

Hanno collaborato a questo volume:

MARCO ARCELLI
ALESSANDRO SETTEPANI
MARIA ROSARIA TUFARELLI

Ha curato la redazione di questo volume:

FEDERICO ARCELLI

Soci promotori e fondatori:

FEDERICO ARCELLI (PRESIDENTE);
FLAVIO BORGHESE; PIER PAOLO BUCALO;
GIUSEPPE BUSIA; MARIA PIA CARUSO;
STEFANO DA EMPOLI; SIMONETTA SAVONA;
FRANCESCO TUFARELLI; CRISTIANO ZAGARI

Soci fondatori:

SERENA MIRALDI; FEDERICO PINO; FLORINDO RUBBETTINO;
MASSIMO DANIELE SAPIENZA; ALESSANDRO SETTEPANI

www.thesmos.org

Questo quaderno, a differenza della maggior parte delle pubblicazioni di Thesmos, raccoglie contributi su temi diversi, pur se collegati da un ambito di fondo che resta quello delle riflessioni su tematiche di interesse europeo.

Con questa pubblicazione s'intende, quindi, iniziare un percorso parallelo ai consueti quaderni, con l'obiettivo di presentare e valorizzare contributi che individualmente rappresentino approfondimenti interessanti su temi specifici, costituendo di per sé una base per discussione e confronto. I temi trattati in questo quaderno, che spaziano dal mondo della finanza, a quello delle lingue e della cultura a quello della competitività, sono quindi frutto di opinioni individuali degli autori, e non, come di consueto, di discussioni e dibattiti tra più persone esperte.

Thesmos è il nome greco della legge più antica e sacrale – per gli antichi doni degli dei – base dei principi e legge intangibile persino per l'Ecclesia e riassume l'idea di riflessione sui valori fondanti e sulla evoluzione della odierna società civile, che è al centro di questa iniziativa.

Thesmos è un centro studi europei – nato nel febbraio 2001 – che si dedica a temi economici, giuridici e politici, dando spazio a opinioni e modalità di analisi diverse e complementari tra loro. Gli autori hanno maturato una competenza e un punto di vista innovativo grazie alle loro diverse provenienze ed esperienze professionali in Italia e all'estero e desiderano proporre con i loro testi un dibattito di respiro europeo.

€ 6,00

ISBN 88-498-1492-5



9 788849 814927

Federico Arcelli (a cura di) / Approfondimenti

Approfondimenti

a cura di
Federico Arcelli

Rubbettino

Rubbettino

I QUADERNI DI THESMOS

I Quaderni di Thesmos

X

Rubbettino

THESMOS

Rubbettino

Approfondimenti

*a cura di
Federico Arcelli*

Rubbettino



Rubbettino
2006

Interventi di

Marco Arcelli
Alessandro Settepani
Maria Rosaria Tufarelli

Ha curato la redazione di questo volume

Federico Arcelli

*Soci promotori
e fondatori*

Federico Arcelli (presidente); Flavio Borghese; Pier Paolo Bucalo;
Giuseppe Busia; Maria Pia Caruso; Stefano da Empoli;
Simonetta Savona; Francesco Tufarelli; Cristiano Zagari

Soci fondatori

Serena Miraldi; Federico Pino; Florindo Rubettino;
Massimo Daniele Sapienza; Alessandro Settepani

www.thesmos.org

Indice

<i>Nota introduttiva</i>	p. 7
<i>Talenti e competitività nel sistema Italia</i> di Marco Arcelli	9
Critiche al sistema italiano	9
L'Italia e il contesto mondiale	11
Cosa serve allora	14
Il ruolo dei talenti	17
<i>La funzione finanziaria delle imprese italiane</i> di Alessandro Settepani	19
La finanza dell'impresa italiana ieri e oggi	19
Il contesto esterno	21
L'innovazione finanziaria e i cambiamenti strutturali nei canali di finanziamento delle imprese	23
Il rapporto banca impresa	29
Il nuovo accordo di Basilea e il rapporto banca-impresa	32
La <i>securitisation</i> e il mercato del credito strutturato	35
La nuova funzione finanziaria dell'impresa	37
Che cosa si può fare?	40
<i>Il ruolo delle lingue nel processo di integrazione comunitario</i> di Maria Rosaria Tufarelli	45
Le scelte di politica linguistica	47

I fondamenti delle politiche comunitarie in materia linguistica	p. 48
Il regime linguistico europeo	50
La tutela delle lingue nella Costituzione europea	52
Le lingue nelle istituzioni comunitarie	53
Le lingue e il contratto	57
Gli orientamenti della Corte di Giustizia	60
L'etichettatura dei prodotti	61
La libera circolazione dei lavoratori	64
La lingua processuale	66
Considerazioni conclusive	67
 <i>Profili biografici</i>	 71

Rubbettino

Nota introduttiva

Questo quaderno, a differenza della maggior parte delle pubblicazioni di *Thesmos*, raccoglie contributi su temi diversi, pur se collegati da un ambito di fondo che resta quello delle riflessioni su tematiche di interesse europeo.

Con questa pubblicazione s'intende, quindi, iniziare un percorso parallelo ai consueti quaderni, con l'obiettivo di presentare e valorizzare contributi che individualmente rappresentino approfondimenti interessanti su temi specifici, costituendo di per sé una base per discussione e confronto.

I temi trattati in questo quaderno, che spaziano dal mondo della finanza, a quello delle lingue e della cultura a quello della competitività, sono quindi frutto di opinioni individuali degli autori, e non, come di consueto, di discussioni e dibattiti tra più persone esperte.

Questa pubblicazione rappresenta quindi un primo esperimento, pur se ancora interamente maturato nel solo ambito della rete di contributi che fanno capo al centro studi *Thesmos*. Ci auguriamo che un simile modello possa essere apprezzato, anche perché nelle intenzioni, e per il futuro, i quaderni di questo tipo dovranno esprimere anche una delle modalità con cui il centro studi *Thesmos* intenderebbe dare luogo ad una più stretta collaborazione con il mondo dell'università e della ricerca – e in particolare con gli accordi in corso di definizione con il *CeSPEM Mario Arcelli*, centro studi dell'Università Cattolica, sede di Piacenza – ospitando contributi di interesse accademico e di studio non necessariamente frutto di discussioni e dibattiti interni.

Rubbettino

Talenti e competitività nel sistema Italia

di Marco Arcelli

È opinione diffusa che l'Italia vada male. Un confronto con altri sistemi sembra evidenziare che la principale causa di questa opinione non risieda nei fondamentali economici, quanto nella generale mancanza di fiducia nel futuro. Questo pessimismo latente frena i consumi, limita gli investimenti, e spegne la capacità di attrarre capitali, nonostante la struttura del sistema italiano sia tutto sommato in linea con quella di altri Paesi. Per rimettere l'Italia al centro dell'Europa e del nuovo ordine economico mondiale occorre quindi superare questo atteggiamento e creare un'atmosfera di ottimismo come quella che fu già alla radice del boom economico degli anni Cinquanta e Sessanta.

Critiche al sistema italiano

Tre critiche che vengono normalmente fatte al sistema economico italiano sono l'inefficienza legislativa, che impedisce un approccio efficace per risolvere i problemi più urgenti per il Paese, il corporativismo dei cosiddetti poteri forti, che limita la crescita di nuovi soggetti più efficienti, e la miopia della media imprenditoria, che favorisce il miglioramento della propria condizione economica nel breve termine alla creazione di imprese con visione e prospettive di lungo termine.

La situazione in altri Paesi spesso celebrati per il successo economico raggiunto non è però sempre migliore. Prendiamo l'efficienza legislativa nel settore dell'energia, la cui centralità per lo sviluppo di un Paese è stata nuovamente sottolineata da-

gli eventi dell'ultimo inverno. Negli Stati Uniti il dibattito per l'Energy Bill è rimasto in discussione al Congresso per oltre sette anni prima che venisse approvato sull'onda di gravi crisi energetiche. In Italia l'analoga legge Marzano sul riassetto del settore energia è stata approvata dopo circa tre anni di dibattito. Senza entrare nel merito di quale risponda meglio alle esigenze del Paese, resta un dato di fatto che la competenza amministrativa in codesto settore sia tuttora poco chiara e frammentata tra organi federali come Ferc, e agenzie statali e locali. Anche la legge finanziaria italiana è spesso criticata per tempi, contenuti e influenza di molteplici interessi, eppure l'analogo strumento negli USA, l'Ombudsman Appropriation Bill, viene informalmente chiamato Christmas Tree Bill, per i tentativi delle lobby di appendervi tutto quello che non sono riusciti a ottenere nel resto dell'anno.

Per quanto riguarda la seconda critica, spesso si dice che una Microsoft non sarebbe mai potuta nascere in Italia. Per quanto questo sia probabilmente vero, resta un fatto che Bill Gates discendesse da una delle famiglie influenti di Seattle, e che sua madre fosse Presidente dell'organizzazione United Way, nel cui Board era anche uno dei Board Member di IBM.

Bill Gates ha saputo però costruire un'azienda dal successo impareggiato attraverso una visione innovativa che sapeva leggere nel futuro e porre traguardi ambiziosi nel lungo termine. Un apparente contrasto con l'atteggiamento che si critica a molti piccoli imprenditori italiani. Tuttavia, il ricorso negli USA a strumenti collegati più o meno direttamente all'equity dell'azienda porta in molti casi a una visione per certi versi disallineata con interessi di lungo periodo, in quanto la loro monetizzazione nel caso di società non quotate richiede un cambio di controllo nel breve termine.

Per contro, esistono chiari segnali della capacità americana di rispondere a segnali anche deboli per stimolare l'economia. Tre giorni dopo un articolo sul New York Times sui programmi della controllata americana di un gruppo italiano, sulla scrivania dell'Amministratore Delegato era già arrivato un pacchetto del Governatore della West Virginia che spiegava in dettaglio come aver accesso a tutti gli incentivi offerti dal suo Stato per

trasferirvi la sede, oltre a studi e altro materiale utili a sviluppare opportunità nel business dell'azienda usando quello Stato come base. Credo che da noi in questo campo siamo ancora indietro. I punti che esploreremo sono quindi tre:

1. il primo è che l'Italia non sta così male come si dice, anche se resta ancora molto da fare;
2. il secondo è che il primo passo da compiere è creare un'atmosfera di ottimismo;
3. il terzo è che la classe dirigente e i giovani talenti sono quelli che lo devono fare.

L'Italia e il contesto mondiale

Il World Economic Forum pubblica periodicamente la classifica di competitività di oltre cento Paesi. In occasione dell'ultimo studio, si è parlato molto sui giornali italiani del fatto che l'Italia avesse perso sei posizioni, e fosse oggi 47a, dietro al Botswana. L'indice, sviluppato da Michael Porter, il celebre professore di Harvard, ha sicuramente molti meriti nel sintetizzare la situazione di un Paese per consentire confronti che possano stimolare una reazione politica ed economica. Tuttavia, il fatto che a fronte della posizione italiana la Francia risultasse 27a e la Germania 13a nonostante i problemi strutturali che anche questi Paesi attraversano, indica che questo strumento potrebbe avere dei limiti.

L'indice è calcolato sulla base di tre parametri che dovrebbero rappresentare:

1. innovazione e tecnologia;
2. istituzioni pubbliche;
3. ambiente macroeconomico.

L'innovazione si compra facilmente (come dimostra il recente sviluppo asiatico nel settore dell'alta tecnologia e la commoditizzazione di molti prodotti fino a poco tempo fa considerati di punta). Anche i capitali sono facilmente reperibili sui mercati internazionali, a patto di poter presentare un piano concreto e un contesto stabile. L'elemento critico è la capacità di trasformare l'innovazione e i capitali in applicazione. La base di

questa capacità è quello che si chiama spirito imprenditoriale, ovvero la capacità di guardare dentro al futuro e di indirizzare le potenzialità di oggi verso risultati concreti. Questo è impossibile se non si nutre fiducia nel domani.

Se guardiamo alle istituzioni pubbliche e all'ambiente macroeconomico, negli ultimi anni in Italia si sono fatti molti progressi:

1. è stata fatta una riforma fiscale che ha abbassato le aliquote sui redditi individuali, e ha creato un'aliquota unica per le imprese del 33% (inferiore a quella di molti Stati USA). Sono state aumentate le detrazioni per figli a carico, è stata praticamente abolita la tassa sulle successioni, e sono state detassate spese per utili reinvestiti (le leggi Tremonti) e sulla ricerca e sviluppo;
2. è stata fatta una riforma del lavoro, che ha introdotto diversi contratti flessibili, contribuendo a ridurre il tasso di disoccupazione a uno dei livelli più bassi dell'Europa continentale;
3. è stata fatta una riforma delle pensioni, che innalza l'età pensionabile, riducendo gli oneri futuri. Questa riforma è particolarmente importante in un Paese che spende il 15% del GDP per le pensioni e dove la natalità è al quintultimo posto al mondo;
4. si sta completando la riforma delle competenze locali su una base che assomiglia in molti aspetti al modello federale americano, tanto lodato;
5. e con un programma di privatizzazioni si è contribuito alla riduzione del debito pubblico, che se da un lato resta a livelli ancora superiori a quelli di altri Paesi, dall'altro non dovrebbe essere causa di forti instabilità essendo fondamentalmente di natura domestica, al contrario di quello americano, dove su \$ 7,5 trilioni di debito oltre 3 sono detenuti da stranieri. Il debito italiano è in parte servito a finanziare servizi pubblici a basso costo, come trasporti, università e assistenza sanitaria, e anche per questo gli italiani hanno oggi un livello di indebitamento personale più basso che negli altri Paesi, il 40% del reddito medio annuo, rispetto al 100% degli USA, l'80% della Francia e il 110% della Germania;

6. si è affrontato il problema di rimettere l'Italia sulla mappa e di ridefinire l'area di influenza dopo che abbiamo perso la nostra vocazione di frontiera. Con la caduta del Muro di Berlino infatti non siamo più la frontiera con il comunismo. Con l'espansione a 25 dell'UE non siamo più la periferia povera dell'Europa. Stiamo invece diventando un punto di riferimento per i Balcani, dove siamo tra i primi 3-4 partner commerciali e per investimenti. Abbiamo un rapporto privilegiato con Russia e USA, grazie anche al dibattuto intervento in Iraq, senza il quale il Presidente Bush parlerebbe probabilmente oggi più di Polonia che di Italia.

Questo rinnovamento si manifesta anche in una nuova vitalità delle sedi diplomatiche all'estero, sempre più attente alle esigenze delle aziende e sempre più proattive nella promozione del sistema Italia, per aumentare le esportazioni, attrarre investimenti in Italia e promuoverne all'estero le aziende italiane. C'è ancora molto da fare, ma gli ultimi anni sono stati caratterizzati da un dinamismo pari se non superiore a quello dei nostri grandi partner europei.

Questo attivismo si riflette sull'ambiente macroeconomico che è la terza componente dell'indice. Il GDP è cresciuto nel 2003 più che in Francia e Germania, e la disoccupazione è scesa in Italia sotto l'8%. In termini di importanza economica (una misura che è data dal prodotto di GDP per GDP per capita, quindi di ricchezza complessiva del Paese e di ricchezza individuale a parità di acquisto), l'Italia è la quinta potenza al mondo, davanti alla Francia.

Esiste poi un altro indicatore per misurare la competitività che sta trovando sempre più spazio in letteratura: la produttività per ora lavorata. Alcuni dati pubblicati di recente da Olivier Blanchard del MIT e da Eurostat, indicano che l'Italia ha una produttività in termini di GDP per ora lavorata superiore a UK del 28%, a USA del 8%, a Germania del 7%, alla media europea del 10% e marginalmente superiore anche a un paese come la Francia che ha un GDP superiore al nostro ma dove si pubblicano libri come *Bonjour paresse*, vale a dire "Buongiorno pigrizia".

Cosa vuol dire tutto questo? Che siamo un Paese di gente capace, con ottime potenzialità, ma che, benestante e preoccupata dal futuro, si accontenta di quanto costruito dalla generazione precedente e preferisce oggi agio e tempo libero alla creazione di nuova ricchezza. Questo ci rende meno competitivi? Forse. Ma è sintomatico del nuovo carattere di questo Paese, espresso da una statistica reperibile su nationmaster.com, un sito che raccoglie dati di World Bank, IMD e altre istituzioni, che dice che l'Italia è solo 33a al mondo tra le nazioni che si definiscono estremamente felici. Ma è 3a tra quelle che si definiscono abbastanza felici.

Cosa serve allora

Cosa serve allora per rendere l'Italia più competitiva e farci risalire le classifiche internazionali? La ricetta è molto semplice: creare un'atmosfera di ottimismo. Questo darebbe due risultati.

Il primo è un aumento dello spirito imprenditoriale. Senza ottimismo non si può pensare di intraprendere un'attività imprenditoriale. Il lavoro di un leader, ridotto ai minimi termini, non è che la gestione dell'ottimismo.

Gran parte delle politiche keynesiane si basano proprio su questo principio. Gli stimoli introdotti nell'economia dai Governi funzionano se si trasformano in maggiore consumo e investimenti. La teoria di fondo è infatti che se il governo spende, vuol dire che ci si devono aspettare tempi migliori, ma se l'atmosfera prevalente è il pessimismo, il risultato è disastroso. Di fatto, è quello che è successo in Giappone negli anni Novanta. Lo spirito negativo collettivo ha reso inutili gli stimoli economici, con l'effetto disastroso di deflazione (che a sua volta rende ulteriori riduzioni dei tassi di interesse inutili), stagnazione, e un aumento del debito pubblico al 140% del GDP, più alto di qualsiasi altro Paese sviluppato.

In Italia l'imprenditorialità è più diffusa di quello che si pensi. L'Italia conta un quarto di tutte le imprese europee, e ogni ora vengono create in Italia trentadue nuove *start up*. Ma queste

aziende crescono poco. Per questo è particolarmente importante costruire un'atmosfera di ottimismo diffuso che contribuirebbe ad alimentare l'ambizione degli imprenditori.

Il secondo risultato è un aumento del valore del brand Italia. Tornando alla classifica del World Economic Forum, quello che forse non tutti sanno è che da un quarto alla metà del valore dei sottoindici viene calcolato in base a un questionario spedito nei rispettivi Paesi. Quindi quanto più si crea ottimismo in un Paese, tanto più questo viene percepito come competitivo. O forse basta solo riempire il questionario in una giornata di sole.

Gli italiani sono quindi la nostra stessa forza vendita. Al contrario di un'azienda, un Paese non può licenziare la propria forza vendita e assumerne una più efficace, per cui l'unica cosa che si può fare è educarla. Educarla a vendere meglio il nostro Paese.

Quanto più diventiamo ottimisti, tanto più possiamo utilizzare questo entusiasmo per riposizionare l'Italia nel mondo, e creare ricchezza per l'Italia. L'obiettivo non deve essere solo di promuovere le esportazioni di prodotti, attrarre investimenti in Italia o presentare aziende italiane come i migliori partner per investimenti in altri Paesi. Ma è anche di attrarre individui in Italia, e con essi la loro capacità di spendere. Se ogni italiano all'estero riuscisse a convincere una sola persona all'anno a visitare l'Italia, triplicheremmo l'industria turistica e diventeremmo di gran lunga il Paese più visitato al mondo. Ma anche attrarre lavoratori, studenti e pensionati, specie gli "high net worth" avrebbe come effetto di aumentare la componente di consumo nel GDP del Paese.

Per questo è opportuno complementare l'atmosfera di ottimismo di cui si è detto con una chiara articolazione del brand Italia, che allinei e amplifichi l'iniziativa di ciascuno di questi venditori. Come alcuni hanno già ribadito, occorre cioè "fare sistema".

Per definire il brand bisogna sviluppare un preciso posizionamento, e questo posizionamento deve fare riferimento alla natura del Paese. Per una nazione grande e con un'economia diversificata come l'Italia è molto difficile trovare una visione semplice e inclusiva di quello che rappresentiamo, come è pos-

sibile per la Svizzera o Singapore. Ma questo esercizio è fondamentale per non disperdere energie, aumentare l'incisività dell'offerta, e rispettare le aspettative. Vendere un Paese per quello che non è, è quindi uno degli errori da evitare a tutti i costi.

Facendo ancora riferimento alla produttività per ora lavorata, evidentemente l'Italia non è un Paese attraente per chi vuole diventare ricco in poco tempo. Ma, tanto per fare un esempio, è un Paese attraente per chi ama l'equilibrio tra lavoro e vita privata. Per quanto questa affermazione possa sembrare semplicistica, in realtà il posizionamento del Paese non deve necessariamente essere legato a fattori economici o a incentivi fiscali, ma può essere dato dallo stile di vita, da fattori estetici, culturali o amministrativi. Del resto, gli incentivi fiscali sono come sconti su un prodotto. Se si devono fare sconti, evidentemente il Paese non ha un vantaggio competitivo sostenibile. Un Paese con una tradizione come la nostra può invece avere un vantaggio competitivo sostenibile.

L'Italia può essere una delle poche *premium brand* al mondo. Quanto più coerente e allineato il messaggio, e quanto più informata la forza vendita che si vuole utilizzare, tanto più le probabilità di successo. Per questo è necessario comunicare il valore di questa brand non solo all'estero, ma anche in Italia. La ripetizione dei valori rappresentanti da questa brand a sua volta contribuirebbe alla creazione dell'atmosfera di ottimismo di cui si è già detto. È questo in pratica il modello americano, dove oltre all'intensa propaganda nazionale, ogni singolo Stato comunica in maniera ossessiva il proprio posizionamento strategico: così sulle targhe della Florida si può leggere "Sunshine State" e su quelle del Maine si trova l'immagine di un'aragosta.

Questo concetto è stato riassunto in maniera molto efficace da John Quelch, professore di marketing ad Harvard e prima alla London Business School, quando ha detto che promuovere un Paese all'estero senza promuoverlo all'interno è come cercare di fare musica senza uno strumento.

La Spagna offre un esempio eccezionale di come siano riusciti a trasformare in poco più di un decennio l'immagine del Paese da agricolo arretrato a moderno, dinamico e competitivo.

Il loro sviluppo ha seguito un piano coerente: ammissione all'UE, Giochi Olimpici a Barcellona, Expo di Siviglia, una presenza nella politica europea sempre più forte, il tutto legato dalla campagna "Bravo" che è stata impostata sia in Spagna sia all'estero per aumentare ottimismo e orgoglio. La Spagna ha seguito un piano perfetto: ha definito una chiara posizione da comunicare focalizzata sul sole e sull'arte, ha formato una classe dirigente alle migliori scuole del mondo e sfruttato eventi e diplomazia per promuovere il messaggio, ha persuaso i cittadini dei vantaggi che derivano dalla nuova immagine, e li ha motivati a essere eccellenti ospiti e rappresentanti del Paese, creando così soddisfazione nei propri clienti, e attraverso questa amplificato il risultato attraverso il loro passaparola o in maniera coerente il proprio messaggio. Risultato: hanno vinto i pregiudizi legati al Paese, hanno aumentato gli investimenti diretti, e sono diventati la terza nazione al mondo per numero di visitatori.

Il ruolo dei talenti

Per concludere, vale la pena sottolineare la centralità dei talenti in questo processo. I talenti sono fondamentali per tre motivi.

Il primo è che servono a rendere più attraente ed efficiente il Paese. Prendiamo di nuovo l'esempio della Spagna. Molti investitori stranieri sono rimasti colpiti dalla professionalità e dalla preparazione dei funzionari dei Ministeri in Spagna. Molti hanno fatto studi *post graduate* alla Columbia, ad Harvard, a Kellogg e nelle migliori scuole. Molti parlano tre o quattro lingue. Tutti sanno come si gestisce un cliente.

Il secondo è che la forza vendita dell'Italia sono in primo luogo proprio i talenti. Sono loro che hanno più opportunità di creare e trasmettere questa atmosfera di ottimismo. Chiunque abbia studiato e viva all'estero, chiunque lavori per aziende rispettate, specie se straniere, è più influente di quanto possa pensare. Sono proprio queste persone a dover promuovere l'ottimismo e questa nuova immagine dell'Italia. Occorre superare l'atteggiamento comune in Italia che sia lo Stato, la Chiesa, o co-

munque qualcun altro a doversene fare carico. Per questo sono importanti le associazioni di italiani all'estero, come Nova, associazione di MBA italiani, che si pone due obiettivi molto chiari: la coesione della comunità di italiani e la promozione di formazione di alto livello per lo sviluppo dei talenti.

Il terzo e più importante motivo è che i talenti sono gli italiani più visibili, e quindi sono proprio loro che ogni giorno definiscono la brand Italia. Il concetto di nazione oggi è sempre più labile. Le nazioni-stato stanno scomparendo. All'inizio del 1900 c'erano ottanta nazioni al mondo. Oggi sono più di duecento, sempre più frammentate. Ci stiamo spostando verso dimensioni economiche continentali e amministrazioni politiche regionali, come dimostrano Stati Uniti ed Unione Europea. La nazione-stato non serve più e quindi presto anche il concetto di Italia potrebbe non essere più rappresentativo. Già oggi, del resto, la connotazione di Italia del Nord e Italia del Sud è molto diversa. Il brand che dobbiamo definire allora è forse piuttosto legato alla cultura e alle capacità dell'individuo. Come ogni *umbrella brand*, è definito dall'anello più visibile, dall'anello più debole, o se si è bravi, dall'anello più forte. Sicuramente i talenti italiani, in Italia e soprattutto all'estero, sono un anello molto visibile. E anche il più forte.

La funzione finanziaria delle imprese italiane

di Alessandro Settepani

Tradizionalmente la funzione finanziaria delle imprese italiane è stata caratterizzata quale funzione strumentale e residuale nell'ambito della vita aziendale: nell'impresa medio-piccola la funzione non è mai stata valorizzata quale autonoma funzione essenziale per il perseguimento di dinamiche di sviluppo e crescita equilibrate; frequentemente essa viene svolta, quando necessario, direttamente dal capo azienda, coadiuvato dal contabile/commercialista, che di quando in quando provvede a contrattare direttamente con le banche l'erogazione di risorse per il finanziamento del capitale circolante, dello sviluppo dell'azienda o l'esecuzione di operazioni societarie una tantum.

La finanza dell'impresa italiana ieri e oggi

Tale concezione “debole” della finanza trova giustificazioni in motivazione di carattere economico e culturale:

- tipicamente le imprese italiane hanno sempre fatto affidamento sull'autofinanziamento dei propri progetti di investimento. Ove questo non era sufficiente esse facevano ricorso al credito bancario per la parte degli investimenti non coperta dalle risorse proprie;
- il credito bancario, però, in maniera anomala rispetto a quanto accade negli altri Paesi più sviluppati, è stato principalmente utilizzato per i finanziamenti a breve-medio termine;
- la cultura della finanza aziendale quale motore autonomo

di valorizzazione del potenziale aziendale con ciò che ne consegue in termini di assetti organizzativi, rapporti con intermediari, investitori e mercati, si è da poco diffusa in Italia rispetto a quanto avvenuto in altri Paesi.

Il contesto esterno nel quale le imprese si trovano ad operare sta rapidamente cambiando non solo dal lato della strategia industriale ma anche per quel che riguarda le modalità di reperimento dei finanziamenti e l'importanza che tali finanziamenti avranno per alimentare lo sviluppo. I margini di profitto, infatti, vengono erosi dalla concorrenza internazionale riducendo le possibilità di autofinanziamento; tali margini possono essere mantenuti solo producendo in settori dove si vanta un significativo vantaggio tecnologico in termini di processi produttivi e di prodotto. Il conseguimento di tale vantaggio comporta significativi investimenti da alimentare anche attraverso fonti di finanziamento esterne.

Al contempo il modo di fare finanza in Italia e nel mondo ha subito enormi cambiamenti negli ultimi quindici anni. Importanti innovazioni nelle tecniche e negli strumenti a disposizione per la stima del rischio, il suo trasferimento la determinazione del suo prezzo hanno causato una vera e propria rivoluzione finanziaria che ha i suoi effetti sulla valutazione delle imprese e dei loro progetti di investimento, sulla disponibilità e sul costo dei finanziamenti.

Chiaramente, esistono importanti differenze tra la piccola e la grande impresa in Italia nel modo di concepire la funzione finanziaria, differenze che si sono anche ampliate negli ultimi anni: la grande impresa ha già iniziato a dare alla funzione l'importanza che merita nel mutato scenario valorizzandola all'interno dell'organigramma aziendale e assegnandole sempre maggiori risorse organizzative. Lo stesso chiaramente non può dirsi per l'impresa medio-piccola per una serie di motivazioni sia culturali che organizzative.

È noto da tempo lo stretto legame "macro" tra finanziarizzazione di un'economia e sviluppo economico: la crescita economica di un Paese si accompagna al pieno sviluppo del sistema finanziario e delle sue istituzioni. Questa relazione vera a livello macroeconomico lo è e lo sarà sempre più anche a livello

“micro” nei rapporti tra singola azienda, adozione di assetti finanziari ottimali e suo sviluppo e crescita economica. È per questo che il pieno futuro sviluppo dell’economia italiana verrà a dipendere dall’adeguata risposta data dal nostro sistema produttivo e finanziario alle sfide poste dal nuovo contesto internazionale.

Il contesto esterno

Il sistema finanziario ha vissuto negli ultimi anni cambiamenti intensi che ne hanno profondamente modificato le dinamiche operative e le possibilità di fornire servizi finanziari alle imprese e ai risparmiatori. Tali cambiamenti non potranno non influire sul modo con il quale la funzione finanziaria delle imprese stesse è stata interpretata sino ad ora.

I mercati finanziari sono indubbiamente più “completi” nell’accezione proposta da Arrow-Debreu, sono cioè caratterizzati da un’accresciuta disponibilità di mercati sui quali scambiare il rischio afferente ai possibili “stati di natura” del mondo.

La gamma dei prodotti finanziari a disposizione si è notevolmente arricchita di strumenti moderni che rendono più flessibili le modalità attraverso le quali il sistema finanziario convoglia le risorse al sistema produttivo e gestisce i rischi che tale funzione comporta.

In particolare negli ultimi quindici anni, i progressi accademici nelle tecniche statistico-finanziarie di misurazione dei rischi e di “pricing” delle attività finanziarie scambiate ha favorito il processo di formazione dei prezzi di attività per le quali in precedenza era difficile poter esprimere una quantificazione del valore; l’esempio più eclatante è quello del credito per il quale i maggiori operatori creditizi dispongono ora di tecniche di stima dei rischi e dei prezzi dei crediti che ne rendono possibile la compravendita. Ciò ha reso più liquidi i relativi mercati e ne ha consentito il maggior sviluppo.

La crescita dei mercati quali quelli delle opzioni, dei derivati su credito, delle cartolarizzazioni, dei titoli finanziari strut-

turati, della *mezzanine finance* e dello stesso mercato obbligazionario “corporate” aumenta le possibilità e le forme tecniche di finanziamento e rende più agevole l’ottimizzazione nella gestione dei rischi e delle variabili finanziari sia dal lato dei datori di fondi sia dal lato delle imprese.

Tale sviluppo interessa le imprese sotto diversi profili:

- ha messo a disposizione del mercato e degli intermediari nuovi strumenti di *screening* attraverso i quali l’impresa viene valutata;
- comporta nuove modalità di reperimento fondi attraverso strumenti complessi e “rischiosi” sia per chi eroga il finanziamento sia per chi ne beneficia (prima il rischio era solo a carico del datore dei fondi); basti pensare ad esempio all’emissione di titoli con opzioni incorporate che quando sono emesse (ad esempio titoli *puttable*, o *index linked*) determinano un significativo rischio finanziario per l’impresa emittente. Le imprese sono quindi chiamate a prendere decisioni consapevoli per scegliere le giuste modalità di finanziamento per minimizzare i costi ma anche i rischi di finanziamento;
- offre nuove opportunità di investimento della liquidità di impresa in investimenti finanziari complessi generando però nuove forme di rischi sull’attivo;
- mette a disposizione un più ampio spettro di strumenti utilizzabili per costruire la propria struttura finanziaria ottimale (mix capitale-debito-ibridi);
- nel complesso afferma la necessità di una gestione integrata dell’attivo e del passivo da parte dell’azienda per massimizzare il proprio valore intrinseco e quello percepito dal mercato e dagli intermediari; tale necessità si estende ad una corretta valutazione e gestione dei rischi finanziari gestiti dall’impresa; se così non fosse si potrebbe amplificare la componente finanziaria nella instabilità di impresa: risulta accresciuta, in ultima analisi, l’importanza della conoscenza e del consapevole utilizzo delle tecniche di *risk measurement and management*.

L'innovazione finanziaria e i cambiamenti strutturali nei canali di finanziamento delle imprese

L'evoluzione delle tecniche e degli strumenti finanziari ha determinato un rilevante cambiamento nelle modalità di funzionamento dei canali di finanziamento delle imprese, sia di quello del mercato del capitale azionario che quello del capitale di debito. Tali cambiamenti operano nel senso di una maggior flessibilità delle modalità di finanziamento e una più tenue separazione tra i due canali. Inoltre, risulta accresciuto e più stringente il monitoraggio svolto dal mercato sull'evoluzione delle strategie e dei conti aziendali, tale che le informazioni inviate dall'azienda ai mercati rappresentano una variabile strategica nella gestione aziendale: il mercato ha bisogno di informazioni chiare, ben articolate, continue e dettagliate.

IL MERCATO DEI CAPITALI AZIONARI

Il mercato azionario in Italia, a causa della recente deflazione della bolla speculativa, ha conosciuto anni relativamente stabili anche se il numero di società quotate è lievemente salito (282 nel 2005 contro le 263 a fine 1999) mentre la capitalizzazione complessiva ha fatto registrare una contrazione passando da 726,5 mld. di euro del 1999 ai 681 mld. di fine 2005 e dal 65,6% del PIL all'attuale 49,4% (dati Borsa Italiana Spa).

Dal lato degli investitori, durante gli anni Novanta si è manifestata in Italia una crescita dei soggetti interessati alla partecipazione azionaria. L'orizzonte temporale dell'investimento è il fattore che caratterizza gli investitori nelle scelte circa l'esercizio dei diritti di proprietà:

- in un'ottica di breve termine, si pone l'investimento dei fondi comuni, delle banche di investimento (nella componente della loro attività più speculativa) e degli investitori individuali. Questa è la componente più volatile dell'azionariato che esprime il proprio dissenso sulla gestione del management attraverso la dismissione della partecipazione;
- in un'ottica di lungo termine, invece, si muovono le società di *merchant banking* e *venture capital* (che investono anche e soprattutto in imprese non quotate) e gli investitori istitu-

zionali come assicurazioni, fondi pensione e fondi di *private equity*. Questi operatori tendono ad interpretare in maniera attiva il loro ruolo di azionisti esercitando in maniera strategica i loro diritti di voto per influenzare i comportamenti del management aziendale.

Ha assunto sempre più rilevanza la funzione degli analisti finanziari appartenenti a società indipendenti o ad *investment bank* che a beneficio degli investitori esprimono un giudizio (comprare/vendere) sulle azioni, in grado di influenzarne significativamente il corso di borsa.

Persiste tuttavia il problema legato alla proprietà familiare delle imprese italiane che ne ostacola l'apertura del capitale rispetto a forme di partecipazione esterne. Basti pensare che ancora nel 1997 delle prime cento imprese italiane per fatturato circa il 43% era ancora con assetti proprietari saldamente in mano a famiglie¹. È questo al momento il problema, che non è solo un problema economico ma fondamentalmente anche culturale, che ostacola la crescita dimensionale dell'impresa italiana, la sua capitalizzazione e forme partecipative più diffuse nel suo capitale.

Dal lato delle forme di partecipazione, del resto, si è ampliata la gamma degli strumenti disponibili per le imprese e agli investitori per l'investimento azionario. In particolare, si è attenuata la dicotomia tra strumenti di capitale e di debito rendendo disponibile alle scelte degli operatori economici un *continuum* di forme di finanziamento sull'asse capitale-debito che sfumano le differenze in precedenza nette: si è infatti realizzato il pieno sviluppo: 1) dei nuovi strumenti ibridi di capitale (*mezzanine finance*) che, pur restando sostanzialmente strumenti di debito, offrono caratteristiche simili a strumenti di capitale per la loro capacità di assorbire le perdite che derivano dall'attività di impresa; 2) degli strumenti strutturati che sono una combinazione, disaggregabile e valutabile separatamente nelle sue singole componenti, di strumenti di debito tradizionali e opzioni azionarie (es. convertibles, reverse convertible, titoli indicizzati al mercato azionario, ecc.). Questi strumenti ampliano le possi-

¹ Cfr. G. Corbetta, *Le Medie Imprese*, Egea, Milano 2000.

bilità di ottimizzazione della struttura finanziaria e del costo del finanziamento ma, come detto, propongono nuovi rischi per le imprese che li utilizzano.

Tali sviluppi comportano per le imprese:

- una volta quotate, la necessità di operare idonee strategie di comunicazione finanziaria al mercato, differenziate in relazione agli investitori e alla loro tipologia di investimento (per la componente più instabile informazione più attenta a indicatori di breve termine; per gli investitori istituzionali di lungo termine e gli analisti di mercato un'informazione più attenta agli aspetti strategici e di sviluppo del business) per accrescere il valore delle azioni e sostenerlo nel lungo termine;
- se utilizzano strumenti di debito a componente azionaria, la necessità di disporre di strumenti di valutazione adeguata dei rischi e dei costi di opportunità (nota sul *pricing* da parte delle *investment banks*) della componente azionaria dei titoli emessi;
- la necessità di utilizzare attivamente la leva del mix capitale-debito per sfruttare le nuove opportunità offerte dal mercato al fine di minimizzare la struttura dei costi di finanziamento (tecniche di *capital management*).

MERCATO DEL DEBITO

Il fenomeno più rilevante dei mercati finanziari internazionali nell'ultimo quinquennio è stato lo sviluppo degli strumenti del mercato primario del debito d'impresa e del mercato secondario del credito. Quella che sembrava una delle principali limitazioni dell'attività creditizia, cioè la mancanza della possibilità di scambiare il rischio una volta erogato il finanziamento, risulta ora in via di superamento.

Il volume di debito delle imprese (titoli *corporate*) presente sul mercato è ormai tale da garantirne una discreta liquidità. Mentre sul mercato statunitense tale crescita ha avuto luogo già dagli anni Ottanta, è stato solo recentemente che in Europa essa è risultata significativa. In particolare le consistenze di titoli emessi da imprese non finanziarie europee nel 2004 ammontavano a circa 500 miliardi di euro. Al momento però, la strada del

mercato primario del debito è accessibile solo per le imprese di maggiori dimensioni, mentre per le imprese di dimensioni medio-piccole la principale fonte di finanziamento esterno resta il credito bancario.

L'affermazione degli strumenti derivati su credito (quali *Credit Default Swaps*, *Total Return Swaps*, *Credit Linked Notes*, *Credit Options*) e la crescita esponenziale della cartolarizzazione dei crediti ha fatto sì che il mercato del rischio di credito abbia raggiunto livelli di sviluppo impensabili solo un decennio fa.

Il suddetto mercato del credito ha conosciuto una crescita esplosiva negli ultimi dieci anni arrivando a volumi di incredibili se solo si pensa che tale mercato non esisteva sino a pochi anni fa: le *securitisation* ha raggiunto i 300 miliardi di euro di nuove operazioni nel 2005 solo in Europa mentre il mercato dei *credit derivatives* ha toccato l'incredibile cifra di 8.400 miliardi di dollari di nozionale scambiato nel 2004 (dati della *International Swap and Derivatives Association*).

Ad esempio, nel caso di un caso di cartolarizzazione per l'impresa (*asset finance*, cessione crediti commerciali), l'investitore che volesse assumere un'esposizione creditizia ha ora la possibilità di:

- acquistare un *corporate bond* emesso da una impresa;
- sottoscrivere un'opzione sull'evoluzione di un *spread* creditizio (*spread options*);
- assicurare una banca contro il fallimento di un affidato (*Credit Default Swap*);
- acquistare un titolo garantito da un portafoglio di esposizioni creditizie quali mutui, prestiti al consumo, prestiti alle imprese, ecc. (*Asset Backed Securities*);
- acquistare titoli il cui rendimento è legato alla performance di titoli *corporate* o da crediti (*Credit Linked Notes*);
- scambiare i rendimenti di due titoli (*Total Return Swap*);
- acquistare il rischio proveniente da un paniere di crediti scegliendo il numero di esposizioni creditizie da coprire (*First to Default Swap*, *Second to Default Swap*, *N-th to Default Swap*);
- acquistare titoli la cui performance dipende da combinazioni di ciascuna delle attività sopra citate.

I nuovi strumenti per lo scambio del rischio di credito, oltre ad accrescere le possibilità e la flessibilità di gestione del portafoglio crediti da parte delle banche, hanno consentito anche ad investitori non bancari (assicurazioni, fondi comuni, *hedge funds*, investitori privati) di accedere al mercato creditizio aumentandone significativamente la liquidità. Ne deriva un'aumentata standardizzazione, scambiabilità e, in ultima analisi, fungibilità del credito.

Simmetricamente, sono cresciute le possibilità di erogazione di credito internazionale da parte delle banche italiane che hanno ora la possibilità di investire il proprio attivo in crediti sindacati, titoli corporate, *credit derivatives* e crediti cartolarizzati relativi e imprese estere.

Di fatto, ciò ha, entro certi limiti, determinato, specie per la grande impresa, un fenomeno di disintermediazione della funzione bancaria nella sua forma più tradizionale. Il mercato, per le imprese che possono accedervi è in grado di offrire fonti di finanziamento del debito molto più diversificate e concorrenziali rispetto al finanziamento bancario. L'impresa medio-piccola invece ha maggiori difficoltà strutturali ad accedere direttamente al mercato dei capitali ed è più dipendente dal credito.

In termini più generali, possiamo affermare che il mercato del credito è diventato più liquido, più concorrenziale e meno segmentato che in passato. È inoltre cresciuta la standardizzazione delle forme tecniche e in ultima analisi si è significativamente incrementata la fungibilità del credito. Ciò comporta, potenzialmente, per le imprese vantaggi in termini di maggior accessibilità al finanziamento e maggiori impegni in termini di concorrenza anche extraterritoriale da parte di imprese estere che attingono al mercato dei capitali italiano per soddisfare alle proprie esigenze di finanziamento. Tuttavia, la maggior possibilità di accesso al mercato non avviene in maniera indiscriminata o priva di costo: solo le imprese di miglior merito creditizio e struttura finanziaria adeguata possono accedere al mercato spuntando tassi accettabili. Il mercato sta infatti diventando estremamente selettivo. Inoltre, non solo è necessario avere i "conti in ordine" ma è necessario far affluire in maniera adeguata sul mercato le informazioni necessarie (*signalling*) per ot-

tenere un adeguato riconoscimento del proprio merito creditizio.

Quelli che in questo momento sono considerati gli “arbitri” del mercato del debito/credito sono rappresentati dalle agenzie di *rating*. Tali agenzie, sulla base di modelli d’analisi a forte componente quantitativa, stabiliscono il merito creditizio delle imprese presenti sul mercato classificandole in classi di *rating* (da AAA a C). Il *rating* assegnato, segnalando la rischiosità del debito dell’azienda, di fatto determina il costo di finanziamento per l’impresa analizzata. Infatti, il *rating* è riconosciuto dal mercato come convenzione di classificazione della rischiosità delle imprese: una volta determinato il *rating* il *pricing* del credito dell’azienda è a grandi linee determinato.

Anche le banche si stanno dotando di modelli che replicano quelli delle agenzie di *rating* per l’analisi creditizia degli affidamenti. I modelli utilizzati dalle agenzie per assegnare il *rating*, come detto, contengono una forte componente quantitativa: partendo dall’analisi della struttura finanziaria e patrimoniale dell’impresa e della sua redditività, tramite un apposito algoritmo, assegnano un punteggio di rischiosità e determinano la classe di probabilità di fallimento dell’azienda. Nell’assegnazione del *rating* trova spazio anche una valutazione qualitativa del valore dell’azienda, del suo *management*, delle strutture organizzative e dei piani strategici elaborati.

Tra i motivi della crescita del mercato del credito vi è senza dubbio proprio quello di progressi fatti nelle tecniche di valutazione dei rischi creditizi, tecniche che negli ultimi anni hanno conosciuto un significativo sviluppo che ha reso possibile il *pricing* dei nuovi strumenti di credito da parte del mercato e quindi in ultima analisi hanno reso possibile lo scambio del rischio di credito stesso.

La crescita dei mercati creditizi e del debito d’impresa non sarebbe stata possibile senza lo sviluppo e l’affinamento di nuove tecniche di valutazione dei relativi rischi. Tali tecniche si basano su tre capisaldi fondamentali:

- la stima della rischiosità individuale dell’affidato, principalmente tramite l’assegnazione di un *rating* creditizio;
- l’aggregazione dei rischi individuali nel rischio complessivo

- di portafoglio attraverso apposite tecniche quantitative statistico-probabilistiche di portfolio *modelling* (Creditmetrics, Creditrisk +, KMV);
- la conseguente stima del capitale a rischio;
 - il calcolo del prezzo del rischio di credito e quindi del rendimento richiesto attraverso apposite formule di *pricing* che hanno come input i parametri di cui sopra e altre variabili finanziarie.

Il rapporto banca impresa

L'economia italiana è tradizionalmente stata definita “banco-centrica”. La dimensione medio-piccola dell'impresa italiana ha sempre reso difficile il suo accesso diretto al mercato dei capitali, consegnandola ad un rapporto privilegiato ed obbligato con il sistema bancario. Tipicamente il finanziamento bancario è volto a soddisfare esigenze di breve-medio termine dell'impresa mentre sul lungo termine i progetti di investimento vengono auto-finanziati. È forte il legame territoriale che però non è necessariamente connotato da esclusività nel rapporto: la necessità di diversificare le fonti di finanziamento e il razionamento del credito la spingono a ricorrere a pratiche di multiaffidamento.

Dal punto di vista del costo del credito, pur se attenuato dalla pratica del multiaffidamento e dalle risorse dell'autofinanziamento, la segmentazione territoriale del mercato e la maggior forza contrattuale delle banche fanno sì che le imprese italiane siano essenzialmente *price takers* nel mercato del credito. Al contempo però gli strumenti di *screening* delle banche non sono mai stati eccessivamente stringenti né tanto meno focalizzati su una valutazione “quantitativa” dell'equilibrio finanziario dell'impresa.

I cambiamenti operativi e regolamentari in atto sui mercati finanziari internazionali sono tali da poter incidere significativamente sugli attuali assetti del mercato creditizio e nel rapporto banca impresa. I cambiamenti sono stati essenzialmente di due tipi:

1. relativi alle tecniche di erogazione del credito;
2. organizzativo-strategici.

Per quanto riguarda il primo aspetto, come detto, gli anni più recenti hanno visto affermarsi l'utilizzo di nuove tecniche di *risk management* per la selezione della clientela e il *pricing* del credito (*rating* interni). Tali tecniche ricalcano sia le metodologie delle agenzie di *rating* per l'assegnazione di una probabilità di fallimento della singola impresa (metodologie di *rating* interno), mentre mutuano concetti della teoria della finanza (es. valutazione delle opzioni) e della teoria del portafoglio per la stima del rischio complessivo del portafoglio crediti.

Queste tecniche consentono di stimare la quantità di perdita potenziale e, quindi, il capitale che la banca mette "a rischio" a fronte dell'esposizione creditizia; nelle tecniche più evolute di *pricing*, tale capitale entra a far parte, come componente di costo da recuperare, del prezzo applicato dalla banca all'azienda nell'erogazione del credito. Anche se con un certo ritardo rispetto a quanto avvenuto in contesti finanziari più evoluti, anche le banche italiane iniziano ad utilizzare tali tecniche di determinazione del prezzo del credito da applicare alla clientela. Questo implica che il costo di finanziamento dell'impresa verrà sempre più a dipendere in misura preponderante dall'applicazione di tecniche di misurazione dei rischi oltre che dalle politiche commerciali delle banche.

D'altro canto lo sviluppo del mercato secondario del credito sta modificando la stessa funzione creditizia della banca causando una più marcata separazione tra generazione del credito e sua gestione successiva. Infatti, si è notevolmente accresciuta la possibilità per le banche di scambiare il rischio di credito sul mercato: l'erogazione del credito non è più un atto "irreversibile" che genera una immobilizzazione di bilancio per la banca ma può essere gestita successivamente attraverso opportune transazioni; tale sviluppo inizia a trovare riscontro nell'assetto organizzativo delle grandi banche dove la funzione creditizia si va suddividendo in sotto unità incaricate di generare il credito al sistema e unità incaricate della gestione successiva del portafoglio crediti e di eseguire transazioni sul mercato che modificano nella maniera voluta il profilo rischio-rendimento del portafoglio creditizio della banca.

Per quanto riguarda il secondo aspetto, l'organizzazione delle banche si va sempre più caratterizzando nella specializzazione per segmenti di clientela: grandi imprese (*large corporates*), medie imprese (*corporates*) e piccole imprese e famiglie (*retail*). Tale segmentazione è riflessa sia nei prodotti offerti che nelle condizioni di prezzo applicate: sicché per imprese più grandi vengono offerti condizioni e servizi personalizzati in dipendenza della forza contrattuale dell'impresa, del suo effettivo merito creditizio e della sua capacità di autovalutare tale merito creditizio, mentre per le piccole imprese vengono offerti per lo più prodotti di massa sia nella tipologia sia nelle modalità di determinazione dei prezzi.

Vi è da parte delle banche, inoltre, un accresciuta ricerca di fonti di profitto rivenienti dalla vendita di prodotti e servizi finanziari per l'impresa piuttosto che dall'erogazione del credito più tradizionale. Questi sono servizi di consulenza finanziaria, di gestione della liquidità, e prodotti per l'immunizzazione dei rischi finanziari sostenuti dall'impresa (ad esempio la vendita di contratti derivati o opzioni). La vendita di tali prodotti è particolarmente vantaggiosa per la banca perché le imprese, dato lo scarso sviluppo della propria funzione finanziaria, oltre a richiedere servizi di consulenza in tale campo non sono pienamente in grado di apprezzare se il prezzo applicato dalla banca per tali prodotti corrisponde ad una corretta valutazione di tali strumenti oppure sconta l'applicazione di margini di profitto sostanziali.

La crescita dimensionale delle banche italiane che si accompagna al processo di consolidamento in atto nel sistema italiano inoltre crea un'ulteriore squilibrio nel rapporto banca-impresa: infatti le dimensioni dell'impresa italiana non stanno sicuramente crescendo di pari passo con quelle dei principali *players* del mercato bancario. Ne consegue una sempre maggior forza contrattuale di questi ultimi rispetto ad una domanda di credito estremamente frazionata e segmentata a livello territoriale: la banca quindi diviene sempre più in grado di imporre le proprie condizioni all'impresa.

Nel complesso, quindi, la relazione banca-impresa sta perdendo la connotazione puramente "creditizia" e di relazione

che la caratterizzava per approdare in un rapporto che ha connotazioni sempre più vicine al “mercato” con ciò intendendosi la fornitura di prodotti e servizi con buon grado di standardizzazione e fungibilità che possono essere scambiati sul mercato e quindi possono essere “prezzati” (o viceversa): nel rapporto tra banca e impresa di dimensioni adeguate è destinato quindi sempre più ad essere basato sul “prezzo” piuttosto che sulla relazione. La valutazione “quantitativa” dell’impresa influirà su prezzo e quantità del credito a disposizione e l’importanza dei fattori puramente relazionali sarà decisamente più sfumata.

Solo le imprese in grado di valutare autonomamente il prezzo del proprio merito creditizio o dei prodotti finanziari che acquistano dalla banca sono in grado di poter sviluppare un rapporto equilibrato con il sistema bancario essendo controparti attive e non solo *price takers* passivi del mercato.

Il nuovo accordo di Basilea e il rapporto banca-impresa

Il primo accordo di Basilea del 1988 segnò un momento decisivo nell’evoluzione dei sistemi di sorveglianza bancaria e finanziaria. Per la prima volta venne sancito a livello internazionale che il patrimonio delle banche e degli intermediari doveva costituire il primo presidio per far fronte alla rischiosità. In particolare, venne sancito che le banche dovessero detenere un patrimonio pari all’8% dell’attivo a rischio ponderato sulla base di coefficienti espressivi della rischiosità dei soggetti finanziari. I coefficienti di ponderazione per il rischio, tuttavia, erano di tipo forfettario: cioè non dipendevano dall’effettiva rischiosità del soggetto finanziato ma dalla sua categorizzazione in preordinate classi di rischio. Pertanto soggetti pubblici erano considerati a rischio zero, le banche e intermediari finanziari a rischio 20%, finanziamenti su mutui residenziali richiedevano un coefficiente del 50% mentre tutte le imprese, a prescindere dalla loro differente rischiosità venivano ponderate al 100% del valore del credito e quindi richiedevano un ammontare di patrimonio pari all’8% del valore del credito.

Tale accordo naturalmente, con lo sviluppo di tecniche per la determinazione della effettiva rischiosità del credito, ha dato ampio spazio a possibilità di arbitraggio regolamentare e ha determinato un fattore di *adverse selection* per il portafoglio credito degli intermediari: visto che tutto veniva a costare in termini di patrimonio l'8% era conveniente erogare credito a i debitori con un costo effettivo superiore all'8% e liberarsi di quelli che invece avevano una rischiosità effettiva inferiore a tale soglia.

Tale incentivo perverso al peggioramento della qualità media del portafoglio associato ai progressi fatti nelle tecniche di stima dei rischi presso le banche, ha spinto il Comitato di Basilea a rivedere i contenuti dell'accordo e a consentire una ponderazione di rischio per i crediti effettivamente diversificata sulla base della qualità creditizia dei soggetti finanziati in modo tale che, a portafogli di crediti più rischiosi, corrispondessero effettivamente requisiti patrimoniali maggiori e viceversa. Ciò è stato conseguito consentendo alle banche di attribuire una rischiosità ai propri crediti sulla base dei *rating* esterni o interni attribuiti ai soggetti finanziati. Questi sistemi di *rating* interno riproducono i sistemi di classificazione del rischio delle principali agenzie di *rating* internazionali. Ora è noto che le piccole e medie imprese tendono ad essere più penalizzate in termini di *rating* rispetto a quelle di dimensione più grande e quindi tendono ad avere *rating* più bassi. Il loro costo in termini di patrimonio per le banche è pertanto maggiore.

Una semplice espressione del costo del credito sopportato dalle banche e da queste poi ribaltato alle imprese è la seguente:

$$\text{costo del credito} = \text{costo del funding} + \text{costo del patrimonio (costo del rischio)}$$

La rischiosità dell'azienda influisce sulla seconda componente della funzione di costo perché imprese più rischiose nel nuovo contesto determineranno un maggiore assorbimento patrimoniale. In genere l'utilizzo di questi modelli porta ad assegnare alle PMI italiane *scoring sub-investment grade* nella scala del *rating* (sotto la BBB-) posizioni che sono in genere penalizzate in termini di assorbimento dal nuovo accordo di Basilea. Le banche quindi dovranno tenere in bilancio una maggior dota-

zione patrimoniale che ha un suo costo (dato dal costo ponderato da tutti gli strumenti di capitale e di debito ibrido che entrano a far parte delle risorse del patrimonio prudenziale). Tale costo o viene scaricato sulle aziende oppure viene sopportato dalle banche stesse con conseguente rischio di razionamento del credito per le imprese che sulla base dei sistemi di rating interno risultano più rischiose.

Il nuovo contesto potrebbe anche introdurre importanti elementi di prociclicità nell'offerta del credito. Questo perché al peggiorare delle condizioni economiche generali peggioreranno anche i dati di bilancio e quindi i *rating* assegnati alle PMI. Ad un peggioramento del *rating* potrebbe seguire anche un razionamento del credito con conseguente amplificazione degli effetti della fase congiunturale negativa.

È solo conoscendo le variabili quali-quantitative che influiscono sui *rating* assegnati dalle banche o più in generale dal mercato che le imprese potranno eventualmente agire pro-attivamente su tali variabili per manovrarle a proprio favore, ottimizzarne il profilo. Tipicamente i profili più importanti che determinano il risultato dei modelli di *rating* e dei giudizi degli analisti sono:

- struttura organizzativa e qualità del *management* dell'azienda;
- dinamicità del settore di appartenenza;
- qualità dell'informazione contabile;
- redditività e flussi di cassa, quali possono essere misurati da variabili di conto economico come il rapporto tra profitti/spese per interessi o flussi di cassa/attivo totale;
- patrimonio netto e struttura del debito: il livello di *leverage* viene attentamente esaminato al fine di pervenire ad un giudizio sul profilo di rischio attraverso l'analisi di variabili quali rapporto tra debito complessivo/totale attivo, attività liquide/passività a breve, scorte/vendite, ecc;
- indebitamento e liquidità;
- “flessibilità finanziaria”: la flessibilità finanziaria di un'impresa si definisce come la sua capacità di svolgere le sue normali attività anche in periodi di difficoltà economica senza mettere in pericolo il proprio merito di credito;

- analisi comparata con i concorrenti di settore (*benchmarking*).

È solo tenendo sotto controllo queste variabili e imparando a gestire la propria azienda e i propri bilanci in maniera consapevole che le imprese italiane riusciranno ad ottimizzare il *rating* assegnato da tali modelli e quindi affrontare il processo di *screening* creditizio in maniera efficace. Ad esempio, mal si presta a questo obiettivo la pratica molto comune tra le aziende italiane di sottostimare le componenti reddituali della gestione aziendale principalmente per motivi di elusione fiscale. Queste prassi, deprimendo il profilo di capacità di generazione dei *cashflows* dell'azienda comportano in genere l'assegnazione di *rating* più bassi rispetto a quelli potenzialmente raggiungibili. Anche la tendenza a minimizzare la capitalizzazione delle imprese italiane da parte dei rispettivi proprietari non agevola certo una soddisfacente performance in termini di assegnazione di *rating*.

Uno dei primi impatti del nuovo contesto potrebbe essere pertanto quello di una ridefinizione della struttura finanziaria e di bilancio delle aziende Italiane molto più attenta alle esigenze imposte dai nuovi strumenti di analisi del loro merito creditizio da parte di banche e mercato.

La securitisation e il mercato del credito strutturato

Il principale fenomeno che ha caratterizzato i mercati finanziari internazionali (incluso quello italiano) negli ultimi dieci anni è stato quello che ha visto la crescita esponenziale dei mercati dove viene scambiato rischio di credito in particolare i mercati del credito strutturato inteso nella sua accezione più ampia di mercato della *securitisation* e dei derivati su credito. Il rischio può essere scambiato o attraverso la vendita effettiva degli *asset* (*cash securitisation*) ovvero in maniera sintetica e contrattuale (*synthetic securitisation*).

Con la cartolarizzazione *cash* i crediti vengono ceduti da un *originator* – in genere una banca, ma anche un'impresa (o in Italia ad esempio anche lo Stato italiano stesso è tra i principali fruitori di questo mercato) – ad uno *special purpose vehicle* (SPV)

appositamente costituito che finanzia l'acquisto degli *asset* attraverso l'emissione di titoli garantiti dagli *asset* stessi. In questo primo caso ovviamente la parte cedente oltre a liberarsi del rischio dei crediti ceduti riesce anche a reperire liquidità dal mercato nel momento in cui cede il credito all'SPV che paga l'intero prezzo dei crediti ceduti.

Nel secondo caso invece non essendoci un effettivo trasferimento dell'attività da un *originator* ad un SPV ma solo il trasferimento "sintetico" del solo rischio per via contrattuale non vi è neppure una corresponsione di un prezzo all'*originator*. Infatti, attraverso i credit *derivatives* la banca *originator* compra protezione da un *protection seller* (in genere una banca o una assicurazione) a fronte di pre-determinati eventi creditizi che possono interessare una o un portafoglio di entità. L'unico beneficio della transazione resta quindi quello del trasferimento del rischio di credito e non quello del *funding*.

Questo mercato offre nuove e interessanti opportunità sia per le banche sia per le imprese. In particolare quest'ultime sono interessate da questo nuovo mercato del credito sotto due profili:

- come soggetti passivi o ceduti, perché sempre più i crediti erogati dalle banche alla piccola e media impresa (nelle diverse forme tecniche di prestiti chirografari, crediti garantiti da immobili commerciali o residenziali, contratti di leasing, ecc.) possono poi essere ceduti all'interno di programmi di cartolarizzazione;
- come soggetti attivi perché la tecnica della cartolarizzazione può consentire anche alle imprese di smobilizzare attività di bilancio come ad esempio i crediti commerciali (operazioni di *trade receivables*).

Le banche e gli intermediari finanziari attraverso la cartolarizzazione possono ottenere fondi a costi più bassi rispetto all'emissione diretta di debito. Questo perché i titoli emessi dal SPV possono raggiungere anche *rating* di AAA pagando quindi uno *spread* inferiore rispetto a quello pagato dalla banca specie se questa ha un *rating* inferiore (ad esempio A). Le banche come detto possono ottenere risparmi anche in termini di patrimonio regolamentare assorbito dall'attività creditizia cedendo il

rischio creditizio sia attraverso cartolarizzazioni cash che sintetiche.

Ma l'aspetto più interessante del mercato del credito strutturato è sicuramente la redistribuzione e la "circolazione" del rischio di credito all'interno del sistema creditizio dalla banca agli investitori. Migliorando la distribuzione e la commerciabilità del rischio creditizio ne aumenta anche la liquidità il che dovrebbe poi influire favorevolmente sul costo del credito e sulla sua disponibilità.

Come detto, inoltre, le imprese possono a loro volta servirsi della cartolarizzazione e la cessione del credito per fare cassa su attività detenute in bilancio (ad esempio i crediti vantati nei confronti dei clienti). La cessione di tali attività può avvenire direttamente ad un veicolo (operazioni di *trade receivables*), oppure a *conduit* bancari, che acquistano tali attivi con tecniche simili a quelle del *factoring*.

Va peraltro evidenziato un *trade-off* tra le operazioni di credito strutturato e in generale di cessione del credito e il *rating* diretto della banca o dell'impresa. Infatti, la cessione di attivi creditizi comporta da un lato il reperimento di fondi a costi più bassi rispetto all'emissione diretta del debito; d'altro canto la cessione di *asset* riduce il valore dell'attivo dall'azienda cedente e quindi potrebbe influire negativamente, specie nel medio termine, sul merito creditizio dell'azienda stessa espresso dai sistemi di *rating*. Se questo avviene il costo del reperimento dei fondi tramite debito diretto potrebbe poi aumentare.

La nuova funzione finanziaria dell'impresa

Nell'attuale contesto congiunturale l'autofinanziamento non è più in grado di alimentare la crescita aziendale sia a causa dei ridotti profitti sia a causa della maggior intensità tecnologica richiesta dai processi produttivi che presuppone investimenti rilevanti nel capitale tecnologico. Anche la crescita dimensionale, inoltre, richiede apporti finanziari consistenti che difficilmente possono essere reperiti all'interno dell'azienda stessa. Il contributo delle fonti di finanziamento esterne sarà quindi cruciale per lo sviluppo delle imprese italiane.

Al momento del finanziamento e per tutta la sua durata, lo scrutinio del mercato e degli intermediari sull'operatività e sui conti aziendali è cresciuto rispetto a quanto avveniva dieci anni fa e si avvale di nuove tecniche che nella valutazione dell'azienda pongono maggiore enfasi sull'analisi quantitativa rispetto a quella relazionale/commerciale.

Tra le prime variabili "chiave" nella gestione strategica dell'impresa vi è la scelta della struttura finanziaria ottimale per il finanziamento dei progetti di investimento. La scelta del giusto mix capitale-debito è, come noto, uno degli elementi decisivi per il successo dell'investimento aziendale. L'importante ruolo di *signalling* della struttura finanziaria prescelta nei confronti dei finanziatori è stata da tempo evidenziata nella letteratura accademica. Tale ruolo risulta ora oggettivato dall'assegnazione del *rating* (da un'agenzia o dalla stessa banca) che come noto è significativamente determinato dalla struttura patrimoniale dell'azienda. Il *rating* a sua volta determina il costo del finanziamento tramite debito. Ad esempio, variabili fino ad ora poco considerate dai manager delle PMI nella gestione del bilancio aziendale quali il livello di capitalizzazione dell'azienda, la consistenza e persistenza dei flussi di cassa, assumeranno nella determinazione del successo della gestione dell'impresa importanza analoga alla gestione delle componenti più tipiche dell'attività aziendale quali lo sviluppo dei prodotti e delle clientela.

È quindi decisivo che l'impresa sia a conoscenza ai criteri che presiedono l'assegnazione del *rating* (sia pubblico, tramite le agenzie di *rating*, che "interno" alle banche) e che orienti di conseguenza le decisioni relative al corretto assetto di bilancio, la gestione e la valorizzazione dei *cash-flows* e degli *asset* aziendali.

Nel complesso è necessario che chi si occupa di finanza in azienda sia a conoscenza delle principali tecniche di *risk management* sia finanziario che creditizio. Questo perché conoscere le tecniche utilizzate dalle banche nella misurazione dei propri rischi finanziari e creditizi può consentire all'azienda un'adeguata dialettica con controparti bancarie e di mercato nel momento di richiesta di finanziamenti. Inoltre, come detto, sempre più spesso le aziende diventano attive nella gestione di strumenti

finanziari innovativi sia dal lato del passivo (si pensi ad esempio alla complessità di gestire strumenti di debito strutturato che incorporano elementi di opzionalità quali ad esempio i *puttable bonds*) che dal passivo dove sempre più spesso le aziende si propongono come investitori in prodotti finanziari anche per ricercare i rendimenti che a volte la gestione aziendale più tradizionale non è più in grado di dare. La conoscenza approfondita degli strumenti e delle tecniche di valutazione del rischio risulta essenziale anche a livello sistemico (e in quanto tale diventa un obiettivo del *policy maker* e dei controllori) se si vuole evitare di inserire elementi di instabilità finanziaria anche nell'ambito del settore produttivo.

Data la quantità e qualità delle informazioni richieste da operatori finanziari e mercato per lo *screening* dell'azienda e del suo attivo, assume rinnovata importanza in tutto questo contesto la dotazione di sistemi informativi adeguati. Essi sono infatti essenziali per una corretta tenuta dei conti, l'archiviazione dei dati finanziari propri dell'azienda e della sua clientela, la gestione di software di analisi finanziaria, la gestione e il *mapping* dei rischi finanziari e operativi sostenuti dall'azienda.

L'approfondita conoscenza delle tecniche di analisi finanziaria è inoltre tanto più importante in quanto essi si applicano ormai anche all'analisi dei progetti di investimento dell'azienda (*capital budgeting techniques*). La redditività, il *break even* e la fattibilità dei progetti di investimento vengono valutati da imprese e finanziatori con strumenti analitici sempre più sofisticati e quantitativi ed è solo "padroneggiando" tali strumenti che le imprese italiane riusciranno a affermarne il valore e sostenere il confronto con i principali interlocutori di mercato con la necessaria autorevolezza. A questo punto appare evidente come la corretta gestione dell'informazione commerciale e finanziaria risulti strategica per il pieno sviluppo di ogni azienda:

- è importante una efficace e completa comunicazione verso il mercato; per mandare i giusti segnali al mercato però è necessario sapere di cosa il mercato ha bisogno per condurre uno *screening* approfondito dell'impresa e quindi conoscere quali tipologie di informazioni sono in grado di far pienamente percepire tutto potenziale aziendale agli investito-

ri e come tale informazione sia in grado di influenzare la valutazione dell'impresa;

- è peraltro un processo a due vie; è, infatti, altrettanto importante saper interpretare le informazioni inviate dal mercato e dagli operatori per individuare e sfruttare al meglio tutte le opportunità offerte rispetto alle necessità finanziarie dell'azienda; è inoltre importante saper valutare la correttezza dei prezzi degli strumenti finanziari presenti sul mercato e saper sfruttare in maniera adeguata il contenuto informativo che gli stessi prezzi convogliano a tutti gli operatori.

Nel complesso un corretto rapporto con tutti gli agenti esterni di mercato (banche, investitori, fondi private equity, agenzie di *rating*) consentirebbe alle imprese italiane di raggiungere il pieno riconoscimento del potenziale aziendale nonché quella diversificazione delle fonti di approvvigionamento finanziario che permette all'azienda di acquisire la necessaria flessibilità per rispondere alle sfide del mercato globale: "Flessibilità finanziaria è il concetto chiave che dovrebbe avere ogni responsabile finanziario nel predisporre il piano strategico della propria impresa [...]. La flessibilità finanziaria si fonda non solo sull'elasticità dei piani di investimento o su una adeguata struttura patrimoniale, ma anche sulla capacità di avvalersi di differenti fonti di finanziamento esterno tra cui il ricorso ai mercati di debito. Poter scegliere la fonte più appropriata in base alle proprie esigenze e in relazione alle condizioni di mercato diviene un fattore critico di successo"².

Che cosa si può fare?

Nel complesso appare evidente che andrebbe fatto uno sforzo per aumentare la cultura finanziaria del sistema produttivo italiano. La finanza è, infatti, una funzione strategica per la gestione aziendale e per la sua crescita. Tale cultura dovrebbe essere non solo ad ampio spettro ma anche di tipo specialistico

² Cfr. E. Zorzi, M. Insoll, G. Lombardi, *Medie Imprese italiane: chi sono e come le valuta FitchRatings*, 2002.

per comprendere appieno le nuove tecniche di valutazione del rischio di credito utilizzate da intermediari e mercati. Sarebbe quindi necessario uno sforzo significativo e soprattutto poter disporre in azienda di figure professionali altamente qualificate.

Per realtà quali quelle delle piccole e medie imprese italiane l'implementazione di quanto richiesto potrebbe rappresentare un costo eccessivo da sopportare e quindi anche da questo punto di vista esse rischierebbero di essere ulteriormente penalizzate e di non riuscire a superare il gap rispetto alla grande azienda. Sarebbe pertanto possibile e opportuno pensare a forme di "esternalizzazione" della conoscenza e dell'*expertise* della tecnica finanziaria presso entità (che siano pubbliche o siano associazioni di categoria) che possano svolgere funzioni di:

- consulenza finanziaria;
- negoziazione con controparti bancarie e di mercato quando necessario;
- garanzia finanziaria sui finanziamenti ricevuti dalle imprese per offrire un *leverage* sul *rating*.

Sono poi necessari interventi strutturali, atti a favorire lo sviluppo del mercato del credito e della sua liquidità in modo tale da migliorare la "fluidità" dei canali di mercato che convogliano i finanziamenti alle imprese.

Uno dei principali problemi delle PMI italiane è che il loro *rating* medio è tipicamente *non investment grade* quindi si collocano nella parte più rischiosa della scala dei *rating*. A livello individuale sarà quindi difficile ottenere dei finanziamenti pienamente adeguati per costo e ammontare. Tuttavia la rischiosità individuale potrebbe essere mitigata da:

- la diversificazione e frammentazione del rischio offerta dall'aggregazione di questi crediti in portafogli di crediti che poi possono essere venduti sul mercato. Sono ben noti infatti i benefici in termini di riduzione del rischio idiosincratico offerti dalla diversificazione di portafoglio;
- forme di supporto creditizio o *credit enhancement* in grado di "sollevare" il merito creditizio complessivo di portafoglio e abbassare la rischiosità sopportata dai finanziatori e quindi il costo dei finanziamenti.

Il governo, così come viene in altri paesi, potrebbe svolger-

re un ruolo attivo nel promuovere tale processo favorendo il *pooling* dei rischi delle PMI e fornendo strumenti di *credit enhancement* che agevolino la successiva cartolarizzazione di tali portafogli di crediti. Questo è ad esempio ciò che avviene in Germania e in Spagna dove i rispettivi governi mettono a disposizione del mercato garanzie con *rating* dello Stato su portafogli di prestiti alle PMI e su operazioni di cartolarizzazione a cartolarizzazione. Ad esempio in Spagna nel corso del 2004 l'ammontare della garanzia messa a disposizione del governo è stata di 1,8 miliardi di euro ed ha assistito un totale di titolo di *securitisation* emessi pari a 9 miliardi di euro. Tali iniziative hanno molto incentivato le banche nazionali a finanziare le locali PMI sapendo di poter contare sulla valvola di sfogo di tali programmi di *securitisation*.

In Italia sono state recentemente avviate alcune iniziative a livello regionale (Toscana, Lazio, ecc.) dove le Regioni e le amministrazioni locali stanno promuovendo attivamente il credito alla PMI promuovendo partnership con banche.

Un ruolo centrale potrà essere giocato anche dai Confidi e da entità simili, cioè associazioni territoriali di imprese che offrono servizi di garanzia sui crediti erogati ai propri associati. Sono in corso di costituzione diversi Confidi pubblici a livello regionale. Ciò è positivo in quanto consente di sfruttare la conoscenza del territorio. Tuttavia, data la funzione strategica svolta da tali entità e la misura dei rischi che verrebbero gestiti è necessario che tali confidi possano usufruire nella loro operatività delle migliori professionalità e delle tecniche più avanzate nella stima dei rischi.

Opportune anche idonee misure fiscali per far sì che vengano forniti tutti gli incentivi al raggiungimento di una ottimale allocazione della struttura finanziaria delle aziende tra strumenti di capitale e strumenti di debito. È chiaro che in sistemi a fiscalità punitiva sussiste un incentivo per le imprese alla non completa dichiarazione delle proprie fonti di reddito e di profitto con conseguente negativo effetto sulla sua capacità di debito. Inoltre la fiscalità potrebbe contribuire a definire i necessari incentivi per favorire all'apertura del capitale dell'impresa a investitori esterni quali i fondi di private *equity*.

Sempre a questo fine peraltro, andrebbero migliorate le forme di *governance* dell'impresa per rendere agevole e conveniente l'ingresso di investitori esterni e favorire l'apertura della piccola e media impresa e la sua trasformazione da impresa familiare a impresa di capitali. Con la riforma del diritto societario sono stati forniti alcuni degli strumenti tecnici necessari a questo fine. Fatto lo strumento tecnico, resta ancora da superare lo scoglio culturale che vede ancora una certa resistenza da parte delle famiglie imprenditrici all'apertura e alla trasparenza della gestione aziendale.

In questa prospettiva le misure contenute nella Finanziaria 2006 volte al sostegno dei distretti produttivi della piccola e media impresa sembrano andare, dal punto di vista della finanza aziendale, nella giusta direzione e possono offrire un utile sostegno allo sviluppo della finanza d'impresa, alla diffusione di strumenti finanziari *ad hoc* e per il rafforzamento dei confidi e del ruolo del *rating* nel processo di valutazione aziendale.

In particolare, la disciplina che introduce i “bond di distretto” cioè titoli garantiti da prestiti fatti da banche alle imprese di un distretto industriale e dalle annesse garanzie offerte dai confidi settoriali, costituisce il prototipo dello strumento finanziario utile ad avvicinare le imprese italiane ai mercati dei capitali internazionali e che vede il pieno coinvolgimento di tutti i soggetti protagonisti della finanza d'impresa prima citati: l'impresa stessa, le banche, i confidi e gli enti locali. È proprio attraverso il coordinamento degli sforzi comuni di questi attori e la ricerca delle necessarie sinergie economiche e d'azione che l'impresa italiana potrà sciogliere questo nodo che ne rallenta lo sviluppo.

Rubbettino

Il ruolo delle lingue nel processo di integrazione comunitario

di Maria Rosaria Tufarelli

Il 1° maggio 2004 deve considerarsi una data storica per l'Europa. Dieci Stati si sono aggiunti ai quindici membri. I cittadini europei sono passati da 370 a circa 500 milioni, mentre le lingue ufficiali parlate sono diventate venti. Un evento storico, ma soprattutto una grande sfida che colloca la creazione di una politica linguistica solida e coerente tra i più alti obiettivi europei. "Unita nella diversità": questo è il motto dell'Unione che impone la scelta del multilinguismo come unica via perseguibile per il raggiungimento di un'identità comune che non mortifichi le singole identità nazionali. Una scelta obbligata quella del multilinguismo e, tuttavia, di difficile attuazione, soprattutto a causa della tendenza invalsa nel diritto comunitario a concepire la pluralità linguistica quale ostacolo al raggiungimento di obiettivi legati alla realizzazione di un mercato comune. Tendenza che ha limitato la rilevanza della materia linguistica alla dimensione culturale comportando, in alcuni casi, il sacrificio del diritto dei cittadini ad esprimersi nella propria lingua madre nel dialogo con le istituzioni. Oggi più che mai si avverte l'esigenza che lingue vengano tutelate non solo quale patrimonio culturale dell'Unione, ma quale strumento essenziale del diritto di partecipazione del cittadino europeo alla vita dell'Unione.

La nascita degli Stati nazionali ha consacrato lingua e diritto quali elementi identificativi di uno Stato e quindi di un popolo. Il principio di nazionalità, infatti, si esprimeva nel paradigma del rapporto tra lingua, politica e diritto. Si avviò, allora, un processo di differenziazione su base statale di diritto e lingua che, in certa misura, si avverte ancora oggi.

In certa misura, si diceva, perché, come noto, almeno per quel che riguarda il diritto, le esigenze relative alla crescente globalizzazione dei mercati ed alla cooperazione internazionale attuata mediante l'istituzione di entità sovranazionali hanno attenuato la spinta differenziatrice e favorito la convergenza degli istituti giuridici³.

Tuttavia, se la progressiva perdita di sovranità degli Stati contemporanei in favore di entità sovranazionali ha agevolato una consistente uniformazione in ambito giuridico, non può giungersi alla medesima considerazione per quanto concerne la lingua.

Tale diversa evoluzione può giustificarsi, più che con considerazioni di natura storica, alla luce della profonda connessione che lega l'identità dell'individuo alla lingua con cui egli comunica e comprende, legame assai più intenso di quello che unisce l'individuo al diritto della nazione cui egli appartiene. Il 1° maggio 2004 deve considerarsi una data storica per l'Europa. Dieci Stati: Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia e Ungheria, si sono aggiunti ai quindici membri. I cittadini europei sono passati da 370 a circa 500 milioni, mentre le lingue ufficiali parlate sono diventate venti.

Un evento storico, ma soprattutto una grande sfida che colloca la creazione di una politica linguistica solida e coerente tra i più alti obiettivi europei in vista del raggiungimento di un'identità comune.

È proprio il perseguimento di un'identità comune che rende l'Unione Europea una realtà a sé stante nel panorama delle organizzazioni internazionali e impone la soluzione del problema delle lingue nel modo più congeniale possibile alle istanze dei singoli cittadini. A differenza dell'Unione Europea, infatti, le tradizionali organizzazioni internazionali si fondano esclusivamente sulla concertazione e sono prive di istituzioni comuni in

³ Su queste considerazioni, si veda P. Carrozza, "Lingua, politica, diritti: una rassegna storico-comparatistica", relazione tenuta al convegno promosso dall'Università Carlos III sul tema: *Lingua, politica, diritti*, Madrid, 3-6 novembre 1988, in «Diritto pubblico comparato ed europeo», 1999, fasc. 4, pp. 1465-1479.

grado di imporsi sugli Stati o di emanare norme rivolte anche ai cittadini⁴. Tale radicale differenza non può non rilevare sotto il profilo della comunicazione e della intellegibilità delle norme e non può non essere tenuta in considerazione quando si affronta il problema della politica linguistica.

Le scelte di politica linguistica

Per politica linguistica si intendono tutti i provvedimenti adottati dai governi volti alla normalizzazione della lingua, al suo insegnamento ed alla sua diffusione.

Lo scopo della politica linguistica è quello di influire sull'evoluzione naturale della lingua al fine di realizzare obiettivi, a volte configgenti, quali: l'eliminazione di discriminazioni culturali ed etniche; la valorizzazione delle singole identità nazionali; la semplificazione del panorama linguistico di un popolo.

È possibile considerare tre diversi atteggiamenti verso la politica linguistica: l'imposizione dell'uniformità linguistica, l'indifferenza, la tutela delle diversità. Ognuno dei modelli illustrati comporta, evidentemente, vantaggi e svantaggi.

Il modello dell'uniformità linguistica prevede la scelta di una lingua unica al fine di semplificare il panorama linguistico e di rendere più agevole il lavoro delle istituzioni. Deve rilevarsi, tuttavia, che tale modello comporta inevitabilmente il sacrificio del diritto dei cittadini ad esprimersi nelle proprie lingue madri, determinando immediati effetti discriminatori e, con il tempo, la perdita di un fattore culturale di primaria importanza.

L'indifferenza nei confronti della materia linguistica, se da un lato evita i rischi di discriminazione connessi all'imposizione di una decisione dall'"alto", dall'altro risulta di difficile attua-

⁴ Su queste considerazioni, si veda E. A. Raffaelli, in "Le lingue nell'Ordinamento comunitario", relazione tenuta al convegno promosso dall'Università Cattolica del Sacro Cuore sul tema: *Europa plurilingue: comunicazione e didattica*, Milano 4 novembre 2004, ora pubblicata in «Riv. It. Dir. Pub. Com.», 2005, fasc. 2.

zione dal momento che certamente non possono negarsi il forte legame della lingua con il concetto di nazione e l'esigenza che il dialogo con le istituzioni avvenga in un contesto linguistico pre-determinato che garantisca la certezza dei significati sia ai cittadini che alle pubbliche autorità.

Quanto alla salvaguardia delle diversità linguistiche, realizzata mediante l'attribuzione di pari dignità a tutte le lingue parlate, questa via si colloca come soluzione mediana tra le alternative già illustrate. Come ogni via di mezzo, è necessario che gli strumenti adottati per perseguirla non ne disperdano l'obiettivo, realizzando l'equilibrio tra le contrapposte esigenze di riconoscere l'ufficialità di alcuni idiomi e di non disperdere la ricchezza linguistica di un Paese⁵.

I fondamenti delle politiche comunitarie in materia linguistica

Prima di verificare quale sia l'orientamento linguistico adottato dalla Comunità, occorre indugiare sulla complessità che caratterizza la materia, così da comprendere la difficoltà di collocare gli interventi che riguardano la lingua nell'ambito di una definita politica comunitaria.

La materia linguistica, come è evidente, presenta un forte indice di trasversalità, visti gli interessi sui quali è in grado di incidere. Tuttavia, l'individuazione del fondamento giuridico su cui basare la politica linguistica dell'Unione riveste un'importanza decisiva al fine di stabilire le procedure di decisione da adottare per gli interventi in materia.

Inizialmente, la diversità linguistica era vista solo come possibile ostacolo al perseguimento degli obiettivi economici della Comunità europea. Il più delle volte accadeva che le ragioni di tutela della diversità linguistica cedessero dinnanzi alle ragioni del mercato comune ed anche le direttive in materia

⁵ Per maggiori riferimenti alla nozione e agli orientamenti di politica linguistica, si veda A. Ortolani, *Lingue e politica linguistica dell'Unione europea*, in «Riv. Crit. Dir. Priv.», 2002, fasc. 1, p. 128.

di apprendimento delle lingue erano funzionali alla realizzazione del mercato⁶.

Alla fine degli anni Ottanta, le lingue cominciano ad essere concepite come interessi della Comunità attraverso l'introduzione dei primi programmi volti a promuoverne l'insegnamento. È il Trattato di Maastricht, tuttavia, a segnare quella che molti considerano una svolta significativa⁷. Viene attribuita alla Comunità una sorta di competenza generale nei campi della cultura e della formazione: le lingue divengono, così, patrimonio culturale della Comunità (art. 151.1 Tr.).

L'art. 151, dedicato al rispetto ed alla promozione dell'integrazione culturale potrebbe rappresentare, dunque, una base giuridica idonea a fondare l'intervento delle politiche comunitarie in materia di lingua.

Eppure, nel 1999, la Corte di Giustizia sembra pronunciarsi in senso difforme rispetto all'orientamento inaugurato da Maastricht. In una sentenza riguardante un programma europeo orientato alla realizzazione di siti web e di supporti multimediali per la promozione della diversità linguistica nella società dell'informazione (Multilingual Information Society Programme), la Corte, infatti, stabilì che la base giuridica per tale programma fosse da ravvisarsi nell'esigenza di sviluppo industriale, relegando l'elemento culturale a fattore marginale⁸. La sentenza risente della segnalata prospettiva orientata a concepire la materia linguistica solo in via subordinata rispetto al raggiungimento di altri obiettivi comunitari (libera circolazione, ecc.).

A questo punto, si rende necessaria una prima considerazione in ordine all'approccio comunitario alla materia linguistica. Altro è l'aspetto della tutela della pluralità delle lingue nel-

⁶ N. Latrè, *La Construction linguistique de la Communauté européenne*, Honoré Champion éditeur, Parigi 1993.

⁷ M. Gazzola, *Il multilinguismo nell'Unione Europea ed i suoi costi*, in Rapporto reding, parere del Servizio giuridico – Parlamento europeo, 1990, disponibile sul sito www.ue milano.it/multilinguismo/multilinguismo_unione_europea.html

⁸ Corte di Giustizia, Parlamento europeo c. Consiglio dell'Unione Europea, C-42/97.

l'Unione Europea ed altro sono i principi che devono informare il regime linguistico della Comunità⁹.

Se il primo profilo presenta aspetti che possono rientrare a pieno titolo nell'ambito del patrimonio culturale dell'Unione ed essere tutelati come tali, occorrerà verificare se la tutela offerta dalla politica culturale dell'Unione sia idonea a garantire un utilizzo soddisfacente delle lingue ufficiali della Comunità. Vedremo, infatti, come molte volte gli interventi in materia linguistica risentano di questa ambivalenza: da un lato si riconosce al patrimonio linguistico una valenza culturale insopprimibile, dall'altro, esigenze di carattere prevalentemente economico conducono spesso a mortificare il multilinguismo in favore dell'utilizzo delle lingue la cui conoscenza è maggiormente diffusa.

Ciò premesso, si osservi come l'art. 149 del Trattato CE distingua il profilo della cultura da quello della lingua, stabilendo che *"la Comunità contribuisce allo sviluppo di un'istruzione di qualità incentivando la cooperazione tra Stati membri e, se necessario, sostenendo ed integrando la loro azione del pieno rispetto [...] delle loro diversità culturali e linguistiche"*.

A tal proposito, non deve sottovalutarsi che la problematica linguistica può assumere rilevanza in molte delle politiche comunitarie: si pensi alla politica del lavoro ed in particolare alla formazione professionale (art. 146 CE), ed ancora, alle politiche per lo sviluppo e la coesione economica e sociale (art. 158 CE).

Deve tenersi presente, infine, che i poteri concessi alla Comunità in materia linguistica si informano, in ogni caso, al principio enunciato dall'art. 5 del Trattato, in virtù del quale essa interviene in via sussidiaria solo se gli obiettivi dell'azione prevista non possono essere sufficientemente realizzati dagli Stati membri o esigono un intervento a livello comunitario.

Il regime linguistico europeo

Il regime linguistico europeo si articola intorno a poche disposizioni che rivelano la scelta del multilinguismo. I Trattati so-

⁹ Sulle medesime considerazioni, si veda E.A. Raffaelli, in *op.cit.*

no redatti in tutte le lingue facenti fede che oggi, a seguito dell'allargamento sono venti (art. 314, Tr.)¹⁰.

L'art. 290 del Trattato prevede che le regole riguardanti le lingue delle istituzioni devono essere fissate dal Consiglio all'unanimità, senza pregiudizio delle disposizioni contenute nel Regolamento della Corte di Giustizia.

Il Consiglio ha emanato nel 1958 il Regolamento n. 1 che rappresenta il fondamento del multilinguismo europeo e che, nella sua versione originaria, all'art. 1 affermava che: "*Le lingue ufficiali e di lavoro delle istituzioni della Comunità sono la lingua francese, la lingua italiana, la lingua olandese e la lingua tedesca*".

Il Regolamento non ha subito modificazioni se non quelle rese necessarie dall'allargamento. Il preambolo del Regolamento individua il criterio in base al quale il Consiglio attribuisce lo status di lingua ufficiale. Tale status dipende dal riconoscimento giuridico o di fatto operato dagli Stati membri.

Il Regolamento, pur menzionandole entrambe, non distingue tra lingue ufficiali e lingue di lavoro. La distinzione dovrebbe potersi ravvisare nel diverso utilizzo delle stesse, le prime destinate alle comunicazioni tra le istituzioni e l'esterno, le seconde impiegate nelle comunicazioni interne delle istituzioni o tra le istituzioni stesse. La distinzione menzionata è all'origine delle maggiori preoccupazioni in ordine ad un'efficace tutela del multilinguismo in Europa.

Quanto alle altre disposizioni del Trattato che affrontano la materia linguistica, deve segnalarsi l'art. 21, il quale prevede che ogni cittadino può scrivere alle istituzioni comunitarie in una delle lingue ufficiali menzionate all'art. 314 e ricevere una risposta nella stessa lingua. Questo articolo è stato introdotto dal Trattato di Amsterdam e mira a garantire un trattamento paritario a tutti i cittadini dell'Unione rispetto all'utilizzo della loro lingua madre¹¹.

¹⁰ Ceco, estone, danese, francese, finlandese, greco, inglese, italiano, lettone, lituano, maltese, olandese, polacco, portoghese, spagnolo, svedese, slovacco, sloveno, tedesco, ungherese. L'irlandese gode di un regime particolare poiché, benché i trattati istitutivi ed altri atti di particolare importanza vengano redatti in tale lingua, essa non è lingua di lavoro della Comunità

¹¹ Nell'ambito del Trattato di Amsterdam, è stata introdotto anche l'art. 255, il quale prevede che ogni cittadino possa avere accesso ai documenti del-

Si sono già visti, poi, gli artt. 149 e 151 del Trattato, dedicati, l'uno all'istruzione ed alla formazione professionale e l'altro alla cultura prevedono rispettivamente che venga sviluppata la dimensione europea dell'istruzione mediante la diffusione delle lingue degli Stati membri e che sia promosso il pieno sviluppo delle culture nel rispetto delle diversità nazionali e regionali.

Assai significativo, inoltre, è l'art. 133, nel quale è previsto che, nell'ambito della politica commerciale dell'Unione, venga adottata la delibera all'unanimità (e non a maggioranza) del Consiglio per la negoziazione e la conclusione di accordi nel settore degli scambi dei servizi culturali ed audiovisivi, qualora questi ultimi rischino di arrecare pregiudizio alla diversità culturale e linguistica dell'Unione. Disposizione significativa perché, pur riferendosi in senso lato ad un ambito culturale, introduce un limite ad un'attività di tipo economico in virtù del rispetto di esigenze linguistiche.

A tali disposizioni, inclini a riconoscere il multilinguismo dell'Europa, si deve aggiungere l'art. 22 della Carta dei Diritti fondamentali dell'Unione Europea, il quale stabilisce il rispetto della diversità linguistica, quale fondamento democratico e culturale dell'Unione. La tutela della lingua, quindi, come istanza democratica che deve ritenersi ravvisabile nell'esigenza che ogni cittadino possa comunicare nella lingua che gli è più congeniale ed apprendere i suoi diritti ed i suoi doveri nella medesima lingua.

La tutela delle lingue nella Costituzione europea

Le disposizioni menzionate devono oggi collocarsi nell'ottica dei principi espressi dalla Costituzione europea. "Unita nella diversità": questo è il motto dell'Unione. Diversità che, evidentemente, è anche diversità linguistica. Nel titolo I, dedicato agli obiettivi dell'Unione è fatto espresso riferimento al rispetto della diversità linguistica, in una prospettiva di salvaguardia e di

le istituzioni comunitarie. Ovviamente, tale disposizione implica che l'accesso ai documenti abbia luogo nella versione della lingua dell'interessato.

sviluppo del patrimonio culturale europeo. È fortemente presente, dunque, anche nella Costituzione europea, l'aspetto culturale della materia linguistica.

Nel titolo dedicato all'uguaglianza, la Costituzione stabilisce espressamente che l'Unione rispetta la diversità culturale, religiosa e linguistica (art. II-23). Con riferimento all'istruzione, inoltre, l'Unione conferma la scelta di una dimensione europea dell'istruzione realizzata attraverso l'apprendimento e la diffusione delle lingue degli Stati membri (art. III-182, ex articolo 149 TCE).

Ma la Costituzione europea sembra fare un passo in avanti, anche rispetto al già menzionato art. 133 del Trattato. L'Unione, infatti, sembra prendere sempre più coscienza dell'esigenza di considerare direttamente, e non strumentalmente, la tematica linguistica anche nell'ambito di politiche a carattere eminentemente economico.

Con riferimento alla creazione di titoli europei, infatti, al fine di garantire una protezione uniforme dei diritti di proprietà intellettuale nell'Unione e per l'istituzione di regimi d'autorizzazione, coordinamento e controllo centralizzati, è previsto che il Consiglio deliberi una legge europea all'unanimità, previa consultazione con il Parlamento, per stabilire i regimi linguistici dei titoli europei (articolo III-68 nuovo).

Naturalmente rimane espressamente stabilito nella Costituzione il principio secondo il quale ogni individuo può rivolgersi alle istituzioni dell'Unione in una delle lingue indicate dalla Costituzione stessa e deve ricevere una risposta nella stessa lingua.

Le lingue nelle istituzioni comunitarie

Concretamente, le lingue entrano a far parte dell'attività comunitaria in vari momenti. Occorre precisare, tuttavia, che in alcuni casi è possibile riscontrare una significativa differenza tra le lingue ufficiali e le lingue di lavoro delle istituzioni.

Le istituzioni comunitarie determinano attraverso regolamenti interni le modalità di applicazione del regime linguistico.

Sul piano normativo, può dirsi che gli atti del Consiglio e del Parlamento indicati dall'art. 249 Trattato CE vanno redatti e pubblicati in Gazzetta in tutte le lingue ufficiali. La medesima regola vale anche per gli atti di altri organi, come regolamenti e decisioni della Commissione o gli atti emanati dalla Banca Centrale europea che debbano essere pubblicati in Gazzetta Ufficiale.

Relativamente ai processi decisionali che precedono gli atti definitivi, il Consiglio decide ogni atto produttivo di effetti giuridici sulla base di documenti di lavoro redatti in tutte le lingue ufficiali, salve deroghe adottate dal Consiglio all'unanimità e motivate dall'urgenza. I dibattiti sono sempre assistiti da interpreti. Anche il Parlamento adotta un approccio plurilingue: ogni documento dello stesso o proveniente da altri organi su cui il Parlamento debba lavorare deve essere tradotto in tutte le lingue ufficiali e tutti i dibattiti legislativi sono assistiti da interpreti.

Con ciò, si può dire che la fase legislativa o per lo meno di alta amministrazione si svolge nel rispetto della parità linguistica comunitaria. Solo la Commissione osserva un approccio più moderato al multilinguismo. Essa può determinare con norme proprie tutte le questioni linguistiche non disciplinate dal Regolamento interno. Normalmente vengono adottate tutte le lingue ufficiali per i documenti preparatori dei vari atti, con la possibilità di ridurre le lingue in determinati casi. In particolare, vengono privilegiate l'inglese, il francese ed il tedesco per le procedure scritte che non richiedono discussione dinnanzi al Collegio dei Commissari ed in generale per i dibattiti dei Commissari.

Quanto alle decisioni adottate dalla Commissione che non debbono obbligatoriamente essere pubblicate in Gazzetta Ufficiale, si precisa che il Regolamento interno dell'Istituzione prevede che ogni decisione venga redatta e autenticata dal Presidente e dal Segretario in tutte le "lingue facenti fede"¹². A seconda del tipo di atto, le "lingue facenti fede" sono tutte le lin-

¹² Nella sentenza Commissione c. BASF del 15 giugno 1994, C-137/92, la Corte di Giustizia ha considerato quale violazione di una "forma sostanziale", ai sensi dell'art. 230 Tr., la mancata autenticazione di un atto nelle lingue facenti fede.

gue ufficiali per gli atti che hanno portata generale o quelle del destinatario per altri tipi di atti.

Relativamente all'esercizio del potere giurisdizionale, l'art. 7 del Regolamento n. 1/58 prevede che la Corte di Giustizia possa determinare il proprio regime linguistico.

Il Regolamento di procedura della Corte di Giustizia prevede la possibilità di utilizzare nei procedimenti ciascuna delle lingue ufficiali, a scelta del ricorrente. Solo nel caso in cui il giudizio sia instaurato contro uno Stato o contro una persona, dovrà obbligatoriamente essere utilizzata la lingua del convenuto. In caso di pluralità di lingue ufficiali, il ricorrente può scegliere la lingua ufficiale che preferisce.

Su richiesta congiunta delle parti può essere autorizzato l'uso parziale o totale di un'altra delle lingue ufficiali.

Le sentenze sono pubblicate in tutte le lingue ufficiali, ma solo la versione nella lingua utilizzata nel procedimento è considerata autentica. La lingua interna di lavoro è il francese. Più volte ricorre la distinzione tra "lingue di lavoro" e "lingue ufficiali", che è ancora più avvertita all'interno di vari organismi specializzati, quali il Coreper o l'Ufficio per l'armonizzazione del mercato interno.

Un caso significativo ha riguardato proprio l'Ufficio per l'armonizzazione del mercato interno, che si occupa di gestire la registrazione dei marchi, disegni e modelli comunitari. L'ufficio lavora solo in cinque lingue (inglese, francese, tedesco, italiano, spagnolo), ma la domanda di registrazione può essere presentata in una qualsiasi delle lingue ufficiali. Il richiedente, tuttavia, deve indicare una seconda lingua, tra quelle di lavoro dell'ufficio, da adottare qualora venga proposta opposizione alla registrazione del marchio o vengano proposte azioni di decadenza o di nullità del marchio registrato (art. 115, prg. 3, Reg. 40/94).

Al fine di contestare il regime linguistico illustrato, un agente per i marchi presentò una domanda di registrazione in olandese e indicò l'olandese come seconda lingua. A fronte dell'irricevibilità della registrazione opposta dall'Ufficio, l'agente sollevò un'eccezione di illegittimità del menzionato art. 115 del Regolamento sul marchio comunitario nella parte che impone una

lingua di procedura corrispondente ad una delle lingue di lavoro dell'Ufficio.

L'agente rilevò, in primo luogo, il contrasto tra l'imposizione di una lingua di procedura determinata – nella maggior parte dei casi diversa da quella di appartenenza – ed il principio generale espresso dal Regolamento n. 1/58 che garantisce il diritto a dialogare con le istituzioni comunitarie in una qualsiasi lingua ufficiale a propria scelta. Ed ancora, fu contestato l'effetto discriminatorio prodotto dall'obbligo di indicare come altra lingua una di quelle di lavoro dell'Ufficio, in netto contrasto con il combinato disposto dell'art. 12 Trattato CE e 1 del Regolamento 1/58 che vieta ogni discriminazione basata sulla nazionalità e impone un regime di parità linguistica.

Il Tribunale ha negato la sussistenza di un principio generale che garantisca ai cittadini comunitari il diritto ad esprimersi nella propria lingua, respingendo le istanze dell'agente. L'obbligo di indicare una seconda lingua, infatti, rappresenterebbe una misura adeguata al fine di dirimere eventuali controversie tra parti che vogliano entrambe utilizzare la propria lingua ufficiale.

Quanto al fatto che debba essere indicata obbligatoriamente una delle lingue di lavoro dell'Ufficio, ciò consentirebbe di tutelare eventuali terzi intenzionati a far valere i propri diritti. Limitando la scelta della seconda lingua, infatti, si evita che vengano indicate lingue quali lo svedese o il finlandese che precluderebbero o renderebbero assai gravoso qualsiasi ricorso da parte di terzi.

Nonostante le lodevoli motivazioni addotte dal Tribunale, esse non riescono a spiegare la differenza riscontrabile tra il Regolamento sul marchio comunitario ed il Regolamento comunitario sulle privative vegetali (Reg. 2100/94), che, prevedendo un Ufficio con competenze simili a quelle dell'Ufficio marchi, ammette l'utilizzo per le relative procedure di tutte le lingue ufficiali con eventuali traduzioni a carico dell'Ufficio stesso¹³.

La Corte di Giustizia, intervenuta sulla medesima questione, ha condiviso le conclusioni del Tribunale, affermando

¹³ Sulle medesime considerazioni, si veda E. A. Raffaelli, *op. cit.* e P. Pal-laro, *Le diversità delle lingue in Europa e l'integrazione comunitaria*, in «Diritto comunitario e degli scambi internazionali», 2002, fasc. 1, p. 14.

che: “I riferimenti all’uso delle lingue nell’Unione Europea contenuti nel Trattato non possono essere considerati come la manifestazione di un principio generale di diritto comunitario che garantisce a ogni cittadino il diritto a che tutto quello che potrebbe incidere sui suoi interessi sia redatto nella sua lingua in ogni caso”¹⁴.

Le lingue e il contratto

Una volta considerate le disposizioni di rilievo costituzionale ed il regime delle istituzioni, occorre svolgere qualche riflessione in ordine al rapporto tra la problematica linguistica ed il diritto dei privati.

Strumento principe dell’autonomia negoziale è il contratto e, pertanto, è proprio in ordine a tale strumento che dovrebbero profilarsi gli interventi più significativi in materia di lingua.

Si intende segnalare, tuttavia, una sorta di ambiguità che può risultare dagli interventi linguistici in ambito contrattuale, soprattutto con riferimento ai contratti stipulati tra imprese e consumatori. Contratti, questi ultimi, che nell’odierna economia di mercato vengono stipulati mediante appositi formulari predisposti dalle imprese e senza una vera e propria contrattazione. Tale modalità di contrattazione richiede che la parte che non predispone il modello contrattuale sia adeguatamente informata circa le caratteristiche del negozio che si appresta a sottoscrivere. Ne discende che un’adeguata informazione non possa che essere resa in una lingua comprensibile al consumatore.

In tale senso sembrano essere orientate alcune direttive comunitarie, le quali prescrivono, secondo varie modalità, che il consumatore/cliente, possa richiedere che le informazioni inerenti il contratto vengano rese in una lingua a propria scelta.

Ciò significa che, al fine di tutelare l’interesse della c.d. parte debole sono previste precise restrizioni linguistiche.

¹⁴ Kik, C-361/01.

Tali restrizioni linguistiche sembrano confliggere con l'obiettivo di un mercato aperto alla libera concorrenza. È di tutta evidenza, infatti, come l'imposizione di una determinata lingua per la redazione di un testo contrattuale possa comportare notevoli costi per le imprese, costrette ad adottare di volta in volta la lingua del consumatore cui le disposizioni contrattuali si rivolgono. È pur vero che l'impedimento linguistico comporterebbe una scelta per il consumatore: concludere il contratto in una lingua che non conosce o rinunciare. Scelta obbligata, dal momento che difficilmente il consumatore sarà propenso ad affrontare i costi di traduzione.

Ecco svelata l'ambiguità, se la tutela del consumatore impone l'esigenza che egli abbia le informazioni necessarie nella propria lingua madre, d'altra parte costituirebbe una restrizione alla libera circolazione delle merci e dei servizi l'imposizione di una determinata lingua contrattuale a seconda del consumatore destinatario del negozio.

Delicato è, dunque, il compito del legislatore comunitario che deve riuscire a contemperare le due esigenze menzionate, tutelando imprenditori e consumatori, protagonisti entrambi del mercato. Altrettanto delicato è il compito del legislatore nazionale che deve adeguarsi al diritto comunitario mantenendo il medesimo equilibrio.

Passando a qualche esempio concreto, si considerino le direttive relative alle assicurazioni private, alla c.d. multiproprietà immobiliare ed ai contratti conclusi mediante tecniche di comunicazione a distanza¹⁵.

Quanto alle assicurazioni private¹⁶, i decreti legislativi 174/1995 e 175/1995, attuativi rispettivamente della direttiva 1992/96, relativa al settore assicurazioni vita, e della direttiva 1992/49, relativa al settore non vita (danni), prevedono che de-

¹⁵ Per considerazioni più ampie sull'analisi che si andrà a svolgere si veda C. Cicala, *Lingua straniera e testo contrattuale*, Giuffrè, Milano 2003, pp. 101 e ss.

¹⁶ Nel settore assicurazioni vita, la Direttiva di coordinamento n. 2002/83 prevede all'allegato III che determinate informazioni vengano rese dalle imprese assicuratrici prima e durante l'esecuzione del contratto e siano formulate in una delle lingue ufficiali dello Stato membro impegnato, o, a scelta del contraente interessato, in un'altra lingua.

terminate informazioni vengano rese all'assicurato in lingua italiana o in un'altra lingua a scelta di quest'ultimo. Tra le informazioni in questione, è espressamente indicata quella relativa alla lingua in cui viene redatto il contratto.

Disposizioni analoghe sono previste dall'art. 3 del Decreto Legislativo 185/99 con riferimento ai contratti conclusi a distanza, il quale prevede che le informazioni al consumatore vengano rese, ove egli lo richieda, in italiano. La disciplina dei contratti stipulati a distanza è anch'essa di matrice comunitaria ed ha origine dalla Direttiva 97/7.

Vincoli linguistici anche più gravosi sono previsti dal Decreto legislativo 427/98, reso in attuazione della Direttiva 94/47 relativa ai contratti di multiproprietà. Tale decreto, infatti, prevede oltre all'utilizzo informativo della lingua del consumatore (art. 2) la redazione del contratto in lingua italiana accompagnato dalla traduzione nella lingua a scelta dell'acquirente (art. 3).

Senza entrare nel dettaglio delle singole disposizioni, osserviamo che mentre nei primi due casi il vincolo linguistico inerisce solo la *culpa in contraendo*, ovvero la responsabilità dell'impresa per non aver correttamente informato il cliente/consumatore, nel caso della multiproprietà la lingua sembra entrare a far parte del contratto come requisito di forma. La forma rileva come requisito essenziale del contratto solo quando è stabilita a pena di nullità. Nel caso in esame, pur non essendo esplicitamente prevista la nullità come conseguenza della mancata redazione del contratto in italiano, essa deve desumersi dalla imperatività della norma contenuta nell'art. 3 del Decreto Legislativo 427/98. Imperatività dovuta alla circostanza che la norma in questione, mirando ad agevolare e proteggere il cosiddetto contraente debole, favorisce la conclusione di contratti di scambio trans-nazionali incentivando il mercato, obiettivo principe dell'ordinamento comunitario cui l'Italia deve adeguarsi.

In sintesi, dal punto di vista della disciplina contrattuale, il multilinguismo sembrerebbe esprimersi nella tutela del cosiddetto contraente debole a ricevere le informazioni o addirittura a stipulare il contratto nella propria lingua. Si evidenzia, tutta-

via, come attraverso le medesime disposizioni il legislatore comunitario sia riuscito a garantire anche l'interesse del mercato in termini di ampliamento degli scambi.

Gli orientamenti della Corte di Giustizia

Prima di analizzare i principali interventi della Corte in materia linguistica, occorre svolgere una considerazione di carattere generale.

Relativamente all'interpretazione degli atti comunitari, la Corte ha avuto modo di precisare che: *“quando una decisione unica è destinata a tutti gli stati membri, l'esigenza ch'essa sia applicata e quindi interpretata in modo uniforme esclude la possibilità di considerare isolatamente una delle versioni, ed al contrario, rende necessaria l'interpretazione basata sulla reale volontà del legislatore e sullo scopo da questo perseguito, alla luce di tutte le versioni linguistiche”*¹⁷.

Eventuali differenze tra le versioni linguistiche di un testo comunitario impongono all'interprete di intendere la disposizione in questione in funzione del sistema e della finalità della normativa di cui essa fa parte. Il principio della salvaguardia dell'effetto utile regola i casi di versioni linguistiche che appaiano discordi¹⁸.

Sul piano della giurisprudenza, possono individuarsi alcuni grandi temi che hanno interessato l'attività della Corte di Giustizia in materia linguistica. Si tratta dell'etichettatura dei prodotti da destinarsi alla distribuzione commerciale; delle controversie relative alla circolazione dei lavoratori e di quelle concernenti la lingua processuale¹⁹.

¹⁷ Stauder/Stadt Ulm, C-29/69.

¹⁸ Land de Sarre e. a., C-187/87; Evangelischer Krankenhausverein, C-437/97.

¹⁹ Per una rassegna dettagliata della giurisprudenza comunitaria relativa ai temi indicati si vedano, A. Ortolani, *op. cit.*, pp. 140 e ss.; P. Pallaro, *op. cit.*, pp. 21 e ss. e G. Porcelli, *Lingua, processo e tutela dello straniero*, in «Riv. Trim. dir. e proc. civ.», 1999, fasc. 4.

L' etichettatura dei prodotti

La questione del regime linguistico dell'etichettatura interessa i prodotti più disparati, da quelli alimentari agli antiparassitari, tuttavia, le esigenze di tutela evidenziate dalla normativa comunitaria appaiono le medesime. In generale, la disciplina comunitaria tende a fare in modo che l'acquirente assuma piena consapevolezza del prodotto che acquista, motivo per il quale le direttive richiedono che la lingua utilizzata per fornire le informazioni ai consumatori sia da essi almeno facilmente comprensibile.

Come si è già illustrato, con riferimento alla materia contrattuale, tali esigenze di protezione devono armonizzarsi con i principi comunitari in materia di restrizioni quantitative alle importazioni tra Stati membri o misure equivalenti (art. 28 CE).

Chiarificatrici, da questo punto di vista, furono le controversie che interessarono il settore delle acque minerali nei primi anni Novanta²⁰. La Corte di Giustizia si trovò a dover verificare l'incompatibilità della normativa belga di recepimento della Direttiva 79/112 (relativa al ravvicinamento delle legislazioni degli Stati membri in materia di etichettatura e presentazione dei prodotti alimentari, nonché della loro pubblicità) con l'art. 28 del Trattato CE. In particolare, la normativa belga prevedeva che le informazioni da riportarsi sulle etichette fossero da indicarsi obbligatoriamente nella lingua della regione in cui venivano posti in vendita i prodotti.

In numerose occasioni, la Corte ha avuto modo di chiarire che l'obbligo di utilizzare unicamente la lingua della regione di distribuzione del prodotto fosse da considerare misura di effetto equivalente ad una restrizione quantitativa delle esportazioni. Sul punto, la Corte ha ribadito che l'art. 14 della suddetta Direttiva 79/112, limitandosi a vietare il commercio di prodotti se determinate indicazioni non fossero state fornite in una lingua facilmente compresa dagli acquirenti, non imponeva alcun obbligo di utilizzare una lingua determinata.

²⁰ Piageme e altri/BVBA Peeters, C-369/89; Piageme II, C- 85/94.

Ciò premesso, la Corte giunse ad affermare che la disciplina comunitaria osta ad una normativa nazionale che imponga l'uso esclusivo di una lingua particolare. Gli artt. 128 e 129 (ora 151 e 153) del Trattato CE, infatti, impediscono agli Stati membri di sostituire una norma prevista da una Direttiva con una disposizione più restrittiva.

Il consumatore, dunque, ha diritto ad essere informato in una lingua comprensibile, ma non obbligatoriamente la sua. Se è vero che, in base a questa conclusione, le politiche linguistiche nazionali sembrano cedere di fronte al dettato della disciplina comunitaria, è pur vero che, in virtù del principio di sussidiarietà, l'ultima parola sulla nozione di comprensibilità spetta alle corti nazionali²¹.

Un caso significativo ha riguardato un commerciante accusato di aver messo in vendita nel suo negozio in Germania prodotti non etichettati in lingua tedesca, contrariamente a quanto previsto da una norma nazionale secondo cui le indicazioni dovevano figurare in lingua tedesca sull'etichetta o comunque sulla confezione esterna del prodotto. In tale occasione, la Corte rilevò come la normativa nazionale, oltre alla prescrizione indicata, prevedesse anche la possibilità che le indicazioni fossero redatte in un'altra lingua facilmente comprensibile, purché ciò non compromettesse l'informazione del consumatore.

Ciò premesso, la Corte ritenne che la normativa nazionale non poteva considerarsi più restrittiva rispetto a quanto stabilito dall'art. 14 della Direttiva 79/112, chiarendo che: *“L'art. 14 della Direttiva 79/112 [...] non osta ad una normativa nazionale che prescrive, per quanto riguarda i requisiti linguistici, l'uso di una determinata lingua per l'etichettatura dei prodotti alimentari, ma che consente, del pari, in via alternativa, l'uso di un'altra lingua facilmente compresa dagli acquirenti”*.

L'orientamento giurisprudenziale indicato può dirsi consolidato anche a seguito delle sentenze Geffroy²² e Colim²³ nelle

²¹ Cfr. A. Ortolani, *op.cit.* p. 142.

²² C-366/98. Anche a seguito della Sentenza Geffroy, il governo francese è giunto all'emanazione di un decreto (JORF del 2/8/2002) che autorizza l'utilizzo di lingue straniere sul confezionamento dei prodotti alimentari.

²³ C-33/97.

quali si è ribadito che il combinato disposto degli artt. 28 CE e 14 della Direttiva 79/112 dovesse essere inteso nel senso di ritenere illegittima una normativa nazionale volta ad imporre l'uso di una lingua determinata per l'etichettatura dei prodotti alimentari, senza ammettere la possibilità di utilizzo di un'altra lingua facilmente compresa dagli acquirenti. Nel caso Colim la Corte afferma chiaramente che: *“Gli Stati membri possono adottare provvedimenti nazionali recanti l'obbligo di redigere le suddette indicazioni nella lingua della regione dove i prodotti vengono messi in vendita, o in un'altra lingua facilmente comprensibile per i consumatori di tale regione, a condizione che i suddetti provvedimenti si applichino indistintamente a tutti i prodotti nazionali ed importati ed abbiano carattere di proporzionalità rispetto allo scopo della tutela del consumatore da essi perseguito”*²⁴.

²⁴ A margine delle considerazioni svolte, occorre segnalare alcuni significativi mutamenti della disciplina in questione.

La Direttiva 1979/112 è stata sostituita, da ultimo, dalla Direttiva 2000/13, relativa al ravvicinamento delle legislazioni degli Stati membri concernenti l'etichettatura, la presentazione e la pubblicità dei prodotti alimentari.

La nuova Direttiva sembra adeguarsi agli orientamenti espressi dalla Corte di Giustizia. I criteri principali della Direttiva fanno riferimento all'utilizzo della lingua comprensibile per il consumatore o all'informazione effettivamente assicurata mediante altri mezzi. A tale proposito, l'art. 16 della predetta Direttiva prevede che:

“1. Gli Stati membri vietano nel proprio territorio il commercio dei prodotti alimentari per i quali le indicazioni previste dall'articolo 3 e dall'articolo 4, paragrafo 2, non figurano in una lingua facilmente compresa dal consumatore, a meno che l'informazione di quest'ultimo sia effettivamente assicurata da altre misure stabilite secondo la procedura di cui all'articolo 20, paragrafo 2, per una o più indicazioni dell'etichettatura.

2. Lo Stato membro in cui il prodotto è commercializzato può, nel rispetto delle regole del trattato, imporre nel proprio territorio che tali indicazioni dell'etichettatura siano scritte almeno in una o più lingue da esso stabilite tra le lingue ufficiali della Comunità.

3. I paragrafi 1 e 2 non impediscono che le indicazioni dell'etichettatura siano fornite in più lingue.”

In Italia, la Direttiva è stata attuata mediante il Decreto Legislativo 31/2003, che però non fa alcun riferimento alla lingua da adottare nell'etichettatura, limitandosi a garantire la corretta e trasparente informazione del consumatore.

La libera circolazione dei lavoratori

L'art. 39 del Trattato CE sancisce il diritto alla libera circolazione dei lavoratori subordinati²⁵. In questa prospettiva è stato emanato il Regolamento n. 1612/1968, relativo alla libera circolazione dei lavoratori all'interno della Comunità che, all'art. 3, enuncia il divieto di discriminazioni tra cittadini nazionali e cittadini di altri Stati membri, fatte salve "*le condizioni relative alle conoscenze linguistiche richieste in relazione alla natura dell'impiego offerto*".

Inizialmente, dunque, l'obiettivo della legislazione comunitaria in materia era quello di garantire l'integrazione dei mercati: la promozione della parità e del pluralismo linguistico costituiva un aspetto secondario²⁶. I diritti alla lingua erano concessi solo nell'ottica di aiutare la mobilità dei lavoratori.

Il caso Groener²⁷, tuttavia, segnò una svolta significativa nell'orientamento menzionato.

Una cittadina inglese era stata esclusa dall'incarico di insegnamento di disegno in un istituto di formazione professionale irlandese poiché non aveva superato un esame che attestava la conoscenza della lingua irlandese.

La signora Groener lamentò che tale disposizione fosse ingiustificatamente discriminatoria e contraria all'allora art. 48 del Trattato CE (ora 39) ed all'art. 3 del citato Regolamento n. 1612/1968, dal momento che l'insegnamento doveva svolgersi solo in lingua inglese.

La Corte si pronunciò affermando che le norme del Trattato non ostano ad una politica di difesa delle lingue nazionali, purché non vi sia lesione della libera circolazione dei lavoratori mediante misure sproporzionate rispetto agli obiettivi da perseguire. In questa prospettiva, la richiesta della conoscenza della lingua nazionale non fu ritenuta irragionevole rispetto al ruolo di professore in un istituto irlandese anche se l'insegnamento doveva svolgersi solo in inglese.

²⁵ Su questa interpretazione, cfr. Sentenza van Duyn, in C-41/74.

²⁶ Cfr. sul punto le decisioni citate da A. Ortolani, *op. cit.*, p. 145.

²⁷ C-379/87.

Il principio di proporzionalità, si precisa, accompagna il limite della sussidiarietà nell'ambito dello svolgimento dell'attività comunitaria.

La sentenza Groener può essere letta sotto due punti di vista. In un senso essa sembra far valere l'esigenza della tutela della diversità linguistica rispetto ai principi economici sottesi al principio della libera circolazione dei lavoratori, d'altra parte, tuttavia, proprio le possibili implicazioni economiche della materia hanno indotto la Corte ad affermare la propria giurisdizione sulla competenza normativa degli Stati membri in materia linguistica²⁸.

Ulteriori conferme del medesimo principio provengono da altri precedenti della Corte di Giustizia.

Nel caso Angonese²⁹, un datore di lavoro che richiedeva che i candidati dimostrassero la conoscenza della lingua tedesca producendo un attestato rilasciato dalla Provincia dove si sarebbe svolto il rapporto di lavoro (Bolzano). La Corte, pur riconoscendo la legittimità della richiesta di conoscenze linguistiche approfondite, stabilì che il vincolo probatorio discriminasse i cittadini comunitari non residenti nella Provincia senza che ciò fosse proporzionalmente adeguato all'obiettivo perseguito.

In un altro caso³⁰, la Corte si trovò a dover verificare se un dentista di uno Stato membro, il quale chiedeva di essere convenzionato presso l'istituto competente di un altro Stato membro, poteva vedersi opporre legittimamente un rifiuto fondato sulla insufficiente conoscenza della lingua del secondo Stato.

La Corte stabilì che *“l'affidabilità della comunicazione del dentista con il suo paziente, nonché con le autorità amministrative e con gli organismi professionali, costituisce un motivo imperativo di pubblico interesse idoneo a giustificare la circostanza che l'ammissione al trattamento assicurativo di un dentista sia subordinata a requisiti di natura linguistica. Infatti, tanto il dialogo con i pazienti quanto l'osservanza delle norme deontologiche e giuridiche specifiche per la professione dentistica nello Stato membro di stabilimento e l'esecuzione*

²⁸ Cfr. sul medesimo punto A. Ortolani, *op. cit.* p. 147.

²⁹ Angonese, C-281/98.

³⁰ Haim, C-424/97.

di adempimenti amministrativi richiedono un'adeguata conoscenza della lingua di tale Stato". Anche in questo caso, quindi, la condizione linguistica è stata giudicata conforme al diritto comunitario.

Nel caso appena illustrato, i giudici hanno segnalato, tuttavia, che il rispetto del principio di proporzionalità impone che le autorità tengano presente l'interesse dei pazienti di madre lingua diversa dalla lingua nazionale a che un certo numero di dentisti siano capaci di comunicare con loro.

La lingua processuale

È principio consolidato che la facoltà di uso di una determinata lingua di fronte alle autorità giudiziarie di un Stato membro vada riconosciuta in pari misura ad ogni cittadino comunitario. Anche in questo settore, tuttavia, vedremo che il riconoscimento del diritto ad utilizzare la propria lingua viene accordato in funzione del perseguimento di altri obiettivi comunitari.

Tale principio si desume chiaramente dal caso di un cittadino lussemburghese, che si vide contestare il diritto ad esprimersi in tedesco in sede processuale, pur risiedendo e lavorando in un comune belga di lingua tedesca in cui tale diritto era accordato ai cittadini nazionali. In tale occasione, i giudici ritennero che negare al cittadino lussemburghese il diritto ad esprimersi in tedesco avrebbe comportato una discriminazione contraria ai principi comunitari inerenti la piena integrazione del lavoratore in qualsiasi Stato membro della Comunità³¹.

Analogamente, nel caso Bickel³², un austriaco ed un tedesco, coinvolti in procedimenti penali che si svolgevano in Trentino Alto Adige, chiesero di poter beneficiare della normativa italiana a tutela delle minoranze linguistiche, la quale prevede che il processo si possa svolgere anche in tedesco. La Corte di Giustizia, a seguito di rinvio pregiudiziale, ritenne discriminatoria la normativa italiana che impediva ai cittadini di altri Stati

³¹ Mutsch, C-137/84.

³² Bickel e Franz, C-274/96.

di usufruire delle medesime opportunità dei cittadini italiani. In particolare, la disciplina italiana fu ritenuta contrastante con i principi in materia di libera circolazione e soggiorno e libera prestazione dei servizi.

Con particolare riguardo al secondo dei casi indicati, la Corte di Giustizia mostra una notevole apertura, concedendo il trattamento previsto per le minoranze linguistiche locali anche a soggetti che si trovavano solo provvisoriamente nel territorio italiano.

Tale apertura, tuttavia, potrebbe offrire il varco ad una discriminazione nei confronti di tutti gli stranieri di madrelingua non tedesca i quali, trovandosi occasionalmente nella provincia di Bolzano, dovessero subire un procedimento penale. Nei confronti di costoro, infatti, saranno applicate le norme sull'interprete e non il diritto ad utilizzare la madrelingua³³.

La Corte ha dato ragione di tale discriminazione, soffermandosi sulla circostanza che l'Ordinamento italiano avesse organizzato la propria amministrazione giudiziaria in modo da poter operare anche in tedesco.

Ancora una volta, si noti come la Corte, soprattutto attraverso la considerazione da ultimo riportata, abbia inteso tutelare non il diritto a difendersi nella propria lingua, ma altri obiettivi comunitari, conciliandoli, quando possibile, con le esigenze individuali dei singoli cittadini.

Considerazioni conclusive

Giungendo a trarre qualche conclusione dalle disposizioni e dai casi segnalati, può dirsi che la diversità linguistica è sicuramente promossa ed incentivata sul piano delle disposizioni a carattere generale, ma viene gestita con misura e rigore nell'ambito delle attività che coinvolgono concretamente le istituzioni ed il perseguimento degli obiettivi comunitari.

La scelta del multilinguismo, insomma, non gravita intorno ai diritti del singolo cittadino, ma viene perseguita solo quan-

³³ Cfr. A. Ortolani, *op.cit.*, p. 148.

do non possa essere di ostacolo al lavoro delle istituzioni o alla realizzazione di obiettivi considerati primari dalla Comunità, quali la libera circolazione delle merci e delle persone nell'ambito del mercato unico. In questo quadro devono essere interpretate sia le distinzioni richiamate tra "lingue ufficiali" e "lingue di lavoro", sia le decisioni dei giudici comunitari volte a realizzare un equilibrio tra le istanze personalistiche dei cittadini e le esigenze del mercato.

Tale atteggiamento riposa probabilmente sulla convinzione che le lingue rilevino esclusivamente quali elementi del patrimonio culturale dell'Europa e che vadano promosse e tutelate in quanto tali. Ciò anche se il menzionato art. 149 del Trattato CE mostri di concepire separatamente l'identità culturale da quella linguistica.

Numerosi sono gli interventi europei che riguardano la lingua sotto un profilo culturale. Si segnalano, a titolo di esempio, il programma "Socrate" ed il programma "Lingua", volti entrambi ad incentivare lo studio e la diffusione delle lingue.

L'attività di promozione linguistica della Comunità non si limita a valorizzare le lingue ufficiali, ma è volta a considerare anche gli idiomi locali come fattore di ricchezza culturale.

In questa prospettiva, la Carta europea delle lingue regionali o minoritarie³⁴ impegna gli Stati ad adottare misure di carattere generale di sostegno all'uso delle predette lingue, al fine di mantenerle a contatto con la realtà attuale mediante il loro insegnamento e l'effettuazione di studi e ricerche su di esse.

Non si può dimenticare, infine, che il 2001 è stato l'anno europeo delle lingue. Le iniziative, di vario tipo, che hanno coinvolto quarantacinque paesi, hanno contribuito a rendere più solido il dibattito relativo all'apprendimento delle lingue e alla diversità linguistica.

A una così vivace promozione del multilinguismo come patrimonio culturale dell'Europa, troppo spesso non corrispondono iniziative analoghe da parte delle istituzioni comunitarie in relazione all'utilizzo delle lingue ufficiali in ambiti di politica industriale o commerciale.

³⁴ Entrata in vigore il 1° marzo 1998.

Sono molte le vicende che hanno compromesso la scelta del multilinguismo. Basti pensare alla disciplina del brevetto europeo, che ha visto soccombere le istanze di molti Stati membri i quali si opponevano alla scelta dell'inglese, del francese e del tedesco quali uniche lingue previste per il deposito della domanda ed il rilascio del brevetto³⁵. L'utilizzo delle lingue nazionali, infatti, è consentito solo in caso di contenzioso giudiziario, quando il titolare del brevetto avrà l'obbligo di tradurre i documenti nella lingua madre dell'azienda chiamata in giudizio.

Con riferimento ad un programma europeo volto a promuovere la competitività dei settori agricoli e agro-industriali (*Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development*), il Comitato per la difesa delle lingue e delle culture ha presentato una protesta al Mediatore europeo per la scelta discriminatoria dell'inglese quale unica lingua per il dialogo tra gli Stati interessati al sostegno e la Commissione.

Traendo le fila del discorso si può dire che molto si è fatto, ma molto altro si può fare. Si è passati da una considerazione delle lingue concepite quale possibile limite al perseguimento di obiettivi comunitari e tutelate solo funzionalmente al raggiungimento di tali obiettivi ad una considerazione delle diversità linguistiche come elemento del patrimonio culturale della Comunità da tutelare in quanto tale.

A tale evoluzione normativa, istituzionalizzata dal Trattato di Maastricht, tuttavia, non sempre è seguita una corrispondente consapevolezza da parte delle Istituzioni comunitarie e da parte della Giurisprudenza.

Ci si chiede, dunque, se sia sufficiente assegnare un'auto-noma rilevanza alle lingue solamente nell'ambito della politica culturale, o se si debba porre maggiore attenzione al fatto che la lingua consente all'individuo di esprimersi secondo le proprie categorie concettuali e come tale rappresenta un complemento essenziale del diritto di manifestare il proprio pensiero. A ciò si aggiunga, che la necessità che le Istituzioni comunitarie comu-

³⁵ Convenzione di Monaco 1973. Il medesimo regime linguistico è stato previsto anche nell'ambito dell'accordo sul brevetto comunitario del 2003.

nichino in tutte le lingue ufficiali deriva dai principi stessi di democraticità che prevedono una partecipazione totale dei cittadini alla vita dell'Unione.

Si affaccia, infine, la convinzione che non potrà esservi un'identità comune o una cittadinanza europea fino a quando il problema linguistico non verrà affrontato nella giusta prospettiva.

È auspicabile che nel futuro il cittadino europeo possa dialogare in più lingue, ma la realtà dei fatti è che siamo ancora lontani da tale obiettivo. Ben vengano, dunque, le iniziative culturali volte a promuovere l'insegnamento delle lingue e la loro diffusione, ma occorre tenere presente che quella attuale è una fase transitoria che va gestita con misura ed equilibrio, evitando imposizioni linguistiche che rischiano solo di pregiudicare l'ambizioso obiettivo di una cittadinanza condivisa, la quale, per essere veramente tale, non può risultare il frutto di logiche autoritarie e solo economiche, ma anche di istanze spontanee e personalistiche.

Libertà di manifestazione del pensiero e diritto di partecipazione non possono considerarsi, oggi, obiettivi di una rilevanza inferiore rispetto a quelli riguardanti il mercato unico. Oggi che l'Europa si avvia ad essere un'unione di popoli e non solo un'unione economica.

Profili biografici

FEDERICO ARCELLI. Laureatosi con lode in Economia politica (Università “L. Bocconi”, Milano), presso la stessa università ha conseguito nel 1998 il titolo di Dottore di Ricerca in Storia economica e sociale. È consigliere del Vice Presidente della BEI, Banca Europea per gli Investimenti, Lussemburgo. Docente di Economia presso la facoltà di Giurisprudenza della Seconda Università di Roma-Tor Vergata (a.a. 2005-2006). Già docente a contratto di Storia Economica dell’Europa presso la facoltà di Scienze politiche dell’Università di Napoli “Federico II” (1999-2002), di Storia della Moneta e della Banca presso l’università LUISS-Guido Carli di Roma (2003-2004) e di Integrazione economica europea presso la stessa università (2004-2005). Ha svolto varie funzioni presso numerose società fra cui *Accenture (Italia)*, *McKinsey & Company, Inc. Italy* e *IMI Bank (Lussemburgo) SA*. È stato membro dell’Osservatorio sulla Convenzione Europea e dell’Osservatorio sulla Cittadinanza europea presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri (Dipartimento per gli Affari Comunitari) nel governo Berlusconi II. È stato membro del gruppo di lavoro su finanza di progetto e infrastrutture per conto del ministero dell’Economia presso la Scuola Superiore dell’Economia e Finanze (a.a. 2003/2004). Ha pubblicato volumi e articoli in diverse lingue, in particolare su temi storico-economici. È tra i fondatori e promotori del Centro Studi *Thesmos*, di cui è attualmente presidente, e ha curato o co-curato cinque quaderni pubblicati a partire dal 2002 nella collana di studio su temi europei.

MARCO ARCELLI. Amministratore Delegato di Enel North America, uno dei maggiori produttori di energia rinnovabile del Nord America, con oltre 400 MW di potenza e 75 impianti idroelettrici, eolici e a biomassa negli Stati Uniti e Canada. Prima di questa posizione, è stato As-

sistente Esecutivo dell'Amministratore Delegato di Enel (la piú grande *utility* quotata al mondo), con responsabilità diretta su temi strategici e operativi. Prima di Enel, ha ricoperto diverse cariche in GE Power Systems e GE Capital negli Stati Uniti e in Italia, ricoprendo da ultimo la carica di Responsabile Commerciale per GE Oil&Gas a Houston. In precedenza, è stato project manager e dispute resolution manager presso O'Brien Kreitzberg, ora parte del gruppo URS, a Londra e San Francisco. Consigliere di EPSA, l'associazione di produttori di energia elettrica negli Stati Uniti. I suoi studi includono una laurea in ingegneria meccanica presso l'Università di Genova e post-graduate AMP a Harvard. È autore di diversi articoli, e lecturer presso gli Energy Club e European Club a Yale, Kellogg e MIT.

ALESSANDRO SETTEPANI. Dirigente presso l'agenzia di *rating* Fitch a Milano. Esperto per il mercato italiano della *securitisation*. In precedenza incaricato della supervisione dei grandi gruppi bancari presso il Servizio Vigilanza sugli Enti Creditizi della Banca d'Italia. È specializzato nell'analisi dei sistemi di *risk management* delle banche italiane e delle operazioni finanziarie innovative (cartolarizzazioni, credit derivatives). Svolge seminari e interventi presso istituzioni accademiche e finanziarie, su tematiche di finanza e di rischio credito. È autore di diversi articoli in tema di finanza, *risk management* e *corporate governance*. Laureato con lode in Scienze Politiche, Università di Roma "La Sapienza", ha conseguito un master in *Banking and Finance*, presso l'Università di Reading (GB).

MARIA ROSARIA TUFARELLI. Laureata con lode in Giurisprudenza (Università "La Sapienza" di Roma), Avvocato e Dottore di Ricerca in "Diritto dell'Economia". Ha collaborato dal 1998 al 2005 con lo studio associato Rucellai & Raffaelli. Nel corso della sua attività professionale si è occupata principalmente di diritto civile e di diritto della concorrenza. Nel 2001 ha partecipato alla costituzione ed all'organizzazione di un osservatorio sui contratti europei presso l'Università degli Studi di Roma III. L'ambito delle ricerche che svolge a livello universitario ha ad oggetto lo studio delle conseguenze civilistiche delle violazioni del diritto della concorrenza. È autrice di pubblicazioni in materia di pubblicità ingannevole e di diritto della concorrenza. Dal 2005 lavora presso l'Autorità garante della concorrenza e del mercato.

Rubbettino

Rubbettino

Finito di stampare nel mese di giugno 2006
dalla Rubbettino Industrie Grafiche ed Editoriali
per conto di Rubbettino Editore Srl
88049 Soveria Mannelli (Catanzaro)

I Quaderni di Thesmos

(2002-2006)

Thesmos I – *Appunti Europei* (a cura di Federico Arcelli)

Thesmos II – *2003: l'Italia e le sfide per l'economia europea* (a cura di Federico Arcelli e Stefano da Empoli)

Thesmos III – *2003: l'Italia e le sfide per l'Europa di domani* (a cura di Federico Arcelli e Simonetta Savona)

Thesmos IV – *Quale Europa tra Convenzione, Conferenza intergovernativa e allargamento* (a cura di Maria Pia Caruso e Francesco Tufarelli)

Thesmos V – *La crescita inceppata - Le "occasioni mancate" per l'Italia in un'analisi retrospettiva delle scelte di politica monetaria degli anni Ottanta* (di Mario Arcelli e a cura di Federico Arcelli)

Thesmos VI – *Rappresentanza politica e vincoli economici nell'Unione Europea* (a cura di Federico Arcelli e Francesco Tufarelli)

Thesmos VII – *Le radici giudaico-cristiane nella costituzione europea?* (con interventi di Federico Arcelli, Flavio Borghese, Giuseppe Busia, Pier Paolo Bucalo, Francesco Clementi, Stefano da Empoli, Federico Eichberg, Liliana Faccioli Pintozzi, Giovanni Roma, Alessandro Sterpa, Francesco Tufarelli, Cristiano Zagari)

Thesmos VIII – *La competitività dell'Unione Europea dopo Lisbona* (a cura di Flavio Borghese, Maria Pia Caruso e Stefano Riela)

Thesmos IX – *Il settore energetico in Europa: gli scenari futuri e le sfide del presente* (a cura di Marco Arcelli, Stefano da Empoli, Massimo Daniele Sapienza)

Thesmos X – *Approfondimenti* (a cura di Federico Arcelli)

Rubbettino