie riviste specializzate. Ha pubblicato più monografie, tra cui: *Equilibri, interessi, prezzi: studio su instabilità e politiche monetarie* (Torino 1986), (con C. Pagliari) *Equilibri economici non cooperativi e teoria dei giochi* (Padova 1990), (a cura di) *Etica, economia e globalizzazione* (Pescara 2003), (con C. Felice) *New Economy. Dall'homo faber all'homo sapiens* (Milano 2005). Dirige le riviste "Il Risparmio" e "Global & Local Economic Review".

**EMILIANO COLANTONIO** è responsabile del Laboratorio Giuridico-Informatico nell'ambito del Corso di Laurea Specialistica in "Management e sviluppo socioeconomico" nonché docente nell'omonimo Master presso la Facoltà di Scienze Manageriali dell'Università degli Studi "G. d'Annunzio" di Chieti-Pescara. È ricercatore presso il dottorato "E-Learning, Development & Delivery" della medesima Università dove sta concludendo l'elaborazione della tesi su *Valutazione economica dei progetti universitari E-Learning*.

**OLIVIER BUTZBACH** insegna Macroeconomia presso la Facoltà di Economia della Seconda Università degli Studi di Napoli. È ricercatore presso la European University Institute di Fiesole (Fi), dove ha completato una tesi di dottorato sul tema delle trasformazioni del settore delle casse di risparmio in Francia e in Italia. È titolare di un Master of Arts in relazioni internazionali dell'Università Johns Hopkins di Washington e del diploma dell'Istituto degli Studi Politici di Parigi. Le sue attività di ricerca si focalizzano sull'analisi comparata dei sistemi bancari e finanziari e l'economia politica comparata.

**MIRIAM D'ASCENZO** è ricercatrice e insegna Microeconomia presso la Facoltà di Scienze Manageriali dell'Università degli Studi "G. d'Annunzio" di Chieti-Pescara. È stata ricercatrice anche presso l'Università degli Studi di Perugia.

**DARIO SCIULLI** è dottorando in Teoria Economica e Istituzioni presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Roma-Tor Vergata. È stato anche titolare di una Borsa di Ricerca "Federico Caffè" della Fondazione Caripe.

## INDICE DEGLI ARTICOLI PUBBLICATI

	anno	fasc.	pp.
<b>Antoci A. – Borghesi S. – Russu P.</b>			
<i>Spese difensive e crescita economica: il ruolo delle aspettative ambientali.....</i>	2004	VII	53-76
<b>Antonelli M. A.</b>			
<i>Analisi economica della burocrazia tra teorie ed evidenze empiriche.....</i>	1999	I	103-142
<b>Balassone F. – Franco D.</b>			
<i>Il federalismo fiscale e il patto di stabilità e crescita: una convivenza difficile.....</i>	2000	II	65-108
<b>Boccia E.</b>			
<i>Arte e Cultura. Gli interventi delle Fondazioni bancarie.....</i>	2003	VI	77-95
<b>Butzbach O.</b>			
<i>Varietà dei capitalismi? Uno studio comparato delle trasformazioni del sistema bancario francese ed italiano, 1980-2000.....</i>	2005	VIII	101-149
<b>Cappelletti V.</b>			
<i>La moda come intersezione di paradigmi.....</i>	2003	VI	23-35
<b>Cotellessa S.</b>			
<i>Etica, economia, globalizzazione: dalla dipendenza internazionale alla "giustizia globale".....</i>	2002	V	101-115
<b>D'Alfonso L.</b>			
<i>San Cetteo: i simboli di un martirio nelle dinamiche "glocal".....</i>	2004	VII	107-113
<b>D'Ascenzo M. Sciulli D.</b>			
<i>La disuguaglianza e la povertà di genere: applicabilità del modello markoviano per la visibilizzazione della povertà femminile.....</i>	2005	VIII	151-194
<b>Di Battista T. – Sclocco T.</b>			
<i>Un modello per l'analisi tendenziale di fenomeni territoriali...</i>	1999	I	45-64
<b>Di Felice S.</b>			
<i>I sistemi finanziari regionali: confronto tra due regioni a diverso stadio di sviluppo.....</i>	2000	II	109-122

<b>Fazio A.</b> <i>La moneta e il sistema globale.....</i>	2000	I	11-34
<b>Felice C.</b> <i>Tra localismo e globalizzazione: il ruolo della Banca Caripe....</i>	2001	III	69-90
<b>Felice C.</b> <i>Il localismo nell'economia di un'area meridionale: la cooperazione di credito nelle dinamiche di sviluppo.....</i>	2002	IV	101-145
<b>Furia D.</b> <i>Il terzo settore in Abruzzo: modelli e prospettive di sviluppo..</i>	1999	I	143-166
<b>Furia D.</b> <i>Valutazione dei beni culturali: un inquadramento introduttivo.....</i>	2003	VI	59-76
<b>Galavielle J.P.</b> <i>Esiste una teoria dei mercati finanziari?.....</i>	2004	VII	7-52
<b>Heckman J.</b> <i>Flessibilità, creazione del lavoro e globalizzazione: il caso Italia.....</i>	2002	V	7-32
<b>Lage C.</b> <i>Economia cubana e sistema bancario: solidarietà e Globalizzazione?.....</i>	2001	III	51-68
<b>Larcinese V.</b> <i>L'impatto redistributivo dell'imposta personale.....</i>	1999	I	65-102
<b>Larouche Lyndon H.</b> <i>Verso una nuova Bretton Woods: un progetto per uscire dalla crisi finanziaria internazionale.....</i>	2002	IV	77-99
<b>Laureti L.</b> <i>Integrazione euromediterranea e sistema monetario: un'ipotesi.....</i>	2002	V	69-100
<b>Masera R.</b> <i>Per una crescita mondiale durevole.....</i>	2002	IV	37-75
<b>Mattoscio N.</b> <i>Globalizzazione, Domanda effettiva e occupazione.....</i>	1999	I	21-44

<b>Mattoscio N.</b> <i>Il commercio estero delle macro-regioni italiane tra modelli di sviluppo global-oriented e arretratezze.....</i>	2002	V	33-68
<b>Mattoscio N. – Colantonio E.</b> <i>Allargamento dell'unione europea, conoscenza e capitale umano.....</i>	2005	VIII	43-99
<b>Pezzuto A.</b> <i>La cartolarizzazione dei crediti: nuove opportunità del mercato globale allo smobilizzo dei portafogli.....</i>	2001	III	91-108
<b>Quadrio Curzio A. – D'Adda C. – Marseguerra C. – Beretta S.</b> <i>Economia e finanza globale: problemi e prospettive per il 2000.....</i>	2000	II	35-64
<b>Quadrio Curzio A.</b> <i>Globalizzazione, solidarietà, sussidiarietà: una prospettiva europea.....</i>	2002	IV	9-35
<b>Sacco P .L. – Tavano Blessi G.</b> <i>Distretti culturali evoluti e valorizzazione del territorio.....</i>	2005	VIII	7-41
<b>Salvatore D.</b> <i>L'Euro contro il Dollaro.....</i>	1999	I	9-20
<b>Salvatore D.</b> <i>Variazioni nella relativa competitività internazionale dell'Europa nei due decenni passati.....</i>	2003	VI	7-22
<b>Screpis G.</b> <i>Un indice dell'attività bancaria per i comuni italiani.....</i>	2003	VI	37-58
<b>Stiglitz J.</b> <i>Ridefinire il ruolo dello Stato. Cosa deve fare? Come deve agire? Come dovrebbero essere prese le decisioni?.....</i>	2001	III	11-50
<b>Troisi A.</b> <i>Introduzione all'economia civile della finanza pubblica.....</i>	2004	VII	77-106

Finito di Stampare  
nel mese di Luglio 2005  
dall'Industria Grafica *La Cassandra*  
per Fondazione Pescarabruzzo - Edizioni Tracce  
Via Eugenia Ravasco, n. 54  
65123 PESCARA  
Tel. e Fax 085/76658  
[www.tracce.org](http://www.tracce.org)