



VitaminaE

Le parole dell'economia

Temporary magazine del
Dipartimento di Economia
dell'Università degli Studi della
Campania Luigi Vanvitelli

3/18

Special issue | Giorni che hanno cambiato il mondo

in questo numero

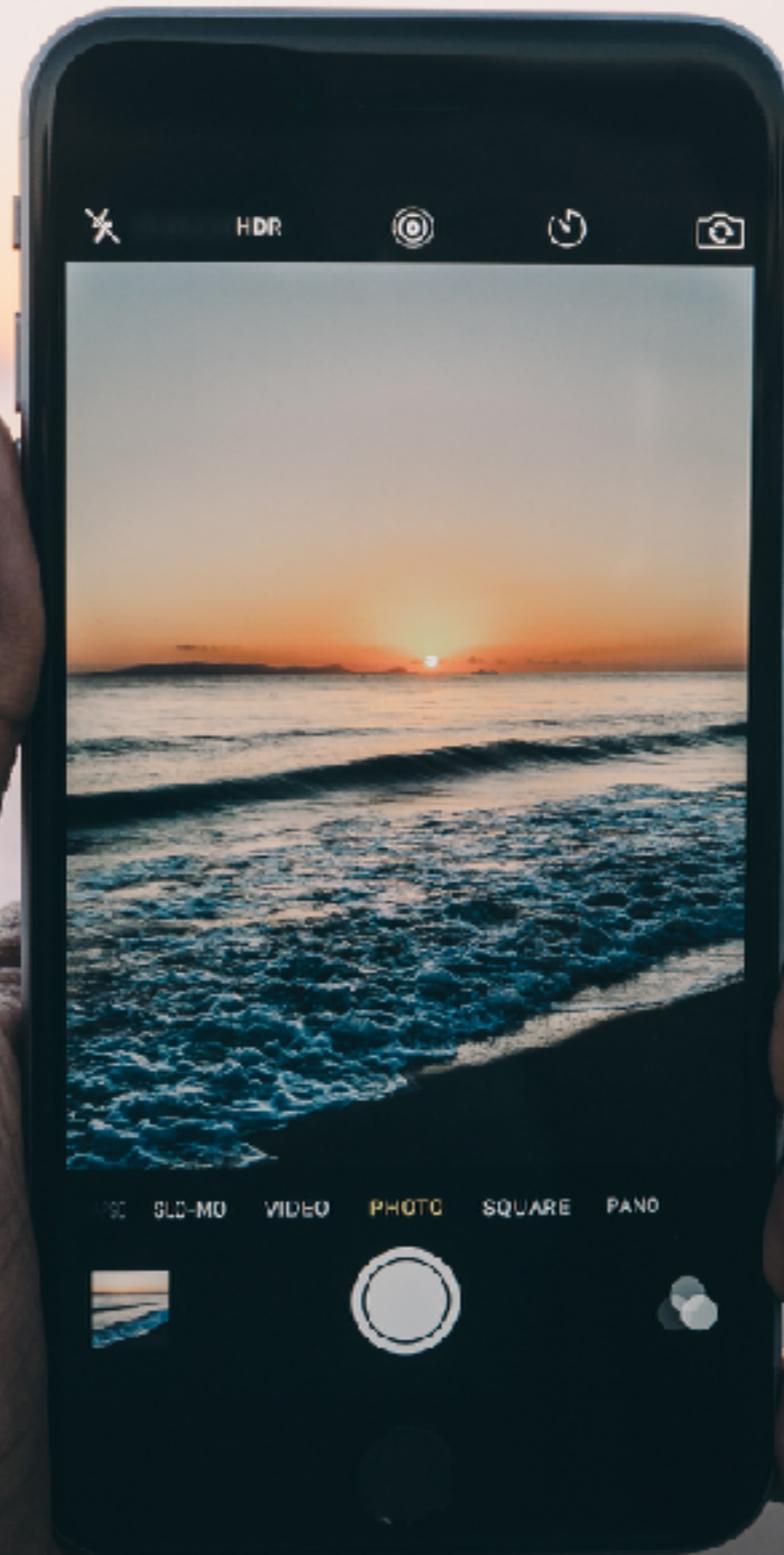
9 gennaio 2007 | *La rivoluzione dell'iPhone*, di Laura Castaldi
17 febbraio 1992 | *La trasparenza bancaria*, di Fabrizio Di Girolamo
24 febbraio 1998 | *Ordine nella finanza*, di Camillo Patriarca
4 aprile 2011 | *La quarta rivoluzione industriale*, di Francesco Pastore
15 aprile 1955 | *E il "signore" disse: «Sia l'hamburger»*, di Marcello Martinez

25 maggio 2018 | *Niente di personale*, di Giovanna D'Alfonso
10 ottobre 1990 | *L'Antitrust in Italia*, di Luca Pisani
12 dicembre 1980 | *Una nuova politica per i brevetti*, di Davide Dell'Anno
13 dicembre 2007 | *La nuova Europa*, di Alessia Mignozzi
Un giorno del 1886 | *L'origine della regressione*, di Ida Camminatiello e Antonello D'Ambra

9 gennaio 2007 | La rivoluzione dell'iPhone

Laura Castaldi [docente di Economia e gestione dell'innovazione]

Il primo iPhone è stato presentato da Steve Jobs, nella conferenza di apertura del Macworld, il 9 gennaio 2007. Il dispositivo sarebbe stato lanciato nel mercato statunitense il 29 giugno di quell'anno. Apple, allora *new entrant* del settore della telefonia mobile, poté far leva sulle proprie competenze distintive nel design del prodotto, nell'innovazione e nel marketing, nel software e hardware dei personal computer, nei sistemi di distribuzione online e nel management del network. Si formarono subito file interminabili all'ingresso degli Apple store.



Nonostante il prezzo elevato, dopo soli 74 giorni dalla commercializzazione dell'iPhone, la Apple annunciò che le vendite del nuovo smartphone avevano già raggiunto il milione di unità.

Ormai giunto alla versione X e ampiamente diffuso a livello mondiale, l'iPhone si è subito manifestato un prodotto multitasking e dall'elevata facilità d'uso, in grado di fornire, oltre ai tradizionali servizi voce e dati, intrattenimento, contenuti e soprattutto un immediato accesso ad Internet.

È stato sostenuto che il rapido successo dell'iPhone sia prevalentemente riconducibile all'elevata qualità della navigazione in Internet. Prima del lancio dell'iPhone, si riteneva che fosse necessario sviluppare una versione ad hoc di Internet (c.d. walled garden), idonea all'uso sul cellulare (caratterizzato da una limitata velocità di trasferimento dei dati, schermo piccolo e assenza di tastiera), ma Apple – sostenuta anche dalle innovazioni infrastrutturali (sviluppo dello standard 3G e connessione *wireless* ad Internet) – ha creato un cellulare in grado di consentire un agevole accesso al *wired Internet*.

L'iPhone ha migliorato la *browsing experience* mediante un grande *touch screen*, il browser standard Safari basato su quello sviluppato dalla Apple per suoi i PC, un'interfaccia grafica semplice e intuitiva. Da quel momento, la *killer application* per il mobile Internet si è dimostrata essere la stessa del wired Internet: il *web browser*. Il mobile Internet, infatti, è decollato non appena la *browsing experience* è diventata simile a quella su PC.

Il 2007 ha così segnato l'inizio di una nuova era della telefonia mobile. L'introduzione dell'iPhone, infatti, ha rappresentato l'elemento scatenante di una rilevante evoluzione del settore, in quanto ha dato avvio al processo di diffusione degli smartphone. Nel primo trimestre del 2018 ne sono stati venduti circa 384 milioni a livello mondiale, pari all'84% delle vendite complessive di telefoni cellulari* nello stesso periodo (**tabella 1**).

* Nel 2013 le vendite mondiali di *smartphone* hanno superato per la prima volta quelle dei *feature phone* nel 2013. I *feature phone* sono i tradizionali cellulari con funzioni basilari molto più semplici, per lo più collegate alla comunicazione.

Tabella 1 | Vendite mondiali di smartphone nel primo trimestre 2018
(in migliaia di unità)

Produttore	Unità	Quota di mercato (%)
Samsung	78.564,8	20,5
Apple	54.058,9	14,1
Huawei	40.426,7	10,5
Xiaomi	28.498,2	7,4
OPPO	28.173,1	7,3
Altri	153.782,1	40,1
Totale	383.503,9	100,0

Fonte: Gartner (maggio 2018)

La crescente adozione degli smartphone ha condotto ad un processo di trasformazione delle modalità d'impiego e, al tempo stesso, delle motivazioni d'uso del telefono cellulare.

L'iPhone ha ridefinito il prodotto smartphone e dato forte impulso alla convergenza tra la telefonia mobile, i servizi Internet e i personal computer. Ha fatto venir meno gli equilibri raggiunti e gli schemi adottati fino a quel momento dagli operatori del settore, ha agevolato l'accesso di nuovi attori anche tradizionalmente attivi in altri mercati e ha accelerato il fenomeno della convergenza multimediale.

La telefonia mobile ha subito una rapida evoluzione tecnologica, che ha visto la convergenza di un numero crescente di media e settori industriali e la concomitante creazione di prodotti/servizi sempre più complessi e sofisticati ma, al contempo, caratterizzati da elevata semplicità d'uso.

Ciò ha contribuito a fare in modo che oggi il cellulare non sia più semplicemente un telefono ma piuttosto un ecosistema mobile, un "terminale" per la comunicazione e per la fruizione di servizi e contenuti, una *industry platform*, ossia un sistema tecnologico le cui componenti derivano da differenti attori (*complementors*), di scarso valore per gli utilizzatori in assenza di prodotti/servizi complementari.

Gli odierni smartphone, infatti, sono telefoni tecnologicamente progrediti, che abbinano alle tradizionali funzioni del cellulare altre più avanzate per la gestione ed elaborazione dei dati e, soprattutto, la possibilità di fruire di servizi *Internet-based* (e-mail, geolocalizzazione, streaming di video, social network, ecc.).

All'evoluzione del prodotto e dei servizi offerti si è accompagnata la trasformazione delle funzioni sociali e psicologiche svolte dal cellulare. Quest'ultimo è divenuto un elemento di base della quotidianità, l'oggetto che ognuno possiede e che spesso accompagna ogni momento della giornata. Il cellulare, infatti, oggi svolge molteplici e disparate funzioni: da quella più tradizionale di gestione della distanza e di comunicazione a quelle di svago e intrattenimento e/o di organizzazione del lavoro e gestione del tempo e della quotidianità. Il cellulare è divenuto un mezzo per stabilire e mantenere le relazioni sociali, per esprimere la propria personalità, le proprie idee e convinzioni, assumendo una dimensione simbolica che arriva ad includere la percezione del sé e dell'altro.

All'evoluzione del prodotto e dei servizi offerti si è accompagnata la trasformazione delle funzioni sociali e psicologiche svolte dal cellulare.

La crescente adozione degli smartphone ha segnato l'avvento dei servizi nella telefonia mobile, solitamente fruibili dai cellulari mediante l'impiego di applicazioni mobili (*app*). Le app sono software di diverso tipo, gratuiti o a pagamento, scaricabili attraverso Internet, che arricchiscono gli attributi di base del device, apportandovi ulteriori funzioni che ne consentono la personalizzazione, accrescendone l'utilità e migliorando la *user experience*.

È stata proprio la Apple – facendo leva sulle proprie competenze concernenti la gestione del network e i sistemi di distribuzione *on-line* (iTunes) – a dare avvio al boom del mercato delle applicazioni mobili con la creazione dell'App store, il negozio virtuale per la distribuzione di app (proprie e sviluppate da terzi).

In seguito, sulla scia del successo dell'App store, nuovi e svariati *application stores* (*app stores*) sono comparsi sul mercato, sviluppati dai produttori dei cellulari, dei sistemi operativi, dai gestori di telefonia mobile o da terzi soggetti.

Nel 2017 i consumatori hanno scaricato 178,1 miliardi di app ed è stato previsto che nel 2022 si arriverà a 258,2 miliardi di download.

L'impiego delle app conduce alla generazione di prodotti a forte prevalenza dalla componente di servizio e customer-focused, ossia fortemente aderenti alle specifiche esigenze dei diversi consumatori. Attributo sostanziale dell'attuale sistema della telefonia mobile è, di conseguenza, la centralità dell'end-user, in grado di definire, personalizzandole, le caratteristiche del proprio device.

A livello settoriale, la più rilevante conseguenza dell'avvento dell'iPhone, e dell'*app-economy* che ne è conseguita, è lo spostamento dell'arena competitiva dalle caratteristiche del telefono cellulare e del tradizionale servizio di telefonia mobile a quelle dei servizi fruibili e, quindi, una riconfigurazione del network del valore della telefonia mobile, con il trasferimento del potere di mercato dai gestori di telefonia mobile ai produttori dei cellulari e dei sistemi operativi. Questi ricoprono un ruolo cruciale nell'ecosistema della telefonia mobile, poiché svolgono un'attività d'intermediazione tra gli apporti dei diversi attori del mercato e hanno un rapporto diretto con i consumatori finali, cui trasferiscono contenuti e servizi.

17 febbraio 1992 | La trasparenza bancaria

Fabrizio Di Girolamo [docente di Diritto dei mercati finanziari]

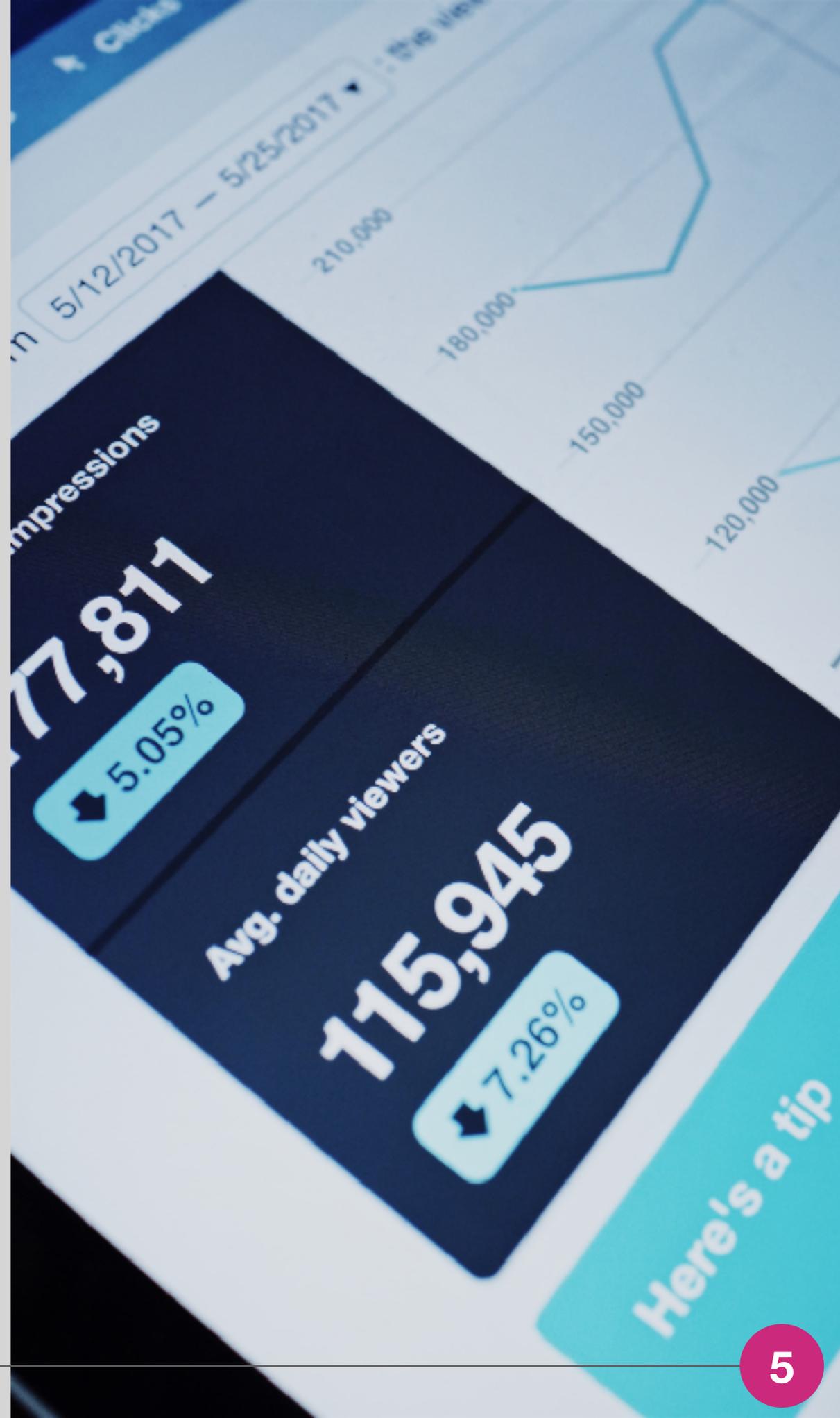
Il 17 febbraio 1992 viene promulgata in Italia la legge n. 154 sulla trasparenza bancaria che, sotto la spinta del diritto comunitario e della già approvata legge antitrust (l. 10 ottobre 1990, n. 287), introduce una nuova disciplina dei contratti bancari. La legge rivoluziona il modo di svolgimento dell'attività bancaria fino ad allora connotata da asimmetrie informative fra cliente e banca, tali da determinare un prepotere di quest'ultima sul primo.

Il suggestivo riferimento alla "trasparenza" ribalta tale situazione di squilibrio, inaugurando una nuova stagione dei contratti bancari, sia nella fase precontrattuale, sia per la forma e il contenuto del contratto, sia per la qualità e quantità delle informazioni e comunicazioni da rendere periodicamente alla clientela in corso e al termine di rapporto, in pratica su ogni suo aspetto giuridico ed economico. Le banche divengono obbligate inoltre a fornire tutte le informazioni rilevanti del rapporto ed a redigere in forma scritta i contratti, consegnandone una copia ai clienti, affinché costoro siano resi edotti in pieno dei diritti esercitabili e delle obbligazioni assunte.

Il cliente bancario viene maggiormente protetto anche nell'eventuale momento patologico del rapporto: egli infatti, nel caso in cui il contratto sia *contra legem*, è il solo legittimato ad eccepirne la nullità (c.d. relativa o di protezione), le cui conseguenze tuttavia non liberano la banca dall'osservanza dei propri obblighi.

La rafforzata tutela del cliente bancario e le sue più ampie prerogative, danno la stura ad un nuovo corso della giurisprudenza in materia: l'annoso conflitto fra banche e clientela, dopo circa un ventennio caratterizzato da un favor per le prime, inizia a volgere a favore della seconda, anche grazie alla rivitalizzazione di clausole generali del diritto privato, quali la buona fede e la correttezza, e alla ritenuta illegittimità di alcune prassi bancarie, frutto non della ripetizione costante nel tempo di un uso normativo, bensì di un mero uso negoziale. Un esempio importante di questa mutata concezione dei rapporti bancari è il discorso legato alla pratica degli interessi passivi trimestralmente addebitati al cliente in conto corrente, che ha dato luogo ad un vasto contenzioso con le banche e che, complici anche le pressioni di gruppi di interesse, ha spinto il legislatore a intervenire a più riprese.

La legge sulla trasparenza bancaria è poi confluita nel Testo Unico delle Leggi in materia Bancaria e Creditizia - recato dal d. lgs. 1° settembre 1993, n. 385.



24 febbraio 1998 | Ordine nella finanza

Camillo Patriarca [docente di Diritto dei mercati finanziari]

Con l'approvazione del “Testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria” contenuto nel d. lgs., 24 febbraio 1998, n. 58 – e, per motivi di sintesi, spesso definito “Testo unico della finanza” (o “T.U.F.”) – il legislatore nazionale procede ad una vera e propria codificazione unitaria della disciplina dei mercati regolamentati.

Trovano così collocazione e forma organiche e coordinate i poteri delle autorità di vigilanza; la normativa sui servizi di investimento, riorganizzata anche al fine di dare attuazione alle direttive comunitarie; le norme sulla gestione collettiva del risparmio e, quindi, sui c.d. investitori istituzionali; il regolamento innovativo della dematerializzazione degli strumenti finanziari, anche se in origine limitata solo alla scomparsa della circolazione documentale dei titoli quotati; le regole sull'appello al pubblico risparmio nella e per la sottoscrizione e vendita di prodotti finanziari e le norme sul trasferimento delle partecipazioni di controllo nelle società quotate; la disciplina degli emittenti, al cui interno spicca l'innovativa previsione di forme di tutela delle minoranze organizzate fino ad allora sconosciute al diritto italiano; infine, la revisione organica delle sanzioni.

Chiare appaiono, peraltro, le esigenze cui il T.U.F. mira a rispondere. Da un canto, il legislatore risolve in tal modo la caotica situazione normativa che si era venuta a creare per la disciplina dei mercati finanziari, fino ad allora sparpagliata in una miriade di leggi e legghine stratificatesi nel tempo, prive di una visione di insieme, spesso di difficile e complessa interpretazione e potenzialmente idonee a dare luogo a contrasti. Alla normativa primaria viene così restituito il ruolo di individuazione di un indirizzo – anche di politica del diritto – al cui completamento soccorre l'ampio potere regolamentare affidato alle autorità di vigilanza (Consob e Banca d'Italia) su larghissima parte, per non dire su tutta, la disciplina. Dall'altro lato, con la sua evidente apertura all'integrazione comunitaria, il T.U.F. diviene l'espressione normativa di quel fenomeno economico di progressiva e sempre maggiore integrazione tra i mercati finanziari nazionali, sicuramente esistente sul piano comunitario ma che guarda altresì alle principali piazze finanziarie mondiali.

Al valore storico del T.U.F. e della sua data di approvazione, corrisponde, d'altronde, un valore programmatico non meno importante. Oltre ad anticipare – ed in qualche misura condizionare – i successivi sviluppi della disciplina societaria italiana, esso ambisce, infatti, a definire, nella prospettiva anche costituzionale della “tutela del risparmio”, un vero e proprio statuto dell'investitore, cui viene riconosciuta ampia tutela; ma tale forma di protezione viene, per converso, coordinata e si inquadra nel rispetto della libertà di impresa – anch'essa valore costituzionale – e, in particolare, di impresa finanziaria.

Prova di tale valore programmatico ne sono gli sviluppi successivi. Progressivamente aggiornato in ragione delle esigenze concrete della vita finanziaria italiana – a partire dagli scandali finanziari di inizio millennio – e delle molteplici innovazioni richiesteci dall'Unione Europea, il T.U.F. conserva ancora adesso questa sua duplice anima programmatica: forme di tutela degli investitori sempre più evolute ed incentrate sul piano della conoscenza dell'oggetto dell'investimento e del comportamento degli intermediari e sulla previsione di diritti in molti casi speciali e diversi da quelli riconosciuti fuori del contesto del mercato regolamentato; garanzia e, per diversi profili, accentuazione del rilievo della libertà di impresa finanziaria.

La nuova forma di protezione viene coordinata e si inquadra nel rispetto della libertà di impresa e, in particolare, di impresa finanziaria.

4 aprile 2011 | La quarta rivoluzione industriale

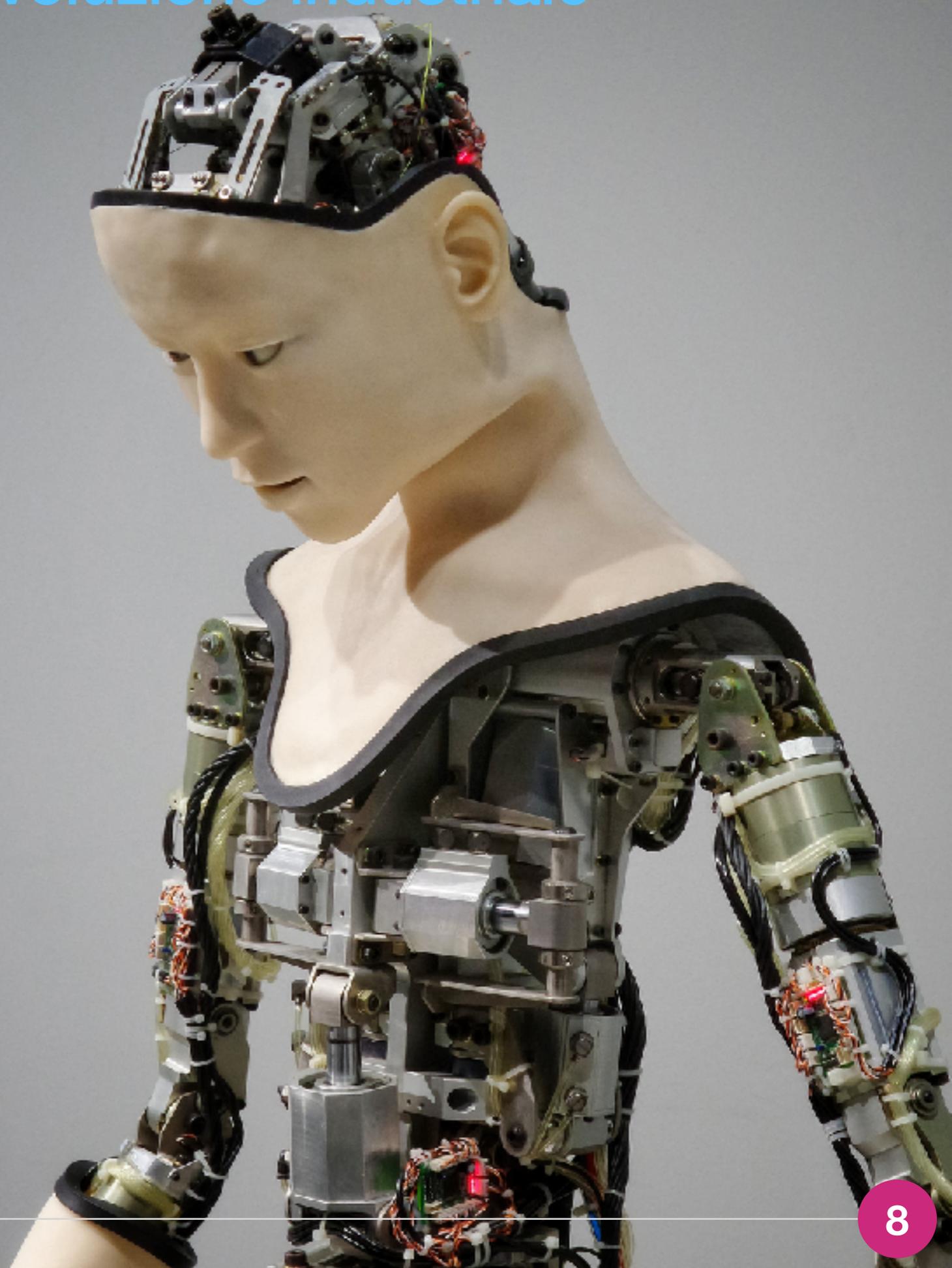
Francesco Pastore [docente di Economia politica]

Il termine **Industria 4.0**, usato per indicare la quarta rivoluzione industriale, è stato pronunciato pubblicamente per la prima volta da tre economisti tedeschi – Henning Kagermann, Wolf-Dieter Lukas e Wolfgang Wahlster – nel corso di una relazione tenuta presso la Fiera di Hannover che è iniziata il 4 aprile 2011 dal titolo: “**Industria 4.0: L’internet delle cose sulla strada della quarta rivoluzione industriale**”.

La quarta rivoluzione industriale è ancora in corso, ma possiamo già vedere alcuni degli effetti più importanti, come la quasi completa robotizzazione di quasi tutta la produzione manifatturiera e la digitalizzazione di una parte crescente del consumo. Dopo la scomparsa della classe operaia, ora anche la sopravvivenza dei lavori dei colletti bianchi è a rischio insieme a quelli della classe media dei negozianti che costituiva la spina dorsale del commercio al dettaglio.

Una serie di previsioni più o meno preoccupanti sono state fatte per quanto riguarda il numero di posti di lavoro che scompariranno a partire dal saggio pionieristico e citatissimo di Frey e Osborne. La loro previsione è che il 47% degli attuali posti di lavoro andrà perduto, il che non è una grande fetta se guardiamo retrospettivamente all’impatto delle passate rivoluzioni industriali sul mercato del lavoro. Altri studiosi hanno previsto una minore perdita di posti di lavoro. È chiaro che la maggior parte dei compiti lavorativi, in particolare quelli di routine, all’interno di un gran numero di posti di lavoro scomparirà; ciò che rimane ancora poco chiaro è se questo farà scomparire del tutto anche i posti di lavoro relativi o se i posti di lavoro resteranno pur cambiando drasticamente rispetto al modo in cui sono svolti oggi.

Man mano, però, verranno anche creati nuovi prodotti, nuovi modelli di consumo e quindi nuovi posti di lavoro. Al momento, è impossibile prevedere il numero esatto e persino il campo in cui verranno creati. Possiamo provare a indovinare dalle competenze che sono più a rischio anche quelle che saranno ancora richieste, qualunque sia il posto di lavoro che verrà creato.



La nostra ipotesi è che i lavori che sopravviveranno e che si svilupperanno ulteriormente saranno quei lavori che applicheranno di più la creatività. Ciò significa lavori che dovranno impiegare un livello sempre più alto di capitale umano. Ed è importante specificare che, per capitale umano, qui, intendiamo non solo l'istruzione generale (in particolare i campi STEM: scienza, tecnologia, ingegneria e matematica), ma, forse ancora di più, anche abilità o competenze legate al lavoro, sia quelle generali che quelle specifiche ad un certo posto di lavoro.

Le competenze lavorative generali (sapersi adattare alla divisione gerarchica e funzionale del lavoro, al lavoro di gruppo, al rapporto con i clienti) sono quelle che possono essere apprese più facilmente in qualsiasi tipo di esperienza lavorativa, anche di breve durata.

Le competenze specifiche ad un certo posto di lavoro possono essere apprese solo attraverso lunghi periodi di formazione sul posto di lavoro. Consentono di eseguire compiti specifici che sono possibili solo in un determinato tipo di lavoro: ad esempio progettare un edificio; mantenere la contabilità di una azienda; scrivere una citazione per un avvocato.

In che modo i sistemi d'istruzione e i regimi di transizione scuola-lavoro dovrebbero essere modellati per meglio aderire alle esigenze dell'industria 4.0? Sebbene un livello elevato di istruzione generale sia importante per il suo contenuto formativo per sviluppare l'adattabilità, non è l'unica componente da sviluppare. Ciò che sarà sempre più importante sono le abilità legate al lavoro.

I lavori che sopravviveranno e che si svilupperanno ulteriormente saranno quei lavori che applicheranno di più la creatività.

Ciò richiederà importanti riforme del sistema di istruzione per favorire un'integrazione sempre migliore tra l'istituzione scolastica e il mondo del lavoro, specialmente nei paesi il cui regime di transizione scuola-lavoro è sequenziale (formazione dopo istruzione scolastica) piuttosto che duale (istruzione assieme alla formazione). Il sistema d'istruzione dovrebbe imparare ad interagire e collaborare con il mondo degli affari. Le aule scolastiche e universitarie non devono più essere gli unici luoghi in cui produrre capitale umano. Anche le imprese dovrebbero tornare a essere luoghi di apprendimento e formazione, come era prima della prima rivoluzione industriale.

Il principio duale è la base per una forte diversificazione dell'offerta di istruzione. Dovrebbe attraversare l'intero sistema d'istruzione, dalla scuola secondaria superiore (alternanza scuola lavoro; istruzione e formazione professionale; e apprendistato scolastico) ai diplomi di laurea (istituti tecnici professionali per coloro che hanno ricevuto un'istruzione professionale; stage curriculari in azienda; o addirittura apprendistato per studenti universitari) e programmi post-laurea (master con formazione on-the-job; incubatori di imprese; formazione per lavoratori autonomi e imprenditori; e dottorati industriali). Inoltre, dovrebbe essere offerto un apprendimento permanente per aiutare chi perde il lavoro o desidera iniziare un nuovo lavoro.

Per saperne di più

Una traduzione in italiano dell'articolo del 4 aprile 2011 di Kagermann, Lukas e Wahlster è disponibile online all'indirizzo: http://luigidcapra.altervista.org/it/Fabbrica_40/Origini_del_termine_Industria_4.0.html#Id_Ref_01



15 aprile 1955 | E il “signore” disse: «Sia l’hamburger»

Marcello Martinez [docente di Organizzazione aziendale]

E il “signore” disse: «Sia l’hamburger» e fu il fast food. Il 15 aprile 1955 si apre a Des Plaines, Illinois, vicino Chicago, il primo ristorante “fotocopia” della catena di ristorazione McDonald. Da quel giorno il mondo della ristorazione non è più stato lo stesso. Quel “signore” era Ray Kroc un ex venditore, che ha praticamente inventato la catena di ristorazione McDonald. In verità, però, Ray Kroc non ha inventato proprio nulla. Sicuramente non ha inventato il panino con la “polpetta”, o le patate fritte. Ma neanche ha inventato la formula del fast food tipica di Mc Donald, che era stata invece immaginata e adottata già nel 1940 dai fratelli Dock e Mac McDonald che, nel loro ristorante a San Bernardino – California, avevano eliminato non solo i bicchieri di vetro, le posate e i piatti (risparmiando così sui costi di lavaggio delle stoviglie), ma anche i camerieri (riducendo i costi del personale) e avevano standardizzato il processo di cottura degli hamburger e delle patatine fritte, aumentando il ritmo della cucina e riducendo enormemente i tempi per servire i clienti (ecco il fast food!).

Ray Kroc è stato invece un innovatore. Rimase folgorato dalla formula dei fratelli McDonald, e riuscì a intuire e sviluppare le enormi potenzialità imprenditoriali di quel modello di business e, mediante un complesso e anche controverso accordo commerciale con i due fratelli, riuscì a “comprarlo” e a diffonderlo secondo una modalità organizzativa che viene denominata “a copia carbone”. I ristoranti McDonald si sono replicati, quasi come un virus direbbe qualcuno, raggiungendo nel 2016 il numero di 37.000 in 120 paesi del mondo. Il

successo è stato strepitoso, lo stesso Big Mac, panino più famoso del menù, viene utilizzato per misurare il potere di acquisto dei diversi paesi, rapportandolo al reddito medio dei suoi abitanti.

Ray Kroc ha dimostrato che è l'innovazione, non l'invenzione originale, la base del successo imprenditoriale. Non basta e spesso non occorre neanche infatti ricercare per forza una formula segreta, o una nuova tecnologia. Ciò che conta nel mondo del business, direbbero gli americani, è la capacità di sviluppare

una originale combinazione prodotto/mercato, o proprio come è il caso di McDonald, la capacità di progettare un modello di organizzazione in grado di creare valore per i clienti e gli stakeholder.

McDonald oggi è una corporation con 22,3 miliardi di dollari di fatturato ed un valore di mercato di circa 140 miliardi di dollari, non perché i suoi panini sono i più buoni, ma proprio perché continua ad innovare e a sperimentare nuove strategie di marketing, nuovi modelli organizzativi e logistici, nuove politiche di qualità del

prodotto, nuove ICT e così resista anche alle forti critiche che gli sono state poste dal punto di vista dell'impatto distruttivo che potrebbe aver avuto sulle tradizioni culturali, sociali di molti paesi.

Il mondo è diventato migliore dopo il 15 aprile 1955? Difficile a dirsi... Sicuramente però circa 400.000 persone attualmente lavorano a tempo pieno per McDonald, e 78 milioni di persone ogni giorno mangiano nei suoi ristoranti.

Ciò che conta nel mondo del business è la capacità di sviluppare una originale combinazione prodotto/mercato, la capacità di progettare un modello di organizzazione in grado di creare valore per i clienti e gli stakeholder.

Per saperne di più

The Founder è un film del 2016 diretto da John Lee Hancock. Il film racconta la storia vera dell'imprenditore Ray Kroc, interpretato da Michael Keaton, e della sua acquisizione della catena di fast food McDonald's.

25 maggio 2018 | Niente di personale

Giovanna D'Alfonso [docente di Diritto privato]

Il 25 maggio 2018 è entrato in vigore, negli Stati membri dell'Unione Europea, il Regolamento 679/2016/CE per la protezione dei dati personali che rappresenta una nuova tappa nell'evoluzione dell'iter normativo, iniziato, più di venti anni fa, con la direttiva 95/46/CE. Essa si poneva l'obiettivo di bilanciare un elevato livello di tutela del diritto delle persone fisiche alla protezione dei dati personali e la libera circolazione degli stessi nel mercato unico.

La direttiva è stata recepita in Italia nel 1996, con la legge n. 675, la cui disciplina è, di seguito, confluita nel Codice in materia di protezione dei dati personali, emanato dal decreto legislativo n. 196 del 2003.

La normativa italiana, sin dal suo esordio, in linea con i dettami europei, ha introdotto il diritto alla protezione dei dati personali, ossia il diritto del soggetto, i cui dati vengano trattati, di controllarli anche attivamente.

I «dati personali» - da intendersi come qualsiasi informazione concernente una persona fisica identificata oppure identificabile (c.d. «interessato»), relativi, ad esempio, a dipendenti, studenti, clienti, utenti, fornitori- costituiscono oggetto di «trattamento» automatizzato (in tutto o in parte) o meno, da parte di aziende o istituzioni pubbliche. Tali soggetti sono definiti «titolari del trattamento», i quali possono decidere di incaricare un altro soggetto che tratti i dati personali per proprio conto, c.d. «responsabile del trattamento».

NO PUB

Il «trattamento» dei dati personali – qualsiasi operazione o insieme di operazioni da compiere sugli stessi, quali, a titolo esplicativo, la relativa raccolta, registrazione, conservazione, adattamento o modifica, interconnessione, distruzione o cancellazione- deve svolgersi nel rispetto del principio di lealtà; per finalità «determinate, esplicite e legittime»; in conformità al principio di liceità, in forza del quale o l'interessato fornisce il suo consenso libero, informato ed inequivocabile, oppure il trattamento si fonda sui casi di necessità, espressamente previsti dal legislatore. Ogni individuo ha il diritto di accedere ai dati raccolti, attinenti la sua persona, di limitarne il trattamento, di ottenerne la rettifica o la cancellazione, di revocare in qualunque momento il proprio consenso.

L'osservanza delle regole è soggetta al controllo di un'autorità amministrativa indipendente che in Italia è stata istituita nel 1996: il Garante per la protezione dei dati personali. Orbene, occorre sottolineare che la direttiva, nel fissare standard minimi di misure che gli Stati membri avrebbero dovuto usare, ha determinato la frammentazione della disciplina nell'Unione Europea. Tale circostanza ha condotto all'incertezza giuridica sull'applicazione della normativa e, quindi, sulla gestione della libera circolazione dei dati personali; tutto ciò è stato di ostacolo allo sviluppo dell'economia digitale. Si è, così, sentita l'esigenza, a livello istituzionale, di ricreare un clima di fiducia, mediante la previsione di norme uniformi. Per tale motivo, si è prevista l'adozione di un regolamento, direttamente applicabile a tutti gli Stati membri, senza la necessità di dover essere implementato da norme nazionali di attuazione. Il Regolamento generale sulla privacy ha abrogato la direttiva suddetta, con effetto dal 25 maggio 2018.

Un'altra ragione che ha spinto il legislatore europeo ad emanare il nuovo provvedimento è che l'evoluzione tecnologica ha reso desueta la precedente legislazione, in quanto si è passati da un modello statico ad un modello dinamico di trattamento dei dati personali, laddove sulle piattaforme digitali si assiste alla gestione proattiva ed alla condivisione degli stessi, da parte degli utenti.

Si consideri, infine, che, nell'era del cloud computing, è mutato il modo di operare delle imprese che svolgono le proprie attività a dimensione globale.

Considerando, che, rispetto a vent'anni or sono, il quadro delle problematiche riguardanti il trattamento dei dati personali è in parte mutato, il nuovo Regolamento, se, per un verso, avvalorava l'indirizzo complessivo seguito dalla «direttiva-madre», per altro verso, statuisce rilevanti novità.

Appare, quindi, di fondamentale interesse focalizzare l'attenzione sia sui nuovi profili disciplinari, concernenti la posizione dei cittadini italiani, quali soggetti «interessati»; sia sulle nuove politiche e sulle nuove misure che le aziende e le istituzioni pubbliche italiane dovranno attuare, nel trattamento dei dati personali.

Il referente normativo è il decreto legislativo 101/2018, volto ad adeguare il Codice della privacy alla normativa europea, divenuta pienamente operante il 25 maggio scorso. Il decreto legislativo è entrato in vigore il 19 settembre e non ha completamente abrogato il Codice suddetto, come si era inizialmente pensato: esso rimane in vigore, con le modifiche miranti a conformarlo ai principi fissati nel Regolamento europeo. Una novità molto importante è la previsione del principio di applicazione della disciplina europea anche a trattamenti di dati personali, effettuati da «titolari» o «responsabili» che non siano stabiliti nell'Unione europea, quando le attività di trattamento riguardino l'offerta di beni o la prestazione di servizi a cittadini europei oppure il monitoraggio del loro comportamento, nella misura in cui esso abbia luogo in ambito europeo. In via esemplificativa, si pensi a Facebook che, tramite un sistema di rilevazione delle preferenze postate dai fruitori europei, ne opera una profilazione, cui consegue la pianificazione delle pubblicità rivolte al singolo utente.

Altra innovazione rilevante riguarda il trasferimento dei dati di cittadini europei verso «Paesi terzi» (non appartenenti all'UE o allo Spazio Economico Europeo: Norvegia, Islanda, Liechtenstein) ed organismi internazionali che non avverrà più, come prima, solo a seguito dell'autorizzazione dell'autorità di controllo nazionale, ma sulla base di requisiti prestabiliti. In sintesi, il trasferimento sarà «adeguato», ai sensi di una decisione della Commissione europea; ovvero sulla base di clausole contrattuali modello, debitamente impiegate. Sarà, viceversa, necessaria l'autorizzazione del Garante, qualora il titolare utilizzi clausole contrattuali, non riconosciute dalla Commissione europea, oppure accordi amministrativi stipulati dalle autorità pubbliche.

Avendo specifico riguardo al soggetto «interessato», permane la regola principale della necessità del suo consenso, ai fini della liceità del trattamento, che deve essere libero ed informato. Il titolare o il responsabile devono chiarire all'interessato le modalità ed i contenuti dell'attività del trattamento, fornendo, entro tempo ragionevole, un'informativa chiara, concisa, trasparente e facilmente accessibile.

In riferimento ai diritti dell'interessato, la nuova disciplina ha introdotto ex novo il diritto alla portabilità dei dati, ossia il diritto di trasferire i propri dati da un sistema elettronico ad un altro. Il Regolamento ha inoltre rafforzato, rispetto al passato, il c.d. diritto all'oblio (diritto alla cancellazione dei dati), stabilendo che il titolare che abbia «reso pubblici» i dati personali dell'interessato (pubblicandoli, ad esempio, su una piattaforma digitale) dovrà informare i terzi della richiesta di quest'ultimo di cancellare i link ai suoi dati, copie e riproduzioni.

In secondo luogo, qualora l'interessato eserciti uno dei diritti che gli spettino verso il titolare del trattamento, costui ha il dovere di rispondergli entro un mese dalla richiesta, termine prorogabile fino a tre mesi, in casi particolarmente complessi. La risposta deve essere concisa e chiara; l'esercizio del diritto, in linea generale, è gratuito.

In osservanza del principio della «privacy by design», il trattamento dei dati personali dovrà essere realizzato, sin dall'inizio e per l'intero ciclo di vita della propria attività, in modo tale da assicurare la riservatezza dell'utente finale e la protezione dei dati personali, impiegando le garanzie indispensabili a tal fine.

Secondo il principio «privacy by default», i dati personali dovranno essere raccolti nella minore misura possibile e gli obiettivi del trattamento dovranno essere limitati quanto più possibile.

Per saperne di più

G. Finocchiaro, *Il quadro d'insieme sul regolamento europeo sulla protezione dei dati personali*, in G. Finocchiaro (a cura di) *Il nuovo Regolamento Europeo sulla privacy e sulla protezione dei dati personali*, Torino, 2017, p. 1 ss.

E. Lucchini Guastalla, *Il nuovo regolamento sul trattamento dei dati personali: i principi ispiratori*, in *Contratto e impresa*, 2018, p. 106 ss.

A. Piva- A. Rampazzo, *Il nuovo regolamento europeo in ambito privacy. Quali sono i punti di attenzione per le aziende italiane?*, http://mondodigitale.aicanet.net/2014/7/rubriche/Il_nuovo_Regolamento_Europeo_in_ambito_privacy.pdf

Guida all'applicazione del Regolamento Europeo in materia di protezione dei dati personali, in <https://www.garanteprivacy.it/regolamentoue/guida-all-applicazione-del-regolamento-europeo-in-materia-di-protezione-dei-dati-personali>

Ponendosi nell'ottica delle aziende e delle istituzioni pubbliche, il regolamento europeo ha posto l'accento sulla responsabilizzazione (c.d. accountability) dei titolari e dei responsabili del trattamento. Su tale linea, tali soggetti saranno, prima di tutto, tenuti a decidere, in maniera autonoma, le modalità, le garanzie ed i limiti del trattamento dei dati personali; dovranno, altresì, essere in grado di garantire e provare, in ogni momento, la conformità della loro attività alla disciplina di settore.

In tale prospettiva, in osservanza del principio della «privacy by design», il trattamento dei dati personali dovrà essere realizzato, sin dall'inizio e per l'intero ciclo di vita della propria attività, in modo tale da assicurare la riservatezza dell'utente finale e la protezione dei dati personali, impiegando le garanzie indispensabili a tal fine. Secondo il principio «privacy by default», i dati personali dovranno essere raccolti nella minore misura possibile e gli obiettivi del trattamento dovranno essere limitati quanto più possibile.

Tra le altre attività, fondamentale è quella della valutazione degli impatti della privacy, sin dal momento della progettazione del processo aziendale e dell'utilizzo di supporti informatici, nelle ipotesi in cui il trattamento, per sua stessa natura, implichi rischi per i diritti e le libertà degli interessati. Ad ogni modo, i titolari dovranno attuare «misure di sicurezza», idonee a garantire un «livello di sicurezza adeguato al rischio» del trattamento.

I titolari ed i responsabili di trattamento dovranno anche elaborare un sistema documentale di gestione della privacy che contenga i dati aggiornati.

Il regolamento ha, per di più, previsto la nuova figura del *Data Protection Officer*, Responsabile per la protezione dei dati, che ha il compito di semplificare l'attuazione del regolamento da parte del titolare e del responsabile del trattamento: deve provvedere alla «sensibilizzazione e formazione del personale» ed alla sorveglianza sullo svolgimento della valutazione dell'impatto.

Si consideri, infine, la valenza prioritaria del nuovo impianto sanzionatorio, il cui funzionamento garantirà l'efficacia della disciplina. Il regolamento ha richiesto agli Stati membri di garantire sanzioni efficaci, proporzionate e dissuasive verso tutti i titolari e responsabili del trattamento, siano essi soggetti privati ovvero pubblici.

Il regolamento ha previsto due gruppi di sanzioni amministrative pecuniarie, erogate dall'Autorità di controllo, a seconda che le violazioni siano di minore o maggiore gravità - nel quale ultimo caso, ammontano fino a 20 milioni di euro o, per le imprese, fino al 4% del fatturato mondiale totale annuo dell'esercizio precedente, se superiore.

Accanto al rimedio amministrativo, permane il regime di responsabilità civile: l'interessato danneggiato dal trattamento dei dati personali potrà agire in giudizio per ottenere il risarcimento del danno patrimoniale e non patrimoniale eventualmente subito.

In via conclusiva, come osservato da Lucchini Guastalla, il regolamento rappresenta «una sfida», volta al raggiungimento di un elevato ed uniforme livello di protezione dei dati personali dei cittadini europei. A tal fine, gli operatori economici sono chiamati a riorganizzare la propria attività e ad instaurare un rapporto con l'utente, improntato ai principi della trasparenza e della liceità.

Si comprende bene, quindi, come tale regolamento rappresenti una vera e propria rivoluzione «culturale», prima che giuridica, poiché presuppone l'impegno degli operatori di adeguarsi costantemente alle innovazioni tecnologiche.

10 ottobre 1990 | L'Antitrust in Italia

Luca Pisani [docente di Diritto commerciale]

Viene varata in Italia, esattamente un secolo dopo il famosissimo Sherman Act introdotto negli USA per fronteggiare lo strapotere di Rockefeller, una disciplina nazionale antimonopolistica (mutuando il termine anglosassone, una disciplina antitrust).

Nasce così la Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato (agcom.it), a sua volta ispirata alla Federal Trade Commission, col compito di difendere la struttura concorrenziale del mercato dagli attacchi degli stessi imprenditori.

La legge 287/1990 mira infatti a tutelare il mercato in sé, ovvero la tendenziale compresenza di una pluralità di operatori che in concorrenza tra loro offrano gli stessi beni o servizi alle imprese o direttamente ai consumatori.

Vengono così combattuti gli accordi tra imprenditori volti a falsare il gioco della concorrenza a detrimento dei consumatori (ad esempio, un cartello di prezzo tra le compagnie assicurative operanti nel ramo RC auto); gli abusi degli imprenditori più forti, leader di mercato, rispetto a concorrenti meno affermati (ad esempio, rifiuto di vendere a costoro determinati beni) o rispetto agli stessi consumatori (imposizione di prezzi non equi rispetto ai costi diretti ed indiretti di produzione ed al margine).



Infine, non potendo eliminare le posizioni di monopolio già legittimamente cristallizzate prima dell'entrata in vigore della legge, si tenta di prevenire la formazione di nuovi monopoli attraverso un controllo sulle concentrazioni più rilevanti in base al fatturato.

In anni più recenti, poi, alla Autorità Garante sono stati affidati ulteriori compiti di controllo anche nell'interesse dei consumatori in tema di pubblicità ingannevole (il messaggio pubblicitario deve essere sempre palese e riconoscibile come tale, e si pensi oggi al cd. "Influencer marketing"), sulle pratiche commerciali scorrette e sulla tutela del diritto di autore.

Tutti i cittadini possono effettuare segnalazioni alla Autorità di situazioni a loro avviso in contrasto con le regole sul mercato.

12 dicembre 1980 | Una nuova politica per i brevetti

Davide Dell'Anno [docente di Imprenditorialità e strategie di sviluppo]

È il 12 dicembre del 1980 quando il 96° Congresso degli Stati Uniti approva il Bayh-Dole Act.

Il Senatore degli U.S.A. Birch Bayh è stato artefice di radicali cambiamenti sociali: ha redatto il 25° e il 26° emendamento alla Costituzione sulle regole per la successione alla carica di presidente e vicepresidente; ha contribuito a portare a 18 anni l'età per votare e a cambiare il titolo IX con cui è cambiato decisamente il ruolo svolto dalle donne nella società statunitense. Nonostante ciò viene ricordato per avere promosso, insieme al Senatore Bob Dole, l'approvazione del Bayh-Dole Act (Public Law 96-517) con cui fu uniformata la politica brevettuale tra le agenzie federali che finanziano la ricerca.

Fino ad allora l'incapacità del Governo federale di commercializzare, in modo efficace, le tecnologie derivate dalla ricerca finanziata aveva generato centinaia di brevetti restati inutilizzati. L'opinione pubblica attribuiva proprio alla natura federale dei diritti sulla proprietà intellettuale la causa di questa condizione di svantaggio.

Alla fine degli anni '70 del secolo scorso, gli Stati Uniti d'America risentivano delle politiche di affermazione tecnologica delle imprese giapponesi che, dopo Pittsburgh e Detroit, iniziavano a fare rotta sulla Silicon Valley. Dopo un decennio dall'entrata in vigore del Bayh-Dole Act l'innovazione made in U.S.A. ha vissuto un periodo ricco di affermazioni, mai visto prima di allora.

A quel periodo ha fatto seguito una fase durante la quale quella modifica legislativa epocale è stata oggetto di analisi critiche circa gli effetti indotti nel contesto scientifico e industriale nazionale. A fine dicembre 2005, The Economist ha pubblicato l'articolo dal titolo molto significativo "Bayhing for blood or Doling out cash?". Negli anni a seguire, soprattutto in occasione del trentennale dall'entrata in vigore, e ancora oggi, la letteratura scientifica mondiale si è più volte soffermata criticamente ad analizzare gli esiti del Bayh-Dole Act, un modello imitato da tanti altri paesi, anche del "vecchio continente", ancorché reinterpretando quel fenomeno "tra mito e realtà".

It is the policy and objective of the Congress to use the patent system to promote the utilization of inventions arising from federally supported research or development; to encourage maximum participation of small business firms in federally supported research and development efforts; to promote collaboration between commercial concerns and nonprofit organizations, including universities; to ensure that inventions made by nonprofit organizations and small business firms are used in a manner to promote free competition and enterprise; to promote the commercialization and public availability of inventions made in the United States by United States industry and labor; to ensure that the Government obtains sufficient rights in federally supported inventions to meet the needs of the Government and protect the public against nonuse or unreasonable use of inventions; and to minimize the costs of administering policies in this area.

Il Bayh-Dole Act ha permesso di brevettare le innovazioni generate dalla ricerca finanziata dal governo U.S.A. e di concederla in licenza dividendone i ritorni economici con l'inventore; non aveva come obiettivo quello di consentire alle università, o in linea generale alle organizzazioni di ricerca sovvenzionate, di accrescere i propri fondi anche se, di fatto, è accaduto.

La filosofia di fondo, gli effetti reali e quelli potenziali

Il principio ispiratore del Bayh-Dole Act è derivato dal desiderio diffuso negli U.S.A. di poter ottenere maggiori ritorni economici dagli investimenti federali erogati alla ricerca.

In precedenza i brevetti generati dai fondi federali restavano sotto il controllo del governo ma era sempre più diffuso il timore che non si desse particolare attenzione alla valorizzazione commerciale dei risultati ottenuti. Il Bayh-Dole Act ha permesso di brevettare le innovazioni generate dalla ricerca finanziata dal governo U.S.A. e di concederla in licenza dividendone i ritorni economici con l'inventore; non aveva come obiettivo quello di consentire alle università, o in linea generale alle organizzazioni di ricerca sovvenzionate, di accrescere i propri fondi anche se, di fatto, è accaduto.

Al meccanismo sancito dal Bayh-Dole Act viene addebitata la causa, soprattutto nel settore farmaceutico, di una potenziale duplicazione di costi per la collettività: quest'ultima contribuisce prima alla creazione dei fondi federali per sostenere la ricerca accademica e, successivamente, paga l'innovazione generata con quei fondi attraverso l'acquisto di prodotti che utilizzano brevetti la cui proprietà non è, però, esclusivamente pubblica.

La legislazione disciplina anche la riserva del controverso diritto da parte del Governo (*march-in rights*) che, in determinate circostanze e relativamente a prodotti che hanno usufruito di finanziamenti pubblici alla R&S, può richiedere al contraente o ai successori in titolarità del brevetto, di concedere una "licenza non esclusiva, parzialmente esclusiva o esclusiva" a un richiedente; se il proprietario del brevetto si rifiuta di farlo, il Governo può concedere direttamente la licenza se il prodotto non è reso disponibile per il pubblico americano a condizioni ragionevoli. Si ha notizia del fatto che questo diritto, invocato da sei diverse petizioni ricevute dal National Institutes of Health per sei diversi farmaci, non è stato mai esercitato. Per questo motivo molti ritengono che il *march-in right* è un'opportunità inutilizzata per calmierare il prezzo dei farmaci e, dunque, assicurare ai cittadini americani i benefici derivanti dai finanziamenti pubblici alla R&S. Altri, all'opposto, temono che il *march-in right* possa scoraggiare gli investitori privati a perseguire la valorizzazione commerciale delle tecnologie contribuendo, di fatto, a generare condizioni tipiche di *valley of death*.

Un altro tema molto discusso è relativo agli effetti che ha prodotto il Bayh-Dole Act sull'avanzamento della ricerca scientifica, in particolare se ha favorito o ostacolato gli input verso la ricerca pura o quella applicata. Si ritiene più corretto utilizzare come parametro di riferimento gli input e non gli output per tre ragioni: i) gli output delle attività di ricerca non dipendono solo dagli input di risorse finanziarie; ii) i ritorni dalla valorizzazione della ricerca applicata possono tradursi anche in input per la ricerca di base, per cui il livello di questa potrebbe aumentare pur in presenza di eventuali contrazioni nella ripartizione percentuale degli input ad essa dedicati; iii) la misurazione degli input è meno incerta degli output, sia nell'entità sia nel tempo di manifestazione. Il dibattito su questo aspetto è ancora aperto e si arricchisce continuamente di interessanti spunti di riflessione senza, però, convergere su un'unica posizione.

Al Bayh-Dole Act si attribuisce anche la genesi di una distorsione nella mission delle università americane che sarebbero state allontanate dall'obiettivo di perseguire una conoscenza di base, diffusa liberamente, preferendo i percorsi di ricerca in grado di raggiungere risultati che abbiano scopi pratici e industriali. È vero, del resto, che nei rapporti tra ricerca e industria il partner industriale ha la possibilità di eliminare informazioni dai paper di ricerca e di ritardarne la pubblicazione. Tra gli effetti distorsivi, indiretti, ricorre anche quello di creare ostacoli alle attività di ricerca in quanto la presenza di un brevetto, proteggendo una tecnologia non ne consente l'utilizzo anche se a supporto della ricerca senza fini di lucro.

Vi sono, dunque, alcuni elementi a sostegno dell'opinione diffusa che il sistema della ricerca finanziata dai fondi federali, così come disciplinato attualmente negli U.S.A., da una parte incentiverebbe la valorizzazione e dall'altra ne ostacolerebbe lo sfruttamento a favore della collettività.

È altrettanto vero, però che tra i meriti attribuibili al Bayh-Dole Act vi è la creazione dei presupposti per indurre l'industria a essere più propensa a finanziare, ancorché in parte, i progetti di ricerca e sviluppo nelle università, proprio grazie alla possibilità di sottoscrivere accordi di licenza esclusivi sui brevetti frutto di quelle attività di ricerca. D'altro canto, questa condizione ha permesso di incrementare le risorse a disposizione della ricerca e, contestualmente, ha influenzato i programmi di ricerca su percorsi non sempre condivisi tra pubblico e privato.

Molta attenzione è dedicata in particolare a un temibile effetto sul sistema della ricerca accademica in U.S.A. e cioè sulla possibile minore attenzione verso la ricerca di base che non sempre genera ritorni economici, prediligendo quella applicata in grado di generare valore sotto forma di fee dalla concessione in licenza dei brevetti. Ciò potrebbe determinare una riduzione delle attività di ricerca di base ma anche un peggioramento nella qualità dei brevetti di origine accademica, innescando un processo perverso che rallenta l'espansione della frontiera scientifica danneggiando i consumatori, anche se le scoperte esistenti sono state commercializzate più rapidamente.



Verso un sistema culturale innovativo

Sull'onda della riforma nord americana, molti Paesi europei hanno abolito il “professor's privilege” che attribuisce al ricercatore, e non alla struttura, i diritti sulla IP. Questo privilegio limiterebbe la valorizzazione dei risultati della ricerca accademica in quanto, tra i tanti aspetti da considerare, i ricercatori, soprattutto se giovani, i) molto spesso non hanno la possibilità di affrontare le spese per la protezione brevettuale, ii) né, d'altro canto, sono dei *business man* o riescono a individuare le opportunità commerciali dei risultati ottenuti ma, soprattutto, iii) incontrerebbero in Accademia, storicamente poco propensa a supportare benefici personali a spese della collettività, degli ostacoli culturali alla progressione nella loro carriera oltre che alla effettiva commercializzazione dei risultati.

Le iniziative di *policy* implementate in una logica top-down non sempre hanno sortito gli effetti sperati, anche perché molto spesso nelle università finisce con il prevalere la visione del ricercatore “puro” che considera il denaro un mezzo e il progresso scientifico il fine, diversamente dall'uomo di business che vede nel denaro il fine e considera la scienza il mezzo per raggiungerlo.

Un ostacolo significativo e indiscusso alla valorizzazione della ricerca accademica è la carenza di capitale da impiegare per avvicinare la ricerca di base a quella applicata, dunque per costruire un ponte ideale necessario a superare la *valley of death*, permettendo alla ricerca accademica di arrivare sul mercato sotto forma di prodotti, processi e servizi o comunque in uno stadio sufficientemente prossimo allo sfruttamento commerciale dell'innovazione. Un sistema, questo, che dovrebbe essere in grado di generare una convergenza di interessi tra il pubblico e il privato a favore della crescita economica e sociale del Paese.

In Italia, soprattutto negli ultimi quindici anni, la valorizzazione della ricerca accademica è stata oggetto di molti interventi legislativi anche se gli effetti sperati sono ancora limitati. Ci si interroga sulle cause e sui rimedi a questa condizione giudicata quasi di natura endemica.

Prima dell' “11 settembre”, durante una visita alla NYSE, in attesa di poter guardare dall'alto il recinto delle grida, restai colpito da un filmato che mostrava come negli U.S.A. i bambini delle *elementary school* giocando imparavano a creare valore (utilità). La Borsa valori, l'impresa, le azioni, gli scambi, insieme a tante altre attività ludiche, erano usati per alimentare l'interazione e l'apprendimento.

Nel nostro sistema formativo, durante tredici anni di scuola dell'obbligo e gli ulteriori anni di formazione universitaria, a meno di seguire un iter formativo dedicato, si arriva nel mondo del lavoro senza alcuna competenza in tema di gestione delle risorse economiche.

Ancorché nelle Università italiane la cultura d'impresa è divenuta trasversale rispetto a tanti percorsi di formazione, sono ancora evidenti le difficoltà di generare impresa dall'accademia.

Nella nostra esperienza di Ateneo sono un po' di anni che, tra le altre attività in tema di creazione d'impresa, ci rivolgiamo ai dottorandi di tutti i Corsi con “pillole” per supportare la valorizzazione della ricerca e qualche risultato inizia ad essere percepibile. Questi sono percorsi che possono funzionare ma sono difficili da realizzare perché spesso impattano con il rifiuto quasi psicologico, o la scarsa propensione o disponibilità, da parte dei destinatari e delle loro “guide” accademiche.

Una rivoluzione del nostro sistema nazionale della ricerca scientifica potrebbe essere innescata da un deciso progetto educativo ad ampio spettro – orizzontale e verticale – del sistema culturale, fin dai primi livelli della formazione, affinché tra quindici o venti anni i ricercatori accademici possano essere nella condizione di gestire al meglio la valorizzazione dei risultati raggiunti, generando le giuste sinergie tra il mondo della ricerca e quello della produzione.

Il possibile, auspicato, equilibrio tra l'esplorazione di nuova conoscenza e il suo sfruttamento allontanerebbe dal pericolo che il pubblico investendo nell'esplorazione e non curando lo sfruttamento, sostiene i costi senza poter godere dei ritorni mentre chi si concentra sullo sfruttamento, senza aver partecipato alla creazione di conoscenza, verosimilmente cristallizza il suo operato perdendo delle opportunità.

Per saperne di più

Public Law 96-517 - 96th Congress, *An Act to amend the patent and trademark laws*. Dec. 12, 1980; <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/STATUTE-94/pdf/STATUTE-94-Pg3015.pdf>.

M. Kenney, D. Patton, “Reconsidering the Bayh-Dole Act and the Current University Invention Ownership Model”, *Research Policy* 38, 1407–1422, 2009.

T.T. Aldridge, D. Audretsch, “The Bayh-Dole Act and scientist entrepreneurship”, *Research Policy* 40, 1058–1067, 2011.

R. Grimaldi, M. Kenney, D.S. Siegel, M. Wright, “30 years after Bayh-Dole: Reassessing academic entrepreneurship”, *Research Policy* 40, 1045–1057, 2011.

13 dicembre 2007 |

La nuova Europa

Alessia Mignozzi [docente di Diritto privato]

La costante crescita dei rapporti tra gli Stati membri della Comunità Economica Europea, non solamente commerciali, ha portato, con il Trattato di Maastricht del 7 febbraio 1992, alla trasformazione della denominazione di Comunità Economica Europea in Comunità Europea che con il Trattato di Lisbona, firmato **il 13 dicembre 2007**, è diventata Unione Europea. Questi mutamenti rappresentano, innanzitutto, una presa d'atto che ormai l'ordinamento giuridico europeo regola un complesso di rapporti che non si limitano solo alla sfera economica ma si estendono a molteplici dimensioni del vivere civile. Basti pensare all'estensione dei poteri legislativi del Parlamento a molti nuovi settori, tra cui l'agricoltura, la sicurezza energetica, l'immigrazione, la giustizia e i fondi dell'Unione e al conferimento allo stesso dei medesimi poteri del Consiglio, che, come è noto, rappresenta i governi degli Stati membri. Il Parlamento, inoltre, elegge il Capo della Commissione (organo esecutivo UE) in rappresentanza delle scelte espresse dai votanti in sede di elezioni europee.





Il Trattato, entrato in vigore il 1 dicembre 2009, sembra porre fine alla crisi dell'Unione Europea iniziata con il rifiuto di Francia e Olanda, a seguito del referendum, ad aderire al Trattato che adottava una Costituzione per l'Europa: rappresenta un compromesso che non modifica sostanzialmente principi e contenuti già previsti dalla Costituzione Europea, integrandole nel testo dei trattati esistenti, senza ricorrere alla "forma" della Costituzione, con i significati evocativi di cui è portatrice. L'art. 6, comma 1, infatti, enuncia che «L'Unione riconosce i diritti, le libertà e i principi sanciti nella Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea del 7 dicembre 2000, adottata il 12 dicembre 2007 a Strasburgo, che ha lo stesso valore giuridico dei trattati». Nella Carta i diritti non vengono più classificati in diritti civili, politici, sociali ed economici ma raggruppati in base a sei valori (principi fondamentali) non caratterizzati da un rapporto gerarchico ma collocati su un piano di parità assoluta: artt. 1-5 Dignità, artt. 6-19 Libertà, artt. 20-26 Uguaglianza, artt. 27-38 Solidarietà, artt. 39-46 Cittadinanza, artt. 47-50 Giustizia. Si tratta di diritti fondamentali indivisibili: sono giuridicamente vincolanti non solo per l'Unione e le sue istituzioni, ma anche per gli Stati membri nell'ambito dell'applicazione del diritto dell'UE. A questi si aggiungono altri diritti, si pensi, ad esempio, alla protezione dei dati, alla bioetica e alla buona amministrazione. È bene sottolineare che per Stati membri vanno intese non solo le autorità centrali ma anche le autorità regionali e locali, nonché agli enti pubblici che diano esecuzione alle discipline comunitarie (Corte giust., 13 aprile 2000, causa C-292/97, in Racc. 2000, p. I-2737), attuando il diritto dell'Unione.

Con il Trattato di Lisbona, in particolare, si registrano progressi significativi sotto il profilo della tutela dei diritti fondamentali e si apre la strada all'adesione dell'Unione alla Convenzione europea di salvaguardia dei diritti dell'uomo e delle libertà fondamentali del 1950 che diventa parte integrante del Trattato. È da sottolinearsi, infatti, che la CEDU viene ulteriormente rafforzata dal richiamo fatto dal Trattato di Lisbona.

In tal senso, l'Unione europea con la Carta di Nizza (approvata dal Consiglio Europeo di Nizza l'11 dicembre 2000 e firmato il 26 febbraio 2001) prima, il Trattato costituzionale europeo (firmato il 29 ottobre 2004) poi e il Trattato di Lisbona (presentato il 4 giugno 2007) ora, vuole divenire comunità di diritto e di valori che trova linfa vitale nello sviluppo dei continui rapporti tra la Corte di giustizia e i giudici nazionali: il giudice deve, infatti, operare con tutte le fonti, internazionali, comunitarie e interne, contribuendo a fare emergere un patrimonio comune e a corredarlo di un sistema di garanzie che ne assicurino l'effettività. Anche il regolamento comunitario, infatti, in un sistema unitario, italo-comunitario delle fonti, non può essere sottratto al giudizio costituzionale, ci vuole una sempre maggiore e leale collaborazione tra le Corti.

A mio avviso sussiste, dunque, la necessità di incentrare le proprie riflessioni sull'osservazione della realtà sociale di continuo influenzata dall'economia, al fine di una corretta visione dei fenomeni ad essa ricollegati ma, soprattutto, al fine di una nuova qualificazione degli istituti giuridici e di un'attenta verifica dei possibili strumenti di tutela degli interessi giuridici coinvolti. Diritto ed economia, infatti, sebbene siano scienze distinte, caratterizzate da modelli e metodi diversi, non sono tra loro indifferenti, in quanto hanno in comune l'oggetto della loro conoscenza: la realtà nella sua globalità.

Il dialogo tra diritto ed economia non è, però, senza conflitti, lì dove si assiste ad una tendenza pervasiva del mercato che si impone sulla società nel suo complesso. Di qui l'imprescindibile ruolo del diritto che non deve asservirsi alle ragioni economiche ma contrapporsi ad esse ponendo limiti e correttivi ad una società mercantile ove i diritti civili rischiano identificati con quelli economici. Il diritto deve, infatti, regolamentare i comportamenti di mercato, selezionando quelli ammissibili da quelli inammissibili sulla base di un criterio che sia estrinseco rispetto alle esigenze del mercato. Di qui l'idea del recupero dei legal standards che restituiscono vigore all'idea, abbandonata dai neoliberisti, secondo la quale sono i mercati a dover essere valutati a seconda della compatibilità con i criteri giuridici, frutto di scelte politiche, e non viceversa.

Sebbene il Trattato di Roma nel prevedere, all'art. 2, "il ravvicinamento delle legislazioni nella misura necessaria al funzionamento del mercato comune", con l'emanazione di regolamenti e direttive, riservasse a giurisprudenza e dottrina un ruolo marginale, è compito dell'operatore del diritto ricercare la regola di interpretazione del diritto comunitario che tenga conto della pluralità degli interessi sottesi, più adatta alla struttura dell'Unione in base allo spirito dei Trattati. Esiste un'Europa dei diritti e si deve auspicare presto, grazie anche al Trattato di Lisbona, ad un'Europa del cittadino o, meglio, della persona, oltre a quella del mercato.

Per saperne di più

F. Bassanini, G. Tiberi, *Le nuove istituzioni europee. Commento al Trattato di Lisbona*, Bologna, Il Mulino, 2010

A. Lucarelli, A. Patroni Griffi (a cura di), *Dal Trattato costituzionale al Trattato di Lisbona, nuovi studi sulla Costituzione europea*, Napoli, ESI, 2009.

P. Perlingieri, *Leale collaborazione tra Corte Costituzionale e Corti europee. Per un unitario sistema ordinamentale*, Napoli, ESI, 2008.

J. Ziller, *Il nuovo trattato europeo*, Bologna, Il Mulino, 2007

U. Mattei, "Senza diritto, che mercato è?", in *Il Sole 24 Ore* del 5 giugno 2009, p. 2.

https://europa.eu/european-union/law/treaties_it

Un giorno del 1886 | L'origine della regressione

Ida Camminatiello e Antonello D'Ambra [docenti di Statistica]

Se si chiedesse a uno statistico quale sia il metodo più conosciuto e utilizzato per l'analisi dei fenomeni socio-economici, egli risponderà, senza nessun dubbio, l'analisi di regressione.

Il termine regressione fu introdotto da **Francis Galton** (1822-1911), biologo, psicologo, statistico educatore, antropologo e padre dell'eugenetica, nonché cugino di Charles Darwin, dalle cui influenze sull'evoluzionismo non si sottrasse. In particolare Galton studia le diversità dell'uomo - i suoi studi sulle impronte digitali entrarono nelle aule giudiziarie di tutto il mondo - diversità che lo portarono alla conclusione che il talento e il carattere sono meri fattori ereditari. È chiamata la **teoria del sangue blu**. La conclusione scientifica e politica di questa concezione è che l'uomo può essere migliorato unicamente attraverso incroci selettivi.

L'analisi della regressione lineare semplice nasce in questo contesto culturale e politico. Sviluppando i suoi studi di eugenetica, Galton vuole verificare se nell'uomo esistono fattori ereditari fisici e psicologici. Tra i possibili fattori ereditari, lo scienziato inglese sceglie l'altezza, che ha il vantaggio di poter essere facilmente misurata senza controversie. Tra i tanti esperimenti effettuati raccogliendo dati sulla popolazione inglese, assume particolare importanza l'analisi discussa nell'articolo del 1886, *Regression towards mediocrity in hereditary stature* (pubblicato sul *Journal of the Anthropological Institute*, Vol. 15, pp.: 246 – 263).

In questo famoso studio, Galton scopre che, sebbene ci fosse una tendenza dei genitori alti ad avere figli alti e dei genitori bassi ad avere figli bassi, l'altezza media dei figli nati da genitori di una data altezza tendeva a muoversi verso l'altezza media della popolazione intera (regressione). Chiama questo fenomeno, per cui padri alti e bassi hanno figli più vicini alla media del gruppo, **regressione verso la mediocrità** (*regression towards mediocrity*) corretto poi dagli statistici con termini che oggi definiremmo *politically correct*, in **regressione verso la media** (*regression towards the mean*). Per uno studioso di eugenetica che si poneva il problema di "migliorare" gli uomini, il fenomeno fu visto come negativo: era una regressione della popolazione verso una uniformità che non permette di selezionare i migliori, cioè una regressione verso quella "mediocrità" (come da lui definita) che ostacola la selezione di una popolazione "migliore".

L'aspetto che però Galton non colse dai suoi studi statistici sull'altezza è un altro: se avesse analizzato l'altezza dei padri in rapporto a quella dei figli, avrebbe simmetricamente trovato che i figli più bassi e quelli più alti hanno genitori con un'altezza più vicina alla media del loro gruppo. **È un fenomeno statistico, non genetico.**

La "Legge di regressione universale di Galton" è confermata dal suo discepolo Karl Pearson, che raccoglie più di un migliaio di altezze di membri di "gruppi di famiglie", scoprendo che l'altezza media dei figli di un gruppo di padri bassi è maggiore dell'altezza media del gruppo dei loro padri. Non solo, ma scopre altresì che l'altezza media dei figli di un gruppo di padri alti era minore dell'altezza media del gruppo dei loro padri, ossia che l'altezza dei figli alti e bassi regredisce verso l'altezza media di tutti gli uomini.

La moderna interpretazione di regressione è, tuttavia, abbastanza differente. L'analisi di regressione studia la relazione di dipendenza di una o più variabili, dette variabili dipendenti, da una o più variabili dette variabili indipendenti. L'obiettivo di tale analisi è formalizzare la relazione funzionale tra le variabili, sulla base delle osservazioni di un campione estratto da un'ipotetica popolazione, al fine di stimare e/o predire il valore medio della variabile dipendente sulla base dei valori (fissati o noti) delle variabili esplicative.

Tutte le procedure utilizzate e le conclusioni tratte in un'analisi di regressione dipendono dalle ipotesi di un modello di regressione. Il modello è quello che l'analista percepisce come il meccanismo che genera i dati sui quali l'analisi di regressione è condotta. Nel modello di regressione si suppone implicitamente che la relazione (se esiste) tra variabili dipendenti e indipendenti vada in una sola direzione, vale a dire dalle variabili esplicative alla variabile di risposta. Il modello maggiormente utilizzato è il Modello Classico di Regressione Lineare Multipla che è impiegato in svariate discipline. Qui focalizziamo sulle applicazioni nelle discipline economiche.

L'aspetto che Galton non colse dai suoi studi statistici sull'altezza è un altro: se avesse analizzato l'altezza dei padri in rapporto a quella dei figli, avrebbe simmetricamente trovato che i figli più bassi e quelli più alti hanno genitori con un'altezza più vicina alla media del loro gruppo. È un fenomeno statistico, non genetico.

La regressione è lo strumento principale dell'econometria, disciplina che si occupa della quantificazione e della misurazione dei fenomeni economici. Gli economisti formulano modelli che descrivono le relazioni fra diverse variabili, per esempio la relazione tra gli stipendi percepiti e il livello di scolarità, il genere, la razza, la regione geografica, ecc. Gli economisti stimano le funzioni di produzione, di costo e i rendimenti di scala. Oggi assistiamo allo sviluppo di altri campi applicativi: la finanza, i mercati finanziari, i dati microeconomici (imprese, mercati, famiglie). Nel settore finanziario il modello di regressione è il cuore del Capital Asset Pricing Model (CAPM) e della sua estensione: Arbitrage Pricing Theorem (APT) che, tramite i coefficienti stimati, misura il rischio di un titolo azionario. Nel settore contabile, la regressione analizza le spese generali, gli andamenti dei costi medi, gli affari mobiliari.

Negli ultimi anni il modello di regressione è stato generalizzato (modello lineare generalizzato), rendendolo applicabile a contesti dove la variabile dipendente non è espressa su scala continua come il modello di regressione logistica in cui la variabile dipendente può assumere solo due modalità 0 o 1. Questo modello può essere applicato in svariati contesti.

In **econometria**, la regressione logistica è ampiamente utilizzata per analizzare gli effetti degli interventi economici sugli operatori di mercato (l'azienda fallisce, $Y=1$ o meno, $Y=0$ dopo aver ricevuto una sovvenzione; il disoccupato trova lavoro, $Y=1$ oppure no, $Y=0$ dopo aver seguito un corso di formazione).

Nel **marketing**, il modello logistico analizza l'incisività delle campagne pubblicitarie sulla propensione all'acquisto del consumatore (il cliente acquista, $Y=1$, o non acquista, $Y=0$ un dato prodotto in seguito ad una campagna promozionale).

In **medicina**, tale modello studia l'effetto di una cura sullo stato di salute del paziente (il paziente sottoposto ad una particolare cura farmacologica reagisce positivamente, $Y=1$ o meno $Y=0$).

Ulteriore generalizzazione del modello di regressione è quello di Poisson e sue estensioni (regressione binomiale negativa e modelli zero-inflated), proposti per modellare variabili di risposta di conteggio ossia variabili le cui modalità sono il numero di eventi accaduti in un dato intervallo (es. numero di giorni di assenza a lavoro in un mese, numero di caramelle a limone in un pacchetto di caramelle a frutta).

I modelli lineari generalizzati possono essere sintetizzati secondo la seguente espressione:

$$E[g(Y_i)] = \beta_0 + \sum_{j=1}^k \beta_j x_j$$

Utilizzando diverse funzioni di $E[g(Y_i)]$ si ottengono diversi modelli, in particolare:

Se $E[g(Y_i)] = E[Y_i]$ si ottiene il modello classico di regressione lineare;

Se $E[g(Y_i)] = \ln\left(\frac{E[Y_i]}{1 - E[Y_i]}\right)$ si ottiene il modello di regressione logistica;

Se $E[g(Y_i)] = \ln(E[Y_i])$ si ottiene il modello di regressione di Poisson.

Concludiamo questo breve elogio della regressione, menzionando un recente studio nell'ambito della finanza etica, nel quale gli autori applicano un modello zero-inflated per verificare come le scelte degli investitori dipendano in modo statisticamente significativo dalle proprie idee circa la responsabilità sociale delle imprese (Gangi, Camminatiello, Varrone, 2016).

Per saperne di più

F. Galton, "Regression Towards Mediocrity in Hereditary Stature", *The Journal of the Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*, vol. 15, pp. 246–263, 1886. JSTOR, www.jstor.org/stable/2841583

L. Soliani, *Manuale di statistica per la ricerca e la professione*, Capitolo XVI, Regressione lineare semplice, <http://www.dsa.unipr.it/soliani/capu16.pdf>

F. Gangi, I. Camminatiello, N. Varrone, "Analysis of Private Socially Responsible Investment: The Impact of Personal Concern with Corporate Social Responsibility", *Review of Economics & Finance*, Better Advances Press, Canada, vol. 6, pp. 47-62, 2016. <http://www.bapress.ca/ref/ref-article/1923-7529-2016-04-47-16.pdf>



Dipartimento di Economia

Università
degli Studi
della Campania
Luigi Vanvitelli

Il **Dipartimento di Economia** dell'Università della Campania Luigi Vanvitelli è nato nel 2012, per effetto della riforma universitaria, dalla trasformazione della Facoltà di Economia, istituita nel 1991, fondendo i due dipartimenti allora esistenti.

Il Dipartimento ha sede a **Capua**, in un antico convento sulle rive del Volturno, Santa Maria delle Dame Monache, diventato nell'Ottocento una caserma dell'esercito borbonico e ora restituito alla produzione di conoscenza e all'alta formazione.

Il Dipartimento offre due corsi di laurea – in **Economia aziendale** e in **Economia e Commercio** – e due corsi di laurea magistrale – in **Economia e management** (con tre profili: *Management e controllo* | *Dottori commercialisti* | *Marketing*) e in **Economia, finanza e mercati**.

Per le sue attività di ricerca, è considerato fra i Dipartimenti più autorevoli del Mezzogiorno nel campo degli studi aziendali, economico-quantitativi, giuridici. Nel 2017 è stato selezionato dal Ministero dell'Università e della Ricerca fra i 180 **dipartimenti italiani di eccellenza**.

I suoi corsi di laurea attirano moltissime **matricole** e sono fra i percorsi formativi offerti dall'Università Vanvitelli con il maggior numero di immatricolati. Quasi 700 sono le matricole dell'ultimo anno; oltre 300 gli iscritti al primo anno delle lauree magistrali. Al 31 marzo 2018, **il Dipartimento conta 62 docenti e circa 3 mila studenti iscritti**.

Il **tasso di occupazione** dei suoi laureati a 1 anno e a 3 anni dalla laurea è in linea con le medie nazionali e superiore a quello di altre università del Mezzogiorno.

Il Dipartimento è sede del **Dottorato di Ricerca** in Imprenditorialità e Innovazione, in partnership con l'Università di Napoli Parthenope, e dello **StartUpLab**, impegnato a promuovere nuova imprenditorialità fra gli studenti e i docenti dell'Ateneo. Attraverso una rete fitta di collaborazioni con altre università europee, incoraggia i suoi studenti a vivere un'esperienza di studio all'estero con i **programmi Erasmus**.

Fin dalla sua costituzione, il Dipartimento offre **servizi di consulenza e di alta formazione** per imprese e istituzioni del territorio e collabora con le **scuole** in attività di orientamento attraverso laboratori didattici e altre forme di sperimentazione.

Vitamina E è un **temporary magazine** che raccoglie idee, pensieri, riflessioni dei docenti del Dipartimento. Se c'è una parola che vi interroga, vi incuriosisce, vi spaventa, vi affascina, scrivete pure a vitamina.economia@unicampania.it.

Credits

Nigel Tadyanehondo	<i>iPhone</i>
Sara Kurfess	<i>iPhone</i>
Fancyrave	<i>Trasparenza</i>
Tim Evans	<i>Finanza</i>
Franck-V	<i>Industria 4.0</i>
Agto Nugroho	<i>Industria 4.0</i>
Angelo Pantazis	<i>McDonald's</i>
Chenyang-Gao	<i>McDonald's</i>
Martin Sanchez	<i>Privacy</i>
Ev	<i>Privacy</i>
Dayne Topkin	<i>Privacy</i>
Matthew Henry	<i>Privacy</i>
Sk	<i>Antitrust</i>
David Clode	<i>Bayh-Dole</i>
Louis Reed	<i>Bayh-Dole</i>
Drew Hays	<i>Bayh-Dole</i>
Tom Grimbert	<i>Europa</i>
Chelsea London Phillips	<i>Europa</i>
Mika Baumeister	<i>Regressione</i>
Ryoji Iwata	<i>Regressione</i>

dip.economia@unicampania.it
dip.economia@pec.unina2.it
www.economia.unicampania.it

T.: +39 0823 274063
F.: +39 0823 622984

Corso Gran Priorato
di Malta
81043 Capua (CE)

Dipartimento di Economia

