

# **SOMMARIO**

INTRODUZIONE

Cap. 1 – ASPETTI GIURIDICI E NORMATIVI DEL PATRIMONIO  
IMMOBILIARE ECCLESIASTICO

Cap. 2 – ASPETTI ECONOMICI DEI BENI CULTURALI

Cap. 3 – PROBLEMATICHE ESTIMATIVE RELATIVE AI BENI  
CULTURALI ECCLESIASTICI

Cap. 4 – IL METODO DI VALUTAZIONE CONTINGENTE

Cap. 5 – APPLICAZIONE DEL METODO DI VALUTAZIONE  
CONTINGENTE AL SEMINARIO VESCOVILE DI SAN  
MARCO ARGENTANO (CS)

Cap. 6 – AMMINISTRAZIONE ECONOMICA DEI BENI CULTURALI  
ECCLESIASTICI

CONCLUSIONI

## **INTRODUZIONE**

Le risorse culturali, ambientali e religiose sono un deposito di valori che partecipano al processo di riconoscimento delle radici semantiche di un ambiente. La presenza e l'uso di tali risorse trasformano un luogo anonimo in un luogo di arte, di contemplazione, di incontro e di interscambio culturale; contribuiscono al benessere psicologico, alla realizzazione dei concetti di equità sociale e concorrono allo sviluppo economico richiamando nuovi investimenti e potenziando quelli già esistenti.

L'azione di conservazione, tutela e valorizzazione delle risorse culturali è un atto di riconquista, restituzione culturale, spirituale ed economica di un bene altrimenti destinato ad essere sottratto all'intera comunità per incuria o avidità. Tale azione è un dovere etico, che la presente generazione ha nei confronti di quelle future (equità intergenerazionale), le quali devono poter disporre di un patrimonio almeno pari a quello che è stato tramandato.

La letteratura ha ampiamente considerato le ragioni che sostengono la necessità di tutelare il patrimonio culturale, evidenziando come la conservazione sia capace di garantire il tramandarsi della conoscenza e la protezione della diversità culturale.

In una prospettiva di sviluppo sostenibile, la conservazione, proprio perché capace di avviare processi di valorizzazione economica e culturale, diviene una scelta di per se stessa irrinunciabile. L'attività di tutela dei beni culturali in generale ed ecclesiastici in particolare, proprio per la molteplicità di valori che è capace di attivare, richiede precise competenze nel progettare e realizzare l'intervento di conservazione e valorizzazione attraverso un approccio multidisciplinare che comprende gli aspetti economici.

Il processo valutativo infatti non solo confronta scenari diversi e identifica la condizione più desiderabile, ma avvia un'attività critica di apprendimento, di educazione e di comunicazione, capace di trasmettere nuovi valori e generare scelte più consapevoli. La valutazione dei beni culturali ecclesiastici fornisce informazioni

importanti che consentono di rendere efficienti e di comunicare le ragioni della tutela e valorizzazione di tali beni a fronte dei costi necessari per la loro conservazione, giustificando in tal modo sotto il profilo economico gli interventi di restauro, di trovare soluzioni idonee al reperimento di risorse finanziarie, e di costruire macro indicatori di contabilità nazionale capaci di meglio rappresentare la ricchezza e lo stato di conservazione del patrimonio culturale.

Tutto ciò spiega perché negli ultimi anni l'interesse per la valutazione economica dei beni culturali in generale ed ecclesiastici in particolare è aumentato non solo nell'ambito proprio delle scienze economico/estimative ma anche in molti altri settori disciplinari che a vario titolo si occupano della gestione di tali risorse.

L'analisi economica dei beni culturali ecclesiastici, prescindendo dall'effettiva natura giuridica dei diritti di proprietà esistenti, presuppone la loro qualificazione come beni a proprietà comune. I beni culturali ecclesiastici non sono dunque né beni privati né beni pubblici ma sono sicuramente unici e improducibili. Tali caratteristiche, analoghe ai beni ambientali, permettono di estendere alcuni metodi di valutazione, elaborati dall'economia ambientale, alla valutazione dei beni culturali, che non trovano nel mercato il luogo idoneo alla formazione dei prezzi/valori.

Una disamina della letteratura relativa all'economia dell'ambiente rivela che la valutazione delle risorse culturali può essere affrontata secondo due approcci fondamentali: l'approccio di tipo extraeconomico e l'approccio di tipo economico.

L'approccio extraeconomico esprime il valore di una risorsa culturale attraverso l'analisi dei singoli attributi. Quest'approccio ha il suo fondamento nella teoria dell'utilità multiattributo e parte dall'idea che le decisioni prese in merito alla conservazione/valorizzazione delle risorse culturali non devono essere finalizzate alla sola massimizzazione dell'utilità economica. Tale approccio è la base dell'analisi multicriteria, che è capace di considerare congiuntamente più obiettivi e più criteri di giudizio, stabilendo le alternative e le priorità progettuali e di intervento senza giungere alla stima monetaria della risorsa analizzata.

L'approccio economico stima invece i beni culturali misurando le preferenze individuali per il bene, espresse mediante la disponibilità a pagare dei soggetti per fruire di questi beni. La disponibilità a pagare assume il significato di *surplus* del consumatore marshalliano o hickisiano inteso come *surplus* compensativo o come *surplus* equivalente.

La teoria del valore economico totale (VET) è elaborata per esprimere in termini monetari i valori delle risorse culturali e culturali-ecclesiastici. Questa teoria parte dal riconoscere che un bene possiede un valore strumentale (valore di uso) e un valore di esistenza.

I valori di uso derivano dai benefici (attuali o attesi) conseguenti dalla fruizione di una risorsa per attività di vario tipo (ricreativo, celebrativo, educativo, di studio). Nello specifico il valore di uso diretto è il beneficio che deriva dall'uso effettivo della risorsa (utenti diretti). Il valore di uso indiretto è il beneficio che conseguono gli individui che vivono vicino alla risorsa (utenti indiretti). Il valore di uso potenziale, o valore di opzione, riguarda i soggetti che vivono lontani dalla risorsa, ma pensano che in futuro potrebbero decidere di fruirne dei benefici diretti e/o indiretti generati dalla stessa. Il valore di uso futuro, o valore di lascito, nasce da un sentimento di solidarietà e di responsabilità nei confronti delle generazioni future che potrebbero voler fruire della risorsa. Il valore di esistenza si riferisce ai benefici che un individuo riceve dal solo fatto di sapere che un bene con determinate caratteristiche esiste. Questo valore esprime la disponibilità a pagare per garantire l'esistenza del bene indipendentemente da qualunque fruizione diretta o indiretta. Tale valore è da riferirsi ad atteggiamenti quali l'altruismo e la filantropia. Infine, non meno importante per i beni culturali ecclesiastici, è il valore spirituale o religioso che nasce da un bisogno legato alla fede ed alla tradizione religiosa di un individuo.

Il valore economico totale di una risorsa si esprime, pertanto, nella somma dei valori di uso (diretti, indiretti, potenziali e futuri), del valore di esistenza e del valore spirituale o religioso.

La letteratura propone più metodi capaci di stimare il valore dei beni privi di mercato mediante la disponibilità a pagare. Il valore di uso diretto per i turisti è deducibile applicando il *Travel Cost Method*,

mentre il valore di uso degli utenti diretti può essere desunto, almeno in parte, applicando i procedimenti edonici, ma solo applicando il metodo di valutazione contingente (*CVM*) è possibile stimare tutti i diversi valori che compongono il valore economico totale (*VET*) e dare concretezza operativa alla nozione di *VET*.

La possibilità offerta dalla *CVM* di stimare tutte le componenti del valore di preservazione (opzione, esistenza, lascito, religioso) consente di investigare su particolari aspetti dei beni a proprietà comune mai affrontati in precedenza. Inoltre, adottando per definizione una prospettiva *ex-ante*, il metodo conduce a misure di variazione del benessere coerenti con i criteri di stima in condizioni di incertezza. La *CVM* può essere considerata uno strumento utile nell'analisi costi-benefici, nella quale spesso si associa ai beni privi di mercato un valore quasi nullo, determinando così una sottostima del loro potenziale economico a cui spesso consegue un'insufficiente azione di tutela della risorsa. La possibilità di inserire nell'analisi costi-benefici la stima, in termini monetari, del valore di esistenza di una risorsa culturale aiuta i soggetti pubblici a prendere decisioni che necessitano di largo consenso, come quelle in materia ambientale o di conservazione del patrimonio culturale, permette di modificare la regola di preferibilità di una alternativa, introduce elementi di garanzia aggiuntivi utili nel processo decisionale e contribuisce a salvaguardare le ragioni della tutela dei beni storico/culturali/religiosi. Grazie alla sua versatilità la *CVM* trova nella stima del patrimonio culturale un'interessante campo di sperimentazione. L'orizzonte di utilizzazione per quanto vasto, e non ancora del tutto esplorato, non è illimitato.

Molteplici condizioni di carattere microeconomico, socio/psicologico, metodologico, e politico ideologico ne restringono i confini.

La letteratura più recente sembra privilegiare le applicazioni di valutazione contingente ai valori ricreazionali, ai valori di esistenza e ai danni ambientali, mentre le applicazioni ai beni culturali costituiscono una piccola percentuale rispetto al totale delle valutazioni ipotetiche spesso legate agli aspetti ricreazionali.

Il lavoro di tesi dal titolo "Approcci quantitativi alle stime di interesse dei beni culturali ecclesiastici", si inserisce nel panorama degli studi sulla valutazione economica dei beni culturali con particolare riferimento ai beni culturali ecclesiastici, una categoria di beni di cui la letteratura si è poco occupata.

I beni culturali ecclesiastici rappresentano più dell'80% dei beni culturali presenti in Italia. I problemi di carattere estimativo riferiti a tale tipologia immobiliare, data la natura complessa degli stessi, risultano solitamente di difficile soluzione. La difficoltà è ascrivibile principalmente all'inesistenza di dati di mercato di riferimento e altresì ai particolari tratti distintivi dei beni stessi riconducibili a valenze di tipo storico, artistico, religioso, ecc..

La metodologia estimativa tradizionale non offre strumenti adeguati per risolvere correttamente i quesiti estimativi insiti in tale tipologia di beni immobili.

La ricerca intrapresa oltre ad approfondire il tema della stima dei beni culturali ecclesiastici mira anche alla determinazione e classificazione di casistiche estimative maggiormente rappresentative come ad esempio stime di diritti d'uso, diritti di superficie, valori di recupero, asservimenti ed indennità. Alla fase di individuazione e classificazione fa seguito l'implementazione di metodi e procedimenti di stima applicabili alle casistiche individuate.

La presente tesi dottorale, si colloca quindi nell'ambito di riferimento dell'economia neoclassica, che parte dal presupposto che tutti i valori sono esprimibili da un punto di vista monetario e che la loro somma costituisce l'espressione del valore economico totale.

Data la natura atipica dei beni e le particolari problematiche estimative che si è inteso studiare, è stato necessario svolgere uno studio preliminare circa la definizione di bene culturale in genere e di bene culturale ecclesiastico in particolare, inoltre si è rivolta l'attenzione, per le finalità di stima prefigurate, a ciò che prescrive in materia il Diritto Civile e in particolare il Diritto Canonico.

Sostanzialmente gli obiettivi della presente tesi dottorale sono:

1. definire gli aspetti giuridici e normativi del patrimonio immobiliare ecclesiastico;

2. determinare gli aspetti economici dei beni culturali ecclesiastici;
3. studiare le problematiche estimative relative ai beni culturali ecclesiastici con riferimento ai metodi e alle procedure di stima;
4. pervenire alla stima del Seminario Vescovile di San Marco Argentano (CS) attraverso il Metodo di Valutazione Contingente;
5. individuare le problematiche relative all'amministrazione economica dei beni culturali ecclesiastici.

Lo studio economico-estimativo dei beni culturali ecclesiastici, dato il notevole patrimonio nazionale, intende rivolgersi non solo all'Ente ecclesiastico ma anche a tutti coloro che a vario titolo si occupano di tutela, conservazione e valorizzazione. Lo Stato *in primis* può trarre dal mercato in questione riferimenti per le scelte progettuali, per le direttive finanziarie e per le strategie di fruizione delle risorse immobiliari soprattutto nella definizione di beni culturali *di eccellenza*.

Nel prossimo futuro, l'attività di stima sarà sempre più rivolta alla valutazione del patrimonio culturale ed ecclesiastico; molti sono gli aspetti da approfondire per rispondere alle sollecitazioni non solo del sistema reale dell'economia e del diritto ma anche dell'intera società civile e religiosa per il perseguimento del *bene comune*.

Questa riflessione scientifica vuole segnare una tappa nel percorso delle tematiche riguardanti le stime di interesse dei beni culturali ecclesiastici ponendo le basi per ulteriori approfondimenti teorici e applicativi al fine di assolvere all'impegnativo compito di predisporre autorevoli e praticabili protocolli di valutazione per questa categoria di beni.

# CAPITOLO 1

## ASPETTI GIURIDICI E NORMATIVI DEL PATRIMONIO IMMOBILIARE ECCLESIASTICO

### **1. 1 Introduzione**

La Chiesa come società terrena e spirituale, ha bisogno di beni materiali per compiere la sua missione, infatti anche se il Regno di Dio non è di questo mondo, in quanto vive ed opera nel mondo è soggetto ai condizionamenti della vita terrena (*cfr. Gaudium et Spes* - GS)<sup>1</sup>.

In questo contesto va inquadrato il canone (can.) 1254<sup>2</sup>, che pone le basi del diritto patrimoniale canonico. Il diritto della Chiesa all'uso di beni materiali ha la sua giustificazione e trova il suo limite in relazione all'adempimento dei fini spirituali che le sono propri: il sostentamento del culto, del clero, degli altri ministri, delle opere di apostolato e di carità, cioè delle opere di misericordia spirituali e materiali.

Il diritto della Chiesa di acquistare, possedere e amministrare i propri beni è conseguenza della libertà che deve avere per il compimento della sua missione (GS, 76). Si tratta di un diritto nativo e indipendente, cioè un diritto del quale la Chiesa gode di per sé non per concessione di un'altra autorità, e che esercita con autonomia, secondo le proprie regole.

Di conseguenza i fedeli hanno il diritto - di fronte allo Stato (can.1261)<sup>3</sup> - e il dovere - di fronte alla Chiesa - di contribuire con i loro beni alle necessità del Popolo di Dio di cui fanno parte. Dovere che a seconda dei casi specifici la gerarchia può concretizzare in diversi modi (can. 1263-1264).<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> *Costituzione Pastorale sulla Chiesa nel mondo contemporaneo*, Papa Paolo VI, 7 dicembre 1965.

<sup>2</sup> La Chiesa cattolica ha il diritto nativo, indipendentemente dal potere civile, di acquistare, possedere, amministrare ed alienare i beni temporali per conseguire i fini che le sono propri.

<sup>3</sup> I fedeli hanno diritto di devolvere beni temporali a favore della Chiesa.

<sup>4</sup> Il Vescovo diocesano ha il diritto, uditi il consiglio per gli affari economici e il consiglio presbiterale, d'imporre alle persone giuridiche pubbliche soggette al suo governo un



Queste regole interne alla Chiesa sull'acquisto, sull'uso e sulla gestione dei beni temporali al servizio della sua missione, costituiscono il diritto patrimoniale canonico. La Chiesa è allo stesso tempo soggetto capace di possedere i propri beni e allo stesso tempo autorità competente a regolare la proprietà al suo interno.

## **1.2 I beni ecclesiastici**

Costituiscono la categoria dei beni ecclesiastici tutti i beni che appartengono ad una persona giuridica pubblica della Chiesa (can 1257 § 1). Sono esclusi tutti gli altri beni, sia che appartengano ai fedeli individualmente che a persone giuridiche private.

Come afferma López Alarcón, la condizione *ecclesiastica* di un bene deriva dalla condizione del soggetto che ne è titolare. Questa titolarità è, allo stesso tempo, la via attraverso la quale i beni vengono assegnati a fini specifici - quelli della persona proprietaria - che sono un aspetto concreto delle finalità generali del patrimonio ecclesiastico (can 1254 § 2).

Nessun bene ha come titolare diretto la Chiesa universale, anche se ognuno di essi, in quanto gestito da persone giuridiche pubbliche, appartiene alla Chiesa. Qualcosa di analogo si può affermare per i fini: difficilmente si troverà un patrimonio concreto destinato alle finalità generali della Chiesa, si troverà invece un patrimonio destinato alle attività specifiche coordinate o sollecitate dalla persona titolare e, proprio perciò rientrano nei fini che il can. 1254 § 2 stabilisce per i beni temporali della Chiesa, senza che possano essere posti come tali al servizio di interessi particolari (PO, 17)<sup>5</sup>.

---

contributo non eccessivo e proporzionato ai redditi di ciascuna, per le necessità della diocesi; nei confronti delle altre persone fisiche e giuridiche gli è soltanto consentito, in caso di grave necessità e alle stesse condizioni, d'imporre una tassa straordinaria e moderata; salve le leggi e le consuetudini particolari che gli attribuiscano maggiori diritti. Salvo che il diritto non abbia altrimenti disposto, spetta all'assemblea dei Vescovi della provincia: 1) stabilire le tasse per gli atti di potestà esecutiva graziosa o per l'esecuzione dei rescritti della Sede Apostolica, da approvarsi dalla medesima Sede Apostolica; 2) determinare le offerte da farsi in occasione dell'amministrazione dei sacramenti e dei sacramentali.

<sup>5</sup> *Presbyterorum Ordinis*, Decreto sul ministero e la vita sacerdotale, Concilio Vaticano II, 7 dicembre 1965.

L'insieme dei beni ecclesiastici costituisce il patrimonio ecclesiastico (vedi paragrafo 1.3), che è anch'esso soggetto al diritto amministrativo. Le norme che integrano questo regime sono indicate nel can. 1257 § 1: del Libro V del Codice (e altri canoni) e gli statuti propri della persona giuridica titolare. A quest'ultimi bisogna aggiungere le norme e le istruzioni emanate dalle Conferenze Episcopali e dagli Ordinari nell'esercizio delle loro competenze (vedi paragrafo 1. 6.2).

I beni ecclesiastici possono essere di tutti i tipi contemplati dal diritto: mobili ed immobili, corporali o incorporali, fungibili o non; la Chiesa non ha una propria classificazione. Tuttavia, hanno rilevanza per il diritto della Chiesa alcuni determinati tipi di beni: le cose sacre (*res sacrae*) e quelle preziose (*res pretiosae*).

Sono *cose sacre* quelle destinate al culto divino con la dedicazione o benedizione liturgica (can 1171)<sup>6</sup>: possono essere luoghi (can 1205)<sup>7</sup> o oggetti.

Per il fatto di essere sacre le cose destinate al culto non diventano beni ecclesiastici, ma lo saranno o meno a seconda di chi sia il loro proprietario. Ciò che comunque rileva è che la loro relazione con il culto le attribuisce una peculiare dignità nella Chiesa, dignità che il diritto canonico si propone di tutelare, anche di fronte alla legge civile, poiché la disciplina del culto divino spetta esclusivamente all'autorità ecclesiastica.

Sono *cose preziose* quei beni ecclesiastici che hanno un notevole valore per l'arte, per la storia, per la materia, o anche semplicemente per il culto e la venerazione rivolta loro (can. 1189, 1190, 1292 § 2). A differenza delle cose sacre, le cose preziose rappresentano un tipo di bene ecclesiastico particolarmente tutelato dalla legge canonica.

Nel concetto di beni preziosi possono essere inclusi, come una specie di essi, i cosiddetti beni culturali (can 1283, 2)<sup>8</sup>.

---

<sup>6</sup> Le cose sacre, quelle cioè che sono state destinate al culto divino con la dedicazione o la benedizione, siano trattate con riverenza e non siano adoperate per usi profani o impropri, anche se sono in possesso di privati.

<sup>7</sup> Sono sacri quei luoghi che vengono destinati al culto divino o alla sepoltura dei fedeli mediante la dedicazione o la benedizione, a ciò prescritti dai libri liturgici.

<sup>8</sup> Sia accuratamente redatto un dettagliato inventario dei beni immobili, dei beni mobili sia preziosi sia comunque riguardanti i beni culturali, e delle altre cose, con la loro descrizione e la stima, e sia rivisto dopo la redazione.

Dal momento che i beni preziosi costituiscono una categoria di beni ecclesiastici, ad essi si applica il regime amministrativo patrimoniale generale e, inoltre, alcune norme specifiche che tendono a tutelarne la proprietà ecclesiastica e la loro adeguata conservazione e utilizzazione. In concreto le norme del codice relative a questi tipi di beni stabiliscono:

- a. termini speciali di prescrizione, diversi da quelli della legge civile: cento anni se appartengono alla Sede Apostolica e trenta se sono di un'altra persona giuridica pubblica (can. 197 e 1270);
- b. un loro inventario differenziato (can 1283, 2);
- c. la necessità dell'autorizzazione della Santa Sede per la loro valida alienazione (can 1292 § 2).

### **1.3 Fattori costituzionali storici e tecnici**

Il termine patrimonio ecclesiastico è utilizzato dalla dottrina canonica per designare l'insieme dei beni temporali della Chiesa. Tuttavia, il nuovo CIC e quello precedente riferendosi al patrimonio ecclesiastico fanno riferimento in genere ai beni ecclesiastici o ai beni temporali della Chiesa.

Il patrimonio della Chiesa, infatti, non è riunito sotto l'unica e diretta titolarità dell'ente Chiesa universale, ma è diviso nei diversi patrimoni delle persone giuridiche ai cui fini e attività specifici sono finalizzati in maniera immediata.

Come è stato ribadito (vedi paragrafo 1.2), non vi è nessun bene il cui titolare diretto sia la Chiesa universale, perciò il can. 1257 § 1, nello stabilire quali sono i beni ecclesiastici non si riferisce solo ai beni della Chiesa universale, ma anche a quelli della Sede Apostolica (soggetto di diritto *ex ipsa ordinatione divina*: can. 113 § 1)<sup>9</sup> e delle altre persone giuridiche pubbliche della Chiesa.

Tuttavia questa frammentazione di titolarità e di fini concreti dei beni temporali della Chiesa, non impedisce che si possa parlare, con rigore terminologico, di un patrimonio ecclesiastico; perché oltre a

---

<sup>9</sup> La Chiesa cattolica e la Sede Apostolica sono persone morali in forza della stessa disposizione divina.

quelle linee di forza che potremmo definire centrifughe, vi sono altre di segno opposto che pongono tutti i beni al servizio degli stessi fini generali (can 1254 § 2)<sup>10</sup> e sotto la potestà della suprema autorità ecclesiastica. Per questo il § 1 del can. 1257 stabilisce che tutti i beni che si qualificano come *ecclesiastici* "sono retti dai canoni seguenti, nonché dai propri statuti", ossia sono sottoposti ad un comune regime amministrativo di base. Il § 2 dello stesso can. li distingue poi da altri beni non ecclesiastici - quelli delle persone giuridiche private - che sono regolati principalmente da norme di diritto statutario privato.

La tensione tra queste due opposte tendenze sui beni temporali della Chiesa, contribuisce a dare al patrimonio ecclesiastico una peculiare fisionomia definita da López Alarcón<sup>11</sup> come "mosaico patrimoniale", figura in cui sono presenti sia l'idea di frazionamento sia di unità.

Questa tipica struttura del patrimonio ecclesiastico è dovuta a fattori di diversa natura - *costituzionali, storici, tecnici* - anche se la distinzione e l'individuazione del loro specifico influsso risulta spesso difficile, giacché hanno agito in relazione tra di loro sul patrimonio della Chiesa.

Sono definiti fattori *costituzionali* quegli elementi che, in quanto riflettono la costituzione della Chiesa, sono di diritto divino. Infatti, la costituzione e missione della Chiesa si proiettano sul bisogno e sull'uso che questa fa dei beni materiali, ne determina le finalità e le attività per cui devono essere impiegati, nonché l'attribuzione di varie titolarità e competenze coordinate tra loro alla stregua di quanto avviene per le altre espressioni della potestà di governo.

I fattori *storici*, invece, riguardano l'evoluzione storica del patrimonio ecclesiastico; in principio era di competenza del Vescovo l'amministrazione del patrimonio comune costituitosi, destinandolo ai vari bisogni (i poveri, il culto, il clero). Man mano che le chiese si moltiplicavano ognuna di esse godeva di un patrimonio per le proprie

---

<sup>10</sup> I fini propri sono principalmente: ordinare il culto divino, provvedere ad un onesto sostentamento del clero e degli altri ministri, esercitare opere di apostolato sacro e di carità, specialmente a servizio dei poveri.

<sup>11</sup> López Alarcón - *Confesiones y entidades religiosas*, in AA. VV., *Derecho eclesiástico del Estado Español*, Pamplona, 1996.

necessità e per aiutare anche le chiese sorelle, ma si aveva ancora un unico patrimonio in ogni comunità cristiana.

La comparsa di una diversità di patrimoni destinati a specifiche finalità, porta anche alla diversificazione dei *soggetti* titolari dei beni. Saranno gli stessi fini a venire soggetti diventando titolari del proprio patrimonio.

Distinguere le diverse finalità porta in un primo momento alla costituzione di patrimoni separati e poi alla loro soggettivizzazione, per cui si ha una molteplicità di persone giuridiche, ciascuna titolare del proprio patrimonio destinato a servire i fini specifici propri. Il diritto patrimoniale canonico è infatti un diritto che riguarda persone giuridiche (non fisiche).

Tra i fattori di natura *tecnica* che, insieme a quelli già considerati, hanno contribuito a delineare la fisionomia del patrimonio ecclesiastico, si trova in primo luogo il concetto di proprietà sul quale si opera la frammentazione della titolarità dei beni.

La proprietà nella Chiesa nasce secondo lo schema del diritto privato romano, per cui allorché i primi patrimoni diocesani si andavano frammentando si moltiplicavano pure i titolari dei diritti dominicali (cioè di proprietà).

Nella Chiesa si ricorse alla stessa costruzione utilizzata nell'ambito secolare: al Romano Pontefice spetta il *dominium eminens* su tutti i beni ecclesiastici e alla persona giuridica titolare il *dominio utile*. Su questa distinzione troverebbero fondamento i poteri del Papa sui beni della Chiesa e questi a loro volta troverebbero il motivo della loro unità al di là della molteplicità di enti titolari.

#### **1. 4 Il diritto patrimoniale canonico**

La nuova e più profonda conoscenza che la Chiesa ha di sé stessa in seguito alla riflessione del Concilio Vaticano II<sup>12</sup>, ha indubbi influssi sul diritto patrimoniale canonico.

---

<sup>12</sup> Il Concilio ecumenico Vaticano II è stato il ventunesimo ed uno dei più importanti concili della Chiesa cattolica.

Il patrimonio ecclesiastico rappresenta l'insieme delle risorse economiche necessarie alla missione della Chiesa, ad incremento del quale tutti i fedeli devono contribuire (can. 222)<sup>13</sup> e alla cui gestione sono interessati e possono collaborare.

D'altro canto, la libertà e la responsabilità riconosciuta ai fedeli per la loro dignità battesimale, apre ampi orizzonti all'iniziativa individuale o collettiva, per la promozione e il sostegno di attività che contribuiscono alla missione della Chiesa (*Apostolicam Actuositatem* - AA)<sup>14</sup>, 15, 19; can. 215)<sup>15</sup>. In maniera speciale, la possibilità di costituire persone giuridiche private nella Chiesa ha grande rilievo per il diritto patrimoniale.

La Chiesa pone la carità quale baluardo di tutta la sua vita e in special modo nei rapporti di tipo economico. Preferisce fomentare la pratica del distacco volontario e della generosità nello scambio cristiano dei beni piuttosto che imporre stretti doveri giuridici.

Il magistero conciliare propone altri indirizzi in materia patrimoniale e sostanzialmente:

- 1) l'importanza da attribuire al diritto particolare in base al principio di sussidiarietà;
- 2) la considerazione della Diocesi come principale unità economica in linea con la tradizione e la ricchezza ecclesiologicala della Chiesa particolare;
- 3) la soppressione e la sostituzione progressiva del sistema dei benefici;
- 4) il ruolo delle Conferenze Episcopali;
- 5) il più ampio rinvio alle leggi civili e il desiderio di una più efficace amministrazione dei beni.

Queste nuove prospettive ed orientamenti sono stati tenuti presenti durante il processo di codificazione ed hanno avuto una

---

<sup>13</sup> I fedeli sono tenuti all'obbligo di sovvenire alle necessità della Chiesa, affinché essa possa disporre di quanto è necessario per il culto divino, per le opere di apostolato e di carità e per l'onesto sostentamento dei ministri.

<sup>14</sup> Decreto sull'apostolato dei laici, Concilio Vaticano II, 18 novembre 1965.

<sup>15</sup> I fedeli hanno il diritto di fondare e di dirigere liberamente associazioni che si propongano un fine di carità o di pietà, oppure l'incremento della vocazione cristiana nel mondo; hanno anche il diritto di tenere riunioni per il raggiungimento comune di tali finalità.

formalizzazione giuridica, più o meno adeguata, nel nuovo diritto patrimoniale canonico.

Il Codice di Diritto Canonico (*Codex Iuris Canonici* - CIC) del 1983 ha introdotto importanti modifiche in vari ambiti del diritto patrimoniale, lasciando invece altri quasi immutati. Confrontandolo con il CIC del 1917 *prima facie* si rileva il vuoto lasciato dalla parte dedicata ai benefici (CIC '17 can. 1409 - 1488), mentre nel nuovo Codice vengono citati solo una volta per stabilirne la graduale estinzione (can. 1272, cfr. PO, 20). Sono invece mutati di poco i canoni relativi all'acquisto, all'amministrazione e all'alienazione di beni<sup>16</sup> ed è stata semplificata la materia delle cause pie.

Sul piano tecnico-scientifico per comprendere la disciplina dei beni materiali nella Chiesa, bisogna tenere presente che si tratta di una materia che contiene un profilo giuridico e un profilo economico, ciascuno con propri principi e criteri, armonicamente articolati ma diversi.

Il profilo giuridico riguarda la realizzazione della giustizia, il rispetto dei diritti, le garanzie sul corretto uso dei beni per le finalità che sono proprie della missione della Chiesa. Spetta invece all'economia stabilire le regole per un'adeguata gestione del patrimonio, al fine di ottenere il maggior rendimento e la sua migliore applicazione alle stesse finalità della Chiesa. Le esigenze di giustizia che si basano sul diritto naturale o divino positivo (per es. i fini del patrimonio ecclesiastico, il rispetto della volontà del donante, ecc.) devono prevalere sui motivi di carattere economico; mentre le materie che sono, in quanto tali, indifferenti per la giustizia, sono regolate sulla base di criteri di efficacia economica opportunamente stabiliti da norme di diritto umano.

Economia e diritto non soltanto non si oppongono; anzi, il giusto impiego dei beni richiede una adeguata gestione economica delle risorse.

### **1.5 Poteri dominicali e giurisdizionali**

---

<sup>16</sup> Titolo III, can. 1290-1298.

Questa teoria del dominio diviso, coerente con le dottrine del tempo in cui fu recepita, appare oggi insufficiente per giustificare i poteri che l'autorità ecclesiastica esercita sui beni ecclesiastici, sia perché vi è un ritorno all'idea che il diritto di proprietà è indivisibile, sia perché non è solo il Romano Pontefice che ha competenza sui beni ecclesiastici, ma anche altre autorità - soprattutto i Vescovi - che non agiscono come meri vicari o delegati del Papa, ma in virtù di potestà propria ed ordinaria.

Già il CIC '17 (can. 1499 § 2, 1518) fondava le facoltà del Romano Pontefice non su poteri di tipo dominicale, ma sull'autorità ed il potere supremo di cui è investito. Inoltre riconosceva ai Vescovi ampi poteri sui beni ecclesiastici situati nel loro territorio (CIC '17 can 1519). Il nuovo Codice Canonico basa esplicitamente i poteri supremi del Papa sulla distribuzione ed amministrazione dei beni ecclesiastici, sul suo primato di governo (can. 1273)<sup>17</sup>.

La dottrina ha cercato di armonizzare le facoltà dominicali delle persone giuridiche titolari dei beni e le competenze giurisdizionali dell'autorità ecclesiastica, che sono abbastanza ampie e non possono essere spiegate come semplici limiti di diritto pubblico alla proprietà privata.

L'articolazione dei poteri che derivano dal diritto di proprietà con quelli di giurisdizione, richiede che si tenga conto del carattere *pubblico* delle persone giuridiche titolari dei beni. Carattere pubblico che attiene alla loro costituzione *ab auctoritate ecclesiastica*, ai loro fini - *munus proprium intuitu boni publici ipsis commissum* -, al modo di compierli - *nomine Ecclesiae* - (can 116 § 1)<sup>18</sup>, alle loro relazioni con la gerarchia.

Perciò i beni di queste persone morali, proprio perché tali, sono *beni pubblici* della Chiesa, destinati ai fini e alle attività propri dell'ente titolare, che sono allo stesso tempo finalità della Chiesa. Beni la cui amministrazione e utilizzo sono soggetti - come gli altri aspetti della

<sup>17</sup> Il Romano Pontefice, in forza del primato di governo è il supremo amministratore ed economo di tutti i beni ecclesiastici.

<sup>18</sup> Le persone giuridiche pubbliche sono insiemi di persone o di cose, che vengono costituite dalla competente autorità ecclesiastica perché, entro i fini ad esse prestabiliti, a nome della Chiesa compiano, a norma delle disposizioni del diritto, il proprio compito, loro affidato in vista del bene pubblico; tutte le altre persone giuridiche sono private.



persona giuridica pubblica - al regime amministrativo stabilito dall'autorità competente.

Il fatto che la proprietà dei beni sia attribuita alla persona morale che li acquista legittimamente (can 1256)<sup>19</sup>, secondo schemi propri del diritto privato entro un vasto sistema di decentramento, non impedisce che la proprietà possa essere qualificata pubblica: i beni delle persone giuridiche pubbliche appartengono ad esse, ma allo stesso tempo sono beni ecclesiastici (can 1257 § 1)<sup>20</sup>, ossia, beni pubblici della Chiesa. In quanto proprietà della persona - ente -, questa ha diritto di utilizzarli per i suoi fini; in quanto proprietà pubblica - della Chiesa - il loro possesso e la loro utilizzazione è sottoposta alla gerarchia, a cui spetta l'alta direzione della persona proprietaria. L'autorità del Romano Pontefice ha un particolare significato di unità, in quanto egli è anche Superiore supremo di tutte le singole persone giuridiche.

In altre parole, il dominio dei beni ecclesiastici spetta alla Chiesa e, in essa, alla persona titolare; i loro organi (della gerarchia e dell'entità titolare) hanno competenze per l'esercizio di questo dominio pubblico sui beni, ma non sono in senso stretto proprietari. Il discorso quindi non è di proprietà divisa, ma di esercizio gerarchico di competenze.

### **1. 6 Poteri e competenze amministrative**

Nell'organizzazione patrimoniale ecclesiastica vi sono tre diversi livelli in cui si riscontrano poteri amministrativi di carattere generale. In ciascuno di essi vi sono organi competenti ad intervenire nell'esercizio dei detti poteri. Questi tre livelli principali di competenza sono denominati rispettivamente amministrazione *suprema* (Romano Pontefice), amministrazione *intermedia* o *mediata* (Ordinario) e amministrazione *immediata* (organi propri della persona giuridica proprietaria dei beni).

---

<sup>19</sup> La proprietà dei beni, sotto la suprema autorità del Romano Pontefice, appartiene alla persona giuridica che li ha legittimamente acquistati.

<sup>20</sup> Tutti i beni temporali appartenenti alla Chiesa universale, alla Sede Apostolica e alle altre persone giuridiche pubbliche nella Chiesa sono beni ecclesiastici e sono retti dai canoni seguenti, nonché dai propri statuti.

In questo schema si potrebbe inserire anche un quarto livello, quello delle Conferenze Episcopali; si tratta però, come vedremo, di qualcosa di diverso, poiché queste ultime non hanno, per diritto universale, competenza generale sulla materia, e il CIC attribuisce loro solo alcune puntuali competenze di carattere normativo o di supplenza.

### **1. 6.1 Il Romano Pontefice**

Il can. 1273 attribuisce al Papa la suprema amministrazione e gestione di tutti i beni ecclesiastici, recependo la tradizione canonica e basando la competenza espressamente sul primato di governo.

Risulta così definito, da un punto di vista positivo, il problema, già accennato (vedi paragrafo 1.2), del fondamento dei poteri pontifici sui beni della Chiesa: non è necessario ricorrere alla teoria del dominio eminente del Papa, si tratta solo della proiezione in sede patrimoniale della piena e suprema potestà che spetta al Romano Pontefice su tutta la Chiesa (can. 331-333)<sup>21</sup>. In questa prospettiva, come ha messo in rilievo Hervada<sup>22</sup>, il Romano Pontefice esercita la suprema amministrazione non come organo supremo di una superstruttura, ma come organo capitale di ogni persona morale, in forza dei suoi poteri episcopali immediati.

---

<sup>21</sup> Can. 332 - Il Vescovo della Chiesa di Roma, in cui permane l'ufficio concesso dal Signore singolarmente a Pietro, primo degli Apostoli, e che deve essere trasmesso ai suoi successori, è capo del Collegio dei Vescovi, Vicario di Cristo e Pastore qui in terra della Chiesa universale; egli perciò, in forza del suo ufficio, ha potestà ordinaria suprema, piena, immediata e universale sulla Chiesa, potestà che può sempre esercitare liberamente.

Can. 332 - §1. Il Sommo Pontefice ottiene la potestà piena e suprema sulla Chiesa con l'elezione legittima, da lui accettata, insieme con la consacrazione episcopale. Di conseguenza l'eletto al sommo pontificato che sia già insignito del carattere episcopale ottiene tale potestà dal momento dell'accettazione. Che se l'eletto fosse privo del carattere episcopale, sia immediatamente ordinato Vescovo.

§2. Nel caso che il Romano Pontefice rinunci al suo ufficio, si richiede per la validità che la rinuncia sia fatta liberamente e che venga debitamente manifestata, non si richiede invece che qualcuno la accetti.

Can. 333 - §1. Il Romano Pontefice, in forza del suo ufficio, ha potestà non solo sulla Chiesa universale, ma ottiene anche il primato della potestà ordinaria su tutte le Chiese particolari e i loro raggruppamenti; con tale primato viene contemporaneamente rafforzata e garantita la potestà propria, ordinaria e immediata che i Vescovi hanno sulle Chiese particolari affidate alla loro cura.

<sup>22</sup> Francisco Javier Hervada: *Introducción al estudio del derecho canonico Eunsa*, Ediciones Universidad De Navarra, S.A., 2007.

Si possono enumerare differenti poteri del Romano Pontefice in materia patrimoniale, anche molti altri possono essere menzionati in quanto egli è titolare della potestà suprema. I principali poteri in materia patrimoniale sono riconducibili ai punti che seguono:

- a. Alla sovranità della Chiesa, la quale ricade sia su tutte le persone giuridiche in diritto canonico, sia sul patrimonio ecclesiastico. In virtù di ciò è sua competenza organizzare e regolamentare la proprietà nella Chiesa.
- b. All'esercizio e regolamentazione della potestà fiscale della Chiesa, in base alla quale possono essere richiesti ai fedeli i contributi che siano necessari per i fini istituzionali della stessa.
- c. All'espletamento della funzione di supremo amministratore ed economo di tutti i beni ecclesiastici" (can. 1273) in quanto il suo primato di governo lo costituisce organo supremo di qualsiasi persona giuridica pubblica.

Ordinariamente il Papa esercita queste competenze con atti di natura normativa (stabilendo il regime legale disciplinante l'amministrazione dei beni ecclesiastici) e giudiziaria. Il Romano Pontefice però può anche intervenire in modo diretto e con atti concreti nell'amministrazione dei beni di qualsiasi persona giuridica pubblica, limitando o escludendo le competenze degli organi inferiori (López Alarcón). Di fatto, come vedremo, per certi atti di amministrazione straordinaria è prevista la previa licenza della Sede Apostolica.

### **1. 6.2 L'Ordinario**

L'amministrazione mediata o intermedia spetta generalmente all'Ordinario al quale è soggetta la persona giuridica (can. 1276)<sup>23</sup>. In molti casi l'Ordinario al quale è soggetta la persona morale è l'Ordinario Locale e, più concretamente, il Vescovo Diocesano. Nel caso degli

---

<sup>23</sup> Spetta all'Ordinario di vigilare con cura sulla amministrazione di tutti i beni appartenenti alle persone giuridiche pubbliche a lui soggette, salvo titoli legittimi per i quali gli si riconoscano più ampi diritti.

istituti di vita consacrata e società di vita apostolica di diritto pontificio clericali, l'Ordinario è il Superiore maggiore (can. 134 § 1)<sup>24</sup>.

Non vi è nessun canone che attribuisca all'Ordinario in modo generale la suprema amministrazione e gestione dei beni delle persone giuridiche a lui soggette, in modo simile a come invece dispone il can. 1273 a favore del Romano Pontefice. Ciò nonostante nel CIC vi sono attribuzioni di competenze, generali e specifiche, a favore dell'Ordinario, sufficienti per poter affermare che quest'ultimo è anche amministratore dei beni ecclesiastici di tutte le persone morali affidate alla sua responsabilità.

Innanzitutto il can. 1276 stabilisce le competenze *generali* dell'Ordinario: *vigilanza* ed *organizzazione*. La *vigilanza* ha come fine non solo di curare che siano osservati i principi generali dell'amministrazione di beni nella Chiesa (conservazione, evitare rischi e guadagni eccessivi, congruenza con i fini, adempimento di volontà, ecc.), ma tende anche, in maniera più immediata, a garantire l'adempimento delle leggi universali, particolari e peculiari che riguardano la gestione economica di ogni persona giuridica (§1). L'Ordinario ha competenza regolamentare, per *organizzare* mediante istruzioni, l'amministrazione di beni nell'ambito della sua giurisdizione (§2).

Tra le prerogative dell'Ordinario è contemplato il suo intervento diretto in caso di negligenza degli amministratori immediati, ed anche la loro nomina se questa non è prevista altrimenti (can 1279)<sup>25</sup>. Spetta anche al Vescovo diocesano stabilire, in via suppletiva, quali atti debbano considerarsi o meno di ordinaria amministrazione per le

---

<sup>24</sup> Col nome di Ordinario nel diritto s'intendono, oltre il Romano Pontefice, i Vescovi diocesani e gli altri che, anche se soltanto interinalmente, sono preposti a una Chiesa particolare o a una comunità ad essa equiparata a norma del can. 368; inoltre coloro che nelle medesime godono di potestà esecutiva ordinaria generale, vale a dire i Vicari generali ed episcopali; e parimenti, per i propri membri, i Superiori maggiori degli istituti religiosi di diritto pontificio clericali e delle società di vita apostolica di diritto pontificio clericali, che possiedono almeno potestà esecutiva ordinaria.

<sup>25</sup> L'amministrazione dei beni ecclesiastici spetta a chi regge immediatamente la persona cui gli stessi beni appartengono, a meno che non dispongano altro il diritto particolare, gli statuti o la legittima consuetudine, e salvo il diritto dell'Ordinario d'intervenire in caso di negligenza dell'amministratore.

persone a lui soggette (can 1281 § 2)<sup>26</sup>, facoltà che gli consente di riservarsi di intervenire negli atti che ritiene opportuno. La legge, la consuetudine o gli statuti possono inoltre attribuire all'Ordinario competenze più ampie.

Oltre a queste facoltà generali gli Ordinari hanno *competenze specifiche* di controllo: autorizzare gli atti di amministrazione straordinaria (can 1281 § 1)<sup>27</sup> e le liti nel foro civile (can 1288), ricevere il giuramento degli amministratori (can 1283, 1° comma). Spetta anche agli Ordinari dare il consenso per destinare gli utili (can 1284 § 2, 6° comma), ricevere il rendiconto annuale (can 1287 §1), concedere licenza e stabilire requisiti per alcune alienazioni (can. 638 § 4 e 1292 § 2), decidere sul reclamo giudiziario contro le alienazioni illegittime (can 1296)<sup>28</sup>. L'Ordinario è inoltre l'esecutore di tutte le pie volontà (can 1301)<sup>29</sup>, ed esercita tutte le facoltà attribuitegli dal diritto per lo svolgimento di questo incarico (can. 1299- 1310)<sup>30</sup>.

### **1. 6.3 L'amministrazione immediata**

L'amministrazione immediata dei beni ecclesiastici, secondo il can 1279 § 1, "spetta a chi regge immediatamente la persona giuridica cui gli stessi beni appartengono"; cioè agli organi di direzione e rappresentanza della persona.

Tra questi organi rettori della persona giuridica devono sempre essere presenti due specificamente competenti in sede patrimoniale: gli amministratori ed il consiglio per gli affari economici.

<sup>26</sup> Negli statuti si stabiliscano gli atti eccedenti i limiti e le modalità dell'amministrazione ordinaria; se poi gli statuti tacciono in merito, spetta al Vescovo diocesano, udito il consiglio per gli affari economici, determinare tali atti per le persone a lui soggette.

<sup>27</sup> Ferme restando le disposizioni degli statuti, gli amministratori pongono invalidamente atti che oltrepassano i limiti e le modalità dell'amministrazione ordinaria, a meno che non abbiano ottenuto prima permesso scritto dall'Ordinario.

<sup>28</sup> Qualora i beni ecclesiastici fossero stati alienati senza le debite formalità canoniche, ma l'alienazione sia civilmente valida, spetta all'autorità competente stabilire, dopo aver soppesato attentamente la situazione, se si debba intentare una azione e di che tipo, se cioè personale o reale, chi la debba fare e contro chi, per rivendicare i diritti della Chiesa.

<sup>29</sup> L'Ordinario è l'esecutore di tutte le pie volontà, sia vevoli in caso di morte sia tra vivi.

<sup>30</sup> Nell'ambito civile ai controlli canonici non sempre viene riconosciuta efficacia. In questi casi, dal momento che l'alienazione è civilmente valida, entra in gioco il can. 1296 con la possibilità di intentare anche azione per il risarcimento dei danni "*ad Ecclesia iura vindicanda*".

Gli amministratori -uno o più- sono designati nel modo stabilito nel diritto comune o particolare della persona giuridica. Nel caso in cui ciò non fosse previsto, è l'Ordinario a nominare persone idonee per periodi triennali (can 1279 § 2).

Il consiglio per gli affari economici è un collegio che aiuta l'amministratore nell'adempimento del suo compito. Se un ente non ha un proprio consiglio devono esserci almeno due consiglieri che ne svolgano le funzioni (can 1280).

Detto questo, ed anche se nei canoni non si ravvisa una precisione terminologica adeguata, in questa materia si impone distinguere tra *amministrazione immediata* e amministratori di beni ecclesiastici.

L'*amministrazione immediata* come insieme di competenze comprendenti la gestione economica del patrimonio di una persona giuridica, fa parte del regime interno della medesima e quindi, come si è detto, spetta normalmente agli organi di direzione e di rappresentanza della stessa persona ("*qui immediate regit personam*" dice il can 1279 § 1). Così il can. 393 segnala il Vescovo diocesano come rappresentante della diocesi in tutti i negozi, e parimenti per il can. 532 è il parroco a rappresentare la parrocchia.

Tuttavia l'esercizio *materiale* o tecnico di alcune di queste competenze amministrative spesso ricade su alcuni organi specifici incaricati di realizzarle: l'amministratore (o economo) aiutato dal consiglio degli affari economici (can. 1279 e 1280). Le loro competenze concrete e le loro relazioni con gli altri organi di direzione, saranno stabilite dalle norme universali e particolari che riguardino ogni ente e, in definitiva, dal mandato concreto loro concesso. Ed allora se da una parte l'amministratore nato della diocesi è il Vescovo diocesano (can. 393), dall'altra anche l'economo diocesano si può considerare amministratore in quanto realizza gli atti di amministrazione sotto la autorità e per mandato del Vescovo. In questo senso ampio è amministratore chiunque interviene nella gestione di beni ecclesiastici per qualsiasi titolo ed a qualsiasi livello.

Gli amministratori immediati non sono legittimati a realizzare validamente atti di amministrazione straordinaria senza previa

autorizzazione scritta dell'Ordinario -titolare dell'amministrazione intermedia-. Nel caso della diocesi, il Vescovo per porre validamente atti di amministrazione straordinaria ha bisogno del consenso dei consigli dei consultori e degli affari economici (can 1277). Per quanto riguarda li istituti di vita consacrata il can. 638 § 1 prevede che sia il diritto proprio dell'istituto a determinare quali sono gli atti di amministrazione straordinaria e quali le cautele da osservare per la loro valida attuazione.

La non osservanza di questi requisiti da parte degli amministratori comporta la nullità dell'atto e la completa irresponsabilità della persona giuridica in tale negozio, restando solo vincolata nei limiti in cui ne abbia beneficiato. Tutte le conseguenze giuridiche ricadono viceversa sull'amministratore che ha agito senza la capacità specifica richiesta (can 1281 § 3).

#### **1. 6.4 La Conferenza Episcopale**

Il Codice attribuisce alle Conferenze Episcopali diverse competenze in materia economica, anche se non così numerose ed ampie come apparivano nei primi schemi del CIC. Si tratta soprattutto di dare unità ad alcuni aspetti della gestione economica che richiedono un intervento su scala sovradiocesana. Queste attribuzioni non definiscono una competenza generale, per cui non hanno una consistenza sufficiente per affermare che vi sia un nuovo livello nell'amministrazione dei beni ecclesiastici. Ciò nondimeno spetta alle Conferenze l'amministrazione intermedia delle persone giuridiche che erigono e sono a loro soggette (ad es. associazioni o fondazioni pubbliche di ambito nazionale: cfr. can. 319).

#### **1. 7 I beni culturali ecclesiastici**

Il concetto di bene culturale, così come quello di attività culturale, non è chiaro; non è facile trovare una definizione che metta gli studiosi d'accordo sul piano economico e giuridico.

A livello nazionale, non esiste una definizione "ufficiale" definitiva, consegnataci dal legislatore, di bene culturale. In Giurisprudenza italiana, *in primis*, la legge Nasi del 1902, modificata dalla legge Rosati del 1909, a sua volta modificata nel 1922 e nel 1927, che sancì moderni meccanismi di protezione per i beni culturali. Nel 1939 le varie disposizioni furono riorganizzate nella legge 1497, che costituisce la legislazione fondamentale in Italia sulla tutela del patrimonio artistico e culturale. In essa si fa riferimento alle "cose di interesse artistico e storico" intese in senso fisico, ignorando importanti concetti come "centro storico" e "ambiente".

La Commissione "Franceschini" del 1966, istituita per migliorare la legge 1497/39, tiene in conto i sopraccennati concetti di "centro storico" ed "ambiente", rivolge inoltre particolare attenzione agli aspetti organizzativi e di gestione dei beni culturali, ma senza fare distinzione tra i beni culturali e le attività culturali. Nel testo aggiornato secondo i lavori della Commissione è presente un elenco ordinato di caratteristiche che servono per qualificare i beni culturali ("...quel bene che costituisce *testimonianza materiale* avente valore di civiltà") attraverso l'uso di diverse fonti quali, ad esempio, la Carta di Atene e quella di Venezia o le raccomandazioni di vari organismi a livello internazionale.

Più recentemente, anche in occasione della recente legge di riforma "*Disposizioni sui beni culturali*", dell'8 ottobre 1997 n. 352, il problema della definizione e della materialità non è stato pienamente risolto. Nemmeno l'ultimo decreto legge del 31 marzo 1998, numero 112, il cui capo V è dedicato a "Beni e attività culturali", non è rimasto immune da polemiche e critiche, per aver realizzato una distinzione poco chiara tra beni ed attività culturali, negando l'unitarietà dei beni culturali.

Secondo quanto stabilito dall'articolo 148 dello stesso decreto legge n. 112/98, i beni culturali sono definiti come "quelli che compongono il patrimonio artistico, storico, monumentale, archeologico [...] che costituiscono testimonianza avente valore di civiltà, così individuati in base alla legge". Questa definizione è estremamente



ampia ed unisce, nella stessa formulazione, le principali categorie finora individuate di beni culturali ed altre residuali.

I beni culturali ecclesiastici (ad esempio, si pensi alle cattedrali, alle aree archeologiche e alle piazze, etc.) rappresentano una cospicua porzione di quel patrimonio immobiliare che rientra nella tipologia di beni culturali.

Come già sopra accennato, in tema di beni culturali ed in particolare di beni culturali ecclesiastici è difficile trovare una definizione univoca che metta d'accordo tutti gli studiosi, forse, anche a causa delle tante analogie (ma anche differenze) esistenti con i beni pubblici.

### ***1.8 Legislazione civile e canonica in materia di beni culturali ecclesiastici***

Il patrimonio della Chiesa cattolica, e non solo i beni culturali, ha interessato, per diversi motivi, il nostro legislatore fino dai tempi delle leggi Cavour - Rattazzi del 1855, poi estese dal Regno di Sardegna al Regno d'Italia. Le avevano precedute, le leggi Siccardi, del 1850, che abolivano i privilegi del clero e il foro ecclesiastico. Anche queste sarebbero state estese a tutto il Regno. Quelle Cavour - Rattazzi erano leggi eversive del patrimonio della Chiesa; toccavano pesantemente, in particolare, gli ordini e altri istituti religiosi che per lo più furono anche successivamente soppressi. Non fu così per le diocesi, e le parrocchie dove gli espropri furono minori. Ben più pesanti erano state le leggi derivate dalla Rivoluzione francese, e dalla presenza napoleonica in Italia, che però erano durate solo fino al 1814 - 1815. Con la Restaurazione una parte dei beni sottratti ritornò agli enti ecclesiastici.

La legislazione positiva, di tutela, comincia già con gli anni '60 dell'800. Il clima generale era però avverso alla Chiesa. Di conseguenza gli uomini di chiesa vedevano con sospetto iniziative legislative tese a proteggere anche il patrimonio dei beni culturali ecclesiastici. Questo tipo di sospetto continua anche oggi, anacronisticamente e ciò provoca che documenti d'archivio, libri antichi, vesti liturgiche, arredo, opere d'arte vengano ancora o venduti o trasferiti, senza le necessarie

autorizzazioni, oppure restaurati, senza l'autorizzazione delle autorità tutorie.

L'accordo del 18 febbraio 1984 di revisione del Concordato lateranense del 1929 ha suscitato un ricco dibattito sulla tutela dei beni culturali ecclesiastici<sup>31</sup>.

I beni ecclesiastici rappresentano una parte assai cospicua, dal punto di vista sia quantitativo sia qualitativo, del patrimonio storico-artistico del Paese e negli ultimi decenni la sensibilità per la tutela di questo patrimonio è molto aumentata, sia in generale nella società sia presso le istituzioni civili ed ecclesiastiche.

D'altra parte i beni culturali ecclesiastici hanno una duplice valenza. Da un lato essi sono testimonianze della storia, della civiltà e della cultura del Paese, dall'altro conservano una funzione religiosa, in quanto destinati a scopi liturgici o devozionali.

Queste considerazioni spiegano bene il significato della prima parte dell'art. 12 dell'Accordo di revisione del Concordato<sup>32</sup>.

L'esigenza di contemperare la protezione dei valori storico-artistici con le esigenze religiose proprie dei beni culturali ecclesiastici peraltro non costituisce un'assoluta novità dell'Accordo di revisione del Concordato. Questa esigenza, infatti, era stata considerata già dall'art. 8 della legge 1 giugno 1939, n.1089, secondo cui "quando si tratti di cose appartenenti ad enti ecclesiastici, il ministro per l'Educazione nazionale (poi il ministero per i Beni culturali), nell'esercizio dei suoi poteri, procederà per quanto riguarda le esigenze del culto, d'accordo con l'autorità ecclesiastica".

Tuttavia l'accordo con l'autorità ecclesiastica previsto dall'art. 8 della legge 1089/1939 si riferiva esclusivamente ai poteri autoritativi dell'amministrazione statale, volti a limitare, appunto per esigenze di

---

<sup>31</sup> Su questo dibattito v., da ultimo, G. Feliciani (a cura di), *Beni culturali di interesse religioso*, Bologna 1995. Il presente saggio trae spunto da un intervento svolto al primo convegno nazionale dell'Associazione dei musei ecclesiastici italiani, svoltosi a Genova il 14-15 novembre 1997.

<sup>32</sup> "La Santa Sede e la Repubblica italiana, nel rispettivo ordine, collaborano per la tutela del patrimonio storico ed artistico. Al fine di armonizzare l'applicazione della legge italiana con le esigenze di carattere religioso, gli organi competenti delle due Parti concorderanno opportune disposizioni per la salvaguardia, la valorizzazione e il godimento dei beni culturali d'interesse religioso appartenenti ad enti e istituzioni ecclesiastiche".

protezione storico-artistica, le facoltà di utilizzazione dei beni appartenenti ad enti ecclesiastici.

L'art. 12 dell'Accordo del 1984 di revisione del Concordato ha invece una portata più ampia. Esso esprime infatti un programma generale di collaborazione tra la Santa Sede e la Repubblica italiana, in tutte le sue articolazioni, per la tutela del patrimonio storico e artistico.

Tale articolo si pone quindi chiaramente come sviluppo dell'art. 1 dello stesso Accordo, con il quale le parti hanno riaffermato il principio costituzionale secondo cui lo Stato e la Chiesa cattolica sono, ciascuno nel proprio ordine, indipendenti e sovrani, e si sono impegnate non solo al pieno rispetto di tale principio nei loro rapporti ma altresì alla reciproca collaborazione per la promozione dell'uomo ed il bene del Paese. La collaborazione per la tutela del patrimonio storico e artistico costituisce invero un aspetto specifico della collaborazione per la promozione dell'uomo e il bene del Paese.

La cooperazione tra Stato e Chiesa, in particolare attraverso opportune disposizioni concordate tra le parti, riguarda inoltre non solo la salvaguardia dei beni culturali di interesse religioso, ma altresì la loro valorizzazione ed il loro godimento, mentre queste ultime due finalità non erano prese in considerazione dall'art. 8 della legge 1089/1939.

Nel 1992 la XXXVI Assemblea generale dei Vescovi italiani ha approvato un importante documento di orientamenti (pubblicato con decreto del Presidente della Conferenza episcopale italiana) sui beni culturali della Chiesa cattolica in Italia<sup>33</sup>.

Le direttive della Cei peraltro, fin dall'introduzione del documento (par. 1), si collocano nella prospettiva della collaborazione con le istituzioni civili e con le molteplici realtà associative, gli enti e i privati che operano nella società italiana.

Un'intera sezione del documento, la sezione III, è dedicata poi ai rapporti Chiesa, Stato, associazioni, privati. Questa sezione si apre con il riconoscimento che "i problemi connessi alla tutela e valorizzazione dei beni culturali ecclesiastici nel nostro Paese sono di tale entità e complessità da richiedere, da parte degli enti responsabili, non solo

---

<sup>33</sup> Il documento è pubblicato in Cesen, *Codice dei beni culturali di interesse religioso*, I, *Normativa canonica*, a cura di M. Vismara Missiroli, Milano, 1993, 244 ss.

spirito di iniziativa, ma anche uno spiccato senso di collaborazione e programmazione".

Si afferma poi che "i responsabili dei beni delle comunità cristiane, nel promuovere iniziative che valorizzano il loro patrimonio di beni culturali, non possono fare a meno della collaborazione di enti pubblici e privati; d'altra parte esse, per quanto possibile, offrono la loro cordiale collaborazione ad ogni iniziativa promossa da enti pubblici, da privati, da associazioni e da movimenti" (par. 9).

Il documento riconosce che lo Stato e le regioni sono da tempo, di fatto, i principali interlocutori della Chiesa nel compito delicato della tutela e valorizzazione dei beni culturali ecclesiastici e ribadisce l'impegno alla collaborazione con le autorità civili (par. 10)<sup>34</sup>.

Ma l'impegno alla collaborazione viene esteso: "le comunità cristiane sono caldamente invitate a collaborare attivamente, sia con le associazioni, sia con i singoli; essi sono da considerare come preziosi alleati con i quali condividere una responsabilità gravosa ma appassionante e altamente formativa" (par. 12).

Gli orientamenti sui beni culturali della Conferenza episcopale costituiscono un documento di notevolissimo spessore, del quale meritano di essere messi in rilievo, in particolare, due aspetti:

- a. Il principio della collaborazione viene esteso ben al di là dell'ambito al quale si riferisce l'accordo di revisione del Concordato, poiché investe non solo i rapporti con le istituzioni dello Stato, ma anche quelli con le associazioni e in genere i privati.
- b. Le modalità della collaborazione vengono adattate alla costituzione gerarchica della Chiesa, che conosce una pluralità di enti con propria amministrazione. Il rappresentante legale di ciascun ente è l'immediato responsabile dei rispettivi beni culturali come già detto al paragrafo 1.6: a lui quindi compete la cura e la

---

<sup>34</sup> "Le comunità cristiane in genere e, in particolare, gli enti ecclesiastici civilmente riconosciuti, considerati dallo Stato persone giuridiche con caratteristiche proprie, mantengono nei riguardi delle istituzioni (Ministero per i beni culturali e ambientali, altri Ministeri, Regioni, Province, Comuni) un atteggiamento di fattiva collaborazione, in osservanza della legislazione civile e a garanzia della peculiarità dei propri beni culturali".

valorizzazione del patrimonio, ma in stretta relazione con gli organismi diocesani e rispettando le norme canoniche e civili.

In particolare "nella diocesi il compito di coordinare, disciplinare e promuovere quanto attiene ai beni culturali ecclesiastici spetta al Vescovo che, a tale scopo, si avvale della collaborazione della Commissione diocesana per l'arte sacra e i beni culturali e di un apposito Ufficio presso la Curia diocesana".

Pertanto "all'Ufficio diocesano è demandato il compito di verificare le richieste (di autorizzazione, di contributo, ecc.) dei singoli enti ecclesiastici, di trasmetterle agli enti pubblici e di seguirle in tali sedi; esso, inoltre, mantiene costanti rapporti e collabora con gli enti pubblici e privati, con altri enti e associazioni in vista della tutela, della valorizzazione e della fruizione dei medesimi".

Secondo gli orientamenti della Conferenza episcopale, dunque, la collaborazione in tema di beni culturali è essenziale ed è incoraggiata, ma nel rispetto della struttura della Chiesa, e dunque attraverso il filtro necessario dell'apposito ufficio della Curia diocesana.

Il principio del coordinamento a livello diocesano della collaborazione per i beni culturali ecclesiastici ha ricevuto un importante sviluppo con l'intesa, intervenuta il 13 settembre 1996, tra il ministero per i Beni culturali e il Presidente della Conferenza episcopale italiana, alla quale è stata data esecuzione con il DPR 26 settembre 1996, n. 571.

Questa intesa costituisce un prima disciplina della collaborazione per la tutela del patrimonio storico ed artistico ai sensi dell'art. 12 dell'Accordo di revisione del Concordato ed ha il suo fulcro proprio nell'individuazione dei soggetti competenti per l'attuazione delle forme di collaborazione da essa previste. Tali soggetti sono a livello centrale il ministro per i Beni culturali e il presidente della Conferenza episcopale italiana o i loro delegati, mentre a livello locale sono i sovrintendenti e i vescovi diocesani o i delegati di questi ultimi.

Gli organi ministeriali invitano ad apposite riunioni i corrispondenti organi ecclesiastici per definire i programmi o le proposte di programmi pluriennali e annuali di intervento per i beni culturali e i relativi piani di spesa e per ricevere informazioni dagli

organi ecclesiastici circa gli interventi che questi ultimi a loro volta intendono intraprendere (art. 2).

Inoltre il vescovo diocesano presenta ai soprintendenti, valutandone congruità e priorità, le richieste di intervento di restauro, di conservazione o quelle di autorizzazione, concernenti beni culturali di proprietà di enti soggetti alla sua giurisdizione, in particolare appunto ai fini della definizione dei programmi predetti. Anche le richieste presentate dagli istituti di vita consacrata e dalle società di vita apostolica sono inoltrate ai soprintendenti per il tramite del vescovo diocesano territorialmente competente. Infine le richieste di intervento riguardanti i beni librari vengono presentate, per il tramite del vescovo diocesano, all'ufficio centrale competente del ministero per i Beni culturali e ambientali (art. 5).

Il senso di queste disposizioni, che appaiono le più significative dell'intesa, risulta chiaramente e senza equivoci. Lo Stato ha preso atto della struttura della Chiesa e ha accettato di dare seguito all'art. 12 dell'Accordo del 1984 di revisione del Concordato in armonia con le direttive sui beni culturali della Conferenza episcopale del 1992. L'intesa del 1996 ha quindi sancito formalmente il principio che la collaborazione con la Chiesa per la tutela e la valorizzazione dei beni culturali ecclesiastici avviene non in forma isolata tra l'amministrazione statale e ogni singolo ente ecclesiastico, ma in forma organizzata e coordinata per il tramite dei vescovi diocesani.

Le intese, gli accordi, le convenzioni sono strumenti fondamentali di raccordo e di collaborazione tra soggetti autonomi e investiti della cura di interessi diversi, i quali intendano armonizzare le loro attività.

Il problema del raccordo e della collaborazione tra soggetti diversi (amministrazioni pubbliche e privati) si presenta in linea generale nel nostro ordinamento, tanto che la legge sul procedimento amministrativo, la legge 241/1990, ha toccato il tema con la disciplina della conferenza di servizi e degli accordi sul contenuto dei provvedimenti amministrativi.

Il problema si presenta tuttavia in modo particolare nel settore dei beni culturali, ove si intersecano profili proprietari e interessi culturali tutelati dall'ordinamento, nel duplice aspetto di interessi

relativi alla conservazione dei beni ma anche al loro godimento pubblico.

Non è quindi casuale che la legge 8 ottobre 1997, n. 352, recante "Disposizioni sui beni culturali", abbia previsto un largo ricorso alle convenzioni. La legge prevede infatti convenzioni tra il ministero per i Beni culturali e i proprietari di beni restaurati a carico dello Stato o con il concorso dello Stato, per regolare l'accessibilità al pubblico dei beni stessi. La legge prevede inoltre convenzioni tra le scuole e le soprintendenze al fine di favorire la fruizione del patrimonio artistico, scientifico e culturale da parte degli studenti. La stessa finalità generale, di favorire la fruizione del patrimonio artistico, scientifico e culturale, può essere perseguita anche attraverso convenzioni con le associazioni di volontariato che svolgono attività per la salvaguardia e la diffusione della conoscenza dei beni culturali.

La legge 352/1997 ha inoltre introdotto nuovi sgravi fiscali per la partecipazione alle attività culturali dello Stato, le quali comprendono la manutenzione, la protezione, il restauro e l'acquisto di cose d'arte, nonché l'organizzazione di mostre, esposizioni, convegni, studi e ricerche. Gli sgravi fiscali sono però subordinati a convenzioni per regolare i rapporti tra i soggetti che intendono partecipare alle attività culturali, quelli che organizzano o realizzano le attività culturali medesime e lo Stato, le regioni e gli enti locali territoriali.

Dalla legge 352/1997 emerge dunque una tipologia variegata di convenzioni, le quali si distinguono sia per i soggetti tra i quali possono intervenire, sia per le finalità alle quali sono preordinate.

Nell'ordinamento italiano le convenzioni pongono problemi meritevoli di particolare considerazione quando, per loro tramite, le amministrazioni pubbliche intendano disporre di poteri pubblici. Quando invece vengano in discussione non già funzioni autoritative, ma soltanto attività di prestazione, le convenzioni delle pubbliche amministrazioni pongono problemi molto più semplici.

### ***1. 9 I beni culturali ecclesiastici in Italia***

La Chiesa cattolica italiana, nelle sue diverse espressioni, diocesi, parrocchie, santuari, province religiose o istituzioni affini, confraternite, associazioni e movimenti laicali, possiede di gran lunga la maggior parte dei beni culturali del Paese.

Non ne esiste un censimento, nonostante quello che prevedeva la legge 1 giugno 1939, n. 1089, ma, quello o di proprietà ecclesiastica o in uso, si dice superi forse l'ottanta per cento dell'intero patrimonio nazionale. Dunque è importante che da una parte il ministero per i Beni e le Attività culturali, non solo sulla base della *Intesa*, DPR 262/1996, ma attraverso le soprintendenze regionali e locali, e dall'altra gli ordinari diocesani e religiosi, e comunque quanti, a diverso titolo, li amministrano, abbiano cura di tali beni.

L'insieme dei beni culturali della chiesa cattolica appartiene soprattutto alle manifestazioni artistiche dall'oggi alle cose del periodo paleocristiano. Le più antiche, tra quelle cristiane, sono del IV secolo d.C., ma reperti archeologici ben più antichi, posseduti *ab immemorabili* da enti ecclesiastici, aprono a secoli precedenti. Sono talora cose molto antiche, riusate in edifici medievali, rinascimentali, barocchi. Dai tempi della restaurazione, dal 1814-15 al 1830, ad oggi o si è fatto del restauro, da quello dei puristi, anni '30-'60 del XIX secolo, a quello romantico, a quello che ha accolto la carta di Venezia, o si costruiscono nuove chiese, o si compiono gli adeguamenti previsti dalla riforma conciliare.

Non va dimenticato lo sforzo di grandi e piccole diocesi, o anche di parrocchie o di santuari, o di chiese di istituti religiosi, di regolamentare e valorizzare il patrimonio ecclesiastico e di attrezzare propri musei.

L'ambito più interessante è però dato dalla necessità di adeguare le chiese pre-conciliari. A questo proposito la commissione episcopale per la liturgia, di intesa con l'ufficio Cei per i beni culturali ecclesiastici ha pubblicato nel 1996 un documento dal titolo *L'adeguamento delle chiese alla riforma liturgica*. Una stima di larga massima fa ammontare le chiese e cappelle a circa centodiecimila. E' in preparazione la schedatura delle chiese degli enti parrocchia. Il numero degli enti



parrocchia è noto, ma non il numero delle chiese. Ci sono enti parrocchia che ne hanno più di una, addirittura decine.

La Cei nel documento n. 48 *“Tutela e conservazione del patrimonio storico-artistico della Chiesa in Italia”*, del 1974, in particolare nn. 18-19, prevede una commissione diocesana, che però potrebbe anche essere interdiocesana o regionale.

## **CAPITOLO 2**

### **ASPETTI ECONOMICI DEI BENI CULTURALI ECCLESIASTICI**

#### **2.1 Introduzione**

L'intervento della Chiesa nel campo dell'arte e dei beni culturali ha origini lontane. Nel corso dei secoli, papi, vescovi e clero in genere hanno sovvenzionato gli artisti, restaurato le chiese e i palazzi, trasformato le collezioni private in grandi musei pubblici, senza che all'origine di questo intervento ci fosse la prospettiva di un guadagno, immediato o differito. Questa tradizione, che accomuna i papi con gli zar di Russia, il parlamento inglese con gli imperatori austriaci e le democrazie contemporanee, è prova dell'importanza<sup>1</sup> che anche la Chiesa insieme ai governanti ha attribuito e attribuisce alla politica culturale.

La presenza della Chiesa e dello Stato, nelle sue diverse forme e articolazioni, "nelle attività di tutela, promozione e conservazione dei beni culturali ed ecclesiastici è rivelatrice della loro particolare natura economica" (Santagata, 2000).

Leggere sotto il profilo economico questa politica culturale relativa ai beni ecclesiastici richiede l'analisi di molteplici fattori: il primo passo da compiere è la tassonomia dei beni ovvero identificare la categoria di riferimento del bene.

I beni culturali ecclesiastici sono beni ai quali gli individui attribuiscono un qualche valore, ma che possono non essere prodotti e offerti sul mercato in modo efficiente a causa della difficoltà (o impossibilità) di attribuire loro un prezzo. Ci si trova in presenza del cosiddetto fallimento del mercato, una situazione in cui il mercato e il sistema dei prezzi non riflettono l'impatto prodotto da un bene sul benessere individuale.

---

<sup>1</sup> Si potrebbe in questo caso usare la parola "valore", ma si rimanda al capitolo successivo per un'introduzione alle diverse dimensioni e significati che questo termine può avere quando si parla di beni culturali ecclesiastici.

Un altro passo da compiere nell'analisi degli aspetti economici dei beni culturali ecclesiastici è l'approfondimento di una caratteristica tipica dei beni stessi ossia che possono produrre diversi effetti positivi, per i quali i beneficiari non devono sostenere alcun costo. Questi effetti, denominati esternalità, sono benefici (esternalità positive) o costi (esternalità negative) di un bene economico, per i quali non esiste un'esplicita compensazione di mercato.

Infine capire gli aspetti del mercato relativo ai beni culturali ecclesiastici apre nuovi orizzonti di analisi e di studio rivolti alla determinazione della funzione di domanda e di offerta cui tali beni rimandano.

## **2. 2 Tassonomia dei beni**

Secondo la teoria economica i beni si distinguono in beni privati e beni pubblici o collettivi in relazione ai meccanismi del loro consumo. A differenza dei beni privati, i beni pubblici<sup>2</sup> possiedono caratteristiche di non *rivalità* e di non *esclusione* dal consumo<sup>3</sup>. Samuelson definisce i beni pubblici come i "*beni che tutti possono godere in comune, nel senso che il consumo di ciascun individuo non comporta alcuna sottrazione del consumo dello stesso bene da parte di un altro individuo*".

La caratteristica di non rivalità si verifica quando il consumo di un certo bene pubblico da parte di un individuo non produce un decremento di utilità negli altri individui che consumano lo stesso bene. Una cattedrale barocca al centro di una città, una chiesa romanica perfettamente inserita nel paesaggio toscano, il panorama da una

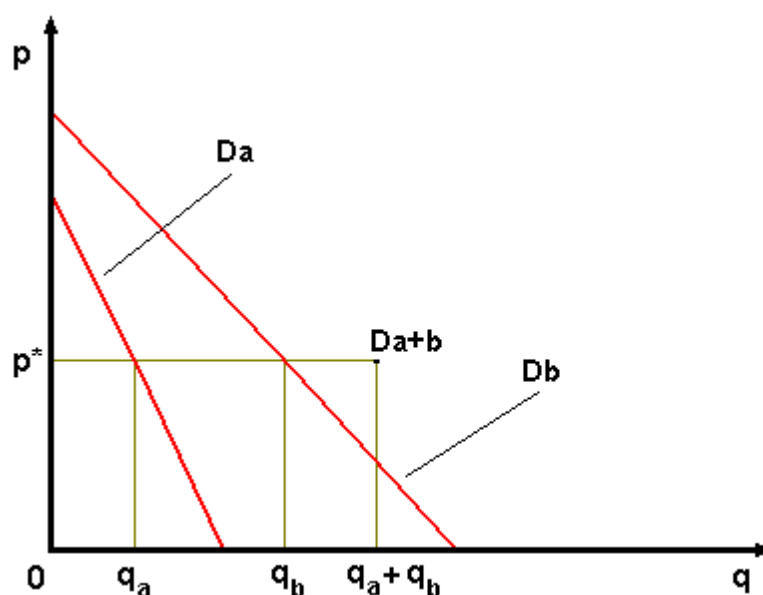
---

<sup>2</sup> L'aggettivo pubblici, in questo caso non ha niente a che vedere con la proprietà del bene, che infatti può anche essere privata, ma con alcune caratteristiche del bene stesso.

<sup>3</sup> Per quanto riguarda i beni culturali, in realtà la non escludibilità è un attributo presente solo in alcuni casi. I musei e le mostre prevedono in genere un biglietto di accesso; talvolta anche le Chiese e alcuni edifici storici pongono dei limiti agli ingressi. La difficoltà di comprendere tutti i tipi di progetti e di risorse culturali in un'unica definizione, nulla toglie al fatto che tali beni si possano assimilare in linea di massima ai beni pubblici anche se in alcuni casi si dovrebbe parlare più correttamente di beni intermedi, che si collocano tra i casi limite dei beni di consumo esclusivamente privato (rivale) e dei pubblici puri per i quali valgono le caratteristiche di non rivalità e non escludibilità.

scogliera, sono beni pubblici in quanto ognuno può ammirarli e trarne un beneficio senza che questo pregiudichi la possibilità di altri di fare lo stesso, cosa che invece accade per i beni privati puri.

La figura 2.1 di seguito riportata mostra il comportamento della curva di domanda nel caso di bene rivale; si nota che raggiunto il prezzo di equilibrio  $p^*$  la quantità domandata dall'individuo  $\underline{a}$  è pari a  $q_a$  con curva di domanda  $D_a$  mentre la quantità domandata dall'individuo  $\underline{b}$  è pari a  $q_b$  con curva di domanda  $D_b$ . La quantità complessiva domandata è quindi pari a  $q_a + q_b$ . Per un bene rivale si può osservare che la quantità totale di bene domandata da due individui A e B è pari alla somma delle quantità domandate rispettivamente dagli individui A e B ( $X = X_A + X_B$ ).

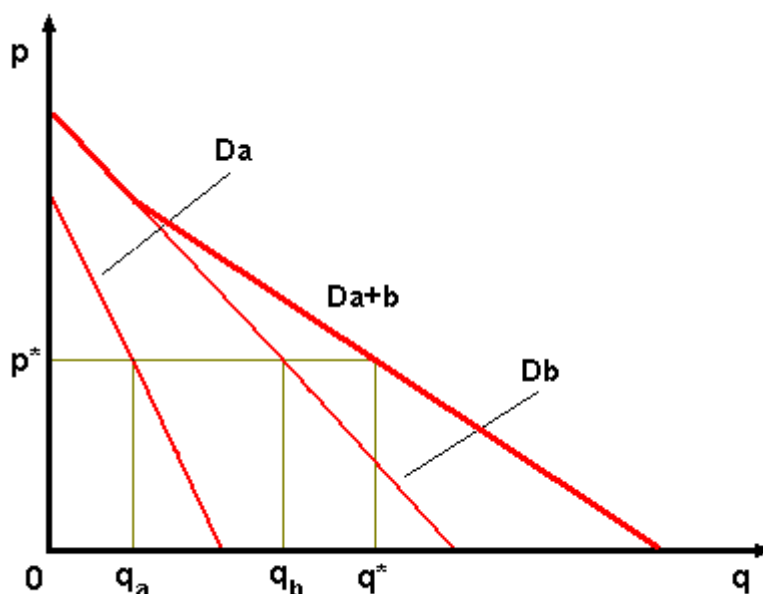


**Fig. 2.1:** Curva di domanda semplice per un bene rivale

La figura 2.2 mostra la curva di domanda associata di due individui  $\underline{a}$  e  $\underline{b}$  per un bene rivale. Indicando con  $(D_a)$  la curva di domanda dell'individuo  $\underline{a}$  e con  $(D_b)$  la curva di domanda dell'individuo  $\underline{b}$ , la curva complessiva di domanda  $D_{a+b}$  è pari alla somma della domanda dell'individuo  $\underline{a}$  ( $D_a$ ) e della domanda dell'individuo  $\underline{b}$  ( $D_b$ ). Tale curva cambia pendenza in corrispondenza di  $q_a$  per passare nel

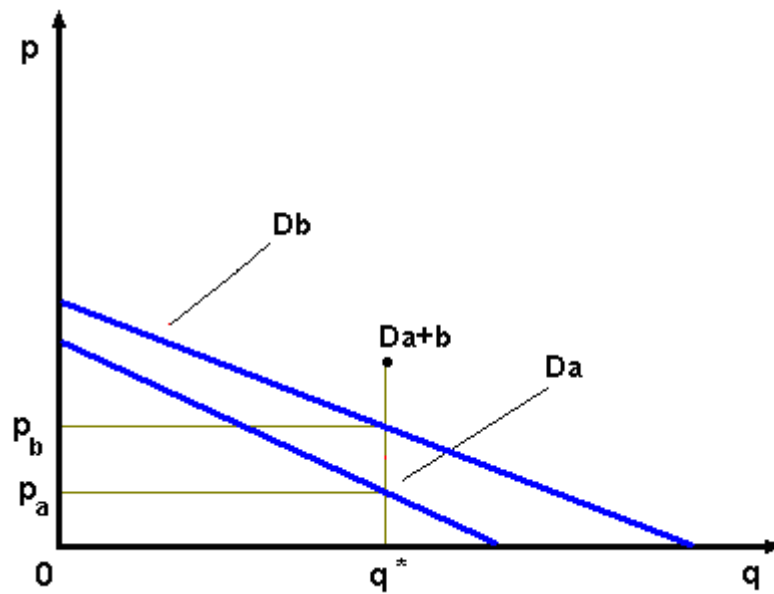
punto di intersezione tra  $q^*$  ( $q_a + q_b$ ) e  $p^*$ . Siffatto punto si determina sommando orizzontalmente i benefici marginali:

$$0q^* = 0q_a + 0q_b = 0q_b + q_b q^* \quad [2.1]$$



**Fig. 2.2:** Curva di domanda associata per un bene rivale

La curva di domanda associata è sostanzialmente diversa in presenza di beni non rivali. Nella figura 2.3 è riportata la curva di domanda relativa a due individui  $\underline{a}$  e  $\underline{b}$  per un bene non rivale. La quantità domandata in questo caso è costante non potendo essere suddivisa, varia il prezzo che si intende pagare per consumare il bene. Si può notare come l'individuo  $\underline{a}$  è disposto a pagare  $p_a$  producendo una curva di domanda  $D_a$  mentre l'individuo  $\underline{b}$  è disposto a pagare  $p_b$  producendo una curva di domanda  $D_b$ . A differenza del bene rivale per un bene non rivale la quantità totale di bene domandata da due individui A e B è uguale alle singole quantità domandate dagli individui A e B ( $X = X_A = X_B$ ).



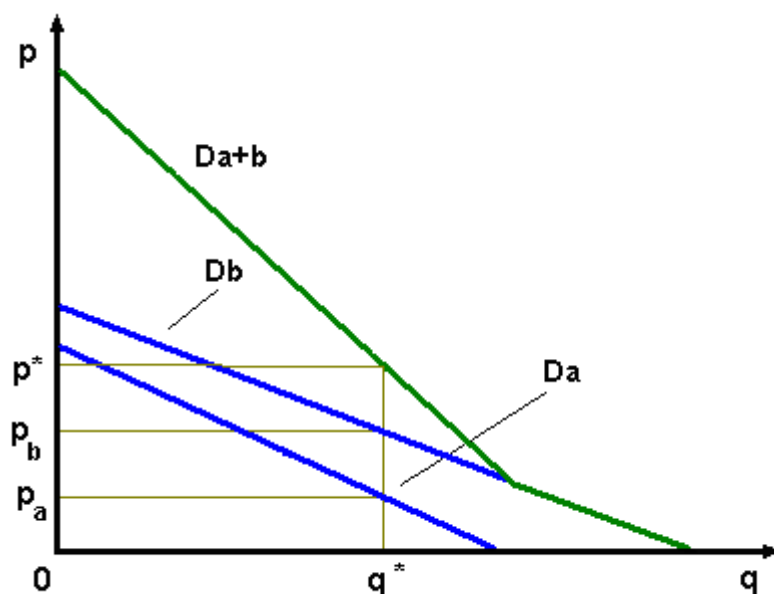
**Fig. 2.3:** Curva di domanda semplice per un bene non rivale

Volendo ricavare la domanda associata dell'individuo **a** e dell'individuo **b** per un bene non rivale si andrà a sommare verticalmente i benefici marginali (vedi figura 2.4).

$$0p^* = 0p_a + 0p_b = 0p_a + p_a p^* . \quad [2.2]$$

Per un bene non rivale *il costo marginale è uguale sia al prezzo che alla somma dei benefici marginali*)

$$CM = p = p_A + p_B = BM_A + BM_B . \quad [2.3]$$



**Fig. 2.4:** Curva di domanda semplice per un bene non rivale

La non rivalità modifica le condizioni di offerta per i beni privati.

La caratteristica di non esclusione si verifica quando il consumo di un bene pubblico può essere esteso contemporaneamente a tutti gli individui della collettività, senza che vi siano individui che ne possano essere esclusi (Merlo M., Muraro G. 1986). La non esclusione può essere di natura tecnica oppure di natura economica (Stellin, 1993): nel primo caso, è motivata da ragioni di carattere pratico (ad esempio l'impossibilità di escludere un soggetto dal godimento di un paesaggio); nel secondo, l'esclusione di un soggetto dal godimento di un bene o un servizio, pur essendo tecnicamente attuabile, non può essere realizzata per motivi di carattere economico, legati di solito ai costi dell'operazione (ad esempio quelli da sostenere per recintare un'area naturalistica di ampia estensione).

Oltre ai due casi estremi di beni pubblici e beni privati esistono altre categorie intermedie.

Si definiscono *Beni Pubblici Spuri (Club Goods)* quei beni per i quali il costo marginale di un'ulteriore unità fornita, pur non essendo zero come nei beni pubblici puri, tende rapidamente a zero al crescere del numero degli utilizzatori. Sono definiti *Club Goods* in quanto per questa categoria di beni è necessaria la presenza di una organizzazione

(un club appunto) che si occupi della fornitura del bene e che possa escludere coloro che non ne fanno parte.

Se consideriamo, per esempio, due soli individui, A e B, ed un solo bene  $q$ , possiamo definire il consumo totale di quel bene come:

$$q = q_A + \beta q_B, \quad [2.4]$$

con  $\beta$  compreso tra zero e uno.

Se  $q$  è un bene privato puro, allora  $\beta=1$

$$q = q_A + q_B. \quad [2.5]$$

Se  $q$  è un bene pubblico puro, allora  $\beta=0$

$$q = q_A. \quad [2.6]$$

Se  $q$  è un bene pubblico spurio, allora  $0 < \beta < 1$

$$q = q_A + \beta q_B. \quad [2.7]$$

Infine, per completare la tassonomia dei beni ibridi, ricordiamo i *Commons*, ovvero i *Beni a Proprietà Comune*, come ad esempio i centri storici.

I Beni a Proprietà Comune sono rivali ma non escludibili. Ciò è dovuto al fatto che l'uso del bene da parte di alcuni individui produce una diminuzione di utilità negli altri individui che consumano quel bene. Ad esempio nei centri storici di rilevanza culturale si assiste alla presenza di due tipologie diverse di fruitori del bene: i residenti e i turisti; questo causa che l'utilizzo del bene da parte dei primi va a limitare l'uso dei secondi e viceversa.

I beni ecclesiastici appartengono a questa categoria di beni in quanto caratterizzati da "rivalità nel consumo" e da "impossibilità d'esclusione". Fermo restando l'assoluta evidenza del secondo punto e cioè l'impossibilità tecnica ed economica ad escludere chiunque dal consumo dei beni culturali ecclesiastici poniamo l'attenzione sulla loro rivalità nel consumo. Consumare un bene culturale ecclesiastico significa appropriarsi delle sue peculiarità storiche, culturali, artistiche, ecc. ma significa anche vivere attraverso i riti e le liturgie la spiritualità



cristiana. Quest'ultima ha la priorità su tutte le altre forme di consumo e quindi l'uso di tale bene da parte dei cristiani provoca una riduzione dei benefici da parte degli altri fruitori. Inoltre, così come già evidenziato nel paragrafo 1.2, benché la proprietà del bene ecclesiale è sempre riconducibile alla Santa Sede esso si diversifica per la persona giuridica titolare che ne detiene realmente il possesso, per le finalità, i regolamenti, gli statuti, i riti, ecc. e ciò lo pone in un contesto di rivalità con i beni simili.

	<b>ESCLUDIBILITÀ</b>	<b>NON ESCLUDIBILITÀ</b>
<b>RIVALITÀ</b>	Beni privati puri	Beni a proprietà comune
<b>NON RIVALITÀ</b>	Beni pubblici spuri	Beni pubblici puri

**Tab. 2.1:** Tassonomia completa dei beni in base alle caratteristiche di rivalità ed escludibilità

### **2.3 "Merit goods" (beni meritori)**

Come già constatato il profilo dei beni culturali in genere è sia di carattere pubblico che privato in quanto:

1) i beni pubblici (p. es., il Colosseo) sono caratterizzati da un *consumo congiunto*;

2) i beni privati (p. es., un "libro meritorio") sono caratterizzati dalla *escludibilità*;

3) i beni intermedi (p. es., un museo) sono investiti, fino ad un certo grado della loro fruizione, delle caratteristiche di escludibilità del bene pubblico e anche, oltre quel grado di fruizione (imposto dalla "necessità di conservazione"), delle caratteristiche di escludibilità del bene privato.

Classificare però un bene culturale ecclesiastico sulla base delle sole categorie sopra descritte non è esaustivo ai fini di un'analisi puntuale; a queste categorie, infatti, si aggiunge una peculiarità per cui i beni culturali ecclesiastici vengono definiti, in alcuni casi, anche "beni meritori".

Cos'è un bene meritorio? Possiamo affermare prima di tutto che un bene qualificato come *merit goods* svolge funzioni di *benessere sociale* e che non è riconducibile esclusivamente all'area dei *beni pubblici*, ma può ben estendersi all'area dei *beni privati*.

Ci avviciniamo, così, ad una tematica nevralgica proprio in relazione ai beni culturali ecclesiastici. Il profilo non univoco (e mobile) di "bene culturale ecclesiastico" rende problematica, infatti, la classificazione concettuale di tale bene e non meno agevole l'intervento operativo.

Partendo dal fatto che un bene è definito *merit goods* se svolge funzioni di *benessere sociale soltanto* nella misura in cui tali funzioni *non influenzino il sistema di curve di indifferenze individuali*<sup>4</sup> otteniamo che se quella dei beni meritori è un'*offerta coercitiva*, essa deve pur sempre rispondere ai requisiti stabiliti da funzioni di *benessere individuale/sociale*. In questo modo, viene delimitato un campo di inserimento di modelli di *equilibrio economico* generale, la cui azione porta alla individuazione delle condizioni di primo ordine (non Pareto ottimali) e, dunque, alla individuazione della *presenza di esternalità*. Da qui un doppio ordine di difficoltà per l'analisi classificatoria e l'intervento operativo che sono l'*internalizzazione* dei *merit goods* e la *loro corretta identificazione*.

L'approccio problematico che abbiamo ricostruito a grandi linee ci porta a concludere che la "decisione di qualificare i beni culturali ecclesiastici come *merit goods* non può poggiare su elementi economici. L'operatore pubblico definisce i *merit goods* in base a scelte non necessariamente 'economiche' e pertanto la loro individuazione può e deve costituire un prerequisito per l'analisi economica".

#### **2. 4 I beni culturali quale risorsa economica**

---

<sup>4</sup> Le curve di indifferenza individuali rappresentano il luogo dei punti geometrici ove il consumatore ritrae lo stesso livello di utilità del consumo di una coppia di beni indipendenti.

Fino ad oggi i beni culturali sono sempre stati pensati come proprietà da tutelare e conservare, gioielli dello Stato da esibire e custodire sottraendoli, con particolare attenzione, al *volgare* mercato che ne sminuirebbe il valore. Non si tratta solo di un valore economico ma è soprattutto il valore estetico culturale ad essere oltraggiato qualora il bene non venisse contemplato da menti provviste della formazione culturale che esso richiede. Solo dal XX secolo in poi si è cominciato a pensare al bene culturale come testimonianza storica, e non solo nel suo valore estetico; basta pensare agli innumerevoli oggetti e alle costruzioni dei regnanti che a seguito dei processi tendenti alla democratizzazione dei vari popoli, sono divenuti veri e propri musei che raccontano una storia sconosciuta ai molti. Oggi assistiamo ad una nuova fase della storia dei beni culturali: la particolare attenzione delle Istituzioni al turismo culturale tende a valorizzare tali beni. "Valorizzazione" è un termine molto usato in questo settore, il quale intende non solo le eventuali migliorie estetiche che potrebbero essere apportate ai vari beni culturali, ma soprattutto il profitto economico che, rendendo produttivi i beni, si potrebbe ricavare.

Gli anni '80 segnano un punto di svolta particolare nel dibattito sui beni culturali: questi ultimi sono riconosciuti come *risorsa economica*. Ciò è stato accompagnato, sul piano sociale, da un processo allargato di disoccupazione giovanile (qualificata).

Da qui la necessità di qualificare e finanziare nuovi progetti con ricaduta in *settori nuovi di domanda*, sia per intercettare "nuovi bisogni", sia per non "spiazzare" attività produttive preesistenti.

Le caratteristiche dei "nuovi settori" individuati sono:

- 1) basso rapporto capitale/lavoro;
- 2) incentivazione di produzioni a bassa "intensità di importazione";
- 3) incentivazione di produzioni ad alta "intensità di esportazione".

Tale contesto giustifica l'intervento doppio da parte dello Stato nel campo dei beni culturali. Dal lato dell'offerta il *pubblico* ha una funzione decisiva nell'azione di recupero, conservazione e fruizione da parte dell'utenza del patrimonio culturale. Dal lato della domanda lo stesso *pubblico* (in questo caso, le politiche di educazione e

formazione) dipende dal *livello culturale* dell'utenza la cui educazione/formazione (artistico-culturale) è responsabilità dello Stato.

La teoria economica, in genere, ha elaborato un modello di valutazione dei beni culturali che li presuppone come *beni pubblici* (e qualche volta anche privati), allorché siano assunte le condizioni di *perfetta concorrenza*. Ma, ora, proprio questa ipotesi ("mercati concorrenziali" nel settore dei beni culturali") ha prodotto "esiti paradossali", imperniati sul codice binario costi/ricavi. Secondo l'equazione di Heilbrun, si dovrebbe procedere alla conservazione ed al restauro unicamente nel caso in cui il "costo" dell'operazione risulti superiore al "valore/ricavo" di una utilizzazione del terreno per iniziative e finalità diverse; sicché, come è stato fatto puntualmente osservare, in base a questo modello si dovrebbe distruggere il Colosseo e al suo posto insediare un *fast food*. L'inserimento dei beni culturali nell'area dei *merit goods* rende semplicemente possibile l'applicazione di "criteri di valutazione economica".

Potremmo pensare ai beni culturali ecclesiastici come a quei beni ai quali gli individui possono anche attribuire un valore ma che comunque non possono essere prodotti ed offerti sul mercato in maniera efficiente senza che sorgano dei problemi circa l'attribuzione di un prezzo di riferimento. Ci troviamo proprio in presenza ai "*fallimenti del mercato*", situazioni in cui il mercato e il sistema dei prezzi non riflettono l'impatto prodotto da un bene sul benessere individuale.

## **2.5 Il fallimento del mercato**

L'analisi dell'efficienza economica nell'impiego di risorse scarse tra usi alternativi ha come riferimento metodologico il modello di mercato di libera e perfetta concorrenza. Quest'ultimo spiega come avvengono le scelte dei soggetti economici rispetto ai beni e come queste scelte si raccordano tra loro in maniera che ciascuno realizzi il proprio tornaconto (benessere) individuale.

Il modello di mercato è dunque capace di dirci quando e come si realizza una certa combinazione di prezzi e di quantità scambiate in corrispondenza della quale ciascuno massimizza il proprio tornaconto

individuale; cioè individua l'equilibrio individuale ottimo. Sotto certe condizioni il modello di mercato ci dice anche che la combinazione ottimale di prezzi e quantità realizza al contempo il massimo benessere per l'intera collettività ovvero realizza un equilibrio ottimo per l'intera economia. È questo l'enunciato del primo teorema del benessere: la coincidenza dell'ottimo individuale e dell'ottimo collettivo in corrispondenza di una certa combinazione di prezzi e di quantità coincide con il criterio dell'ottimo paretiano.

Il mercato, se rispetta determinate regole, è in grado di raggiungere da solo una posizione di ottimo sociale. La principale limitazione all'applicazione di tale criterio sorge esclusivamente da argomentazioni tecniche legate ai fallimenti del mercato.

Le regole enunciate valgono, infatti, solo ed esclusivamente all'interno di assunzioni molto strette circa il comportamento degli operatori economici e dei beni prodotti. Ci sono diversi motivi per cui il mercato può "fallire" nel suo compito ideale e in tali casi si apre spazio all'intervento pubblico in funzione correttiva del mercato.

In taluni casi il fallimento del mercato si riscontra in determinate caratteristiche dei beni. In effetti, il modello di mercato funziona quando i beni presentano alcune specifiche caratteristiche così riassumibili:

- 1) divisibilità o appropriabilità;
- 2) escludibilità;
- 3) rivalità;
- 4) assenza di esternalità.

La presenza di beni culturali ecclesiastici costituisce dunque una causa di fallimento del mercato in quanto tali beni implicano, per loro natura: *a)* il godimento in comune, ovvero il consumo da parte di un soggetto non preclude il consumo da parte di altri soggetti; *b)* la non escludibilità, ossia non è possibile escludere dal godimento del bene tutti gli altri soggetti una volta che il bene è "consumato" da un particolare soggetto.

È chiaro che il mercato non può fornire beni o servizi che presentano la caratteristica del godimento in comune e della non escludibilità, perché nessuno potrebbe venderli e quindi nessuno

avrebbe convenienza a produrli, anche se il bene fosse effettivamente utile a tutti.

In tali casi si dice che il mercato fallisce, nel senso che non si raggiunge un equilibrio efficiente, ossia un ottimo paretiano.

Dal punto di vista funzionale per la derivazione delle condizioni di ottimo la caratterizzazione dei beni collettivi è quella impostata da Samuelson, secondo la quale i beni a consumo collettivo entrano come argomenti nelle funzioni di utilità individuali per la stessa quantità, che è pari alla disponibilità totale del bene, allo stesso modo in cui vi entrano i beni a consumo individuale. Da ciò discende il fatto che gli individui non solo non possono essere esclusi dal consumo del bene ma neppure possono autoescludersi.

La condizione di efficienza per i beni a consumo collettivo richiede che :

$$\sum_{i=1}^s SMS_{Y,X}^i = SMT_{y,x} = \frac{P_Y}{P_X} \quad 5. \quad [2.8]$$

Dove  $Y$  rappresenta il bene a consumo collettivo,  $X$  un bene appropriabile e  $s$  il numero di individui che formano la collettività considerata. La diversificazione tra le condizioni di efficienza per i beni a proprietà comune e quelle per i beni privati è facilmente riconducibile al fatto che in regime di concorrenza per i beni appropriabili, ciascun soggetto raggiunge l'equilibrio assumendo come costanti i prezzi ed aggiustando le quantità da acquistare; i prezzi dei beni sono quindi uguali per tutti i soggetti mentre la quantità acquistata varia per ognuno in modo da raggiungere il massimo dell'utilità. Nel caso dei beni a consumo collettivo il comportamento dovrebbe essere, al contrario, quello di considerare come data la quantità del bene e aggiustare il prezzo individuale. Allora, mentre la quantità di bene è uguale per tutti

---

<sup>5</sup>  $SMS$  (saggio marginale di sostituzione) esprime la modalità di sostituzione nello stesso paniere di due beni per lo stesso livello di soddisfazione. Indica, inoltre, la pendenza della curva di indifferenza  $-dY/dX$ .  $SMT$  (saggio marginale di trasformazione).

i soggetti, è la somma dei prezzi individuali che deve uguagliare il prezzo, o costo marginale di produzione del bene collettivo.

Si deve tener presente che la caratteristica della non escludibilità, scarta la possibilità e la convenienza di ricorrere, come per i beni privati, ad un prezzo di razionamento del bene pubblico, in quanto ogni individuo deve consumarlo per intero. Ciò implica che per i beni a proprietà comune, come i beni culturali ecclesiastici, non esiste alcun meccanismo di mercato che permetta l'automatico formarsi di prezzi individuali. Questo comporta che, nella ricerca dei meccanismi di allocazione in grado di soddisfare le condizioni di efficienza, il bene a proprietà comune deve essere fornito gratuitamente a tutti gli individui, coprendo i costi di produzione e manutenzione mediante un qualche sistema di trasferimenti strutturato in modo da soddisfare le condizioni di efficienza.

In condizioni di perfetta informazione, tali trasferimenti dovrebbero equivalere ai prezzi individuali, rappresentati dai saggi marginali di sostituzione individuali, cioè dalla disponibilità marginale individuale a pagare per il bene a proprietà comune. Con una informazione non completa, ciascun soggetto, in presenza di una quantità di bene di cui può comunque godere, egoisticamente tenderebbe a fissarsi sul prezzo individuale più basso possibile (*free riding*); i prezzi individuali non riveleranno allora le preferenze dei singoli e la collettività non potrà automaticamente assestarsi sulla quantità ottimale. In sintesi, nel caso di beni a proprietà comune il meccanismo di mercato non solo conduce ad un livello di bene inferiore a quello socialmente efficiente, ma rischia di non funzionare affatto a causa del meccanismo del *free riding*.

Un modo più generale di affrontare il problema del fallimento del mercato nei confronti dei beni culturali ecclesiastici è di analizzarlo in termini di esternalità, giacché anche i beni a proprietà comune possono essere guardati come un caso particolare di esternalità.

### 2. 5.1 Il free riding

La non escludibilità è la causa del *free riding*. Il mercato fallisce perché gli individui non hanno interesse a rivelare le proprie valutazioni marginali dei beni.

Per *free riding*<sup>6</sup> si intende il comportamento di chi usufruisce dei beni pubblici senza pagarne il corrispettivo. Ciò avviene quando gli agenti sono numerosi e ritengono sostanzialmente irrilevante il proprio contributo individuale: ogni agente, sapendo che il prezzo che dovrà corrispondere dipenderà dal valore che avrà attribuito al bene, tenderà a non rivelare sinceramente le proprie preferenze tenendo nascosta l'entità del beneficio ricevuto. Si manifesta, pertanto, una frattura tra "razionalità individuale" e "razionalità collettiva": ciò che appare individualmente ottimo, celare l'entità del beneficio ricevuto non rivelando la disponibilità a pagare, si traduce ex post in una decisione collettiva inefficiente così il bene collettivo non verrà prodotto o verrà prodotto in quantità inferiore a quella socialmente efficiente.

Il *free riding* è un fenomeno ricorrente nei beni a proprietà comune (*commons*), mentre è risolvibile per i beni pubblici spuri (*club goods*). Tale problema è stato individuato molto chiaramente nel 1986 da *Wicksell* il quale fa risaltare come la propensione ad avere comportamenti "opportunistici" aumenta quando l'individuo è solo uno fra i tanti che possono beneficiare dei beni collettivi.

Infatti, dovendo scegliere in che modo investire il proprio denaro *tra usi privati e usi collettivi*, un individuo per massimizzare la propria soddisfazione esita maggiormente nella spesa per scopi collettivi. Spesso infatti il proprio contributo appare del tutto irrilevante di fronte al cospicuo valore delle risorse pubbliche. Ma ancora prima Aristotele così enunciava: "*Di quel che appartiene a molti non si preoccupa proprio nessuno perché gli uomini badano soprattutto a quello che è di proprietà loro, di meno a quel che è possesso comune o, tutt'al più, nei limiti del loro personale interesse: piuttosto se ne disinteressano oltre il*

---

<sup>6</sup> Le espressioni *free-rider* e *free-riding*, da *free-ride*, "corsa gratis", tipicamente si riferiscono al caso di un cittadino che usa l'autobus, ma non paga il biglietto, contando sul fatto che il costo del trasporto venga pagato dagli altri cittadini (Varian, 1993).



*resto, perché suppongono che ci pensi un altro, come nelle opere domestiche molti servi talora eseguono gli ordini peggio che pochi”.*

## **2.6 Le esternalità**

Le esternalità, nel significato più generale del termine, possono essere definite come gli effetti che certe attività poste in essere da uno o più soggetti provocano su altri soggetti non direttamente coinvolti nell'esercizio di quelle attività. La rilevanza economica di tali effetti deriva dall'instaurarsi di interdipendenze tra soggetti economici in relazione ad attività di produzione, di consumo o di scambio, senza che i benefici e i costi che da tali interdipendenze si originano sono pagati e riscossi attraverso i prezzi di mercato.

*Pigou*<sup>7</sup> afferma che si ha esternalità quando “una persona A nel rendere un determinato servizio, retribuito, ad una persona B, rende anche incidentalmente dei servizi o dei disservizi ad altre persone (le quali non producono servizi simili), e di tipo tale da impedire che qualsiasi pagamento possa essere fatto dalle persone beneficate, od esattamente il contrario dalle persone danneggiate”.

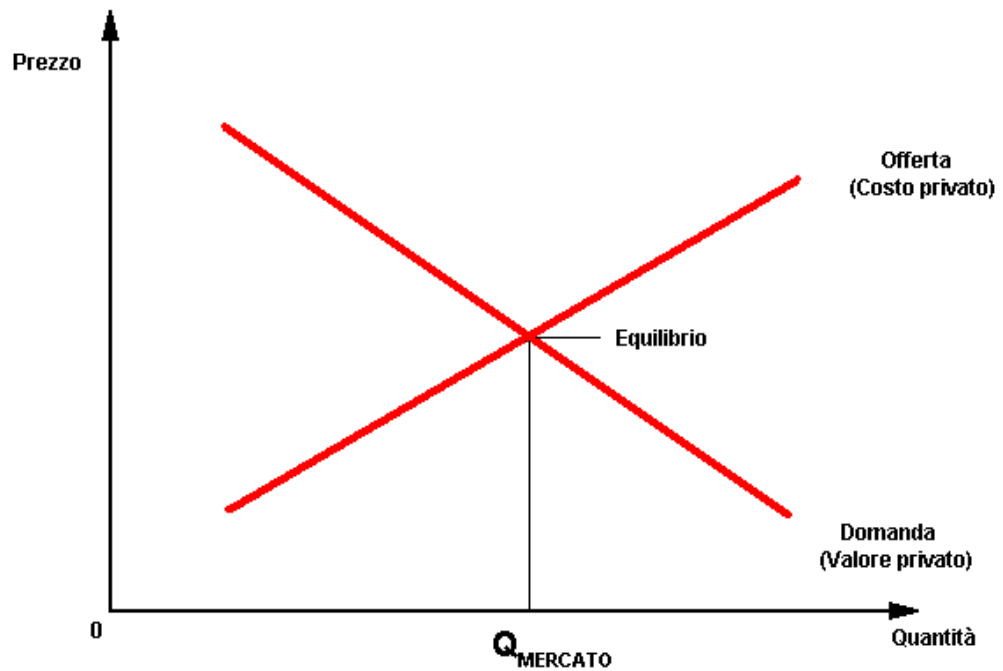
Vi sono due aspetti concomitanti e caratterizzanti in tale definizione: le interdipendenze tra soggetti economici da cui si originano costi e benefici addizionali e il fatto che tali costi e benefici non si riflettono sui prezzi di mercato.

Le esternalità possono esserci tra consumatori, tra produttori o tra gli uni e gli altri e possono imporre dei costi (*esternalità negativa*) oppure arrecare benefici (*esternalità positiva*) ad altri agenti economici.

In generale l'equilibrio di mercato per un bene privato, vedi figura 2.5, è considerato *efficiente* in quanto massimizza la differenza tra il valore per i consumatori e il costo per i produttori.

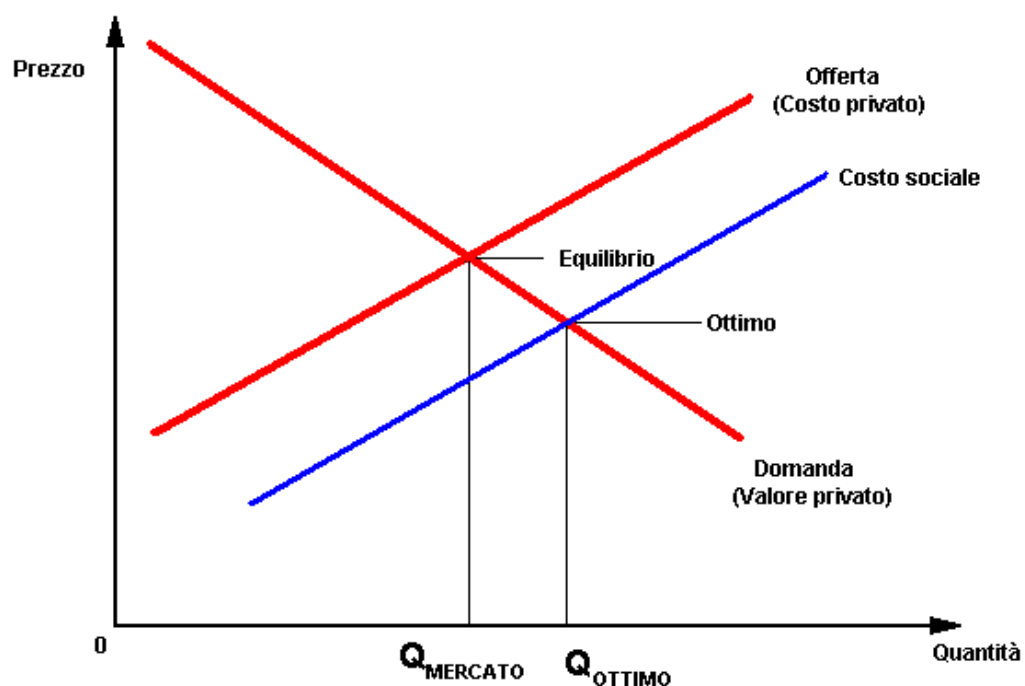
---

<sup>7</sup> Arthur Cecil Pigou (18 novembre 1877 – 7 marzo 1959) economista inglese fu pioniere dell'economia del benessere, studente alla *Harrow School* di Londra, si iscrisse successivamente al *King's College* di Cambridge, dove fu allievo di Alfred Marshall. Professore di Economia politica all'Università di Cambridge dal 1908 al 1943. Nel 1920, pubblicò la sua opera più famosa ed influente: "*The Economics of Welfare*".



**Fig. 2.5:** Condizione di equilibrio di mercato per beni privati

Le esternalità prodotte dai beni culturali ecclesiastici sono, nella maggior parte dei casi, esternalità positive quindi la quantità che massimizza il benessere sociale è, per come si evince dalla figura 2.6, maggiore di quella determinata dall'equilibrio del mercato. Un modo per internalizzare l'esternalità positiva potrebbe essere quello di offrire sussidi agli offerenti di beni culturali ecclesiastici. La loro curva di offerta si sposterebbe verso il basso.



**Fig. 2.6:** Condizione di benessere sociale per beni culturali ecclesiastici

Il problema delle esternalità può essere risolto senza alcun ricorso all'autorità pubblica. Secondo *Coase*<sup>8</sup> la causa dell'inefficienza associata alle esternalità è dovuta alla mancanza di diritti di proprietà ben definiti. Coase ribadisce tale concetto in un teorema : *"in presenza di esternalità, se i diritti di proprietà sono attribuiti con certezza, se le parti coinvolte possono contrattare liberamente e senza costi e se non esistono asimmetrie informative, allora si perverrà ad un esito Pareto-efficiente indipendentemente da chi possiede i diritti di proprietà"*.

L'idea di fondo è semplice e intuitiva. Se un ente proprietario di un bene culturale a proprietà comune decide di trasformarlo in un moderno centro commerciale e se si riconosce come legittimo il diritto di quest'ultimo a trasformarlo, allora coloro che subiscono il danno possono acquistare il diritto alla tutela del patrimonio culturale dall'ente. I cittadini acquisteranno tali diritti fino al punto in cui il

<sup>8</sup> Economista inglese (Middlesex 1910). Ha insegnato a Londra alla London School of Economics e negli U.S.A. all'Università di Chicago. È stato uno degli economisti più influenti in materia di teoria dell'impresa e delle organizzazioni. La sua notorietà è legata al teorema che porta il suo nome, enunciato nel saggio *The Problem of Social Cost* (1960 - Il problema dei costi sociali). Nel 1991 gli è stato conferito il premio Nobel per l'economia. Nel 1994 ha pubblicato *Essays on Economics and Economist*.

beneficio marginale associato alla valorizzazione del patrimonio culturale eguaglia il costo marginale di acquisto del diritto.

Alternativamente, se si riconosce legittimo il diritto dei cittadini alla tutela del patrimonio culturale, allora l'ente può acquistare da essi il diritto a trasformarlo in un centro commerciale. L'ente acquisterà tale diritto finché il beneficio marginale della trasformazione non eguaglierà il costo marginale di acquisto del diritto.

Esistono problemi per la sua concreta applicazione.

Se una sola delle condizioni necessarie per il teorema viene meno:

- informazione imperfetta o incompleta;
- costi di transazione;
- coercizione nelle scelte;

è evidente che lo stesso non è più valido.

## **2.7 Il mercato dei beni culturali ecclesiastici**

Quanto si parla di mercato dei beni culturali ecclesiastici è indispensabile mettere in relazione i concetti di domanda ed offerta con la natura economica e le modalità di fruizione di questa particolare categoria di beni.

L'idea di domanda, o "consumo" (sostanzialmente coincidenti con il più ambiguo ed abusato termine "valorizzazione") di beni culturali ecclesiastici è recente e coincide con l'affermarsi della tesi che questi beni possono, anzi devono, essere gestiti secondo le regole di efficienza proprie delle imprese che operano nel mercato. Al contrario, l'antecedente insistenza sul bisogno di conservazione e di tutela nasce dall'idea che lo Stato deve sottrarre questi beni al mercato, luogo dove hegelianamente si assiste all'"arringo dell'interesse privato di tutti, contro tutti" (*Hegel, 1979*). Inoltre, la società dei consumi può essere definita tale solo se il consumo è di "massa", ovvero coinvolge, nell'unità di tempo considerata, un considerevole numero di individui. In questo senso, ad esempio, la "fila agli ingressi dei musei" è un fenomeno contemporaneo, nato e sviluppatosi nel secolo appena trascorso e che tuttavia non è, probabilmente, del tutto compatibile con le riflessioni "predittive" che Keynes esprime quando scrive della

crescente importanza, nelle società moderne, dei bisogni "relativi" che oggi chiamiamo "relazionali" (quelli derivanti dalle interazioni sociali), rispetto ai *basic needs* (Keynes, 1972). E' invece più il frutto della grande trasformazione della società fordista-taylorista, che dal lato del consumo assume la nota forma dell'*affluent society*, per usare la definizione coniata da Galbraith (Galbraith, 1959). In altre parole, la riorganizzazione del lavoro che si realizza in questo tipo di società determina radicali trasformazioni anche nel consumo. Accade che l'alienazione del lavoro (perdita di senso) si cerca di compensarla con l'opulenza del consumo. Per capire cosa è accaduto nel settore dei beni culturali in genere ed ecclesiastici in particolare, si rifletta sul significato attribuito a quella speciale attività di consumo che è il turismo. Il turismo di massa assume il significato di momentanea discontinuità della quotidiana monotonia del lavoro parcellizzato ed alienante. Il turista attua una "fuga a tempo" dal lavoro, tuttavia rigidamente concordata con il suo datore di lavoro. L'odierno vacanziero assume il ruolo che Barthes e Foucault definiscono di "deviante tollerato" (cfr. Bruni e Zamagli, 2004, p.124). Una "fuga a tempo" ben diversa dalla "fuga dal tempo" che è propria della originaria idea della "vacanza". In questa organizzazione sociale, l'attività turistica (comprensiva della fruizione del bene culturale ed ecclesiastico) diviene "consumo" (logoramento) del lavoro, perché con esso si sottrae tempo alla produzione di beni e servizi. Si consuma il tempo altrimenti impiegato nel lavoro. Il valore del tempo dedicato all'attività turistica è pari, quindi, al costo opportunità del tempo sottratto al lavoro, quello notoriamente stimato con il diffuso criterio del "costo del viaggio". Anche dal lato della produzione, l'idea che il settore dei beni culturali ecclesiastici e delle *performing arts* sia colpito da un "morbo" (Baumol e Bowen, 1966) che non consente alle imprese di essere autosufficienti non è estranea al rapporto tra il tempo e la produzione, nel senso che nel settore dei beni culturali non è possibile aumentare la produzione in un tempo dato di lavoro. Ne deriva che in questo settore, il valore del tempo impiegato nel lavoro non aumenta per via della costanza della produttività marginale.

In questo sintetico rapporto si illustrano le diverse modalità di fruizione del bene culturale osservando che alcune di esse possono snaturarne le caratteristiche base, soprattutto quelle che inducono un alto "tasso di consumatività" (*Gershuny, 1993*). Il contrasto a quest'ultimo effetto ci conduce alla tesi che una efficace lettura economica dei beni culturali ecclesiastici deve far riferimento agli argomenti propri di quella che viene chiamata "economia civile", recente riscoperta e rilettura di teorie sviluppatesi in senso moderno nel XVIII secolo e al concetto di bene di merito già precedentemente espresso al paragrafo 2.3 (*Musgrave, 1987*), felice connubio, quest'ultimo, della filosofia morale smithiana e di quella kantiana.

Si può avanzare pertanto la considerazione che per i beni culturali ecclesiastici non esiste alcun mercato. Se l'autorità ecclesiastica (la Chiesa) non fornisce tali beni nessun privato avrà convenienza a farlo. Questa è una delle cause che determina il fallimento del mercato (vedi paragrafo 2.5) e l'autorità ecclesiastica deve intervenire con le offerte dei fedeli e il contributo statale per finanziare l'offerta di tali beni.

Affinché un'economia decentralizzata possa raggiungere le condizioni di efficienza evidenziate attraverso l'analisi dell'equilibrio economico generale (vedi paragrafo 2.6) è necessario che esistano mercati competitivi per tutti i possibili beni e servizi.

Questo non è ciò che si verifica nella realtà. Per alcuni beni e servizi, infatti, non esistono gli incentivi economici affinché un'impresa privata possa produrli: *assenza di alcuni mercati*.

In altri casi, alcuni beni sono offerti in misura superiore o inferiore rispetto a quanto sarebbe socialmente ottimale: *presenza di esternalità*.

Da quanto appena esposto si può intuire come lo studio del mercato dei beni culturali ecclesiastici non è di facile inquadramento. Non basta utilizzare gli strumenti che la scienza economica ci fornisce ed un linguaggio di stampo economico per poter parlare di gestione, valorizzazione, consumo, ecc. dei beni oggetto di studio. Le caratteristiche del bene da promuovere (bene culturale ecclesiastico nella sua accezione *tout court*), la tipologia della domanda e dell'offerta

nonché le peculiarità del territorio di riferimento fanno sì che non si possa mai ragionare a contesto invariato. Uno studio approfondito, fatto caso per caso, può essere probabilmente l'unico strumento affidabile di intervento sul territorio.

### **2.8 Domanda e Offerta dei beni culturali ecclesiastici**

Lo "scambio" economico dei beni culturali ecclesiastici coinvolge non solo i consumatori della risorsa e del servizio ed i "proprietari" della risorsa ma anche i gestori della risorsa.

Il "mercato" dei beni culturali ecclesiastici si caratterizza per una stretta interdipendenza fra offerta e domanda, con effetti che potremmo definire di *causazione reciproca*. Greffe<sup>9</sup> (1990) diversifica la definizione economica di bene culturale in due formulazioni riferendole rispettivamente alla domanda ed all'offerta: gli utenti esprimono una domanda di *servizi culturali e religiosi*, mentre il lato dell'offerta agisce come *supporto* per tali servizi. Il "mercato" si realizza ed esiste solo nel momento di effettivo consumo, momento nel quale i servizi prodotti offrono i loro benefici, direttamente o indirettamente.

La struttura concettuale offerta da Greffe è altamente significativa, egli afferma che: *"Gli oggetti della domanda e dell'offerta di patrimonio non si confondono. La domanda è alla partenza una domanda di "servizi" di ordine estetico, religioso, artistico, cognitivo, economico, etc.. Questi servizi suppongono in generale anche un inizio di pianificazione del bene patrimoniale considerato, qualche volta la sua riorganizzazione completa. L'offerta è inizialmente un'offerta di un "supporto" che non produce a priori che un solo servizio, il diritto di osservare o, al limite, il diritto di visitare; tale non diventa offerta di servizi e non entra in sintonia con la domanda tranne se il detentore del capitale decide di organizzarlo. (...) conviene allora chiedersi perché la trasformazione del "supporto-capitale" in servizi non si effettua*

---

<sup>9</sup> Xavier Greffe è professore alla Sorbona di Parigi dove dirige il DESS europeo di gestione delle attività culturali. E' inoltre consulente presso l'Unione europea per i problemi relativi alle professioni culturali oltre che Presidente dell'*Associazione Emplois culturels internationaux* che gli consente di unire in quest'opera contributi teorici e operativi dell'economia del patrimonio

*automaticamente o tanto meno facilmente che in altri campi dell'attività sociale? Il mantenimento di questa distanza si spiegherà su due piani. Dal piano dell'offerta, l'importanza relativa dei comportamenti di imprenditori - innovatori, limiterà questa trasformazione del supporto ricevuto in servizi. Dal piano della domanda, non esisteranno sempre dietro le motivazioni della domanda di servizi il potere di acquisto corrispondente, ciò che impedirà la convalida dell'offerta".*

Si nota chiaramente la natura reciprocamente causativa di domanda ed offerta, ed il ruolo determinante della domanda, certamente non omogenea che si rivolge ad un insieme eterogeneo di servizi offerti e valori rappresentati, come fattore di sviluppo del settore culturale ecclesiale. " Domande " di valorizzazione e fruizione, di conservazione e di tutela che necessitano di un adeguato supporto di servizi ed istituzioni per esprimersi ed espandersi, e che sono stimolo primario allo sviluppo del lato dell'offerta.

Non promuovere e non "comprendere" la domanda porta alla stagnazione del mercato e di conseguenza a scarsa innovazione. Il lato dell'offerta non risulta quindi il motore principale dello sviluppo, ciò in conformità alla natura dei beni e dei servizi offerti, il cui consumo necessita di elevate componenti di capitale umano e di informazione.

Greffe ancora scrive: *"La domanda di patrimonio riguarda i servizi che si possono trarre dal patrimonio e neanche direttamente il "supporto" che costituisce un monumento o un sito. Questo distaccamento tra "supporti" e "servizi" è essenziale per l'analisi economica del patrimonio. Mostra che i richiedenti non troveranno sempre di fronte ad essi gli offerenti che desiderano, e reciprocamente".*

Da questo è possibile capire come, in assenza di un'opportuna analisi delle motivazioni e delle preferenze degli utenti, un equilibrio statico e dinamico, conseguenza di una crescita ed espansione della domanda (quantità) e delle sue "esigenze" (qualità), possa non essere raggiunto o affermarsi a livelli non soddisfacenti per il settore ed i suoi obiettivi.

Dovendo il supporto di capitale offrire servizi in linea con le aspettative e i valori dei consumatori, lo spazio valoriale deve essere



accuratamente indagato al fine di pervenire ad un'adeguata strutturazione dell'offerta di servizi e funzioni culturali.

È chiaro che l'attenzione, da parte dell'offerta, è focalizzata soprattutto sul supporto di capitale, mentre la domanda è interessata all'insieme dei servizi generati e delle funzioni svolte. Il punto di incontro tra esigenze di domanda ed offerta è il mantenimento del capitale, associato alla "domanda" e alle funzioni di conservazione e tutela operate dall'"offerta". Lo spostamento dell'equilibrio di godimento (e di conseguenza anche di tutela e conservazione) verso livelli maggiori di domanda è possibile solo se il bene è analizzato e percepito da economisti e decisori pubblici (e privati) sia nella sua veste e funzione di capitale, da tutelare e conservare, sia come supporto di servizi, di valorizzazione e conservazione. Va da sé che capitale e servizi sono due facce della stessa medaglia anche se è importante predisporre le politiche massimizzando le diverse funzioni del capitale, e non semplicemente limitandosi a tutelare lo stesso. Lo sviluppo delle istituzioni culturali deve poggiarsi sui benefici economici generati dal capitale, definendo quindi un costo opportunità per le alternative di sviluppo. Il costo opportunità deve essere massimizzato, massimizzando il valore prodotto dalle attività congiunte ed inscindibili di conservazione e valorizzazione (entrambi sorreggenti la fruizione). In questo senso fruizione e conservazione sono due funzioni, ulteriormente disaggregabili, che devono essere entrambe prese in considerazione come fini di *policy* e come attività economiche integrate. Si definisce quindi, nelle parole di Greffe, "*Une double économie de Patrimoine*", "double" perché basata sui concetti di capitale e servizi, e di operazioni di conservazione e valorizzazione. Il valore economico delle operazioni di valorizzazione conservazione tutela deve essere reso esplicito e, se possibile, opportunamente misurato, in modo da gestire lo sviluppo del capitale culturale sulla base delle esigenze di domanda e degli obiettivi economici, culturali e religiosi, in un'ottica di integrazione di valori, di prospettive e di sostenibilità, non solo economica, dei beni e delle attività culturali.

Può accadere che domanda e offerta non diano luogo alla formazione di un mercato, con uno scambio (più o meno definito da

prezzi<sup>10</sup> di mercato) fra le parti, (è il caso di un sito abbandonato, ma con valore economico potenziale)<sup>11</sup>. Oppure può accadere che lo scambio si realizzi a prezzi e a livelli di servizi non efficienti o addirittura non sostenibili finanziariamente e/o fisicamente (un sito congestionato, con tariffe sub ottimali, oggetto di deprezzamento fisico e associato a disutilità da parte degli utenti). In entrambi i casi, il processo estimativo si rivela necessario e complementare, se non preliminare, rispetto ad altri processi di gestione e di decisione pubblica.

Il capitale, quindi, offre servizi e funzioni, individuali e sociali-collettivi, per soddisfare una domanda individuale e collettiva. Il tramite per la realizzazione dei servizi, sul supporto di capitale, sono le "istituzioni culturali", "gestori" e "produttori" dell'offerta, i quali organizzano la produzione culturale, e le preferenze degli utenti dal lato della domanda, che danno origine alla domanda di servizi e di funzioni<sup>12</sup>.

È inoltre da considerare, nella trattazione del mercato dei beni culturali ed ecclesiastici, la caratterizzazione, già analizzata, dei servizi culturali come "*experience goods*" e "*trust good*" (beni di fiducia) (Trimarchi, 1993), la cui soddisfazione dipende in parte da uno stock di esperienza accumulato, in forma di conoscenza-educazione (Mc Cain, 1982; Stigler e Becker, West e McKee),<sup>13</sup> e la cui valutazione

---

<sup>10</sup> La natura di beni a proprietà comune implica che sia a volte impossibile la determinazione di un prezzo per il bene, ma sia possibile e necessaria l'esplicitazione di prezzi (valori) per i servizi offerti da quel bene.

<sup>11</sup> È utile sottolineare che lo scambio, nei casi da noi analizzati, non avviene nei confronti dello stock di capitale culturale (come può avvenire se il bene ha usi alternativi a quello culturale, caso che non trattiamo o lasciamo a margine). Non vi è un "prezzo" o valore economico associato allo stock del bene culturale, che ha valore culturale (es. il Colosseo, l'area di Pompei, la cattedrale di Durham, etc.), bensì per il supporto dei servizi erogati da quello stock. Il prezzo, ombra o di mercato (comunque regolato), si riferisce al servizio offerto e alle funzioni sociali espletate, sui quali si determina uno scambio, un incontro di domanda ed offerta (Ost, C., Van Droogenbroeck, N., 1998).

<sup>12</sup> Dove per servizi si intende un beneficio erogato ad utenti fruitori, mentre per funzioni un più ampio nucleo di benefici, non necessariamente legati a fruizione.

<sup>13</sup> Per questo, potrebbe essere preferibile effettuare rilevazioni della domanda e della DAP o su beni pubblicizzati e noti al pubblico, o su utenza diretta, che si presuppone abbia maggiori conoscenze ed educazione.

Inoltre, va considerata, sul piano dell'analisi empirica, la distinzione fra consumatore abituale e occasionale, o addirittura neofita. L'elemento discriminante è la passata esposizione del consumatore alle attività di cultura, e dunque l'accumulazione di uno stock di conoscenze e d'informazioni che producono interesse ed apprezzamento nei confronti del bene.

preventiva è però spesso impossibile. Infine, il bene culturale ecclesiastico può definirsi "bene relazionale" (Uhlener, 1989), bene la cui fruizione, e la utilità dalla stessa, può dipendere e realizzarsi a partire da un livello minimo di partecipazione collettiva.<sup>14</sup>

L'uso a fini economico-culturali è una strategia differente e maggiormente innovativa, anche se a volte più rischiosa, rispetto alla consolidata strategia di tutela. È tuttavia una strada necessaria e inevitabile, e lo diventa sempre più all'aumentare dei costi opportunità della tutela. Resta vero che, a fronte di attività economiche ed alternative di sviluppo associate a benefici (crescenti), la stessa tutela, per essere efficace, deve integrarsi con attività economico-culturali volte alla generazione di rendite culturali. E la stessa gestione e regolamentazione di offerta e domanda culturale richiede l'uso di paradigmi e strumenti economici (e finanziari). "Sfruttamento" e creazione di "rendite" nel senso di valorizzazione e conservazione per usi di fruizione diretta ed indiretta.

Come per molte risorse naturali, i siti culturali sono in larga parte beni ibridi, quasi pubblici, e possono, in vari modi, essere goduti da molti senza possibilità di esclusione dal pagamento (Santagata e Signorello, 2000)<sup>15</sup>.

Il sistema dei beni culturali ed ecclesiastici è una complessa collezione di organizzazioni private, semi-pubbliche e pubbliche supportato da un meccanismo di finanziamento che si compone di fonti private, generate da imprese ed individui, e pubbliche, generate da tassazione del pubblico generale o da rendite proprie del bene culturale.

I beni culturali ecclesiastici posseggono le caratteristiche di beni pubblici puri, come già detto al paragrafo 2.2, se l'offerta non è caratterizzata da esclusione, o per scelta di politica di regolamentazione culturale, o perché i costi di attuazione dell'esclusione sono troppo

---

<sup>14</sup> Questo è il caso di beni pubblici culturali locali (Santagata e Signorello, 1998).

<sup>15</sup> Questo può accadere per motivi diversi, in relazione alla diversa tipologia del bene in esame. Vi possono essere beni culturali per i quali è impossibile l'esclusione, beni ai quali per scelta politica non sono applicate politiche di esclusione, e beni che sono solo in parte escludibili (castelli, siti archeologici che possono essere, in parte, essere goduti anche dall'esterno). Per alcuni beni culturali e ambientali risulta impossibile praticare l'esclusione, poiché le istituzioni legali e le condizioni tecnologiche la rendono impossibile o troppo costosa.

elevati. Alcuni benefici, come il godimento di un panorama naturale-culturale, o della facciata esterna di una chiesa (Powe e Willis, 1996), sono attributi "pubblici" dell'uso. Altre componenti di uso con carattere pubblico puro, forse maggiormente importanti, sono rappresentate dagli elementi di non uso del bene. Conservazione e tutela, nelle accezioni di utilità individuale ed altruistica, sono funzioni pubbliche (di livello locale, nazionale o globale) non escludibili e non rivali.

La fruizione, l'uso diretto del bene, assume invece caratteri più sfumati, con diverse caratteristiche di "impurità" dei servizi offerti. Se l'uso di fruizione del bene viene reso escludibile, limitando l'accesso attraverso politiche di regolamentazione dei flussi o politiche tariffarie, la sua natura diventa impura. Le componenti di non uso restano caratteristiche pubbliche, ma la fruizione è delimitata ad una fascia della possibile utenza. Se non si verifica congestione e quindi se non si ha rivalità nell'uso del bene, per chi ha accesso il servizio rimane pubblico. Superate le soglie fisiche e/o psicologiche di congestione, il consumo assume carattere di rivalità, e anche per chi ha accesso il carattere pubblico scompare, assumendo toni intermedi fra pubblico e privato.

Occorre dire che esclusione e rivalità nel consumo non sono, per i beni culturali, caratteristiche indipendenti. Le politiche di esclusione sono primariamente finalizzate a ridurre, soprattutto per i siti di grande rilevanza, i livelli di congestione, "ottimizzando" l'uso della risorsa. La rivalità del consumo si presenta sia in siti caratterizzati da politiche di esclusione sia in siti "open access", ma è maggiormente probabile nel secondo caso, almeno a parità di condizioni.

Si conclude sottolineando come i servizi e le attività rese dal capitale culturale presentano caratteristiche di impurità variabili che dipendono sia dalle politiche attuate sia dalla natura stessa del bene culturale. L'accezione di bene pubblico puro rimane, ed è intrinseca, per il godimento dei valori di non uso, nelle varie specificazioni<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Anche i valori di uso indiretto possono, nel caso non siano ben definiti i diritti di proprietà sulle risorse, essere soggetti ad un uso pubblico da parte di agenti e settori che usufruiscono dei servizi resi dal capitale.

Nel caso dei beni culturali ecclesiastici, i costi, fissi e variabili, di conservazione, valorizzazione gestione del sito/istituzione possono nella maggior parte dei casi essere stimati e resi disponibili come informazioni per le azioni di politica pubblica e per la ricerca<sup>17</sup>. Il lato dei benefici si presenta invece, come assente o, in alcuni casi, limitato all'analisi dei benefici indiretti e finanziari. Le motivazioni sottostanti la mancata attenzione alla valutazione dei benefici diretti, "economici culturali", sono:

- a. Difficoltà inerenti la stima di benefici misti privati e pubblici, nonché di uso e non uso<sup>18</sup>,
- b. Considerazione, nei progetti di investimento e nella contabilità, dei ritorni finanziari e non di quelli economici;
- c. Equivoci inter-disciplinari riguardanti i concetti di "mercato dei servizi culturali"<sup>19</sup>, "valutazione economica", "monetizzazione di costi e benefici".

---

<sup>17</sup> Spesso si rilevano figure di costo/efficacia, quali costo per unità di spazio, costo per utente, etc.. Santagata e Guerzoni (1999) offrono, ad esempio, una stima dei costi e ricavi di gestione per la galleria sabauda di Torino. I ricavi di gestione sono assai inferiori ai costi, che devono così essere coperti tramite finanziamento pubblico, contribuzioni private e vendita di servizi museali. L'ammontare dei ricavi rappresenta però il conto finanziario, non economico, dei benefici sociali. Gli autori suggeriscono di ampliare l'analisi dei costi dell'istituzione tramite una valutazione della domanda potenziale e del surplus dell'utenza. Tale analisi deve essere focalizzata sugli scenari potenziali oltre che attuali, vista la possibilità che le risorse inadeguate abbiano condizionato in senso restrittivo le attività didattiche e scientifiche, nonché la produzione di eventi temporanei, funzioni di sviluppo, Promozione e comunicazione. Quindi, la valutazione deve stimare i benefici ed i costi dello status quo come i benefici e di costi di eventuali scenari alternativi, in modo da rendere possibile un raffronto fra benefici economici netti "sociali".

<sup>18</sup> Lo stesso Greffe, pur da una prospettiva istituzionalista, rileva l'importanza dei benefici d'opzione, sia per quanto riguarda la misura, la trasformazione in flussi finanziari e infine per ciò che riguarda il "controllo" delle modalità di offerta: "*Parmi les fondements possibles de la demande, un rôle particulier devra être accordé aux "demandeurs de valeur d'option", c'est à dire aux agents qui sont prêts à effectuer des dépenses en argent ou en nature (benevolat) pour conserver les possibilités d'utilisation des monuments au profit des generations futures. Il y a là dans tous les pays, mais sous des formes diverses (trusts, associations, mécénat), une source liée de valorisation de la demande et d'organisation de l'offre*". (p.6). Tra i fondamenti possibili della domanda, un ruolo particolare è stato accordato ai "richiedenti di valore di opzione", vale a dire agli agenti che sono pronti ad effettuare delle spese in denaro o in natura (volontariato, per conservare la possibilità di utilizzazione dei monumenti al profitto delle generazioni future,). Ci sono in tutti i paesi, ma sotto forme diverse (trust, associazioni, mecenatismo), una sorgente legata alla valorizzazione della domanda e alla organizzazione dell'offerta. Quindi, pur essendo contrario all'approccio metodologico di analisi costi benefici, si può intuire come Greffe possa avallare l'uso della valutazione monetaria per fini gestionali.

<sup>19</sup> Un'ottica di "mercato" implica, fra le altre cose:

- Valutare attentamente il rapporto costi-benefici, da un punto di vista economico, per le iniziative e i progetti organizzati, valutando sia i contenuti culturali di un progetto sia i costi e benefici economici associati.

### 2. 8.1 La costruzione della curva di domanda per i beni ecclesiastici.

La diversificazione della domanda del bene culturale ecclesiastico dipende dalle componenti che la generano. P. Leon<sup>20</sup> riferendosi ai beni culturali in genere individua 5 grandi componenti:

- a. *domanda di educazione*: il bene culturale è assunto quale *input* per la soddisfazione di un bisogno fondamentale;
- b. *domanda di ricreazione*: il bene culturale comprende la *domanda educativa*, ma si basa anche su componenti *ludiche*;
- c. *domanda di ricerca*: il bene culturale è assunto quale *documento* necessario per l'effettuazione di studi e ricerche (settoriali e non);
- d. *domanda di conservazione*: in questa area si esprime il bisogno della collettività di mantenere il *valore in sé*;
- e. *domanda di consumo*: in quest'area di appropriazione del bene viene espressa la soddisfazione del piacere individuale, a detrimento di altri.

È la compresenza di tutte le componenti della domanda che giustifica la qualificazione del bene culturale quale bene pubblico. Ed è la "situazione" di bene pubblico che consente la valutazione economica; non semplicemente quella finanziaria.

A queste componenti valide per i beni culturali in genere bisogna aggiungere, quando si affronta il problema dei beni culturali ecclesiastici, *la domanda di spiritualità o religiosità*. Il bene culturale è assunto come luogo in cui si materializza la fede attraverso l'incontro con Dio. Tale componente va ad esprimere un bisogno sicuramente

---

- Cercare risorse attraverso campagne di *fund raising*, attraverso sponsor o donazioni, ed incrementare gli introiti derivanti da attività di bigliettazione e licenze per servizi. La visione di mercato implica quindi una "nuova" analisi dei beni culturali con enfasi sia sul ruolo della domanda sia sul ruolo degli incentivi (fiscali e non) per favorire la collaborazione pubblico-privato e l'integrazione, per ciò che riguarda le fonti di finanziamento, di fonti pubbliche e "private", nella fattispecie imprese e utenti. Per quanto riguarda lo specifico del nostro studio, l'attenzione è posta sullo studio della domanda e delle preferenze dei "consumatori", da utilizzarsi come dato informativo delle analisi costi benefici e nelle strategie di finanziamento e gestione via tariffe e donazioni.

Attivare strategie di "mercato", pur continuando ad assolvere una funzione sociale, significa aumentare l'efficienza finanziaria, acquisire maggiore conoscenza dell'utente-cliente-consumatore; analizzare come il "consumatore" percepisca e valuti il "prodotto", nello stato attuale ed in scenari ipotetici; elaborare un concetto di bene culturale come bene plurimo, disaggregando valori, servizi, ed attributi.

<sup>20</sup> Ordinario di Economia Pubblica presso la Facoltà di Economia e Commercio della III Università di Roma - Amministratore Delegato CLES S.r.l..

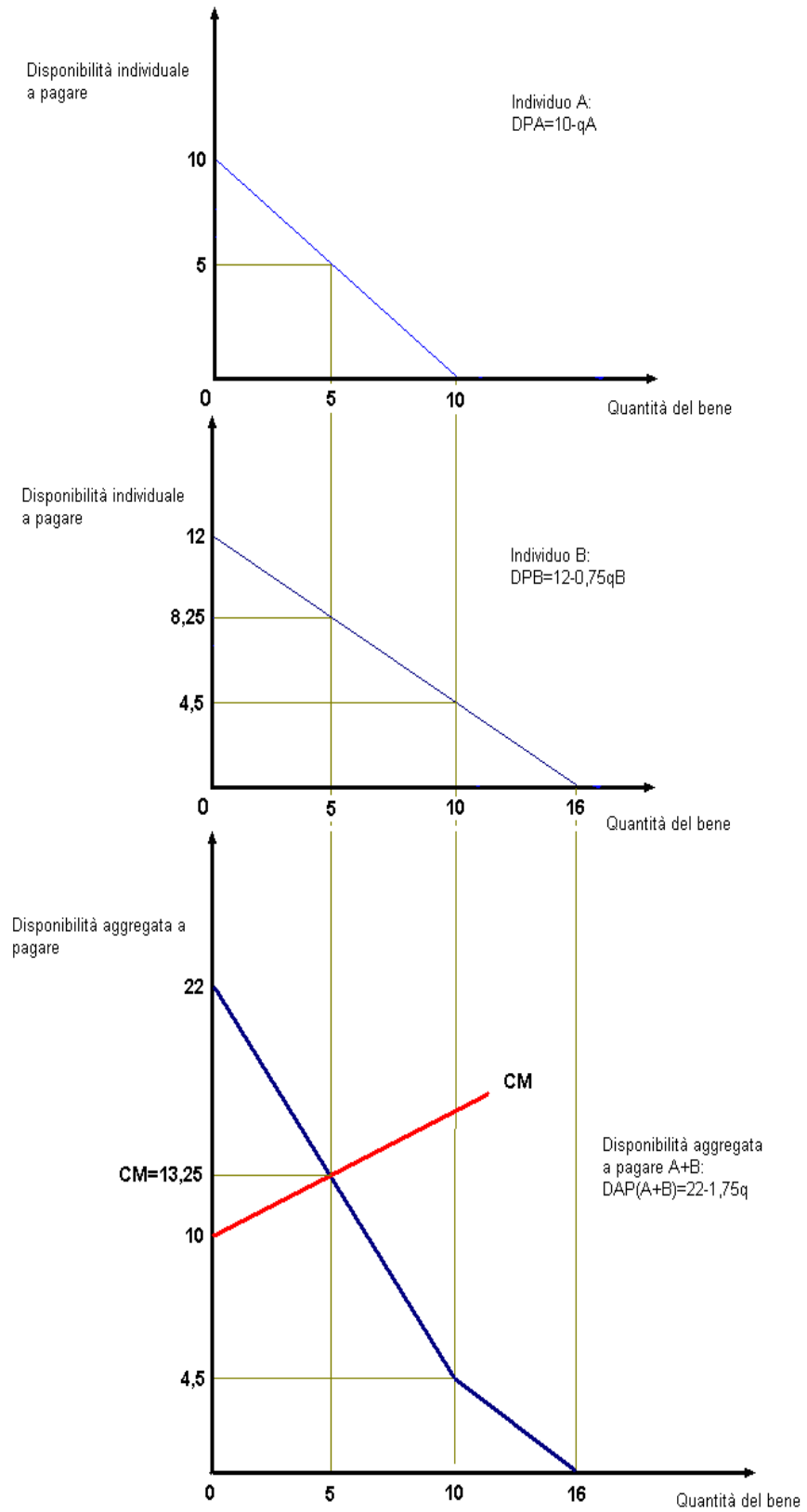
individuale ma che facilmente si estende a tutta la comunità dei fedeli diventando quindi collettivo.

La "domanda di educazione" e la "domanda di ricreazione" possono essere esplicitate attraverso l'approccio dell'analisi costi/benefici. Secondo tale approccio:

- a. le *decisioni* dell'operatore pubblico si basano sugli *effetti* che l'investimento produce sull'intera collettività;
- b. l'operatore pubblico, valuta i benefici a favore della collettività; non si limita al calcolo monetario delle entrate e delle uscite; la stima viene estesa ai "vantaggi" e ai "sacrifici" che derivano a favore e/o a carico delle collettività direttamente o indirettamente coinvolte;
- c. gli *effetti diretti* sono rilevati in base ai *beni* e ai *servizi* direttamente prodotti dall'ente gestore dell'iniziativa/investimento;
- d. gli *effetti indiretti* si stimano, considerando gli *incrementi* o i *decrementi* di produzione di beni e servizi che si verificano, in seguito alla realizzazione dell'investimento, in altri settori;
- e. gli *effetti secondari* prendono in considerazione le *modificazioni strutturali* di lungo periodo prodotte dall'investimento. Tra tali effetti si includono benefici non quantificabili né valutabili in termini che consentono un confronto con gli altri benefici. In letteratura sono considerati *effetti secondari*, ad esempio, le *trasformazioni culturali*, l'*innovazione tecnologica*, la *propensione ad investire* e qualunque trasformazione culturale di lungo periodo che agevoli il conseguimento degli obiettivi dell'operatore pubblico.

Siffatte considerazioni ci aiutano a costruire la curva di domanda. Come già visto al paragrafo 2.2 per costruire la curva di domanda aggregata per un bene privato si sommano orizzontalmente le curve di domanda di ciascun individuo. Nel caso dei beni ecclesiastici data la particolare tipologia, la curva di domanda aggregata è ottenuta sommando verticalmente le curve di domanda di ciascun individuo.

Concettualmente ciò significa sommare la disponibilità a pagare di tutti gli individui.



**Fig. 2.7:** Somma delle disponibilità a pagare di tutti gli individui



La quantità ottima del bene a proprietà comune che dev'essere offerta si ottiene nel punto in cui il *beneficio marginale sociale (spirituale)* (pari alla disponibilità aggregata a pagare DAP) eguaglia il costo marginale di produzione (CM) del bene ecclesiastico. Se ad esempio  $CM=10+0,65q$ , dove  $q$  è la quantità di bene, allora:

$$CM = DAP \Rightarrow 10+0,65q = 22-1,75q \Rightarrow q=5$$

la quantità ottima del bene ecclesiastico è nell'esempio prodotto pari a 5.

La *condizione formale di efficienza nella produzione dei beni pubblici* è ottenuta ricordando che per due beni privati, X e Y, e per due consumatori, A e B, vale la relazione:

$$SMT_{X,Y}=(SMS_{X,Y})^A=(SMS_{X,Y})^B=p_X/p_Y, \quad \mathbf{[2.9]}$$

che garantisce l'efficienza nello scambio, nella produzione e nella combinazione dei prodotti.

Ipotizziamo che X sia un bene pubblico ed Y un bene privato. Fissiamo inoltre per semplicità  $p_Y=1$ .

Per i due individui varranno le relazioni:

$$p_X=(SMS_{X,Y})^A \quad p_X=(SMS_{X,Y})^B. \quad \mathbf{[2.10]}$$

Quindi, la somma delle disponibilità a pagare individuale da luogo a:

$$SMT = (SMS_{X,Y})^A + (SMS_{X,Y})^B. \quad \mathbf{[2.11]}$$

Ovvero la somma dei SMS tra bene privato e bene pubblico per gli individui è uguale al SMT (condizione di Samuelson di offerta ottima del bene pubblico).

## 2. 8.2 Offerta dei beni culturali ecclesiastici

Oggi più che mai si è di fronte alla necessità, per ragioni sia di valorizzazione, sia di finanziamento e di sostenibilità dello sviluppo del settore, di allargare lo spettro degli strumenti economici dell'offerta (e non) a disposizione del gestore dei beni culturali ecclesiastici, di stabilire una visione integrata delle attività di gestione, conservazione e finanziamento, nonché di caratterizzare maggiormente il bene culturale come "risorsa economica", il cui utilizzo deve massimizzare il valore totale fornito agli utenti e alla società, e nel frattempo soddisfare vincoli di sostenibilità fisica, economica e finanziaria

Si possono elencare diverse ragioni per le quali la fornitura del bene culturale ecclesiastico deve avvenire per intervento congiunto di "Chiesa e mercato", che possono essere definiti come sistemi complementari, e non può essere gestito esclusivamente da istituzioni di mercato orientate al profitto. È necessario distinguere i diversi fattori che istituzionali, di proprietà e gestione, ibride e/o non profit che concorrono alla formazione della offerta dei beni culturali. Tali fattori, di seguito descritti, sono: *i fattori tecnologici, ambiente multi-obiettivo, preferenze miopiche, massimizzazione del valore totale netto del bene, effetto congestione* ed altri.

### 2. 8.2.1 Fattori tecnologici

Le istituzioni culturali che forniscono il bene possono caratterizzarsi come "monopoli naturali", in ragione degli elevati costi fissi inerenti alla "produzione" di capitale (fisico) culturale. La curva dei costi marginali potrebbe presentarsi come decrescente per ampi tratti, rendendo non possibile un "profitto" in termini di mercato. A livello di regolamentazione dei prezzi, diverse politiche possono essere introdotte: fissazione al costo marginale con elargizione di sussidi, fissazione del prezzo al costo medio.

Nascono però due tipi di considerazioni: la prima riguarda il "prezzo" del "prodotto": a differenza degli spettacoli di *performing arts*, dove il prodotto è maggiormente identificabile ed omogeneo, le istituzioni culturali, che offrono la tipologia di beni oggetto del presente

studio, presentano carattere disomogeneo, essendo la loro offerta definita da una serie di servizi e funzioni, ognuna delle quali "fornisce" un beneficio individuale soggettivo, sociale e religioso. Per ogni "servizio" e "funzione" esiste quindi un possibile "prezzo" o "prezzo ombra"<sup>21</sup>. A livello istituzionale, dati gli elevati costi fissi, si potrebbe ipotizzare una divisione degli obiettivi fra proprietà e gestione. Nel caso i costi fissi fossero abbattuti (coperti dal proprietario), il gestore (i gestori<sup>22</sup>) potrebbe fornire i servizi fronteggiando costi marginali crescenti superiori ai costi medi. Il tema del "contratto" fra gestione e proprietà è sempre la suddivisione della rendita<sup>23</sup> economica (nel significato di surplus sociale), nella componente finanziaria (catturata) e pubblico-collettiva.

### 2. 8.2.2 Ambiente multi-obiettivo

Una seconda considerazione riguarda l'ambiente multi-obiettivo al quale le istituzioni (*non profit*) religiose devono raffrontarsi. Il prodotto culturale e religioso offerto da tali istituzioni non può avere il fine di massimizzare i ricavi al netto dei costi (Koboldt, 1997): l'obiettivo associato ai ricavi è da vedersi in un'ottica di finanziamento, ossia copertura dei costi, e non di profitto, ed inoltre è bilanciato da altri obiettivi di carattere "culturale-spirituale", quali la massimizzazione della fruizione e dell'accesso, e dell'offerta di livelli accettabili e minimi di "qualità" dei servizi. Comunque, gli obiettivi economici e culturali e religiosi non sono totalmente separabili, ed a livello istituzionale è necessaria una loro integrazione. La "vendita" dei servizi deve quindi internalizzare obiettivi qualitativi e quantitativi, legati alle

---

<sup>21</sup> Il prezzo ombra è determinato dallo Stato o ente pubblico per poter razionalizzare l'approvvigionamento altrimenti libero di una data risorsa naturale. Il prezzo ombra svolge tre importanti funzioni: 1) razionalizzare lo sfruttamento delle risorse naturali libere; 2) incentivare gli investimenti privati nel settore; 3) salvaguardare la riproducibilità della risorsa naturale rinnovabile facendo in modo che l'uso non ecceda mai il tasso di ricrescita. Il prezzo ombra viene determinato con criteri diversi del mercato e spesso può essere non adeguato a fronteggiare lo sfruttamento di una risorsa naturale e la miopia individuale. Purtroppo, in assenza di validi segnali di mercato, per fronteggiare la gestione delle risorse libere non esiste una strada migliore.

<sup>22</sup> Identificando i gestori di servizi commerciali e gestori di servizi culturali.

<sup>23</sup> In un'accezione marginalista, come differenza fra reddito economico e costo totale più costo opportunità. La suddivisione del surplus totale riguarda i soggetti proprietari, gestori (produttori) e i consumatori.

caratteristiche del prodotto e alla domanda cui viene offerto. Un ambiente multi-obiettivo può quindi rendere disincentivante per un privato la gestione del bene complesso,<sup>24</sup> alla presenza di "standard di qualità" dell'offerta, richiedendo una forma *non profit* o *profit* spuria. In assenza di espliciti interventi regolatori sullo standard di qualità dell'offerta, il perseguimento di obiettivi di profitto potrebbe creare situazioni sub ottimali di equilibrio per domanda e offerta sia nel breve periodo (Koboldt, 1997) sia nel lungo (Trimarchi, 1993).

### 2. 8.2.3 *Preferenze miopiche*

L'obiettivo di massimizzare la fruizione, anche in un ambiente *non profit*, deve fronteggiare il possibile problema associato alla presenza di preferenze miopiche, cioè di individui che sotto-investono in capitale culturale (educazione culturale). In tale caso, si dimostra l'esistenza di inefficienze dinamiche nel consumo del bene, che determinano equilibri di mercato sotto-ottimali. La società, come somma di individui, se lasciata a forze di mercato non "misurerebbe" opportunamente i benefici inter temporali (futuri) dovuti al consumo in ogni periodo di tempo, ma solo l'utilità corrente del consumo (Mc Cain, 1982). Per questo motivo sotto-investirebbe, generando consumi di cultura sub ottimali in ogni momento presente, e sentieri temporali conseguentemente inefficienti nell'accumulazione di capitale e quindi nello sviluppo del settore. Un intervento dell'autorità ecclesiastica, sia in forma di sussidio, sia con gestione diretta dell'offerta, è auspicabile, per favorire uno "spostamento" e stabilizzazione della curva di domanda di lungo periodo, che altrimenti rischierebbe di "contrarsi" dinamicamente. Questo tipo di "fallimento del mercato" riguarda i valori di uso e di fruizione, del bene.

---

<sup>24</sup> Anche società con fini di profitto sono organizzazioni complesse che si raffrontano ad ambienti multi-obiettivo. Pur avendo strategie di qualità, esse sono finalizzate alla massimizzazione dei ricavi netti, e non hanno vincoli sull'ampiezza della domanda, potendo sfruttare a pieno le elasticità di prezzo.

#### 2. 8.2.4 *Massimizzazione del valore totale netto del bene*

I fattori tecnologici e l'ambiente multi-obiettivo introducono un ulteriore fattore, alla base della necessità di un intervento pubblico o ibrido o *non profit*. Il fine "economico" della gestione dei beni culturali ecclesiastici, che è fortemente interrelato con il fine culturale e religioso, è la massimizzazione del valore totale netto del bene. Per giungere a tale massimizzazione, tutti i valori-benefici che gli utenti possono usufruire dal bene come supporto di servizi o solo come stock, devono essere identificati e misurati, in modo da giustificare e pianificare la scala delle attività e degli investimenti. La trasformazione di tali benefici in flussi finanziari reali ("*capture*") è opzione da valutare da parte del decisore pubblico, e dei soggetti gestori e proprietari (Pearce e Mourato, 1998). Per questo, un gestore privato orientato al profitto avrebbe incentivi a catturare i benefici più facilmente trasformabili in flussi finanziari, ma non a valutare e massimizzare l'effettivo valore totale sociale e spirituale del bene.

#### 2. 8.2.5 *L'effetto congestione*

Un ultimo fattore che conduce alla superiorità di un intervento collettivo è legato alla presenza di esternalità nel consumo. L'effetto congestione che scaturisce dall'uso diretto del bene, è tanto più probabile tanto maggiore è il peso dell'obiettivo di massimizzazione dell'accesso. Questo effetto di congestione rappresenta un'esternalità del consumo, associata alla fruizione. In questo caso, abbiamo dei costi "sociali di congestione" sperimentati dai visitatori, i quali producono un'esternalità negativa reciproca<sup>25</sup>. All'aumentare della scala

---

<sup>25</sup> Selwood (1999, p.51): "*Congestion is one of the most acute problems faced by the Built heritage. The proportion of historic properties reaching their maximum visitor capacity rose from 21 per cent in 1994 to 25 per cent in 1997. In March 1998 Westminster Abbey introduced a £5 charge to reduce the growing crowds of tourists. The charge is not to raise money but to help the clergy to keep control of their church and to reduce noise in what is intended to be a place of prayer that worshippers could enter at any time without charge. (...) another major problem associated with visiting historic buildings is the wear and tear caused by millions of feet walking over sensitive surfaces*".

È ovvio che ogni tipologia di bene culturale - museo, sito archeologico, monumento - presenti diversi costi di congestione o decadimento dovuti a flussi di visite. È chiaro però che le eventuali tariffe aggiuntive non dovrebbero essere strutturate per ragioni di finanziamento ma per correggere le esternalità. Eventualmente, tali introiti saranno

di uso, l'esternalità sposta la curva dei costi marginali. L'efficienza richiederebbe un prezzo maggiore al fine di ristabilire il livello di uso ottimale. Il "prezzo" potrebbe essere riflesso dalla disponibilità a pagare (DAP) per una riduzione di congestione nel sito, dove il livello di congestione è un "attributo" del bene ecclesiastico in esame. Tramite la rilevazione delle preferenze si possono quantificare i costi derivanti per gli utenti dalla congestione. Anche se il raggiungimento dell'equilibrio Pareto ottimale rimane probabilmente un obiettivo di carattere squisitamente teorico, l'informazione sui costi di congestione può essere utilizzata per fini di gestione dell'accesso. La congestione potrebbe condurre ad esternalità negative sul sito stesso, se i flussi di visitatori superano le soglie di carico (*carrying capacity*). Centri storici, abbazie e cattedrali ospitati in edifici storici possono soffrire di questi effetti esterni (Mossetto, 1992; Netzer, 1992). I costi sociali, misurabili in decadimento del sito e quindi in una perdita di "capitale", potrebbero essere un segnale di non sostenibilità della gestione. Un più elevato decadimento fisico del bene genera costi aggiuntivi in termini di maggiori investimenti (pubblici o semi-pubblici) finalizzati al recupero e mantenimento del capitale. In alternativa, le istituzioni con poteri di gestione dei flussi potrebbero, se il bene è "tecnologicamente" escludibile, utilizzare strumenti economici quali tariffe per ridurre i costi sociali ed eventualmente riportare al di sotto delle soglie di carico il flusso di utenza. È importate notare come la capacità di carico fisica e quella psicologica dell'utenza sono probabilmente associate a livelli differenti di flusso di visite.

#### 2. 8.2.6 Altri fattori

Altre esternalità che potrebbero giustificare la fornitura o l'intervento collettivo sono associate ai benefici sociali esterni generati dal consumo di beni culturali-ecclesiastici. In sintesi, il consumo di beni da parte dell'utenza produce benefici al di là degli effetti "internalizzati" dagli utenti. Attraverso processi di socializzazione, l'accumulazione di

---

poi utilizzati per programmi o progetti di investimento in capitale ed infrastrutture, per ridurre le esternalità e compensare eventuali deprezzamenti del capitale culturale.

capitale culturale viene "trasmessa" ad altri soggetti. Per quanto riguarda i possibili effetti "sociali-collettivi", rimangono rilevanti le giustificazioni dell'intervento pubblico ma che non sono quantificabili via analisi della domanda (essendo essenzialmente su di un livello macro-sistemico).

Trimarchi (1993) nota come, data la natura di *trust good*<sup>26</sup>, il ruolo dello stato (o della istituzione non profit) è quello di ridurre i costi di transazione associati allo scambio. Essendo la *merce* oggetto dello scambio il set di servizi supportati dal bene capitale, i quali contengono un rilevante contenuto informativo, un'istituzione con fini non legati al profitto può porsi come garante di un "contratto impuro", come teorizzato in contesti neo-istituzionalisti. In parte, il valore effettivo del servizio non può essere conosciuto fino a quando esso non viene consumato, ed anche dopo il consumo la valutazione è altamente soggettiva. Appare evidente che la decisione di consumare il bene o il servizio, associata alla utilità vincolata, deve essere accompagnata da una certa dose di fiducia sul fatto che il prodotto valga il suo prezzo. L'istituzione, sia statale sia non profit, deve costruire lo scambio culturale sulla base della "reputazione", in modo da far percepire all'utente un sufficiente livello qualitativo. Questo fenomeno lega reputazione, prezzi e qualità: un "garante" della qualità è necessario, fra le altre cose, per incrementare la DAP degli utenti diretti, a parità di situazioni, aumentando il surplus potenziale.<sup>27</sup>

Una settima ragione fa riferimento alla teoria dei beni di merito, di matrice neoclassica e non. I beni culturali si caratterizzerebbero (anche) come beni il cui consumo è sotto-ottimale (minore di quello ottimo) causa miopia, informazione asimmetrica, iniqua distribuzione di risorse monetarie e intangibili (*capabilities*). Si vedano Bariletti (1993) e Mazzanti (2002).

---

<sup>26</sup> Bene "di fiducia", la cui decisione di consumo è in parte decisa sulla base di informazione imperfetta. Oltre a essere *trust good*, il bene di consumo culturale è anche, in modo complementare, bene di esperienza.

<sup>27</sup> Trimarchi nota che lo scambio basato sulla reputazione non conduce ad equilibri stabili, data l'instabilità della qualità dell'offerta culturale e la consapevolezza da parte dei consumatori sulla impossibilità di formulare valutazioni certe sul livello qualitativo del servizio da consumare.

## **2.9 Intervento dello Stato nell'offerta dei beni culturali ecclesiastici**

Gli otto punti precedentemente elencati sono un primo tentativo di classificare i possibili motivi alla base di un intervento regolatore (collettivo) nel settore culturale ed ecclesiastico.

La necessità di un intervento a sostegno della produzione culturale è riconosciuta dagli economisti fin dal XVIII secolo (Trimarchi, 1993): i classici includono la cultura fra quei settori, quali la sanità e l'istruzione, nei quali l'operatore pubblico deve intervenire, non potendo l'attività reggersi sulle sole forze di mercato. La fiducia che anche Keynes nutriva, riguardo alla possibilità di rendere finanziariamente autonome le istituzioni culturali nel lungo periodo, è stata smentita dai fatti. Si assiste infatti spesso ad una specie di paradosso, con istituzioni che ottengono cospicui finanziamenti da individui che non consumano direttamente il servizio e non coprono il fabbisogno a causa di una disponibilità a pagare (DAP) non elevata, o non catturata, degli utenti diretti<sup>28</sup>. La dinamica (di crescita) di domanda ed offerta, che evolvono lungo un percorso comune, congiuntamente ai fattori sopra elencati (vedi par. 2.8.2.1, 2.8.2.2, 2.8.2.3, 2.8.2.4, 2.8.2.5, 2.8.2.6), è alla

---

<sup>28</sup> La tesi è che la DAP motivata da valori non di uso, è superiore alla DAP per il consumo, che sarebbe limitata dalla natura di *trust good*. Vi sarebbe maggiore possibilità di catturare il *surplus* degli utenti non di uso, rispetto a quello dei consumatori, intrappolati da limiti informativi strutturali. I pochi studi che rilevano e confrontano le due DAP (Powe e Willis, 1996), sembrano non confermare questa tesi. Ulteriori verifiche maggiormente dettagliate sarebbero tuttavia necessarie.

Anche se tramite le stime effettuate all'uscita dalla visita non ricaviamo la curva di domanda ex ante (quello che effettivamente gli individui erano disposti a pagare), osserviamo la "vera" DAP informata dall'esperienza della visita (le informazioni fornite dal ricercatore sul bene sono una dimensione informativa a parte). Un dilemma esiste: nel caso gli utenti siano visitatori occasionali, ai fini delle politiche tariffarie la DAP di interesse è quella ex ante, ai fini di valutazione e politica pubblica culturale è quella ex post, cioè la curva di domanda associata al surplus che tiene conto del consumo effettuato, cioè del valore del bene. Quindi, è necessario tenere distinte le due possibili valutazioni: stimando ex ante conosciamo l'elasticità al prezzo ed il surplus di utenti generalmente incerti sulle qualità di un bene "trust" "Credente" ed "experience" (Forte, 1993); d'altra parte, stimando ex post ricaviamo il vero beneficio pubblico della politica culturale. Le implicazioni per la politica tariffaria in presenza di utenti occasionali sono chiare: basandosi su stime ex ante le tariffe possono essere fissate a livelli tali da lasciare agli utenti parte del surplus generato durante la visita. Per utenti occasionali, tale generazione di surplus risulta quindi difficilmente catturabile, se non con donazioni suppletive all'uscita, data l'intrinseca asimmetria informativa (ed il processo di *learning* nel consumo) che caratterizza l'esperienza-congiunta- di consumo e di offerta culturale. Per utenti non occasionali, la stima ex post informa esattamente la politica tariffaria sulla DAP per la successiva visita.



base della incapacità delle istituzioni culturali di essere, nella quasi totalità dei casi, finanziariamente autonome.

Le sopra elencate motivazioni hanno evidenziato (a) i fattori che conducono alla necessità di una fornitura non di profitto del bene<sup>29</sup>, strutturando l'offerta in appropriate forme istituzionali, (b) come e per quali obiettivi l'analisi della domanda basata su rilevazione della DAP per il bene e per le singole "caratteristiche" sia rilevante per la gestione ed il finanziamento delle istituzioni culturali.

L'intervento finanziario statale a sostegno delle istituzioni culturali appare la garanzia relativa al pluralismo dell'offerta culturale e all'opportunità per le istituzioni di introdurre sperimentazioni ed innovazione. Abbiamo quindi un nesso, di carattere economico, fra la necessità di innovare per aumentare l'equilibrio di domanda ed offerta, la necessità di un sostegno statale sostenuto da tipologie di organizzazione non profit, la possibilità e necessità di sperimentare meccanismi finanziari innovativi, la necessità di valutare la natura e la misura dei benefici legati ai servizi per informare tutto il processo di sviluppo del settore.

Il vantaggio informativo che possiedono le istituzioni culturali nei confronti dell'autorità pubblica, la quale non può operare un effettivo monitoraggio sulle ragioni delle scelte politico culturali delle istituzioni, può essere alla base di fenomeni di *rent seeking* (Grampp, 1989). Un più ampio uso della valutazione della domanda e delle preferenze degli utenti per funzioni e servizi potrebbe colmare l'asimmetria inducendo politiche più informate ed economicamente razionali.

Si è visto che, seppure con accezioni differenti, sia la gestione del bene culturale sia il suo finanziamento non possono essere analizzati tramite le metafore interpretative di "privatizzazione" (o "*de-etatisation*"). A livello interpretativo, risultano più efficaci le metafore della "autonomizzazione", e della "ibridizzazione" (Schuster, 1998). A livello evolutivo, l'autonomizzazione finanziaria e organizzativa procede di pari passo con l'ibridizzazione istituzionale. I rapporti di causa-effetto fra innovazioni finanziarie ed istituzionali non possono, almeno a questo punto, essere chiariti e definiti con precisione. In generale, nei paesi

---

<sup>29</sup> Fornitura che può essere pubblica, *non profit*, privata (donazioni), o ibrida.

europei, ed in Italia, l'evoluzione legislativa ed amministrativa ha incentivato, direttamente ed indirettamente, l'ingresso di nuovi agenti, ed ha promosso l'innovazione di nuove forme istituzionali di nuovo assetti di finanziamento. La dinamica dei rapporti causativi non può quindi essere definita, se non da una accurata analisi ex post. Al momento, con particolare riferimento al caso italiano, il quadro istituzionale e legislativo è in evoluzione, e gli assetti futuri sono difficilmente prevedibili. Le "innovazioni" legislative hanno generato e reso possibile innovazioni istituzionali, ma è ancora presto per fornire descrizioni e conclusioni esaustive sugli effetti.

È pure probabile che, dal basso, le istituzioni culturali diano origine e sperimentino assetti istituzionali ed organizzativi, forniscano maggiore quantità e diversa qualità di servizi, assolvano le funzioni sociali e sperimentino meccanismi economico-finanziari in modo tale da influire sul processo di regolazione del settore.

Tornando alla metafora dell'ibridizzazione, essa può essere fonte di innovazione sia per il polo "pubblico" sia per il polo "privato". L'istituzione pubblica può essere interessata ad acquisire maggiore indipendenza e flessibilità nelle operazioni di pianificazione, gestione e raccolta fondi, ma voler mantenere rapporti con il "centro", per avere supporto finanziario residuale e garanzie di carattere generale, legate alle difficoltà ed incertezze intrinseche al mercato dei servizi culturali.

Dall'altra parte, un istituzione privata culturale può ritenere fruttuoso stringere legami istituzionali e finanziari con l'autorità pubblica. Oppure agenti privati possono ritenere la risorsa culturale rilevante dal punto di vista economico, e partecipare alla gestione o al finanziamento tramite contratti specifici con l'autorità pubblica<sup>30</sup>.

Si può affermare che l'analisi istituzionale e l'analisi del mercato di "offerte" e "domande" culturali si incentrano, risultando quindi connesse, sulla identificazione e disamina degli interessi - complementari e conflittuali- degli *stakeholders*.

---

<sup>30</sup> Come afferma Hutter (1997, p.174-75): "A rather new breed of legal hybrids is likely to emerge. These hybrids have rights to property and contract and thus establish the preconditions for successful private management. At the same time, they remain bound to their public good purpose through a variety of safeguards and intervention rights".

Questi possono essere identificati come:

- Agenti che beneficiano di e domandano servizi culturali di uso diretto (fruizione);
- Agenti interessati e beneficiari di usi non diretti del bene, quali valori associati ad obiettivi di tutela e conservazione. Valori espressi a livello locale o nazionale-globale;
- Agenti economici con interessi a sfruttare il bene culturale come capitale che genera rendite di profitto;
- Agenti economici, facenti parti di settori di attività economica, che ricevono benefici indiretti sotto forma di esternalità positive, a livello locale-regionale;
- La società come insieme di individui, che riceve benefici dall'esistenza, conservazione e valorizzazione di uno stock di patrimonio culturale che contribuisce al benessere collettivo.
- Tali benefici economici devono essere valutati e confrontati con i costi di fornitura del capitale e dei servizi resi. Un beneficio netto sociale dovrebbe emergere, anche se sono note le difficoltà della misurazione dello stesso, difficoltà che aumentano passando da scenari micro a scenari macro-sistemici. I costi devono tuttavia essere finanziati. Le opzioni sono in sintesi due: il ricorso alla tassazione generale per opera dello stato, che si avvale del potere coercitivo e attua una ri-distribuzione implicita di risorse economiche; la traduzione di flussi di beneficio (potenziale) economico in flussi finanziari reali.

Le forme possibili di finanziamento diretto tramite cattura di rendite<sup>31</sup> dovrebbero sommarsi e coprire i costi fissi e variabili di offerta. L'autorità pubblica locale o centrale agirebbe, in caso, come *last resort*, finanziando i costi residuali, utilizzando la leva fiscale<sup>32</sup>.

In sintesi, allo scenario dicotomico stato-mercato è preferibile uno scenario caratterizzato da una molteplicità di agenti, istituzioni private, pubbliche e consumatori, associati ad una molteplicità di valori-

---

<sup>31</sup> *Surplus* associati all'utilizzo di capitale culturale da parte di individui, imprese, settori.

<sup>32</sup> Che può essere utilizzata anche sotto forma di incentivi fiscali, quali deduzioni/detractions totali o parziali (es. per le donazioni individuali/erogazioni liberali a istituzioni o "good causes").

obiettivo (pubblico-privati) e ad una molteplicità di "mercati" per i servizi e le funzioni che definiscono il patrimonio culturale. L'analisi deve focalizzarsi sulle relazioni esistenti e possibili fra soggetti ed obiettivi, che avvengono in mercati effettivi e potenziali. Per questo motivo l'analisi economica può sempre essere posta in un ambiente di "domande" e "offerte" di servizi legati al patrimonio.

## **CAPITOLO 3**

### **PROBLEMATICHE ESTIMATIVE RELATIVE AI BENI CULTURALI ECCLESIASTICI**

#### **3.1 Introduzione**

Attribuire un valore economico al patrimonio di arte, di storia e di cultura cui fanno parte i beni culturali ecclesiastici è indispensabile al fine di promuovere l'azione di conservazione e di valorizzazione, attraverso diversificate e mirate misure di intervento.

La prima fase da svolgere nell'operazione di valutazione economica di un bene culturale ecclesiastico consiste nell'individuazione di una nozione di valore riconducibile all'utilizzo del bene stesso.

Le motivazioni per cui un bene culturale ecclesiastico è utilizzato sono essenzialmente riassumibili:

- 1) nella celebrazione dei riti sacri,
- 2) nella manifestazione di una ricerca spirituale,
- 3) nella visita alle opere d'arte,
- 4) nella ricerca storica
- 5) negli studi antropologici.

Per attribuire un valore a tali beni si potrebbe fare ricorso al valore stimato dagli individui protagonisti delle celebrazioni religiose o del turismo cosiddetto "culturale". Si avrebbero però dei dati forzati, di parte, in quanto il campione non è completo ma rappresenta un'élite di persone che trovano piacevole la permanenza in questi luoghi. A rendere più complessa tale operazione di valutazione è altresì, da tenere nel dovuto conto, il benefico effetto emotivo che la categoria di beni in oggetto determina nell'individuo e per il quale effetto non esiste una compensazione di mercato. Tale benefico effetto emotivo riconducibile al concetto di esternalità (v. paragrafo 2.6) determina negli individui una diversa concezione del bene e dunque una attribuzione del valore diversificata.

I beni culturali ecclesiastici, a differenza dei beni pubblici in genere, si pongono in uno stadio intermedio tra i beni di consumo ad uso esclusivamente privato e beni pubblici puri ovvero quelli fruibili da tutti senza particolari restrizioni. Quasi mai si paga un biglietto di ingresso per entrare in una struttura quale una chiesa o un oratorio a differenza di un museo o un palazzo storico, raramente questi beni sono tutelati o sostenuti nella conservazione dai visitatori come lo sono i beni dello Stato; ciò perchè i beni culturali ecclesiastici sono pensati come beni di consumo e non di profitto nonostante svolgano delle funzioni a beneficio dei visitatori.

Un ulteriore elemento da considerare nella valutazione dei beni culturali ecclesiastici è il valore di lascito, ovvero di quella particolare consapevolezza che come il bene offre al visitatore contemporaneo quelle preziose esternalità, così le elargirà al visitatore del futuro che potrà gustare le stesse delizie estetiche. È una caratteristica che alza notevolmente il valore di un bene in quanto diventa caro e prezioso per l'individuo che lo lega a ricordi ed esperienze di vita.

L'analisi volta all'individuazione dei possibili valori attribuibili ad un tale bene, prevede irriproducibilità e spesso anche la pluralità delle funzioni oltre all'unicità.

Quanto finora detto palesa come lo studio degli aspetti estimativi dei beni culturali ecclesiastici investe svariati ambiti che, ciascuno nella propria misura, contribuiscono a definire il valore complessivo dei beni. Attribuire un valore ai beni culturali ecclesiastici comporta necessariamente l'attribuzione di un valore alle esternalità o benefici che questi producono e alle funzioni che svolgono come strumenti di crescita e come scrigni di storia e di arte.

### **3.2 Approcci valutativi**

I beni culturali ecclesiastici, come visto al paragrafo 2.3, per alcune peculiarità sono vicini alla categoria dei *merit goods*, dei beni meritori, ovvero a quei beni cui la collettività attribuisce un particolare valore sociale in quanto nobilitano la storia e la cultura di un popolo.

Essendo la fruizione di questo patrimonio un beneficio di cui può godere l'intera collettività è necessario riconoscere quei valori che li inseriscono nei complessi meccanismi dei finanziamenti e del mercato.

È necessario precisare che il bene culturale, categoria in cui si inseriscono i beni culturali ecclesiastici, non differisce molto da altri, come i beni pubblici o ambientali, riguardo alle politiche e agli interventi di restauro o di valorizzazione da attuare. La tradizionale teoria economica poi non attribuisce il valore di culturale ai beni privi di un prezzo di mercato. Si manifesta quindi la necessità di promuovere, ai fini dello sviluppo e della conservazione di questi beni, delle strategie di valutazione sperimentali che possano offrire un concreto supporto alle decisioni politiche.

Già negli anni venti, negli USA, si registra la sperimentazione di metodi di valutazione capaci di trasformare le preferenze implicite che le persone manifestano, con il loro comportamento riguardo questi beni, in valore monetario.

La valutazione economica dei beni culturali ecclesiastici deve mirare a valutare i benefici che i consumatori attuali o futuri ottengono dai beni stessi. Tale valutazione si basa, a differenza della valutazione culturale che fa affidamento sul giudizio dei critici e degli esperti, sulle preferenze individuali dei cittadini. La teoria economica rivela infatti che il benessere collettivo è determinato dalla soddisfazione delle preferenze individuali poiché un *beneficio* è definito come tutto ciò che aumenta il benessere individuale e un *costo* tutto ciò che lo riduce<sup>1</sup>.

Per riuscire a tradurre in termini monetari il valore di un bene culturale ecclesiale ci si può avvalere della teoria del *VET* ovvero il valore economico totale (F. Girard 1997).

Si tratta di una teoria che prende in considerazione due valori principali che ogni bene possiede: il valore strumentale o valore di uso e il valore di esistenza che naturalmente muta nel tempo.

---

<sup>1</sup> "Considerare la risorsa culturale una risorsa economica significa: comprendere che il patrimonio culturale e la cultura in senso più esteso sono beni e bisogni in competizione, per quanto riguarda l'allocazione delle risorse pubbliche; strutturare l'analisi su di una nozione estesa di cultura ed attività culturali come risorse socio-economiche, e non con l'accezione ristretta di oggetto di pregio conclamato. Pertanto offerta e domanda di servizi culturali devono, metaforicamente ed operativamente, conciliarsi ed integrarsi con le nozioni economiche di bisogni e utilità" (Mazzanti 2003).

Il valore di uso a sua volta comprende a) il *valore di uso diretto* ovvero l'utilità di cui trae beneficio l'utente; b) il *valore di uso indiretto* ovvero i benefici che anche i non fruitori diretti possono trarre da un bene, ad esempio quanti svolgono attività lavorative nei pressi di Oratori, Santuari etc...; c) il *valore di uso potenziale* basta pensare a quanti, in particolar modo appassionati d'arte ect., sono disposti a pagare pur di garantire la salvaguardia del bene per i secoli futuri; ed infine d) il *valore di uso degli utenti futuri* ovvero una sorta di eredità che si vuole lasciare ai posteri per ricordare e valorizzare. Quest'ultimo valore di uso spesso è inserito nel valore di esistenza complicando la determinazione della stima del bene; infatti il *valore di esistenza*, che è un valore che prescinde dall'uso, differisce dal valore d'uso degli utenti futuri solo in quanto va a cogliere quella volontà diffusa di pagare pur di avere la certezza della esistenza del bene la cui distruzione sarebbe una grave perdita culturale e sociale.

Riassumendo possiamo esprimere il valore economico totale (VET) di un bene culturale ecclesiastico attraverso la seguente identità:

$$VET = \text{Valore di uso} + \text{Valore indipendente dall'uso} = \\ \text{Valore di uso diretto} + \text{Valore di uso potenziale} + \text{Valore di uso utenti futuri} + \text{Valore indipendente dall'uso}.$$

Tale esemplificazione matematica naturalmente non può essere esaustiva, per stimare il valore economico di un bene culturale ecclesiastico; una generale disanima della copiosa letteratura rivela, infatti, che nel corso del tempo numerose sono state le proposte di valutazione della qualità o meglio degli elementi che possiedono qualità. In linea di larga massima, la valutazione delle valenze qualitative di una risorsa sia essa storica, monumentale, artistica, ambientale o religiosa, può essere svolta secondo due approcci fondamentali: l'approccio di tipo economico e l'approccio di tipo extraeconomico.

*L'approccio economico* esprime il valore delle risorse nei termini della disponibilità a pagare e del prezzo di mercato e si svolge in un contesto che considera la domanda e l'offerta reale.



*L'approccio extraeconomico* prescinde da tale contesto reale ed esprime il valore attraverso l'analisi dei singoli attributi. Questo approccio trova il proprio punto di partenza nella teoria dell'utilità multiattributo. Tale teoria, che è alla base delle analisi multicriteria, è strettamente connessa ai processi di scelta e parte dall'idea generale che nelle decisioni ciò che si tende a massimizzare non è solo l'utilità economica ma anche un insieme di altri elementi o criteri. Questo approccio sviluppato per la prima volta da Lancaster<sup>2</sup> e poi da Zeleny, Keeney e Raiffa<sup>3</sup>, si avvicina al modo reale di ragionare e di valutare, allorché si effettuano scelte da parte di ciascuno individuo. Nei processi di scelta, l'analisi multicriteria riguarda in modo particolare la valutazione finalizzata alla progettazione e alla pianificazione.

Le procedure di valutazione che si basano sull'analisi multicriteria sono in grado di tenere conto contemporaneamente di più obiettivi e di conseguenza di più criteri di giudizio, senza necessariamente provvedere alla quantificazione monetaria. Per effettuare una valutazione attraverso un'analisi multicriteria occorre definire le alternative progettuali. Il momento più importante riguarda la definizione degli obiettivi da perseguire con la realizzazione del progetto in esame (esigenze). Gli obiettivi devono delineare uno scenario realistico e devono considerare tutti i valori attribuibili a ciascuna risorsa del progetto. Ai diversi obiettivi occorre dare un peso rappresentativo dell'importanza che il decisore attribuisce ad ognuno di essi. Definiti gli obiettivi occorre determinare i criteri per la valutazione del grado di perseguimento di quegli obiettivi da parte delle diverse alternative. La scelta del criterio viene fatta tenendo conto dei vincoli (requisiti) impliciti ed espliciti nella concreta realtà operativa. Per ogni obiettivo si fissa una funzione di assolvimento degli obiettivi (prestazioni).

Nell'ambito dell'analisi multicriteria del patrimonio storico i criteri di giudizio sono a due dimensioni:

---

<sup>2</sup> K. LANCASTER (1966), *A New Approach Consumer Theory*, in "Journal of political economy" n°74.

<sup>3</sup> M. ZELENY (1976), *Multiple Criterio Decision Making*, N.Y.; R. Keeney, H. Raiffa (1976), *Decisin Analysis with Multiple ConJlicting Objectives*, N.Y.

1. la dimensione socioeconomica, che sottende il concetto di valore strumentale del bene ecclesiastico;
2. la dimensione storico-culturale, che sottende il concetto di valore intrinseco del bene ecclesiastico.

Il valore strumentale costituisce gli effetti diretti che un bene culturale ecclesiastico è capace di esercitare sulla vita sociale, sulle attività economiche e sugli aspetti funzionali dell'area in cui è allocato (il turismo, la localizzazione, l'unicità).

Il valore intrinseco è riferito alle caratteristiche non monetarie del patrimonio, e può considerarsi composto dai contributi che il patrimonio dona alla ricchezza artistica e culturale della comunità locale. Il valore intrinseco esiste sempre e talvolta è intangibile e come tale sfugge alla valutazione economica; in questi casi è possibile ricorrere a una valutazione quanti/qualitativa, che determina il valore del bene attraverso la disponibilità a pagare integrata con valutazioni non monetarie (ordinali, cardinali). Si propone quindi di stimare un vettore misto capace di esprimere il valore complesso di una risorsa culturale/religiosa. Il primo elemento del vettore è rappresentato dai benefici monetari aggregati. Il secondo elemento è costruito da valutazioni ordinali, espresse da parte di storici dell'architettura, studiosi di teologia, sociologi, esperti, che prendono in considerazione le caratteristiche della risorsa e le inseriscono in una matrice (queste valutazioni ordinali sono introdotte in una procedura di tipo Delphi). Il terzo elemento esprime le valutazioni che sono traducibili in indici qualitativi adimensionali.

La proposta del valore sociale complesso si muove in questa direzione, che include sia valori economici sia i valori extra economici; l'approccio proposto riconosce la centralità della persona umana inserita in una comunità e in un ambito biologico. Il valore sociale complesso riconoscendo alle risorse culturali un valore che è insieme simbolico/artistico/storico/spirituale sociale ed economico riconosce il rapporto dinamico tra valori di uso, e indipendenti dall'uso articolati secondo la molteplicità degli utenti interessati alla risorsa (diretti, indiretti, potenziali e futuri) e esprime il valore per le generazioni future

in termini di valore intrinseco. Il valore sociale complesso si formalizza nella seguente espressione:

$$VSC = (VET, I). \quad [3.1]$$

dove il  $VET$  rappresenta il valore complessivo espresso in termini monetari e  $I$  è il valore intrinseco espresso in termini non monetari (ordinali e/o cardinali) dedotto a partire dalle informazioni relative al ruolo delle risorse nello specifico sistema sociale (Fusco Girard. 1997).

Questo approccio del valore sociale complesso si presta ad essere applicato al processo attuativo della conservazione/valorizzazione.

Se le alternative di uso di un sito sono quelle della trasformazione (sviluppo) o quelle della conservazione, il criterio di scelta fa riferimento al confronto fra i benefici monetari netti della trasformazione ( $B_{trasf} - C_{trasf}$ ) rapportati al valore sociale complesso dell'area. Se ne conclude che la trasformazione può avvenire solo se i benefici netti possono essere giudicati, complessivamente, superiori al valore sociale complesso dell'area (pur se espresso in scale diverse):

$$V_{presente} = (B_{trasf} - C_{trasf}) > VSC \quad [3.2]$$

dove:  $V_{presente} = (B_{trasf} - C_{trasf}) > VSC$  rappresentano i benefici monetari netti della trasformazione.

Si conclude che il modello economico del VET necessita di successivi ampliamenti che lo rendano capace di includere il punto di vista delle generazioni future (non è possibile rendere comprensibile in termini monetari il valore di esistenza delle generazioni future, poiché non si dispone di alcun segnale di disponibilità a pagare da parte di questi) e di tenere conto del ruolo svolto da una risorsa all'interno di un sistema sociale.

*"La stima della disponibilità a pagare, pur non essendo sinonimo di valore economico per un determinato bene culturale, può essere importante per un amministratore pubblico, per la determinazione delle strategie di gestione, regolamentazione e finanziamento. In particolare nel decidere interventi in campo culturale dovrebbe essere rilevante la stima dei benefici derivanti da questi interventi, una volta identificati*

*chi sono i destinatari dei benefici del servizio culturale. Inoltre la crescente domanda di iniziative culturali e, in contemporanea, la contrazione della spesa pubblica, possono richiedere l'attivazione di politiche tariffarie, che siano informate, strutturate, differenziate per fascia d'utenza volte a incrementare e/o riallocare – fra gli utenti – il reddito generato dalla fruizione – valorizzazione del bene.” (Mazzanti 2002b).*

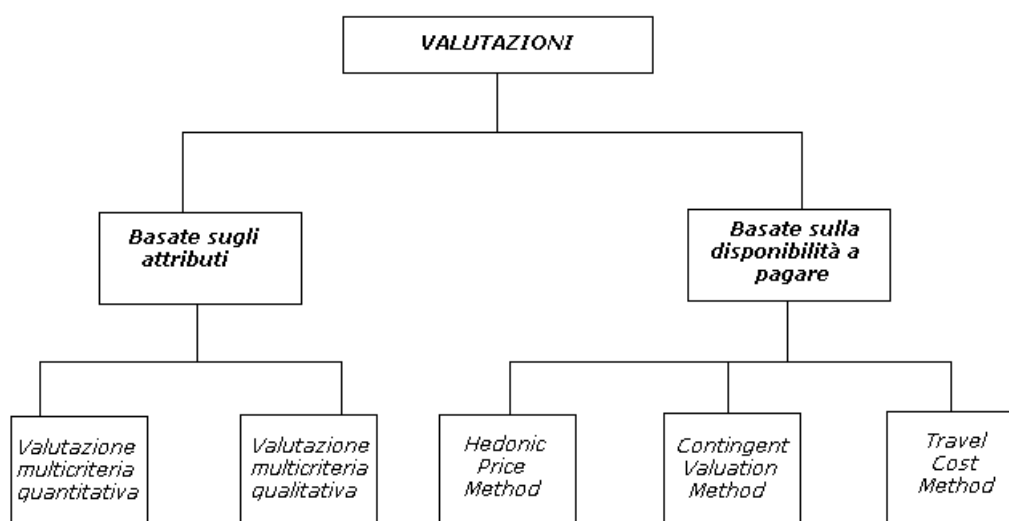
È evidente come le valutazioni economiche svolgano un ruolo notevole soprattutto nell'elaborazione di interventi mirati che le scelte politiche o private possono tradurre in innovazioni nei meccanismi di finanziamento e di gestione. Anche nel settore privato possono trovare spazio queste valutazioni che modificano però il concetto di mercato, comunemente usato nella realtà commerciale, attribuendo a questo un significato diverso nel caso di beni culturali in genere.

### **3.3 Approccio economico-valutativo**

I beni culturali ecclesiastici nonostante possiedono un proprio valore (a volte anche considerevole) non vengono considerati dai meccanismi di mercato, che sono tipici dei beni privati. In assenza di un sistema di prezzi, generalmente, il valore economico di un bene culturale può essere misurato dalla quantità di moneta corrispondente alla variazione del benessere individuale (utilità), causata da una modificazione nella sua disponibilità. Una stima monetaria di detta variazione può essere fornita dal surplus del consumatore che viene definito come la differenza tra la massima quantità di denaro che i consumatori sono disposti a pagare per un bene (valore lordo) e la quantità di denaro che effettivamente spendono per il bene stesso (valore finanziario). Si può quindi affermare che il valore monetario lordo riflette l'utilità totale di un bene, mentre il valore finanziario rappresenta il sacrificio o la disutilità per ottenerlo. Sottraendo pertanto alla misura dell'utilità quella della disutilità, si ottiene un'indicazione dell'utilità netta detraibile dal consumo del bene.

*L'approccio economico* per la valutazione delle valenze qualitative delle risorse architettonico-ambientali e culturali si basa essenzialmente su tre procedimenti quantitativi volti a stimare la disponibilità a pagare e il prezzo di mercato. Questo approccio svolge misure monetarie dei valori qualitativi. Si tratta comunque di "prezzi di conto" ossia di prezzi fissati ai fini dell'analisi valutativa che si svolge su progetti alternativi e per fini di scelta. Il prezzo di conto è funzione degli obiettivi prefissati dalla valutazione, quindi cresce in termini di ricavi e decresce in termini di costi se asseconda il perseguimento degli obiettivi e opera viceversa quando se ne allontana. La base razionale dell'approccio è in fondo la stessa dell'approccio extraeconomico, ma il vantaggio dell'approccio economico consiste nel fatto che è espresso in un unico numerario e permette un immediato confronto con i costi per realizzare i diversi progetti alternativi. Inoltre si può porre un immediato confronto tra i risultati dei progetti da una parte e il *budget* e i modelli di finanziamento dei progetti medesimi dall'altra; tra i progetti di investimento produttivo e i progetti di interventi che investono risorse qualitative o valenze qualitative di risorse.

I procedimenti di valutazione delle risorse architettonico-ambientali e culturali sono: l'*hedonic price method* (HPM), il *travel cost method* (TVM), la *contingent valuation method* (CVM). I primi due procedimenti analizzano le preferenze rilevate (*revealed preferences*) con il consumo di beni privati complementari all'uso della risorsa qualitativa, il terzo procedimento invece esamina le preferenze espresse (*stated preferences*) in un mercato virtuale appositamente costruito.



**Fig. 3.1:** Classificazione delle valutazioni

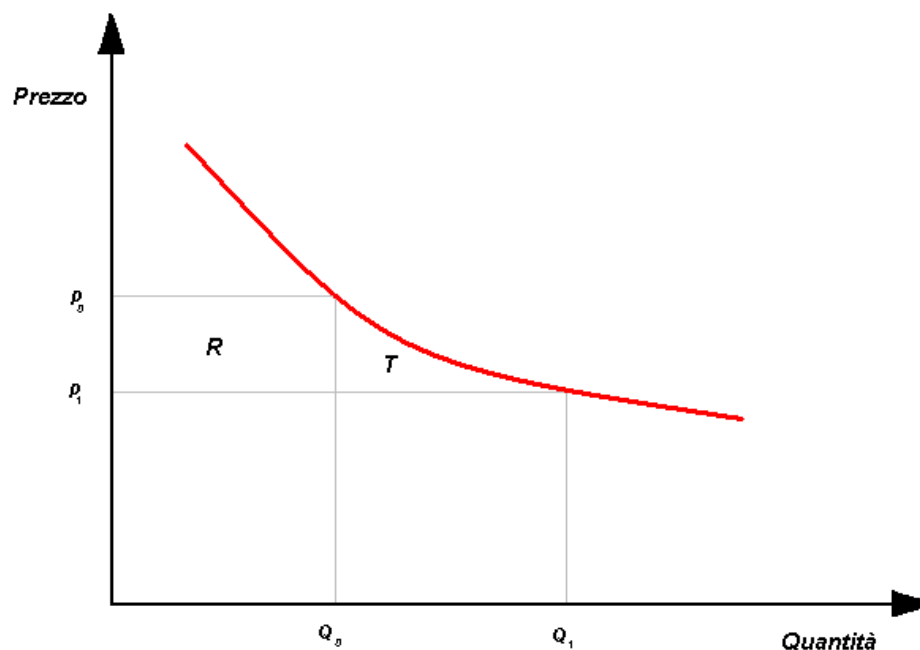
### 3. 3.1 Surplus del consumatore

La misura tradizionale di benessere per il consumatore è il surplus. Il surplus può essere definito come l'area sottesa alla curva ordinaria di domanda posta sopra la linea del prezzo (vedi figura 3.2). Il concetto di surplus del consumatore nasce dalla differente attribuzione di valore ai beni da parte del mercato e del consumatore; il mercato, infatti, attribuisce lo stesso valore ad ogni unità di bene acquistato dal consumatore, mentre il consumatore assegna a ciascuna unità acquistata un valore diverso.

Un consumatore che vuole massimizzare l'utilità, consumerà qualsiasi bene fino a quando il valore assegnato all'ultima unità di consumo non eguaglia il prezzo di mercato. Esiste quindi un surplus del consumatore su tutte le unità di consumo tranne l'ultima.

Il valore totale assegnato da ogni consumatore al consumo complessivo del bene X si calcola in almeno due modi:

1. sommando il valore che il consumatore assegna ad ogni unità successiva del bene;
2. chiedendo al consumatore quanto sarebbe disposto a pagare per consumare la quantità proposta del bene X se l'alternativa fosse di non consumarne affatto.



**Fig. 3.2:** Surplus del consumatore

Il secondo modo di calcolare il surplus del consumatore è approssimato poiché ignora l'effetto reddito della spesa del bene X. Il metodo suppone, infatti, che il bene sia una porzione irrilevante negli acquisti totali del consumatore e pertanto, l'utilità marginale del consumo dei restanti beni deve essere influenzata dalle variazioni della spesa dovute all'acquisto del bene X.

Nel caso in cui i consumatori sono più di uno si sommano i surplus di ciascuno per ottenere una misura aggregata.

Associando la variazione del surplus del consumatore a una variazione del prezzo, assume, la variazione del surplus del consumatore, una forma approssimativamente trapezoidale e può essere considerata come la variazione dell'utilità associata alla variazione del prezzo. Quest'area trapezoidale, come si vede nella figura 3.2, può essere scomposta nell'area del rettangolo  $R$  e nell'area triangolare  $T$ . Quando il prezzo  $p$  aumenta, il rettangolo  $R$  rappresenta la perdita di surplus dovuta all'aumento del prezzo delle unità di bene che il consumatore continua ad acquistare. A produrre una riduzione del

consumo è il continuo aumento del prezzo del bene. Il triangolo  $T$  misura la perdita dovuta a questa riduzione del consumo del bene.

La perdita totale per il consumatore corrisponde alla somma dei due effetti. Analogamente, se il prezzo del bene diminuisce l'area trapezoidale rappresenta il surplus del consumatore. Il mutamento del surplus del consumatore associato a un bene se è originato da una variazione del prezzo di questo stesso bene, misura un cambiamento nel benessere del consumatore.

Quanto appena descritto fa riferimento al cosiddetto surplus marshalliano<sup>4</sup>.

Solitamente, l'analisi del surplus del consumatore è tanto più attendibile quanto più non si realizzano sostituzioni nella composizione della spesa del consumatore.

Il concetto del surplus del consumatore presenta alcuni problemi legati alla valutazione dei benefici quando avvengono cambiamenti nei prezzi e nelle quantità. Questi problemi sono determinati dal fatto che la curva di domanda ordinaria mantiene costante il reddito e non l'utilità.

Hicks<sup>5</sup> propone quattro misure del surplus del consumatore, calcolate a partire da curve di domanda, che tengono conto degli effetti indotti da variazioni di reddito reale conseguenti sia a variazioni dei prezzi sia a variazioni nella disponibilità di beni pubblici.

Tali misure sono:

- le misure compensative, date dalla variazione compensativa (VC) e dal surplus compensativo (SC);
- le misure equivalenti, date dalla variazione equivalente (VE) e dal surplus equivalente (SE).

La variazione compensativa, la variazione equivalente, il surplus compensativo ed il surplus equivalente dipendono dal livello di utilità di riferimento (anteriore o posteriore alla variazione) e dal fatto che la

---

<sup>4</sup> Il surplus marshalliano descrive la disponibilità a pagare per un bene in rapporto al reddito effettivamente disponibile che eguaglia, in termini monetari, l'utilità che il consumatore trae dall'attività di scambio.

<sup>5</sup> Hicks J.R. (1943), *The Four Consumer's Surpluses*, "Review of Economics Studies", 11, pp.31-41.



variazione di utilità dipende da variazioni di prezzo o di quantità del bene oggetto di valutazione.

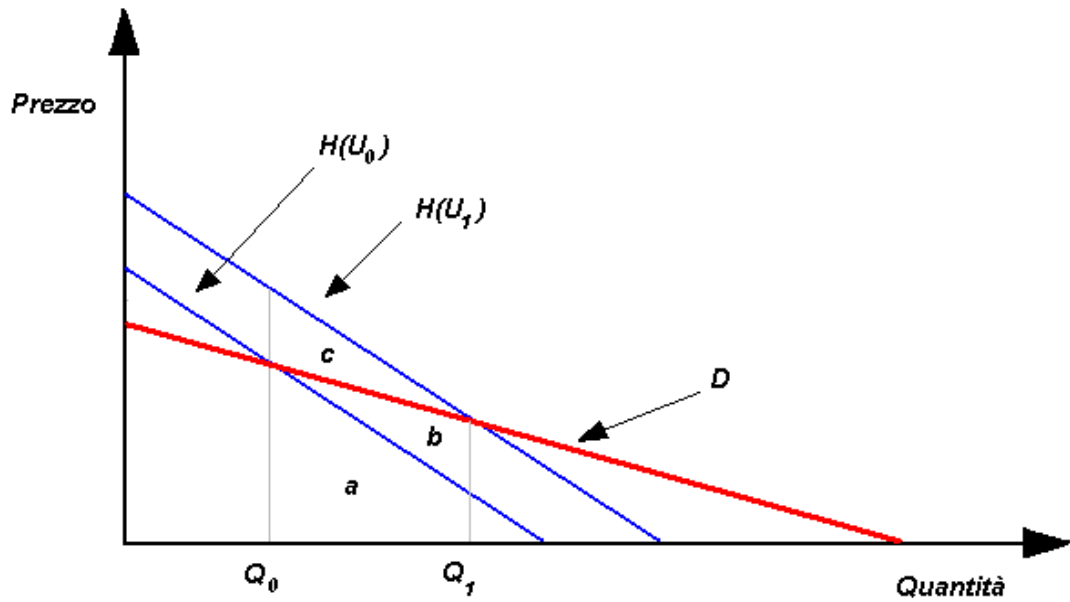
Le misure di variazione compensativa ed equivalente devono essere usate quando il consumatore è libero di modificare la quantità del bene da consumare; esse infatti misurano i cambiamenti di benessere a partire da modificazioni nei consumi indotte da variazioni di prezzo<sup>6</sup>. Le misure di surplus, invece, devono essere usate quando il consumatore è posto di fronte ad un'offerta strutturalmente rigida (come spesso avviene per i beni ambientali) ovvero quando non può scegliere la quantità da consumare<sup>7</sup>.

Nella figura 3.3 sono rappresentate le misure del surplus hicksiane. È possibile notare che, mantenendo il prezzo pari a zero, per una quantità crescente da  $Q_0$  a  $Q_1$ , il surplus del consumatore corrisponde alla somma dell'area posta sotto la curva di domanda  $D$  e tra  $Q_0$  e  $Q_1$  (cioè  $a+b$ ). Il surplus compensativo corrisponde all'area posta sotto la curva di domanda hicksiana  $H_0$  (cioè  $a$ ); il surplus equivalente corrisponde all'area posta sotto la curva di domanda compensata hicksiana  $H_c$  (cioè  $a+b+c$ ).

---

<sup>6</sup> Mitchell R.C., Carson R.I. (1989), *Using Surveys to Value Public Good: The Contingent Valuation Method*, Resources for the Future, Washington.

<sup>7</sup> Randall A., Stoll J.R. (1980), *Consumer's Surpluses in Commodity Space*, "The American Economic Review", 70, pp.449-455.



$D$  = Curva di domanda marshalliana

$H(U_0)$  = Curva di domanda hicksiana per il livello di utilità  $U_0$

$H(U_1)$  = Curva di domanda hicksiana per il livello di utilità  $U_1$

**Fig. 3.3:** Misure del surplus hicksiane

Si può dedurre che per quantità crescenti, il surplus compensativo è minore o uguale al surplus che a sua volta è minore uguale al surplus equivalente.

La scelta delle misure hicksiane spesso si riduce alle due misure di surplus compensativo. Così, per quantità crescenti, come ad esempio il miglioramento del livello di offerta di un bene culturale, la misura del surplus compensativo può essere interpretata come la massima disponibilità del consumatore a pagare (*WTP*)<sup>8</sup> (v. *paragrafo 3. 5*) per ottenere un miglioramento del livello di offerta del bene culturale, lasciando inalterato il suo livello di utilità iniziale. Viene definito surplus equivalente invece la quantità minima che il consumatore è disposto ad accettare (*WTA*)<sup>9</sup> (v. *paragrafo 3. 5*) per rinunciare a godere del bene e mantenere inalterato il proprio livello di utilità. Nel caso di quantità decrescenti rispetto al livello corrente di disponibilità, per esempio minore tutela di una risorsa culturale, la misura del surplus

<sup>8</sup> Dall'inglese *Willing to Pay* (*WTP*).

<sup>9</sup> Dall'inglese *Willing to Accept* (*WTA*).

compensativo può essere interpretata come la compensazione minima che il consumatore è disposto ad accettare (*WTA*) in cambio di una quantità decrescente di *offerta* del bene. In questo caso il surplus equivalente corrisponde alla quantità massima che il consumatore è disposto a pagare per evitare la diminuzione del livello di offerta del bene.

In sintesi, la variazione del reddito del consumatore, conseguente alla variazione del livello di offerta, è nulla.

La teoria del consumatore individua nella funzione di spesa uno dei possibili quattro modi equivalenti di esprimere la massimizzazione dell'utilità, questa ha la seguente forma:

$$e(p, q, U) = Y, \quad \mathbf{[3.3]}$$

dove  $p$  equivale al vettore dei prezzi,  $q$  corrisponde al vettore dei beni fissati,  $U$  è il livello di utilità e  $Y$  è l'ammontare minimo del reddito necessario a mantenere inalterato il livello di utilità  $U$ , dati il vettore prezzo e il vettore beni pubblici.

Definiti  $p_0, q_0, U_0, Y_0$  come livello iniziale e  $p_1, q_1, U_1, Y_1$  come livello successivo, è possibile esprimere il surplus compensativo  $CS$  nel seguente modo:

$$CS = [e(p_0, q_0, U_0) = Y_0] - [e(p_1, q_1, U_0) = Y_1],$$

$$CS = Y_0 - Y_1. \quad \mathbf{[3.4]}$$

Nel caso in cui il valore di  $CS$  sia negativo, allora la misura di variazione del benessere rappresenta il compenso minimo che il consumatore è disposto ad accettare per conservare il proprio livello di utilità pur rinunciando a fruire del bene. È possibile osservare che se il surplus compensativo è positivo, allora la quantità  $q_1$  è preferita a  $q_0$  e il consumatore è disposto a pagare per garantire l'incremento di offerta del bene e mantenere immutato il proprio livello di utilità.

L'estensione di questo concetto alle misure di equivalenza hicksiane è semplice. Il surplus d'equivalenza  $ES$  può essere scritto come:

$$ES = [e(p_0, q_0, U_1) = Y_0^*] - [e(p_0, q_1, U_1) = Y_1^*],$$

$$ES = Y_0^* - Y_1^*, \quad \mathbf{[3.5]}$$

generalmente  $Y_0^*$  e  $Y_1^*$  equivalgono a  $Y_0$  e  $Y_1$ .

In questo caso poiché  $q_1$  è preferito a  $q_0$  otterremo una quantità che esprime la disponibilità ad accettare del consumatore (*WTA*). Al contrario, se  $q_0$  è preferito a  $q_1$ , avremo una quantità che esprime la disponibilità a pagare del consumatore (*WTP*) (Mitchell e Carson, 1989).

Nel caso in cui una stima sia operata in condizioni incerte<sup>10</sup> le misure di variazione di benessere proposte non sempre si rivelano idonee. In condizioni di incertezza, infatti, l'utilità che un agente economico si aspetta di ricevere dalla variazione di offerta del bene prima che questa si realizzi (*ex ante*) può differire dall'utilità che lo stesso si aspetta di ricevere quando la variazione di offerta del bene si è realizzata (*ex post*).

Per la maggior parte delle finalità proprie dell'economia del benessere, quando si opera in condizioni di incertezza, è preferibile agire in una prospettiva *ex ante*.

### 3. 3.2 Funzione di valutazione

I rapporti tra il livello corrente di offerta del bene e la variazione di tale livello possono caratterizzare la politica di scelta. La variazione di livello di offerta del bene varia tra grande o marginale. Di seguito sono esaminate entrambi i livelli di variazione di offerta del bene secondo la prospettiva adottata dal metodo di valutazione contingente.

Nel caso in cui la variazione di offerta del bene è discreta il metodo di valutazione contingente (*v. capitolo 4*), a differenza di altre tecniche di stima comunemente usate (a esempio il metodo dei prezzi

<sup>10</sup> La condizione di incertezza si verifica quando il decisore politico conosce con certezza il livello di offerta finale del bene pubblico o a proprietà comune mentre la collettività attribuisce un valore a tale bene non conoscendone pienamente il livello di offerta.

edonimetrici<sup>11</sup>), è capace di ottenere la misura appropriata hicksiana (surplus compensativo o surplus equivalente evitando di stimare direttamente sia la curva di domanda di Marshall, sia la curva di domanda compensata proposta da Hicks)

Al fine di stimare i benefici (o i costi) o i cambiamenti marginali di offerta dei beni pubblici  $q$ , l'analista che applica la *CVM* deve anche stimare un'equazione che esprime la disponibilità a pagare (*WTP*) o ad accettare (*WTA*) (v. paragrafo 3.5) come funzione di  $q$ . Esattamente si devono valutare i parametri della funzione di domanda compensata hicksiana:

$$\Pi(p, q, T, U_i), \quad [3.6]$$

dove  $p$  è un vettore di prezzi per i beni privati  $X$ ,  $q$  è il livello offerto del bene pubblico,  $T$  è un vettore di variabili di preferenze espresse dai consumatori e  $U_i$  è il livello di utilità che deve essere mantenuto costante.

La misura del surplus compensativo è definibile nel seguente modo.

$$\int_{q_s}^{q_t} \Pi(p, q, T, U_0) dq, \quad [3.7]$$

mentre la misura del surplus di equivalenza è definita dalla seguente espressione:

$$\int_{q_s}^{q_t} \Pi(p, q_s, T, U_0) dq, \quad [3.8]$$

dove  $q_t$  è preferito a  $q_s$ .

La funzione inversa di domanda compensata, come è possibile dimostrare, è la derivata della funzione di spesa, pertanto le equazioni (3.2 e 3.3) sono equivalenti alle equazioni (3.5 e 3.6).

Nel caso in cui la variazione di offerta del bene è rappresentata da un piccolo incremento, non è semplice pervenire alla stima del parametro  $O$  ignoto, presente nell'equazione seguente:

$$\int \Pi(p, q, T, U; O), \quad [3.9]$$

<sup>11</sup> Vedi paragrafo 3. 5.1.2.

poiché le variabili di preferenza sono solitamente sconosciute, e anche quando sono conosciute i "proxies" disponibili, per le possibili variabili implicate nella variazione delle preferenze espresse dai consumatori, sono di scarsa qualità. È sconosciuta, inoltre, la forma funzionale per  $\Pi$  e sono poche le indicazioni fornite dalla teoria economica sulla sua stima di un bene pubblico, rispetto alle indicazioni fornite per stima di un bene privato.

Al fine di superare tali difficoltà è auspicabile, anche quando lo studio di valutazione contingente mira a stimare la funzione di valutazione per una nota variazione di offerta del bene, che il ricercatore chieda agli intervistati di valutare anche un mutamento di offerta del bene superiore e inferiore a quello oggetto dello studio. Questi dati aggiuntivi possono essere utilizzati per determinare quanto sia sensibile la stima del beneficio verso quella particolare quantità, al fine di rendere possibile la stima della funzione di valutazione.

#### **3. 4    *Disponibilità a pagare e disponibilità ad accettare***

Nelle stime del danno a beni ambientali e culturali, l'oggetto della stima è rappresentato dalle variazioni di benessere individuale, che in mancanza di una misura cardinale dell'utilità, si identificano con le variazioni del reddito capaci di controbilanciare o di produrre i medesimi effetti delle modifiche ambientali. Tali variazioni nel reddito si esprimono in termini di disponibilità a pagare o, alternativamente, di disponibilità ad accettare una data somma di denaro.

La scelta tra la formulazione di una disponibilità a pagare piuttosto di una disponibilità ad accettare è determinata dai diritti di proprietà. La questione può essere così sintetizzata: l'agente economico ha il diritto di vendere il bene economico oggetto della stima o, se vuole goderne, deve comprarlo? Quando l'oggetto della stima è un bene pubblico o a proprietà comune (v. *paragrafo 3. 2*) non è semplice rispondere a questa domanda.

Il tradizionale metodo di determinazione dei benefici, basato sulla stima della distribuzione della curva di domanda ordinaria da cui si ricava il valore del surplus marshalliano (v. *paragrafo 3. 3.1*), pur non

ponendo il problema di dover stabilire quale sia il diritto di proprietà più opportuno (*WTP* o *WTA*), non è capace di pervenire a una stima corretta della variazione di benessere. In questi casi l'analista è costretto a decidere quale misura hicksiana del surplus del consumatore (*WTP* o *WTA*) adottare al fine di stimare correttamente la variazione di benessere del consumatore.

I problemi sollevati sono e di natura teorica riguardo le misure hicksiane del surplus del consumatore e di natura metodologica riguardo la domanda da rivolgere agli intervistati circa la plausibilità di entrambi le misure del surplus del consumatore (*WTP* o *WTA*).

La teoria economica convenzionale afferma che, ad accezione del caso particolare in cui l'effetto reddito è nullo, le stime ottenute utilizzando la disponibilità ad accettare presentano valori notevolmente più grandi di quelli mostrati da stime ottenute adottando la disponibilità a pagare.

Il primo importante studio di valutazione contingente che riporta i risultati sia della disponibilità a pagare sia della disponibilità ad accettare, dichiarata dai medesimi individui, rivela un valore della stima della disponibilità ad accettare quattro volte più grande del valore stimato ricorrendo alla disponibilità a pagare (Hammack e Brown 1974).

L'uso del surplus del consumatore proposto da Marshall per stimare le variazioni di benessere è talvolta considerato il giusto equilibrio tra la disponibilità a pagare e la disponibilità ad accettare (Willig, 1973, 1976). Nella maggior parte dei casi non esiste una differenza rilevante tra le stime ottenute adottando la *WTP* e quelle ottenute adoperando la *WTA*. Questi risultati teorici si riferiscono a decisioni politiche che cambiano i prezzi per consumatori con una "buona" funzione di utilità. Tali risultati non sono pertanto validi se è necessario stimare la funzione di domanda della variazione di offerta di un bene pubblico, prodotta da una decisione politica che prevede di ridurre quasi a zero la quantità offerta del bene.

Questi risultati teorici sono considerati corretti, nonostante le successive applicazioni della Contingent Valuation Method (*CVM*) alle risorse ambientali hanno continuato a verificare differenze considerevoli

tra le due misure di variazione del benessere. Randall e Stoll conclusero che il formato *WTA* fosse la misura teoricamente corretta per stimare alcune variazioni di offerta dei beni pubblici. Una possibile soluzione al dilemma insito nella scelta della misura del surplus del consumatore (*WTP* o *WTA*) più idoneo a stimare il valore di un bene pubblico è considerata l'introduzione di un nuovo parametro ignoto e, chiamato *price flexibility of income* (ammontare della flessibilità del reddito). Le analisi hanno suggerito che la misura della *WTP* dovrebbe essere cinque volte più piccola della misura della *WTA*, come normalmente accade nella maggior parte degli studi di valutazione contingente. Un incremento della *WTA* può essere calcolato dalla *WTP* se sono disponibili stime del parametro  $\epsilon$ . Il parametro  $\epsilon$  può essere stimato in maniera analoga all'elasticità del reddito ordinario, regredendo il logaritmo della disponibilità a pagare, sui logaritmi della quantità del bene, del reddito e di altre variabili esplicative (Brookshire, Randall e Stoll, 1980).

In questo modo la stima delle misure hicksiane, per variazioni dei prezzi e delle quantità, può avvenire solo se è nota la curva di domanda ordinaria.

Lo schema teorico prevede che la misura esatta del danno è pari alla somma minima di denaro che la parte danneggiata è disposta ad accettare a titolo di compenso, o, per la presunta equivalenza, alla somma minima di denaro che la medesima parte è disposta a pagare per ripristinare le condizioni iniziali della risorsa alterata o per evitare che il danno si realizzi. Nel caso in cui la natura del danno e le finalità della stima prevedono che la valutazione sia espressa in termini di disponibilità ad accettare è comunque possibile utilizzare la disponibilità a pagare; in questo caso la traduzione di una misura in un'altra avviene secondo i procedimenti esposti in letteratura (Willig 1976, Randall e Stoll 1981).

La disponibilità a pagare è divenuta la più utilizzata misura di variazione del benessere e la prossimità tra le due misure continua ad essere ritenuta valida, nonostante la letteratura di riferimento continui a mostrare una notevole differenza tra i valori della disponibilità a pagare e quelli della disponibilità ad accettare, rivelando spesso un



valore dello scarto superiore a quello teoricamente previsto. Strettamente connessa a questa motivazione è l'opinione secondo la quale le discordanze tra i valori teoricamente previsti e quelli osservati sono propri del metodo di stima rappresentato dalla valutazione contingente.

Il metodo di valutazione contingente potenzialmente è soggetto a numerose distorsioni, alcune di queste sono dovute al comportamento strategico del soggetto intervistato che produce risposte non veritiere delle reali preferenze. Le molteplici applicazioni del metodo hanno però verificato che il problema del comportamento strategico del consumatore è più presunto che reale.

Un'altra distorsione è da attribuirsi alla natura ipotetica del metodo. Gli intervistati, infatti, possono considerare remota la possibilità che la situazione prospettata durante l'indagine si realizzi e conseguentemente porre poco impegno nella formulazione delle risposte. La letteratura ha dimostrato che un corretto disegno del questionario è capace di minimizzare la probabilità che tale distorsione avvenga.

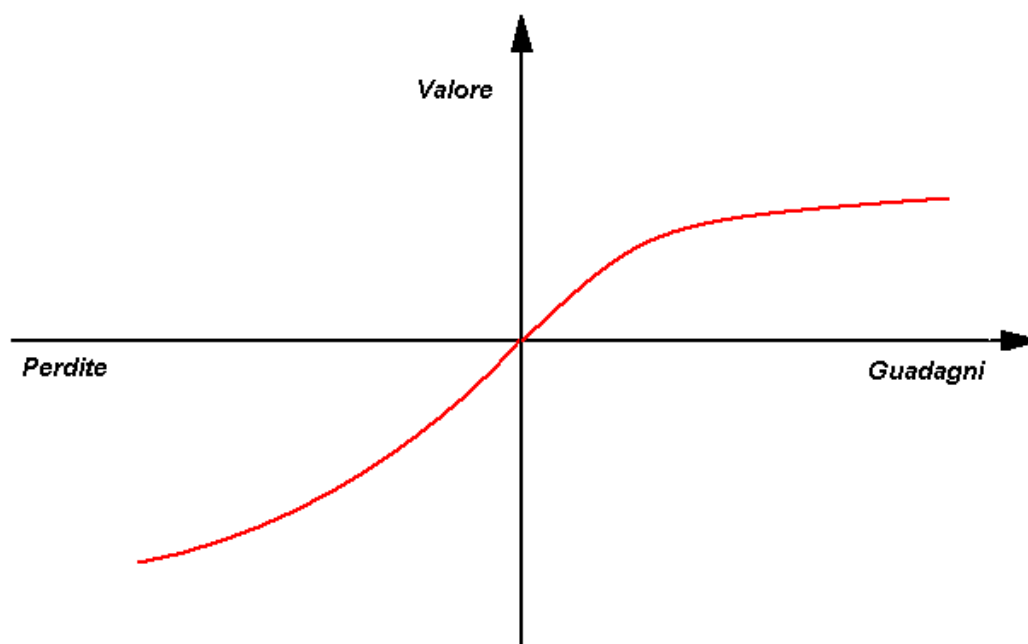
Le spiegazioni che consentono di comprendere la causa della notevole differenza osservata tra le due misure di variazione di benessere sono essenzialmente quattro.

La prima spiegazione si basa sulla considerazione che i cittadini esprimono valori più grandi per la disponibilità ad accettare perché rifiutano la struttura dei diritti di proprietà impliciti nel questionario, ritenendoli illegittimi e/o poco plausibili. Questo è uno degli aspetti più impegnativi dell'applicazione del metodo di valutazione contingente. L'economia non stabilisce alcuna regola per definire i diritti di proprietà, e nel definire tali diritti si ricorre o a quanto contenuto nelle norme legislative, o a criteri neutrali, come quello del diritto del primo occupante, o ancora a giudizi di valore etico. Quale che sia la soluzione adottata nel questionario se non corrisponde alla struttura dei diritti di proprietà riconosciuta valida dagli intervistati, l'espressione monetaria degli intervistati non è guidata da comportamenti economicamente razionali ma da sentimenti di protesta. Negli studi di valutazione contingente che adottano il formato *WTA* è possibile, infatti, riscontrare

un numero alto di risposte di protesta tipo: mi rifiuto di vendere o esigo un compenso molto elevato per accettare questo cambiamento. Tuttavia, quando simulando le condizioni di mercato, è offerto realmente del denaro è possibile notare una diminuzione delle risposte di protesta.

La seconda spiegazione indica che i soggetti intervistati esprimono valori più alti per la disponibilità ad accettare perché non hanno familiarità con i giudizi di stima (Randall e Hoehn, 1983, 1985, 1987). Al fine di verificare la validità di tale affermazione, Coursey e altri (1986, 1987) hanno eseguito esperimenti che utilizzano entrambi i formati con beni e denaro, dimostrano che le stime ottenute con ambedue i formati, *WTA* e *WTP*, convergono man mano che i soggetti intervistati acquisiscono familiarità con i giudizi di stima. Gli esperimenti dimostrano inoltre che la maggior parte delle variazioni sono da attribuirsi alla diminuzione del valore stimato con il formato *WTA*, mentre le stime ottenute con il formato *WTP* si mantengono stabili (Mitchell e Carson, 1989).

La terza spiegazione si basa sulla considerazione che una medesima variazione di benessere assume valori differenti secondo se è percepita come un miglioramento o un peggioramento rispetto alla condizione iniziale (Kahnemann e Tversky, 1979). Questa prospettiva contrasta con la teoria dell'utilità, per la quale ciascun individuo valuta le variazioni di benessere operando confronti che hanno come termine di paragone gli stati finali di benessere, e non la direzione della variazione. Diminuzioni marginali della quantità disponibile di una risorsa, sono valutati ad un tasso marginale superiore a quello con cui sono valutati uguali incrementi marginali. Quindi, finché il formato *WTA* implica la rinuncia a un bene posseduto, si prevede la richiesta di una quantità maggiore di compenso. La funzione del valore (*v. figura 3.4*) assume una forma sinusoidale nella quale al tratto convesso corrispondono le diminuzioni e al tratto concavo gli aumenti, il punto di congiunzione dei due segmenti individua la posizione iniziale del livello di benessere.



**Fig. 3.4:** Funzione del valore

A sinistra di questo punto sono raffigurate le perdite, a destra i guadagni. La diversa pendenza della funzione del valore, massima in prossimità della posizione iniziale, è attribuita al fenomeno dell'avversione alle perdite "*loss aversion*" particolarmente intenso quando la risorsa è rara o difficilmente ripristinabile (Signorello, 1989).

La quarta spiegazione considera che la relazione quantitativa tra le due misure della variazione di benessere discende dalla forma delle funzioni di utilità individuale e dalle relazioni di sostituibilità tra un bene pubblico e l'insieme dei beni privati espresse con il reddito (Hanemann, 1984). In altre parole, le variazioni di benessere sono causate da variazioni quanti-qualitative delle risorse ambientali, se ne conclude che oltre all'effetto reddito è necessario considerare anche l'effetto sostituzione. Tali misure di variazione di benessere coincidono perfettamente nel caso in cui l'effetto reddito è pari a zero e l'elasticità di sostituzione è pari a infinito. Al contrario la disponibilità a pagare risulta molto più piccola della disponibilità ad accettare quando la domanda del bene pubblico mostra un elevato ammontare dell'elasticità rispetto al reddito, o nel caso in cui è quasi impossibile sostituire il bene pubblico con un bene privato o con un altro bene pubblico. Il valore massimo della differenza tra le due misure di variazione del benessere

(disponibilità ad accettare pari ad infinito) è raggiunto quando la funzione di utilità presenta la massima curvatura (curve di indifferenza ad angolo retto); al diminuire della curvatura diminuisce la differenza tra le due misure. In base a queste considerazioni il *flexibility of income* non può essere interpretato paragonandolo all'elasticità del reddito standard, ma deriva dal rapporto tra l'elasticità rispetto al reddito di sostituzione:

$$\varepsilon = \frac{\eta}{\sigma} , \quad \mathbf{[3.10]}$$

dove  $\eta$  è l'elasticità rispetto al reddito,  $\sigma$  è l'elasticità aggregata di sostituzione tra il bene pubblico e gli altri beni presenti nel sistema economico.

Se il valore di  $\eta$  è pari a 2 e il valore di  $\sigma$  è pari a 0,1,  $\varepsilon$  risulta essere pari a 20, che rivela un valore della disponibilità ad accettare cinque volte maggiore della disponibilità a pagare. Poiché nella realtà è improbabile riscontrare valori più grandi per il parametro  $\eta$ , mentre è piuttosto plausibile osservare valori più piccoli del parametro  $\sigma$ ; se ne deduce che un'alterazione notevole dell'integrità di una risorsa culturale ambientale tende a produrre valori piccolissimi dell'effetto di sostituzione e conseguentemente valori elevati della differenza tra le due misure di variazione del benessere.

Le argomentazioni che motivano la disparità osservata tra le due misure di variazione di benessere come una distorsione tipica dei metodi di valutazione contingente non possono essere ritenute corrette poiché risultati analoghi sono stati ottenuti con stime di risorse private, con simulazioni reali di mercato dove le espressioni di disponibilità si sono concretizzate con la formulazione di un prezzo, o ancora con stime condotte con le tecniche della *experimental economics* (Signorello, 1989).

Si è generalmente d'accordo nel ritenere che il formato *WTP* sia corretto per valutare la diminuzione di offerta di un'ampia classe di beni pubblici che precedentemente si pensava richiedessero l'applicazione del formato *WTA*, in questo caso il surplus compensativo ( $v$ , *paragrafo 3. 3.1*) esprime la quantità che il consumatore è disposto a pagare per evitare la diminuzione del livello di offerta del bene. Durante

un'indagine di valutazione contingente, il soggetto intervistato è prima di tutto informato del fatto che sta già effettuando pagamenti annuali, in forma di tasse o di aumento di prezzi, per mantenerne inalterato il livello di offerta del bene pubblico, successivamente all'interlocutore è chiesto di dichiarare la cifra massima che è disposto a pagare per mantenere inalterato tale livello.

### **3.5 I principali metodi di rivelazione delle preferenze**

Prima di passare alla descrizione dei principali metodi di valutazione, è utile ribadire che, secondo i diversi approcci di seguito illustrati, non si valuta il patrimonio culturale in sé, ma le preferenze individuali dei cittadini riguardo al patrimonio stesso, alla sua esistenza, a suoi usi possibili.

“La soluzione di mercato mette, dunque, al centro delle sue attenzioni le preferenze individuali” (Santagata, 1992). Il problema diventa allora quello di conoscere e tradurre in termini monetari le preferenze. Per i beni e i servizi che possono essere scambiati sul mercato, il prezzo offre una misura più o meno corretta di tali preferenze, ma, dato che per i beni culturali ecclesiastici non esiste un vero e proprio mercato, non esiste neppure un prezzo o una tariffa cui fare riferimento. D'altra parte, per l'individuo non è facile esprimere una valutazione monetaria di qualcosa che non conosce esattamente e che probabilmente non acquisterà mai. È necessario pertanto estrapolare informazioni indirette da comportamenti reali, o ricreare una situazione sperimentale in cui le preferenze siano espresse nel modo più simile possibile alla realtà stessa. Esistono diverse metodologie che si propongono come strumenti per affrontare questo problema. Gli economisti utilizzano il concetto di disponibilità a pagare (*WTP*) che può essere usato sia in riferimento a comportamenti reali, sia in riferimento a comportamenti ipotetici, e sebbene sia ampiamente utilizzato e in genere preferito rispetto ad altri metodi, è di non facile applicazione e può fornire risultati molto diversi a seconda di come viene condotta l'indagine.

Il modo più ovvio per rilevare la disponibilità a pagare per un bene culturale in generale è attraverso il costo del biglietto pagato per l'ammissione, quando sia previsto. Nella realtà questo non è mai un indicatore affidabile, il prezzo può essere al massimo un valore minimo e il sistema non è applicabile quando nessun biglietto è richiesto per l'utilizzo del bene, come nel caso della maggior parte dei beni culturali ecclesiastici. Dato che i beni culturali hanno caratteristiche simili a quelle dei beni ambientali, e che l'interesse economico per i primi ha seguito cronologicamente quello per i secondi, appare logico che le metodologie utilizzate per la valutazione economica dei beni culturali siano spesso simili, se non identiche, a quelle applicate ai beni pubblici ambientali. Per orientarsi tra i differenti metodi, è possibile differenziarli in base a due criteri.

Il primo serve a distinguere i metodi che ricavano la valutazione economica individuale *direttamente* dalle dichiarazioni degli intervistati da quelli che la deducono *indirettamente* dai loro comportamenti. In base a questo criterio abbiamo, quindi, metodi diretti e metodi indiretti.

I primi sono anche definiti metodi delle preferenze dichiarate e i secondi metodi delle preferenze rivelate (Pearce e Mourato, 1998). Il secondo criterio divide i possibili scenari in reali e ipotetici. Tra i primi si trovano le scelte di mercato, le scelte di voto, quelle di viaggio, che sono il frutto di comportamenti osservabili. Questi metodi hanno il vantaggio di basarsi sulla misurazione di comportamenti reali, ma forniscono una valutazione limitata al valore d'uso. Dall'altra parte, invece, si trovano i contesti ipotetici, quelli in cui il ricercatore cerca di stimare quanto l'individuo (o la collettività) sarebbe disposto a pagare se un dato progetto fosse approvato o se un bene o servizio culturale venisse offerto. L'ipotesicità riguarda, dunque, la preferenza per un bene non ancora prodotto, la cui offerta è incerta, essendo subordinata al comportamento degli altri e il cui finanziamento effettivo è rinviato ad una successiva decisione (Santagata, 2000).

Combinando i due criteri si ottengono quattro possibili tipologie (Mitchell e Carson, 1989; Santagata, 2000): i metodi diretti in ambienti ipotetici, tra cui la *Contingent Valuation*, la *Conjoint Analysis*, i metodi indiretti in ambienti reali: tra cui il metodo dei "costi di viaggio" e quello

dei "prezzi edonimetrici"; i metodi diretti in ambienti reali, come i referendum e i mercati simulati; e i metodi indiretti in ambienti ipotetici, tra i quali si possono inserire alcuni metodi di scarsa rilevanza (Santagata, 2000).

### **3. 5.1 Metodi Indiretti**

#### *3. 5.1.1 Il metodo del costo di viaggio*

Il metodo del costo di viaggio (o dell'acquisto di beni complementari) si basa sulla considerazione che se gli individui non pagano direttamente per l'uso dei beni culturali, devono però sostenere dei costi indiretti quando decidono di goderne (Klamer e Zuidhof, 1999). È una tecnica derivata dagli economisti dell'ambiente ed è stata utilizzata per misurare il valore di servizi offerti da beni pubblici chiaramente localizzati sul territorio, in particolare parchi naturali, luoghi panoramici, castelli, grandi mostre d'arte (Clawson e Knetsch, 1966; Santagata, 2000). Si fonda sull'ipotesi che il consumatore/visitatore razionale si aspetti di ricevere un beneficio almeno pari al costo sostenuto per la visita e sulla constatazione che le visite diventino più rare in proporzione alla distanza tra luogo di residenza e destinazione della visita. Il valore del bene è costituito, quindi, dalla somma dei benefici di cui godono gli utenti. Si associa, cioè, la valutazione economica individuale ai costi di viaggio sopportati per recarsi sul luogo in cui il bene è localizzato (Maggi, 1994; Santagata, 2000).

Il metodo si articola in due varianti: l'approccio zonale e l'approccio individuale.

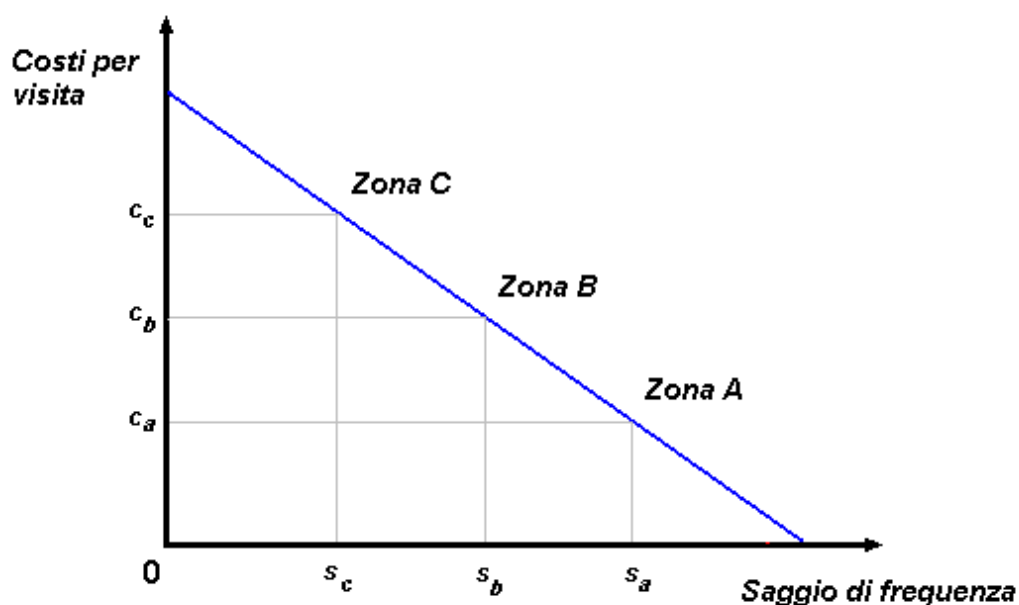
#### L'approccio zonale

Il ricorso all'approccio zonale, nella sua formulazione classica, prevede il rilevamento:

- del numero di visite effettuate al sito (od al bene oggetto di valutazione) in un arco temporale definito (di solito un anno);
- dell'area di provenienza dei visitatori.

Il bacino d'utenza del bene in questione viene così suddiviso in zone omogenee per costo di viaggio (distanza) che, generalmente, si

suppongono concentriche rispetto al sito studiato. Al fine di rendere comparabili i dati rilevati viene calcolato quindi, per ciascuna zona omogenea, un saggio di frequenza dividendo il rispettivo numero di visite rilevate per la popolazione residente nella zona stessa. Calcolato quindi il costo di viaggio medio per ogni zona (che generalmente sarà inversamente proporzionale alla distanza dal sito) è possibile porre il saggio di frequenza delle zone (variabile dipendente) con il rispettivo costo medio della visita (variabile indipendente). Tale relazione è solitamente negativa (fig. 3.5) in quanto all'aumentare del costo si riduce il saggio.



**Fig. 3.5:** Relazione tra costo della visita e saggio di frequenza

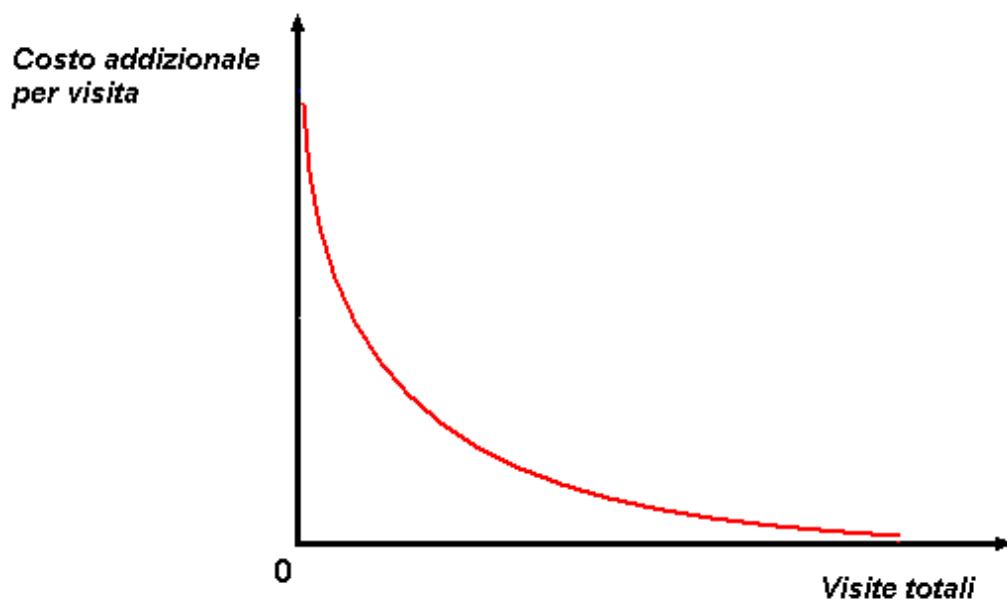
Da questa relazione è possibile prefigurare il comportamento del consumatore ad un ipotetico aumento di costo dell'esperienza ricreativa causato, ad esempio, dall'imposizione di un biglietto d'ingresso<sup>12</sup>. Ipotizzando aumenti successivi di prezzo dell'esperienza ricreativa è possibile (fig. 3. 6) disegnare la curva di domanda del bene oggetto di

<sup>12</sup> Questo è possibile perché si assume che un aumento del prezzo d'ingresso eserciti un effetto sul saggio di frequenza pari a quello svolto da un aumento del costo di viaggio e che i visitatori appartenenti a zone diverse manifestino, a parità di costo, un comportamento simile, che si esprime nel saggio di frequenza. Signorello G. (1986), *La valutazione economica dei beni ambientali*, "Genio Rurale", 9, pp.21-35.



valutazione. Questa intersecherà l'asse della variabile dipendente (che misura il numero totale di visite) in corrispondenza del numero di visite rilevate dall'indagine; tale valore rappresenta l'afflusso a costi addizionali nulli, rispetto al costo del viaggio.

I punti successivi della curva vengono individuati ipotizzando successivi aumenti di prezzo e leggendo (per ciascuna zona) la rispettiva variazione del saggio. I nuovi saggi così determinati, moltiplicati per il numero dei residenti nell'area di riferimento misurano il numero di visite alle nuove condizioni. Alla fine è individuabile un costo aggiuntivo che annullerà le visite. Tale punto rappresenta l'intersezione della funzione di domanda con l'asse delle ordinate.



**Fig. 3.6:** Funzione di domanda per un sito ricreativo

Interpolando i dati così ottenuti è possibile stimare la funzione di domanda per il sito ricreativo. L'area sottesa da tale funzione misura il surplus (o rendita) del consumatore, ovvero la misura monetaria dell'utilità percepita. Il valore capitale totale del servizio ricreativo può essere ottenuto capitalizzando tale surplus con un appropriato saggio.

Una corretta applicazione della metodologia illustrata implica una serie di assunzioni che ne rappresentano anche i potenziali limiti. Si assume infatti che:

- il consumatore reagisca all'imposizione (o all'aumento) di un biglietto d'ingresso in modo simile all'incremento del costo del viaggio mentre la diversa natura dell'esborso (esplicito anziché implicito) potrebbe provocare un diverso impatto psicologico sull'individuo;
- il modello di domanda sia riferibile indistintamente alla popolazione di tutte le zone (ipotizzando in tal modo l'omogeneità delle principali caratteristiche socio-economiche<sup>13</sup>) mentre, in alcuni casi, può discostarsi anche sensibilmente;
- non esistano aree ricreative alternative in prossimità di quella studiata e non vi sia la possibilità che il consumatore visiti più di un sito nel corso del suo viaggio mentre, spesso, la complementarità tra siti condiziona, sia positivamente che negativamente, il numero di visite ad una particolare area ricreativa;
- non vi possa essere un diverso apprezzamento dell'esperienza ricreativa dovuto al fatto che, per eccesso di domanda, si possono verificare consistenti fenomeni di congestione<sup>14</sup> (Bishop e Heberlein 1979).

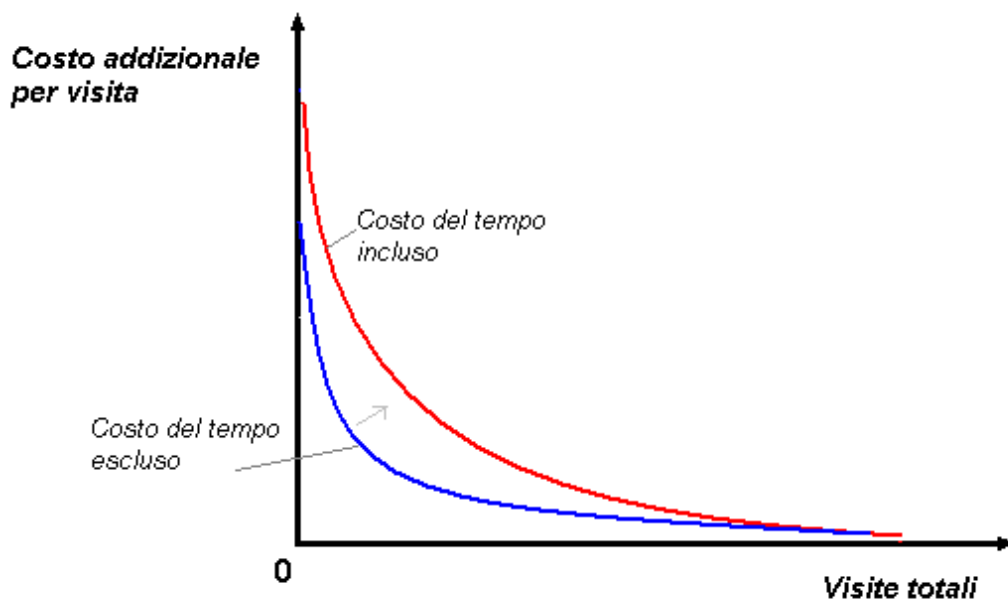
Oltre a quanto osservato, la mancata considerazione del costo del tempo sottratto con l'attività ricreativa ad altre attività, provoca uno spostamento verso sinistra della curva di domanda stimata, e quindi una sottostima del surplus del consumatore (fig. 3.7). La stima del costo del tempo di viaggio è tutt'altro che facile, in quanto il suo valore varia da individuo a individuo e, per uno stesso individuo, può modificarsi nel tempo e a seconda della meta del viaggio. Inoltre il viaggio, a seconda delle condizioni e della durata, può essere considerato sia in termini negativi (e quindi rappresentare un costo), sia in termini positivi quale momento piacevole integrante la ricreazione (ed in questo caso essere valutato come un beneficio). La prima ipotesi è riferibile soprattutto ai viaggi effettuati in giornata - o nel fine

---

<sup>13</sup> Come ad esempio il livello di reddito, il livello d'istruzione, l'età, ecc..

<sup>14</sup> La curva di domanda ottenuta con il metodo del costo di viaggio assume implicitamente, per un certo livello di costo di accesso, che la qualità della risorsa rimanga costante tra un livello di partecipazione uguale a zero ed il completo affollamento della stessa. Questo esclude che si possa verificare una diminuzione del livello qualitativo del sito all'aumentare dei frequentanti.

settimana - ed aventi un'unica meta, mentre la seconda è riferibile a viaggi di lunga durata effettuati durante le vacanze e diretti ad una molteplicità di siti.



**Fig. 3.7:** Effetto del costo del tempo di viaggio sulla curva di domanda <sup>15</sup>

L'evidente importanza del fattore costo del tempo ha stimolato la ricerca delle modalità di un suo inserimento nel modello di valutazione. Due sono stati gli approcci seguiti:

1. si è cercato di includere il tempo come variabile indipendente nell'equazione di regressione, in modo tale da separare gli effetti del costo in termini di denaro effettivamente speso (costo diretto) da quelli del costo in termini di tempo (costo indiretto);
2. si è moltiplicato il tempo del viaggio per un costo unitario stimato che, sommato al costo diretto, ha formato il "costo del viaggio" complessivo.

Il primo approccio viene spesso messo in discussione a causa dell'elevata correlazione esistente tra costi espressi in termini monetari e costi espressi in termini di tempo (entrambi dipendono infatti dalla distanza percorsa) e dall'impossibilità di separarne gli effetti. Per questo

<sup>15</sup> Walsh R.G. (1986), *Recreation Economic Decision: Comparing Benefits and Costs*, Venture Publishing, Inc. State College, Pennsylvania.

motivo viene da taluni preferito<sup>16</sup> il secondo approccio, che prevede l'assunzione di un salario orario minimo come valore plausibile per costo del tempo di viaggio<sup>17</sup>.

L'adozione di un valore costante per ora di viaggio, riferito al livello di salario medio della zona, viene comunque messa in discussione da altri autori (Smith, Desvousges, McGivney 1983). Le obiezioni più frequenti possono essere così sintetizzate:

- il costo del tempo non può essere considerato una funzione lineare del livello di salario o di una sua frazione;
- i soggetti intervistati potrebbero valutare il tempo in modo diverso, a seconda che si tratti di giorni lavorativi o festivi<sup>18</sup>;
- all'uso del salario medio andrebbe preferito il costo-opportunità riferito ad impieghi alternativi dato che se gli individui non fossero in viaggio verso l'area ricreativa, molto probabilmente sarebbero impegnati in altre attività (Bishop, Heberlein 1979).

Un ulteriore importante commento riguarda la scelta delle variabili da utilizzare nella stima della funzione di domanda. Il modello originario di Clawson e Knetsch impiega come variabile esplicativa il costo del viaggio, espresso in termini di esborso reale. Ricerche successive, tuttavia, hanno evidenziato l'esistenza di variabili indipendenti diverse dal costo di viaggio che sembrano influenzare in modo significativo un corretto disegno della funzione di domanda. Tra queste, le più significative sembrano essere alcune caratteristiche socioeconomiche degli utenti come l'età (negativamente correlata con la frequenza) ed il reddito, quasi sempre correlato positivamente (Walsh 1986).

Anche la presenza di aree ricreative alternative, comunque, sembra in grado di influenzare la funzione di domanda di un particolare sito. La misura di tale influenza è legata alla posizione relativa utenti-siti ricreativi sul territorio ed alla misura della sostituibilità tra i siti percepita dai consumatori. È possibile infatti che, a parità di condizioni,

<sup>16</sup> Cesario F. J., Knetsch J.L. (1970), *Time Bias in Recreation Benefits Estimation Models*, "Water Resources Research", 6 pp. 700-704.

<sup>17</sup> Attualmente vengono suggeriti valori interni all'intervallo 25-50% del livello di salario medio. Cesario (1976) ritiene adeguato un valore pari ad un terzo del salario medio della zona di provenienza opportunamente ridotto se vi è la presenza di bambini.

<sup>18</sup> La stessa incertezza si riscontra si riscontra nella valutazione del tempo speso nell'esperienza ricreativa. A tutt'oggi, comunque, il problema non ha ancora ricevuto una interpretazione univoca.

l'incremento del costo del viaggio verso un luogo faccia aumentare il numero di viaggi effettuati verso altre destinazioni. Questo accade quando si è in presenza di siti (o beni) che presentano caratteristiche simili in termini di opportunità ricreative (ad esempio lo stesso tipo di sport praticabile).

Un'ulteriore variabile a cui oggi si presta sempre maggior attenzione è la qualità del sito. Infatti, alla dimensione (assunta inizialmente come *proxy* di sintesi della qualità) sono stati ben presto preferiti altri parametri specifici quali, ad esempio, la qualità dell'aria e dell'acqua, il livello di catture (per caccia e pesca), lo stato di manutenzione degli immobili, ecc.. La possibilità di verificare l'effetto di tali aspetti sulla domanda è legata comunque alla disponibilità quantitativa di dati relativi sia al sito in esame sia a siti alternativi.

Sebbene l'approccio zonale presenti ancora alcuni aspetti da precisare e chiarificare, resta uno dei più utilizzati specie in relazione alla relativa semplicità di acquisizione dei dati necessari per stimare la curva di domanda.

#### L'approccio individuale

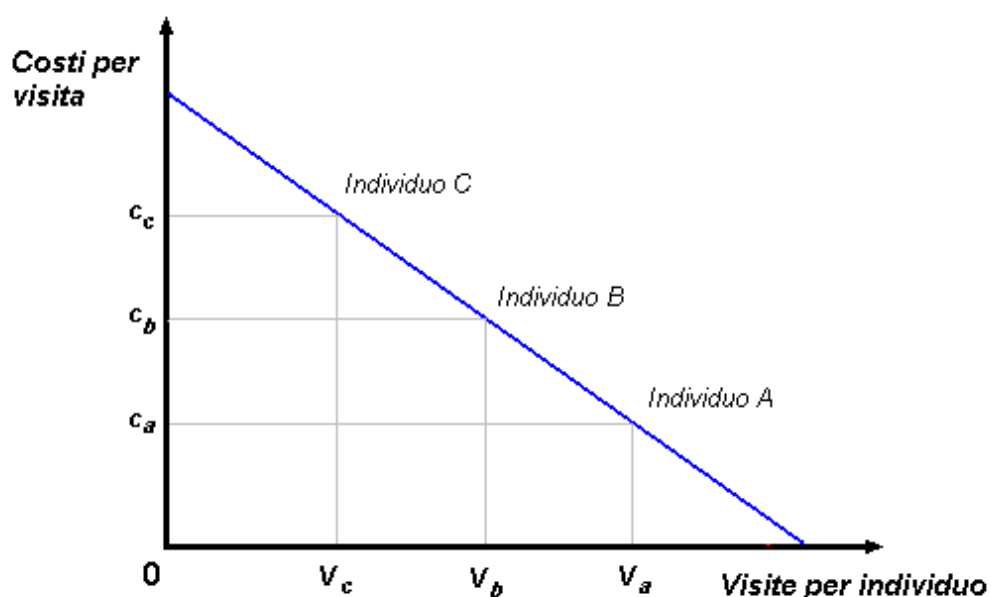
Il frequente ricorso al metodo del costo di viaggio per valutare beni ambientali e storico-culturali (parchi, riserve di caccia e pesca, ville, castelli, centri storici, ecc.) ha permesso di mettere in luce pregi e difetti della metodologia e di suggerirne alcune rielaborazioni al fine di renderla più affidabile e precisa. Tra queste, la più importante viene ricordata come "approccio individuale". Questo, sviluppatosi a partire da alcune considerazioni di Brown e Nawas<sup>19</sup> sostituisce nella stima del surplus del consumatore, i costi aggregati a livello di zona (riferiti a valori medi) con osservazioni individuali riguardanti i singoli visitatori e le spese da essi sostenute per l'attività ricreativa. Tale sostituzione trova ragione nei limiti dell'impiego dei costi aggregati a livello di zona che sono riconducibili alle seguenti argomentazioni:

---

<sup>19</sup> Brown W.G., Nawas F. (1973), *Impact of Aggregation on the Estimation of Outdoor Recreation Demand Functions*, "American Journal of Agricultural Economics", 55, pp. 246-249.

- non sempre il costo del viaggio è funzione della distanza percorsa, mentre l'approccio zonale classifica il territorio per classi di distanza;
- a fronte della necessità di stimare l'effetto sulla domanda di ciascuna variabile indipendente (lasciando invariate le altre) vi sono alcune difficoltà collegate a fenomeni elevata correlazione tra le variabili.

Il carattere distintivo dell'approccio individuale è dovuto al fatto che, nella stima della relazione fra visite totali e costo aggiuntivo per visita, il saggio di frequenza zonale viene sostituito con il saggio di frequenza individuale, vale a dire con il numero di visite per individuo (fig. 3.8).



**Fig. 3.8:** Relazione tra costo della visita e numero di visite per individuo

Sulla base della relazione esistente fra visite individuali e costo per visita, viene quindi stimato l'effetto di successivi incrementi di costo sul numero di visite effettuate da ciascun individuo e, quindi, sul numero di visite totali. Infine, mettendo in relazione il costo aggiuntivo con le visite totali, viene stimata la funzione di domanda (fig. 3.6).

Questo approccio viene suggerito quando si deve stimare una domanda realmente espressa dai consumatori e quando la maggior

parte degli individui effettua più di un viaggio all'anno allo stesso luogo<sup>20</sup>. Se infatti una quota rilevante dei visitatori effettua un solo viaggio all'anno, la variabile dipendente non denota sufficiente variabilità per effettuare una stima della funzione sulla base delle osservazioni individuali.

L'approccio individuale offre comunque una soluzione al problema della correlazione esistente tra costo del viaggio espresso in termini monetari e costo di viaggio espresso in termini di tempo. Utilizzando infatti, come variabili indipendenti nella stessa equazione di regressione, entrambe le espressioni di costo suddette, è possibile misurare il loro specifico apporto sulla variabile dipendente, rappresentata dal numero di viaggi pro-capite al sito ricreativo. Per ogni individuo, infatti, l'esborso monetario dipende dal mezzo di trasporto utilizzato., mentre il costo del tempo varia in ragione del suo costo-opportunità e del suo atteggiamento nei confronti dell'esperienza ricreativa.

In conclusione è possibile affermare che i limiti di questa tecnica sono molti. In primo luogo è difficile isolare il beneficio derivante dal bene pubblico culturale, data la grande varietà di motivazioni che sono alla base della decisione di intraprendere un viaggio di piacere. In secondo luogo non è chiaro come gli individui valutino il tempo impiegato per il viaggio – ossia quale sia il costo opportunità del loro tempo libero – e quali componenti siano considerate un costo, essendo possibile che il viaggio in sé costituisca una piacevole esperienza. In terzo luogo va rilevato che questo metodo non è in grado di misurare i “valori di preservazione”.

### *3. 5.1.2 I metodi edonimetrici*

I metodi edonimetrici si basano sull'ipotesi che i beni economici possano esser visti come aggregati di caratteristiche diverse che, non potendo essere vendute separatamente, non possiedono prezzi

---

<sup>20</sup> Questo si verifica, in genere, per siti relativamente vicini alla zona di residenza.

individuali<sup>21</sup>. Tali metodi si propongono, partendo dal prezzo di mercato di un bene privato, di stimare i prezzi impliciti<sup>22</sup> delle singole caratteristiche del bene stesso. I metodi edonimetrici hanno validità generale e sono pertanto applicabili a qualsiasi tipo di bene. Si parla infatti di *hedonic wage*, *hedonic land price* ed *hedonic housing price*.

L'*hedonic wage* stima il valore dei beni ambientali partendo da informazioni relative ai salari. L'ipotesi è che i lavoratori siano disposti ad accettare un salario più basso pur di lavorare in condizioni ambientali migliori e viceversa. È un metodo poco applicato specie con riferimento alle stime monetarie delle risorse ambientali e storico-culturali.

Molto più noto e utilizzato è l'*hedonic housing price* che, analogamente all'*hedonic land price*, stima il valore dei beni ambientali a partire dall'osservazione dei prezzi di mercato di beni immobili siti nelle vicinanze. L'ipotesi è che le differenti qualità ambientali possano influire sul valore dei beni immobiliari (fig. 3.6) e, pertanto, che il valore economico di tali caratteristiche possa essere ricondotto alle differenze di prezzo dei beni immobiliari, ovviamente depurato dall'effetto di tutte le altre specificità.

Il metodo edonimetrico presenta quindi profonde analogie con il criterio del valore complementare, proprio dell'estimo tradizionale, e può considerarsi uno strumento in grado di perfezionarne la stima, eliminando talune componenti soggettive (Merlo 1990).

Il metodo è applicabile quando gli individui, attraverso i prezzi pagati, esprimono le loro preferenze sul livello di qualità ambientale e, in particolare, quando quest'ultima varia nello spazio e si riflette nei differenziali di prezzo dei beni immobili.

A tal proposito è importante individuare il tipo di relazione esistente tra il bene ambientale e/o culturale ed il bene privato, esplicitando i rapporti di sostituibilità o di complementarità fra i due beni.

---

<sup>21</sup> Nel mercato immobiliare, ad esempio, non si può acquistare separatamente il vano dalla ubicazione preferita, dalla panoramicità, dalla qualità dell'aria o del paesaggio circostante.

<sup>22</sup> I prezzi impliciti sono quelli riferiti ad aspetti del bene privi di un mercato proprio (Simonotti M. 1993).



Se infatti il bene ambientale ed il bene privato sono anche parzialmente complementari, la disponibilità a pagare per il primo influenza la disponibilità a pagare per quest'ultimo. Il valore del bene ambientale può essere allora ricavato direttamente dalla funzione di domanda del bene privato.

Quando invece i beni sono perfettamente sostituibili, è lecito affermare che il valore del primo corrisponde al prezzo di mercato del secondo, o al cosiddetto valore di surrogazione<sup>23</sup> tipico dell'estimo tradizionale. In tal caso è opportuno fare riferimento ai metodi diretti di valutazione, i quali presuppongono che l'utilità derivata dal bene ambientale possa essere misurata mediante la disponibilità a pagare.

In sintesi, il metodo poggia sull'individuazione, in un campione rappresentativo di beni privati, della porzione di valore riguardante la caratteristica ambientale e, in caso di variazioni di quest'ultima, sulla possibilità di stimare la relativa funzione di domanda.

La teoria su cui si basano i metodi edonimetrici è stata formulata in modo rigoroso da Rosen<sup>24</sup> e successivamente perfezionata, per quanto riguarda la valutazione dei beni ambientali, da Freeman<sup>25</sup>.

Il modello di Rosen simula un mercato concorrenziale e quindi prevede la stima simultanea delle funzioni di domanda e offerta. Nel caso particolare del mercato immobiliare, data la rigidità dell'offerta, il modello può comunque essere semplificato e ricondotto allo schema neoclassico della teoria della domanda del consumatore<sup>26</sup> (Diamond e Smith 1985).

<sup>23</sup> Il criterio del valore di surrogazione si propone di valutare i servizi erogati da un bene ambientale in riferimento al prezzo di mercato dei possibili sostituti. Spesso, però, è molto difficile individuare dei surrogati accettabili.

<sup>24</sup> Rosen S. (1974), *Hedonic Prices and Implicit Product Differentiation in Pure Competition*, "Journal of Political Economy", 82, pp. 34-55.

<sup>25</sup> Freeman A.M. (1979), *The Benefits of Environmental Improvement. Theory and Practice*, Resources for the Future, Washington.

<sup>26</sup> Dal punto di vista teorico il problema può essere illustrato considerando un consumatore, con un livello di reddito  $y$  e descritto da un vettore di caratteristiche socio-economiche (preferenze), che spende il suo reddito scegliendo un immobile a destinazione abitativa, definito da un vettore di caratteristiche  $z = (z_1, \dots, z_n)$ , dalla presenza di una esternalità ambientale  $A$ , e da un livello di spesa  $x$  in altri beni.

Il problema da risolvere per il consumatore è la massimizzazione della seguente funzione di utilità:  $\max U = u(z_1, \dots, z_n, A, x, a)$  (1)

con il vincolo di bilancio  $y = x + P(z_1, \dots, z_n; A)$  (2)

dove  $P$  rappresenta il prezzo dell'abitazione in funzione delle sue caratteristiche, cioè la funzione edonimetrica da stimare.

Le condizioni del primo ordine per la risoluzione della (1) e (2) sono:

Una corretta applicazione del metodo richiede, in ogni caso, la verifica delle seguenti ipotesi.

Deve essere possibile, sul mercato, una gamma continua di scelte. Si deve cioè poter acquistare tutte le combinazioni possibili tra bene privato e caratteristica ambientale.

- Gli acquirenti devono potersi esprimere, rispetto alla caratteristica ambientale, secondo il principio dell'utilità marginale decrescente.
- Gli acquirenti devono avere la stessa opportunità di accedere al bene immobile. In altri termini devono avere gli stessi costi di informazione, di transazione e di trasferimento; la stessa disponibilità di reddito e la stessa possibilità di spostarsi sul territorio.
- Deve esservi, tra gli acquirenti, identità di preferenze e perfetta conoscenza dei prezzi e delle caratteristiche dei beni.
- Deve essere possibile un aggiustamento istantaneo dei prezzi al variare della domanda.

Questa serie di ipotesi è certamente restrittiva in quanto definisce un mercato che, dal lato dell'offerta, è perfettamente trasparente e, dal lato della domanda, è omogeneo e concorrenziale.

In realtà, larga parte dei mercati immobiliari si discosta sensibilmente da tale modello teorico. Infatti, per quanto riguarda l'offerta, molto spesso non c'è trasparenza in quanto l'incontro tra domanda e disponibilità di immobili avviene spesso tramite intermediari, che filtrano l'offerta. La mancanza di trasparenza nell'offerta è dovuta anche alle particolari caratteristiche dei beni immobiliari che, per loro natura, sono recettori di esternalità (positive e negative) non sempre evidenti all'atto della compravendita. Si pensi, ad esempio, alla presenza di odori o di rumori che si manifestano in alcuni periodi dell'anno, oppure alla presenza di vicini fastidiosi.

Anche dal lato della domanda vi sono diversi elementi di scostamento rispetto al modello teorico. I beni immobiliari presentano

---


$$dP/dz = (dU/dz)/(dU/dx)dP/dA = (dU/dA)/(dU/dx)$$

Quindi il punto di ottimo per il consumatore si ha quando il saggio marginale di sostituzione tra ciascuna caratteristica dell'immobile e gli altri beni è uguale al prezzo implicito della caratteristica stessa.

infatti una spiccata individualità, che Einaudi, con riferimento ai beni fondiari, ha illustrato in modo assai eloquente<sup>27</sup>. In alcuni casi, quando si confrontano un unico venditore e un unico compratore, si può avere un mercato di duopolio. Questo avviene non tanto per mancanza di altri compratori o venditori di beni simili, quanto perché le caratteristiche individuali del bene, riconosciute dall'acquirente e dall'offerente, fanno sì che il livello di prezzo isoli due soli soggetti. Il caso più frequente si ha quando l'oggetto della compravendita è un immobile contiguo alla proprietà del compratore<sup>28</sup>. Tali fenomeni sono tanto più evidenti quanto più bassa è la mobilità territoriale dei soggetti operanti sul mercato. La mancanza di mobilità territoriale è una tipica situazione italiana, soprattutto nel Nord, dovuta alla struttura del mercato del lavoro, ma anche a fattori culturali e psicologici che si manifestano con il permanere di forti legami sociali.

La tendenziale scarsa mobilità e la necessità di individuare profili omogenei dei soggetti operanti sul mercato evidenziano una pluralità di mercati isolati gli uni dagli altri e identificati dal livello di reddito, dalla localizzazione e da altre componenti di natura socio-culturale. La segmentazione del mercato immobiliare è un aspetto di particolare importanza nelle applicazioni del metodo edonimetrico in quanto ciascun segmento è caratterizzato da una specifica funzione di domanda.<sup>29</sup> Sul piano operativo il metodo si articola in due fasi:

1. la stima della funzione esplicativa del prezzo del bene privato;
2. la stima della funzione di domanda della caratteristica ambientale ed il calcolo del surplus, cioè del valore monetario dell'utilità totale percepita dai proprietari immobiliari.

La stima della funzione di prezzo del bene privato normalmente si ottiene applicando il metodo statistico della regressione multipla<sup>30</sup>. Con tale metodo il prezzo di mercato (P) viene messo in relazione con

---

<sup>27</sup> "Einaudi L. (1934), *Categorie astratte e scatoloni pseudo-economici*, "La Riforma Sociale", 11-12.

<sup>28</sup> A tale modalità di formazione del prezzo sono comunque riconducibili anche molte transazioni tra enti pubblici.

<sup>29</sup> Curto R. (1990), *Mercato delle abitazioni e valori: il caso di Torino*, "Genio Rurale", 5, pp. 11-27. Mollica E. (1994), *L'analisi del mercato nella procedura di stima*, "Genio Rurale", 5, pp. 9-20.

<sup>30</sup>

una serie di variabili esplicative che rappresentano le diverse caratteristiche del bene stesso:

$$P = f(V_a, C_i, C_e, C_t, C_p). \quad [3.11]$$

In questo modo, ad ogni caratteristica del bene è associato un parametro della funzione che, soddisfatte le condizioni precedentemente illustrate, ne rappresenta il prezzo implicito.

La scelta delle variabili esplicative è uno dei punti cruciali nell'applicazione del metodo. Infatti l'inclusione o l'esclusione di una variabile comporta una modificazione dei coefficienti della funzione e quindi dei prezzi impliciti. L'individuazione di tutte le variabili influenti sul prezzo del bene privato non è quindi problema di poco conto, soprattutto per le difficoltà che si incontrano nella quantificazione di alcuni aspetti e, in generale, per la mancanza di dati.

Ai fini delle valutazioni edonimetriche, le variabili esplicative possono essere distinte in due classi comprendenti<sup>31</sup>:

- a) le variabili che riguardano direttamente l'oggetto della valutazione, cioè quelle che si riferiscono direttamente alla qualità ambientale ( $V_a$ );
- b) le variabili che, pur non essendo di interesse diretto, devono essere incluse in quanto possono influire sul valore del bene privato.

Nella tradizione estimativa italiana, le variabili che influiscono sul valore del bene immobiliare, vengono distinte in quattro gruppi: quello delle caratteristiche posizionali estrinseche ( $C_e$ ), quello delle caratteristiche posizionali intrinseche ( $C_i$ ), quello delle caratteristiche tipologiche ( $C_t$ ) e quello delle caratteristiche produttive ( $C_p$ )<sup>32</sup>.

<sup>31</sup> Tale distinzione, che riguarda tutte le variabili influenti sul valore (comprese quelle ambientali), è quindi necessaria per individuare le variabili esplicative della caratteristica ambientale oggetto di stima.

<sup>32</sup> Le caratteristiche posizionali estrinseche ( $C_e$ ) comprendono la cosiddetta qualificazione infrastrutturale (accesso ai servizi, alle strutture, ecc.) e quella ambientale (salubrità della zona, contesto sociale, degrado urbano, ecc.). Le caratteristiche posizionali intrinseche ( $C_i$ ) si riferiscono, invece, all'esposizione, alla panoramicità, alla luminosità, alla prospicienza, ecc. Le caratteristiche tipologiche ( $C_t$ ) hanno come generale riferimento l'età e le caratteristiche dell'unità immobiliare (condizioni statiche delle coperture e delle strutture, caratteristiche compositive e manutentive, caratteristiche e condizioni degli impianti tecnologici, ecc.). Le caratteristiche produttive ( $C_p$ ), infine, si riferiscono alla presenza di vincoli di contratto, servitù, oneri, ecc.

A livello operativo, data la scarsa disponibilità quanti-qualitativa di dati, le maggiori difficoltà si incontrano nella selezione delle variabili esplicative. A tale riguardo è utile ricordare che il fabbisogno informativo è tanto più elevato quanto più eterogenei sono i beni privati inclusi nel campione di analisi e quanto maggiore è il numero delle variabili da considerare nel modello. Per questo motivo, nei limiti delle possibilità, può essere allora conveniente ridurre il campione al fine di aumentarne l'omogeneità, oppure operare delle stratificazioni in base alle variabili che più differenziano i beni privati.<sup>33</sup> Nella fase di selezione delle variabili esplicative una particolare attenzione deve essere dedicata al problema della multicollinearità, cioè alla presenza di significative correlazioni tra le variabili indipendenti. Queste, infatti, possono distorcere anche in modo sensibile le stime e rendere inaffidabili i prezzi impliciti determinati.<sup>34</sup> Non va tuttavia dimenticato che l'effetto sulle stime dovuto all'esclusione di una variabile significativa è sempre maggiore dell'effetto dovuto all'inclusione di una variabile poco esplicativa. Questa considerazione suggerisce quindi, nel dubbio, di preferire l'inclusione piuttosto che l'esclusione di una variabile, multicollinearità permettendo.

La funzione di domanda esprime la disponibilità a pagare marginale per una variazione della caratteristica ambientale. In condizioni di equilibrio la disponibilità a pagare marginale coincide con il prezzo implicito della caratteristica ambientale. La funzione di domanda, perciò, può essere stimata derivando la funzione edonometrica (che rappresenta il luogo dei punti di equilibrio) rispetto alla caratteristica in esame.

$$dP/dV_a = f(V_a, C_r, C_e). \quad \mathbf{[3.12]}$$

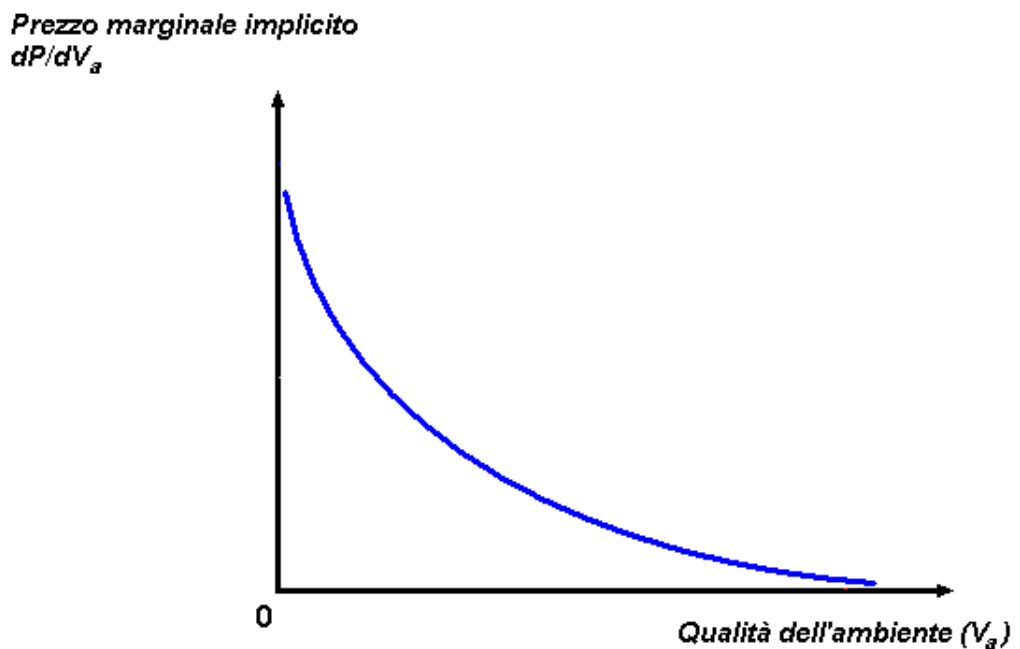
In realtà, la funzione dei prezzi impliciti coincide con la funzione di domanda solo nel caso in cui tutti i consumatori presenti sul mercato abbiano lo stesso reddito ed esprimano le stesse preferenze. In caso

---

<sup>33</sup> Una frequente stratificazione del mercato immobiliare riguarda le tipologie abitative (es. appartamento o casa unifamiliare).

<sup>34</sup> Ozanne L., Malpezzi S. (1985), *The Efficacy of Hedonic Estimation with the Annual Housing Survey*, "Journal of Economic and Social Measurement", 13, pp. 153-72.

contrario la funzione di domanda deve essere stimata regredendo il prezzo implicito con una serie di variabili esplicative che rappresentano il livello di reddito, le preferenze del consumatore e, ovviamente, la caratteristica ambientale di interesse. Una volta stimata la funzione di domanda della caratteristica ambientale, il surplus del consumatore, che è rappresentato dall'area sottesa alla funzione stessa, può essere facilmente calcolato mediante integrazione. Il valore monetario complessivo si ottiene moltiplicando il surplus individuale per il numero di unità immobiliari che beneficiano della presenza della caratteristica ambientale.



**Fig. 3.9:** Funzione di domanda per la qualità dell'ambiente

Il metodo edonimetrico presenta, accanto ad indubbe potenzialità, taluni limiti che si aggiungono a quello, più generale, del rispetto di una serie di ipotesi piuttosto restrittive. Infatti:

- è applicabile solo se il mercato immobiliare è attivo dato che il modello che lo rappresenta è assai esigente in termini di dati (quantitativi e qualitativi);

- il mercato di riferimento deve possedere una buona trasparenza;<sup>35</sup>
- le stime possono essere distorte se vi sono determinate aspettative dei consumatori rispetto a modificazioni della qualità dell'ambiente;<sup>36</sup>
- non consente di stimare il valore economico totale del bene ambientale ma solo quella porzione legata all'uso attuale e, pur con qualche cautela, futuro del bene ambientale.<sup>37</sup>

In sintesi, il metodo edonimetrico, pur essendo concettualmente semplice, presenta alcuni problemi applicativi. Per questo motivo, soprattutto nella realtà italiana, ha trovato un impiego più limitato rispetto alle altre metodologie (valutazione contingente e metodo del costo di viaggio).

### 3. 5.1.3 *Il metodo dei costi di compensazione*

Un ultimo metodo che si fonda sui comportamenti reali è quello basato sull'osservazione e la valutazione economica delle scelte alternative. Secondo questo metodo, chiamato dei **costi di compensazione** (o *replacement costs*), gli individui rivelano le loro preferenze attraverso l'acquisto di beni alternativi a beni non più disponibili sul mercato. Nel momento in cui un bene culturale non sia più accessibile i cittadini possono decidere di acquistare beni diversi (ad esempio la visita ad un parco divertimenti). Il prezzo pagato per il consumo dei beni alternativi è un'approssimazione del valore soggettivo attribuito al bene non più disponibile (Klamer *et al.*, 1999).

### 3. 5.2 **Metodi diretti**

Tutti e tre i metodi indiretti, presentati nel paragrafo precedente, presentano il limite di misurare solo la componente d'uso del valore

---

<sup>35</sup> Con riferimento al mercato immobiliare italiano questa condizione è infrequente.

<sup>36</sup> Se, ad esempio, i valori immobiliari di una zona riflettono le aspettative di aumento della rumorosità conseguente il passaggio di un'autostrada, i prezzi impliciti che si ottengono con il metodo edonimetrico sovrastimano il valore economico attuale attribuito alla presenza di rumore.

<sup>37</sup> In altre parole non fa riferimento al valore d'esistenza e pertanto stima solo il valore dell'utilità che è veicolata dalla proprietà o dal diritto d'uso del bene immobile.

totale, e per questo presso gli economisti sono sempre più popolari gli studi di misurazione della disponibilità a pagare basati sui metodi diretti. I principali metodi diretti sono: la *Contingent Valuation*<sup>38</sup> (CV), *Conjoint Analysis* e la *Tecnica Delphi*.

### 3. 5.2.1 *Conjoint Analysis*

Nei primi esempi di CV le risposte aperte erano la norma. Proprio l'insoddisfazione verso questo sistema, che favoriva la possibilità di comportamenti strategici, ha portato – a partire dalla fine degli anni '80 - i ricercatori ad utilizzare maggiormente le risposte chiuse o la scelta dicotomica. Più recentemente si sono diffuse le cosiddette *Conjoint Analysis Techniques*, che sembrano presentare alcuni vantaggi, sia rispetto alle indagini basate sulle risposte aperte, sia su quelle che utilizzano scelte dicotomiche (Pearce e Mourato, 1998).

Il termine *Conjoint Analysis* (CA) è stato originariamente applicato ad una famiglia di metodologie di indagine empirica utilizzata nella letteratura del marketing e dei trasporti, per ricerche che avessero l'obiettivo di isolare il valore di caratteristiche di prodotti che vengono in genere offerte in combinazione con un'altra (Green e Srinivasian, 1990). L'applicazione di queste tecniche nel campo dei beni culturali è ancora in una fase sperimentale.

Come per la *Contingent Valuation*, l'ipotesi di partenza è quella di un assetto di preferenze latenti che tengano conto sia del valore d'uso che del valore di non-uso (Mazzanti, 2003). La CA propone agli intervistati una serie di due o più opzioni, alternative tra loro, caratterizzate da un certo numero di attributi. Tali attributi vengono offerti in misura differente nelle diverse opzioni, come nella tabella che segue.

Oltre che come strumento per limitare le distorsioni da risposte strategiche, l'utilità di queste tecniche si comprende meglio facendo riferimento ad un'ottica innovativa e parzialmente diversa all'analisi economica delle risorse culturali. Secondo questo approccio, come

---

<sup>38</sup> Vedi Capitolo 4.



proposto da Mozzanti (2002a e 2003), i beni culturali possono essere definiti come:

1. *Multi-dimensionali*, beni che presentano caratteristiche di beni di merito, pubblici e misti.
2. *Multi-attributo*, dove gli attributi sono definiti come servizi e funzioni; i primi sono associati alla fruizione, mentre i secondi fanno riferimento ad un più ampio spettro di benefici individuali.
3. *Multi-valore*, con i valori "interni" che comprendono le diverse componenti del valore totale come definito in precedenza.

La natura multi-dimensionale dei beni culturali costituirebbe quindi un limite all'utilizzo di metodologie "olistiche", come la *Contingent Valuation*, mentre sarebbe meglio affrontata con uno schema che a sua volta sia multi-attributo e disaggregato, come appunto la *Conjoint Analysis*. Da un punto di vista pratico valgono le stesse considerazioni fatte per la CV, e in particolare lo scenario di *policy* deve essere accuratamente ricostruito. A fronte di un'oggettiva complessità dell'analisi statistica, questo metodo possiede indubbi meriti. Da una parte, la possibilità di essere utilizzato in situazioni in cui i cambiamenti sono multi-dimensionali e i *trade-offs* tra di loro sono importanti; dall'altra, il fatto che i rispondenti non vengono chiamati a pronunciarsi esplicitamente sulla loro disponibilità a pagare. La DAP, infatti viene derivata dall'analisi delle scelte di valore e di ordinamento rispetto ad una serie di pacchetti alternativi di caratteristiche (Pearce e Mourato, 1998).

### 3. 5.2.2 *Tecnica Delphi*

La tecnica Delphi, sviluppata negli Stati Uniti negli anni '50, consiste nella raccolta e nell'elaborazione delle opinioni di un *panel* di esperti (Sackman, 1975). In pratica il metodo prevede la somministrazione di uno o più questionari ad un gruppo di esperti, in genere composto da persone con differenti settori di studio e di attività, differenti interessi e opinioni personali.

Questo metodo, il cui vantaggio è il costo molto più basso delle tecniche basate su ricerche campionarie, ha avuto un notevole successo

fino alla metà degli anni '70, ma è ormai considerato poco affidabile, in quanto poco scientifico e troppo esposto a fattori soggettivi. Nel contesto di cui stiamo trattando, il metodo può utilmente essere utilizzato nella fase esplorativa della ricerca, per stimare il *range* atteso di valori, che devono comunque essere testati mediante l'intervista diretta di un campione di cittadini (Pearce e Mourato, 1998). In un approccio di tipo "olistico" il bene oggetto di valutazione viene considerato dal punto di vista complessivo, senza distinguere tra le sue componenti.

### **3.6 Conclusioni**

Sebbene la maggior parte dei contributi in materia di *prezzi edonimetrici* si sia focalizzata sulle variabili ambientali, esistono in letteratura alcuni esempi di applicazione di questo metodo al settore dei beni culturali (Pearce e Mourato, 1998). Alcuni studi hanno stimato l'impatto dell'attribuzione di una definizione di "area storica" sul prezzo delle proprietà, suggerendo che tali impatti sono insignificanti (Ford, 1989; Shaeffer e Millerick, 1991).

La tecnica dei *costi di viaggio* è stata utilizzata spesso per la valutazione del valore d'uso di parchi naturali o di grandi siti ricreativi, molto meno per la valutazione dei beni culturali. Per questi, infatti, è assai difficile tenere conto di tutte le possibilità di beni sostitutivi presenti sul territorio (Corradino, 2000). Un significativo esperimento è stato tentato nel 1992 per la stima della funzione ricreativa del Castello di Rivoli (Corradino, 1993; Corradino e Sirchia, 2000).

Un'accurata sintesi delle principali applicazioni della *Contingent Valuation* al settore dei beni culturali è stata compiuta da Santagata e Signorello (2000) e a quella ci si è riferiti in questo paragrafo. Sin dai primi studi di Davis (1964) e Randall *et al.* (1974), un intenso programma di ricerca ha migliorato la validità e l'affidabilità tecnica della CV che, malgrado alcuni suoi aspetti concettuali ed operativi appaiano tuttora controversi, è ormai generalmente ritenuta uno strumento di misurazione monetaria utile e necessario non solo negli USA, dove si è maggiormente sviluppata ed affermata, ma anche nel

resto del mondo. Carson *et al.* rilevano già nel 1995 più di duemila studi svolti in oltre quaranta nazioni, industrializzate e non. Uno dei principali ambiti di applicazione della CV è l'analisi costi-benefici, per la quale l'uso della CV è raccomandato da numerosi organismi nazionali ed internazionali tra cui in particolare la Banca Mondiale. Di recente negli USA la CV è impiegata anche in ambito giudiziario per la stima del danno ambientale soprattutto quando si presume che nella determinazione del *quantum* siano rilevanti i valori di non uso. L'elevato grado di diffusione internazionale della CV, l'ampia gamma di beni e servizi pubblici stimati, il consistente numero di enti che ne autorizzano e sponsorizzano l'impiego, nonché il diverso utilizzo delle stime prodotte, rivelano quanto essa sia adattabile ai differenti contesti sociali, culturali ed economici, flessibile rispetto alle diverse condizioni operative e ai beni oggetto di stima, nonché sufficientemente matura rispetto agli obiettivi di conoscenza degli utenti finali.

L'estensione della CV ai beni culturali è tuttavia abbastanza recente e il numero di applicazioni sinora effettuate, sia pure in crescita - ne è un chiaro indicatore il fatto che nel 2002, all'Università di Chicago si è tenuto un convegno dedicato esclusivamente all'applicazione della CV alla cultura<sup>39</sup> - è ancora modesto.

Nel 1992 Navrud *et al.* (1992) hanno pubblicato i risultati di un'indagine sui benefici ricevuti dai visitatori della Cattedrale Nidaros di Trondheim, Norvegia. Analogo esperimento è stato condotto da Willis (1994) che quantifica il valore di fruizione turistica della cattedrale di Durham, Gran Bretagna. Grosclaude e Soguel (1994) determinano i benefici di manutenzione di alcuni edifici storici di Neuchâtel in Svizzera. Martin (1994) quantifica il "Musée de la civilisation" del Quebec e Hansen (1997) il valore totale del Royal Theatre di Copenhagen. Carson *et al.* (1997) misurano i benefici derivanti dal restauro e dalla tutela del centro storico della Medina di Fez in Marocco. Morey *et al.* (1997) hanno stimato i benefici di un programma di difesa dall'inquinamento delle facciate in marmo di alcuni monumenti di

---

<sup>39</sup> "The Contingent Valuation of Culture", Cultural Policy Program, University of Chicago, febbraio 2002. In questo convegno sono state presentate relazioni su temi quali la CV e l'interesse pubblico in beni culturali privati (Rushton, 2002),

Washington. Whitehead, Chambers e Chambers (1998) stimano il valore di preservazione di alcuni edifici storici di una località del Missouri negli Stati Uniti. Roche (1998) determina il valore dei benefici di un progetto di restauro del teatro Colon di Buenos Aires. Hett e Mourato (2000) hanno stimato la disponibilità a pagare per l'ingresso al sito archeologico di Machu Picchu in Perù. Infine, Maddison *et al.* (2001) hanno utilizzato la tecnica degli esperimenti di scelta (CE) per stimare i costi di congestione del British Museum di Londra.

Per quanto concerne l'esperienza italiana, il primo studio è quello di Maggi (1994) che stima il valore totale di tre monumenti storici piemontesi: il Castello di Venaria Reale, la Certosa di Pesio e il Sacro Monte di Varallo. Sempre in Piemonte, Bravi *et al.* (1998) quantificano il valore di fruizione della museo d'Arte Contemporanea del Castello di Rivoli e della Galleria d'Arte Contemporanea di Torino. Riganti e Scarpa (1998), stimano la disponibilità a pagare per cinque diversi scenari per l'area archeologica di Campi Flegrei. Santagata e Signorello (2000) hanno applicato la *Contingent Valuation* per misurare la disponibilità a pagare dei cittadini relativamente al progetto Napoli Musei Aperti. Cuccia e Signorello (2000) individuano i benefici percepiti da turisti italiani e stranieri del centro storico di Noto, in provincia di Siracusa. Giaccaria (2000) valuta la disponibilità a pagare per le alternative progettuali relative al castello di Racconigi in Piemonte. Willis *et al.* hanno indagato la struttura dei prezzi che massimizza le entrate per il Bosco di Capodimonte. Causi *et al.* (2002) hanno indagato le preferenze dei visitatori della basilica di san Francesco di Assisi e la loro disponibilità a pagare. Mazzanti (2003) utilizza i modelli *Choice experiments* per valutare la disponibilità a pagare per servizi relativi alla galleria Borghese di Roma.

Altri studi empirici di *Contingent Valuation* sono riportati nel volume di Navrud e Ready, pubblicato nel 2002, e per una vasta sintesi delle applicazioni della CV e delle tecniche di Conjoint Analysis al settore culturale si veda anche la recente rassegna bibliografica curata da Noonan in occasione del citato convegno sulla CV e la cultura, tenuto a Chicago nel 2002, in cui i diversi casi sono distinti per tipologia di bene sottoposto a valutazione (Noonan, 2002).

In conclusione dall'esperienza delle ricerche svolte in tutto il mondo è possibile trarre alcune considerazioni riassuntive.

In primo luogo non sono ancora molte le ricerche che hanno applicato i metodi di valutazione economica nell'area del patrimonio culturale: Noonan (2002), nella sua bibliografia, individua 19 studi relativi a siti storici, 6 a musei, 2 a siti archeologici e 5 ad altro tipo di patrimonio culturale.

Gli studi differiscono tra di loro sia dal punto di vista del bene o attività oggetto di indagine, sia dal tipo di beneficio valutato, rendendo difficile la comparazione tra di loro (Pearce e Mourato, 1998). Inoltre, ognuno dei metodi di valutazione dei beni pubblici culturali presenta, anche a causa della derivazione da altri campi dell'economia, limiti e punti deboli che consigliano, per quanto possibile, di utilizzarli congiuntamente. I metodi fondati sui dati di mercato superano il problema informativo delle preferenze individuali, ma non colgono le componenti di valore non legate al consumo immediato, i metodi basati su indagini, pur con tutti i miglioramenti introdotti nel corso degli anni, difettano dal punto di vista del controllo del comportamento strategico degli intervistati (Santagata, 1992).

Pur non trascurando le potenzialità insite negli strumenti basati sulle preferenze rivelate, la CV e le tecniche di CA sembrano essere gli strumenti più indicati per cogliere le diverse componenti di valore del patrimonio culturale. In particolare è auspicabile un'integrazione delle indagini descrittive sulla domanda con gli strumenti di valutazione economica, analizzando il bene culturale come multiattributo (Maresca Compagna e Cabasino, 1998; Mazzanti, 2003).

Proprio per la natura multi-valore e multi-attributo dei beni culturali, gli strumenti della *Conjoint Analysis* appaiono come strumenti molto promettenti per le future valutazioni economiche che si propongano di misurare le variazioni di benessere associate a progetti che mutino la composizione dell'offerta.

In genere è stata riscontrata una significativa disponibilità a pagare per la conservazione e il restauro del patrimonio culturale principalmente dei beni culturali ecclesiastici Pearce e Mourato (1998).

Il beneficio per i visitatori è sempre più elevato di quello dei non visitatori, ma quest'ultimo, composto dai valori di non-uso e di opzione, è comunque positivo. Nel caso in cui la popolazione interessata alle attività di conservazione sia molto vasta, i benefici totali aggregati possono raggiungere cifre assai elevate.

I risultati ottenuti con questi studi possono offrire utili informazioni a diversi livelli del processo decisionale. Dal lato dell'offerta, in riferimento alla gestione delle istituzioni pensate come soggetti economico-culturali; dal lato della domanda, la valutazione può essere utilizzata come strumento all'interno di progetti di *appraisal* (Mazzanti, 2003). La forma organizzativa assunta dalle istituzioni culturali non è priva di importanza per la diffusione di questi strumenti. A livello più ampio questi metodi possono essere utili per giustificare scelte di politica culturale.

## **CAPITOLO 4**

### **IL METODO DI VALUTAZIONE CONTINGENTE**

#### **4.1 Introduzione**

La *Contingent Valuation Method (CVM)* è una procedura valutativa diretta capace di stimare l'utilità prodotta dalla conservazione e tutela delle risorse ambientali, architettoniche e culturali. Tra tutte le tecniche di stima proposte in letteratura, la *CVM* è la più versatile, l'unica capace di misurare in termini monetari oltre ai valori d'uso anche i valori di esistenza (v. *paragrafo 3. 2*). Il metodo può essere considerato uno dei mezzi più ricercati per compiere un'analisi costi benefici nell'ambito della *Welfare Economics*.

La *CVM* perviene alla stima dei benefici prodotti dall'esistenza di beni pubblici o beni a proprietà comune mediante l'uso della tecnica delle interviste, basate sulla nozione di mercato ipotetico futuro. Il sondaggio è uno strumento di conoscenza indispensabile, utilizzato non solo a fini puramente scientifici ma anche al fine di prendere decisioni o di conoscere i cambiamenti sociali, culturali e politici in atto nella società. Il crescente utilizzo dei sondaggi di opinione ha portato a ritenere che il metodo di valutazione contingente potesse essere assimilato a un comune sondaggio. Tale opinione fornisce una rappresentazione della tecnica estimativa enormemente riduttiva, che al contrario è assai complessa e richiede sia buone conoscenze teoriche, che spaziano dalla statistica alla psicologia, dalla sociologia all'econometria, sia un consistente *budget* finanziario. È necessario inoltre tenere presente che il sondaggio di opinione rivela un giudizio estimativo utile a individuare una generica propensione, mentre la valutazione contingente misura la disponibilità a pagare corrispondente alla variazione compensativa o equivalente del reddito, e alle reali preferenze monetarie dei consumatori per il bene oggetto della stima. (Signorello, 1998).

Il metodo è valido per la generalità dei beni pubblici o beni a proprietà comune per i quali il fruitore ha preferenze globali e definite e consente di stimare una curva di domanda potenziale.

La *CVM* supera il problema dell'assenza di mercato per i beni culturali/ambientali e quindi anche per i beni culturali ecclesiastici proponendo all'utente un mercato ipotetico (*v. paragrafo 4. 3.1*) dove è possibile vendere o comprare il servizio o il bene oggetto dell'analisi. L'ipotetico mercato può essere o un mercato di beni a proprietà comune o un mercato politico ed è comunicato all'individuo intervistato sotto forma di scenario descritto dall'intervistatore durante l'intervista. Tale scenario al fine di ottenere espressioni di valore quanto più possibile valide e coerenti, deve essere disegnato in modo da stabilire transazioni soddisfacenti e *incentive compatible*<sup>1</sup>. Una transazione si dice soddisfacente quando gli intervistati sono consapevoli del valore del bene, sono liberi di esprimersi e capaci di perseguire il loro migliore interesse.

Per meglio costruire il mercato ipotetico e aiutare l'intervistato a rispondere correttamente, è necessario introdurre il prezzo (elemento esogeno al problema). L'introduzione del prezzo consente, inoltre, all'analista di convertire informazioni discrete in indicazioni di carattere monetario.

I passaggi metodologici per applicare il metodo possono essere così sintetizzati:

1. progetto del campione;
2. preparazione del questionario;
3. sperimentazione preliminare del questionario;
4. addestramento degli intervistatori;
5. svolgimento dell'indagine a campione;
6. analisi statistica dei dati;
7. analisi inferenziale.

---

<sup>1</sup> Un meccanismo di rilevazione si dice *incentive compatible* se annulla o riduce gli eventuali ostacoli alla rilevazione della formulazione del valore sia in termini di massimizzazione vincolata della propria funzione di utilità, sia in termini di opportunità e convenienza strategica.



Il risultato dell'applicazione del metodo è il *compensation value* basato sulle disponibilità a pagare o ad accettare individuali relative, a variazioni nella provvisione del bene in questione.

La valutazione di contingenza può essere applicata anche senza un riferimento ai valori monetari. Le valutazioni di contingenza che si limitano a una versione ordinale sono poche. In questo caso è chiesto ai soggetti intervistati non di esprimere la propria disponibilità a pagare, ma solo di ordinare le alternative proposte, che si differenziano per specifiche caratteristiche.

La *CVM*, inoltre, apportando gli opportuni accorgimenti, può trovare impiego anche nella stima di beni e servizi privati, e nelle ricerche di *marketing* per l'individuazione del probabile prezzo di vendita e della possibile area di mercato di nuovi prodotti (Signorello, 1990).

Al momento, il metodo rappresenta la principale alternativa al procedimento dei costi di viaggio (v. *paragrafo 3. 5.1.1*) e a quello del prezzo edonimetrico (v. *paragrafo 3. 5.1.2*) e appare il più promettente tra quelli proposti. Come tutte le metodologie non è immune da vari tipi di errore.

#### **4. 2    *Origini e sviluppi***

Il metodo delle interviste dirette per misurare i valori associati alle risorse naturali fu suggerito per la prima volta da Ciriacy Wantrup (1947). La prima applicazione del metodo di valutazione contingente è opera di Mack e Myers (1958). I due autori utilizzarono il metodo in un'inchiesta sulle attività di ricreazioni svolte nell'area *Delaware River Basin*.

La più nota formulazione tecnica della *Contingent Valuation Method* è opera di Devis (1963), che utilizzò il metodo delle interviste dirette su un campione di 121 cacciatori e vacanzieri nella foresta del *Maine*.

Negli anni successivi le applicazioni della *Contingent Valuation* alle risorse ricreative si moltiplicarono. Nel 1966, Knetsch e Davis determinarono il valore di un sito ricreativo e confrontarono i risultati

ottenuti con la *CVM* con quelli dedotti con il *Travel Cost Method*<sup>2</sup>. Nel 1969, Hammack e Brown inviarono per posta a un ampio campione di cacciatori un consistente questionario, che chiedeva di esprimere la disponibilità a pagare o ad accettare per ottenere o cedere i loro permessi di caccia.

Nel 1970, Cicchetti e Smith applicarono la *Contingent Valuation Method* per determinare la disponibilità a pagare degli escursionisti in aree desertiche per ridurre il grado di affollamento dell'area.

Nel 1973, Darling applicò il metodo di valutazione contingente, utilizzando la tecnica delle interviste dirette, per stimare i benefici prodotti dalle attrezzature ricreative e culturali presenti in tre parchi urbani in California.

Alla metà degli anni settanta, l'Agenzia di Protezione Ambientale degli Stati Uniti iniziò un programma di ricerca con lo scopo metodologico di determinare le potenzialità e i problemi insiti nel metodo. I risultati della ricerca permisero di affermare che la *Contingent Valuation* poteva essere usata per valutare i benefici di decisioni politiche. La stessa agenzia commissionò (1983) una ricerca sullo stato dell'arte del metodo, al fine di individuare i problemi rimasti insoluti e le possibilità future del metodo. Nel luglio 1984 nella conferenza a Palo Alto, California, si stabilì che il metodo era molto promettente, ma presentava ancora zone di ombra legate soprattutto al comportamento strategico dei singoli individui che si trovavano ad operare in un mercato virtuale.

Il riconoscimento definitivo della validità del metodo avvenne nel 1989, quando in Alaska la petroliera Exxon Valdez s'incagliò nelle acque del *Price William Sound*. Fu il più grande incidente ambientale mai accaduto negli Stati Uniti, che introdusse il valore di esistenza nella stima dei danni. Lo stato dell'Alaska chiese il risarcimento dei danni ambientali alla Exxon Valdez. Il danno ambientale sostanzialmente era rappresentato dalla perdita del valore di esistenza. In questa circostanza, per la prima volta, in sede legale si ritenne che l'unica tecnica rispondente alle finalità della stima fosse il metodo di

---

<sup>2</sup> Metodo del costo di viaggio (v. paragrafo 3. 5.1.1).

valutazione contingente. Da allora in poi, le stime prodotte con il metodo di valutazione contingente si sono moltiplicate.

A tutt'oggi, le applicazioni riguardano prevalentemente la stima di risorse ricreative ed ambientali. Gli obiettivi delle stime sono sia la quantificazione del peso monetario dei benefici prodotti dalle risorse ambientali, nell'ambito della contabilità economica, sia la stima del danno ambientale provocato da politiche inadeguate che attribuiscono al consumo delle risorse naturali un costo nullo.

Solo recentemente il campo di applicazione del metodo è divenuto la stima del valore di esistenza dei beni culturali. Ciò probabilmente è da attribuirsi a un approccio diverso delle politiche pubbliche di gestione dei beni culturali/ambientali. Il concetto di conservazione delle risorse culturali/ambientali, infatti, non è più di tipo vincolistico e passivo ma è divenuto propositivo. Questo comporta la necessità di conoscere, non solo i costi necessari per realizzare l'intervento di restauro, ma anche la natura composita del valore economico e della domanda di tali beni.

### **4.3 Aspetti operativi**

Verrà affrontato in questa parte del capitolo sia lo studio della costruzione del mercato ipotetico, sia quanto concerne il questionario come metodo di indagine in tutte le tecniche finora conosciute e sperimentate. Infine le tipologie di errori completeranno l'argomento trattato.

#### **4.3.1 Costruzione del mercato ipotetico**

Il problema di stima affrontato con il metodo di valutazione contingente parte dall'analisi della variazione del livello di offerta, o delle caratteristiche, di una risorsa storico/architettonica/ambientale/culturale, prodotte da un intervento solitamente realizzato dallo Stato o nel caso dei beni ecclesiastici dalla Chiesa. Il successivo compito dell'analista è valutare gli effetti prodotti sul reddito dei consumatori (sia nella compensazione sia nel surplus equivalente) dalla variazione

del livello di offerta di beni o servizi. Nel caso in cui la valutazione sia utilizzata per stimare il danno prodotto dalla variazione di offerta di una risorsa storico/architettonica ambientale, il compito dell'analista è valutare in che misura si è modificato il surplus equivalente o compensativo (v. *paragrafo 3. 3.1*) della popolazione interessata da tale cambiamento.

In ogni caso, poiché le risorse culturali/ambientali generano esternalità (v. *paragrafo 2. 6*) il primo compito del ricercatore è progettare un mercato ipotetico. Tale mercato deve essere chiaro e completo, capace di fornire ai soggetti intervistati tutte le informazioni necessarie per esprimere, il livello di utilità che l'offerta del bene è capace di generare attraverso la disponibilità a pagare.

In realtà un mercato ipotetico esiste, per definizione, là dove gli oggetti degli scambi sono in forma di merci. Si tratta, nel caso di beni culturali, di aspetti della realtà trasformati da una *commodity fiction*<sup>3</sup> (Polanyi, 1965). In questi casi la CVM può essere applicata nel modo più appropriato, senza eccessive manipolazioni della realtà provocate dalla *commodity fiction*. Al contrario, ogniqualvolta la costruzione del mercato ipotetico è problematica, i risultati ottenuti, indipendentemente dal grado di affinamento dei modelli impiegati, vengono interpretati come contributi utili ai fini delle scelte pubbliche, ma non decisivi ai fini istituzionali. È possibile, infatti, osservare che quanto più i beni senza mercato sono dotati di caratteristiche proprie dei beni pubblici puri (v. *paragrafo 2. 2*) e sono percepiti come appartenenti alla sfera di intervento pubblico, tanto più gli intervistati tendono a non rispondere come possibili consumatori. In questi casi, i soggetti intervistati si oppongono alla *commodity fiction* non rispondendo o manifestando il loro rifiuto di principio a dichiararsi disponibili a pagare per ciò che per contratto sociale è riconosciuto di pubblica competenza (Sirchia e Corradino, 1995). L'individuazione di mercati ipotetici delle risorse culturali/ambientali e la stima delle corrispondenti disponibilità a pagare o ad accettare, appare essere un campo elettivo per applicare la valutazione di contingenza.

---

<sup>3</sup> La *commodity fiction* simula una politica di offerta di beni e di flussi di servizi culturali collettivi, variata secondo la disponibilità a pagare.

La costruzione del mercato resta una delle fasi più delicate dell'applicazione del metodo, che necessita di alcune precauzioni soprattutto se i soggetti coinvolti nell'applicazione conoscono poco o per nulla il bene oggetto della stima.

Vi è, infatti, un delicato equilibrio tra il fornire poche o molte informazioni. Nel fornire troppe informazioni si corre il rischio di annoiare e spazientire i partecipanti all'indagine, che smettono di assorbire nuove informazioni potenzialmente rilevanti. Questo fenomeno, noto come "informazione sovraccarica", è ragguardevole poiché può condurre il partecipante all'indagine ad ignorare o fraintendere importanti informazioni.

Fornire un'informazione corretta e sufficiente è solo uno degli aspetti che è importante tenere sotto controllo quando si disegna lo scenario. Ugualmente importante è assicurarsi che i soggetti intervistati abbiano compreso l'informazione.

L'assenza di certezze relative alla qualità e quantità di informazioni assorbite dai partecipanti all'indagine, ha determinato l'evolversi di un aspetto dell'analisi, nota come "ricerca qualitativa", la cui finalità è valutare l'efficacia della comunicazione. I *focus groups* (v. *paragrafo 4. 3*) sono un importante strumento di ricerca qualitativa, consentono di individuare le ambiguità, le incoerenze e i possibili errori contenuti nel questionario utilizzato per raccogliere i dati dell'indagine e per apportare le necessarie correzioni. È buona norma, pertanto, eseguire sempre almeno un *focus groups* per testare la qualità del disegno dello scenario ideato per il caso di studio.

Il disegno dello scenario, infatti, non può seguire un rigido schema, ma di volta in volta deve adattarsi alla specifica applicazione. Vi sono, comunque, tre componenti fondamentali che il corretto disegno di uno scenario deve essere in grado di descrivere:

1. le caratteristiche della risorsa;
2. il meccanismo di pagamento;
3. le regole che governano il mercato ipotetico nel quale si operano le valutazioni.

La complessità insita nel definire l'oggetto della stima dipende dalla natura della risorsa o dalle politiche di intervento prese in esame.

Tuttavia, è possibile determinare alcune linee guida che aiutano a definire correttamente qualsiasi risorsa. Idealmente lo scenario dovrebbe essere capace di definirne i seguenti concetti:

- a. le caratteristiche;
- b. i livelli di riferimento e di *target*;
- c. il progetto di trasformazione;
- d. la durata e la quantità dei cambiamenti proposti dall'intervento di trasformazione;
- e. le reali possibilità di realizzare l'intervento di trasformazione.

Il bene analizzato in uno studio di valutazione contingente può essere una risorsa storica, architettonica, archeologica, antropologica, religiosa, o ambientale. L'analista deve chiarire sempre i diritti di proprietà del bene e determinare, sulla base del buon senso e della ricerca qualitativa, gli attributi che potenzialmente agiscono sui singoli valori della risorsa analizzata. Una risorsa complessa può possedere molti attributi e ciascuna caratteristica deve essere descritta anche se non è oggetto dell'intervento di trasformazione. La mancata descrizione di un attributo può rendere lo scenario proposto incompleto e confuso. È necessario inoltre, quando il bene oggetto della stima è un bene pubblico, comunicare ai rispondenti che stanno già pagando per garantire l'attuale livello di offerta.

Per ogni singolo attributo posseduto dal bene occorre inoltre specificare i livelli di riferimento<sup>4</sup> e di *target*<sup>5</sup> posseduti dal bene. Nel caso in cui, l'intervento proposto intende mantenere inalterate le qualità di una risorsa, che altrimenti deteriorerebbero, il livello di riferimento è lo stato futuro deteriorato (post) e il livello di *target* e il grado di qualità prodotto dall'intervento (ante). Occorre quindi specificare se la variazione di offerta, per la quale si ricerca la disponibilità a pagare, rappresenta un miglioramento dello *status quo* o il tentativo di mantenerlo invariato.

Nel caso di miglioramenti ambientali, la disponibilità a pagare è condizionata dalle modalità del cambiamento, dalla fonte che lo

---

<sup>4</sup> I livelli di riferimento sono le condizioni di offerta del bene prima della realizzazione dell'intervento di trasformazione.

<sup>5</sup> I livelli di *target* sono gli standard prodotti dall'intervento di trasformazione

propone (pubblico o privato), dagli obiettivi perseguiti e dalle probabilità di realizzazione. È necessario pertanto evitare che i soggetti intervistati includano nel cambiamento proposto uno o più miglioramenti relativi. Per esempio, se l'obiettivo della ricerca è valutare la disponibilità a pagare per migliorare la visibilità, è importante chiarire che la disponibilità a pagare richiesta non deve essere anche espressione del valore attribuibile ai miglioramenti della salute dovuti a una migliore qualità dell'aria. Al contrario se l'obiettivo della ricerca è valutare diversi benefici, a esempio miglioramento della visibilità e contemporaneamente della salute dovuta alla riduzione dell'inquinamento dell'area, è necessario porre l'accento sul duplice obiettivo della stima.

Il progetto di trasformazione proposto deve essere spiegato ai partecipanti alla ricerca sia nei suoi aspetti temporali sia in quelli spaziali. È necessario, quindi specificare l'entità dei cambiamenti operati sui singoli attributi della risorsa, quanto tempo durerà la variazione e chiarire se il mutamento avverrà al momento del pagamento o in un tempo successivo. L'informazione relativa all'arco temporale è particolarmente importante nel determinare i valori attribuibili alla risorsa e indipendenti dall'uso della stessa. I valori di esistenza, per esempio, possono dipendere, in parte, dal sapere che la risorsa è stata precedentemente protetta per lunghi periodi di tempo.

È necessario infine, chiarire ai partecipanti alla ricerca il grado di certezza relativa ai livelli di riferimento e di *target* degli attributi della risorsa. Il valore di una risorsa storico/architettonica/ambientale è, infatti, percepito dai partecipanti all'indagine differentemente secondo se esiste, o no, un elevato grado di certezza, sia sulla possibilità di realizzare il progetto di trasformazione, sia sui modi in cui tale variazione avverrà. Occorre, quindi, ridurre il più possibile l'artificialità derivante dalla condizione ipotetico nella quale si attribuiscono i valori monetari e presentare al soggetto intervistato una situazione quanto più possibile realistica.

Il meccanismo di pagamento richiede una spiegazione chiara e attenta di ogni suo aspetto, incluso:

1. il veicolo di pagamento;

2. l'unità (singolo individuo o nucleo familiare) chiamata ad esprimere la propria disponibilità a pagare;
3. la tipologia di pagamento;
4. i prezzi relativi di altre merci.

Il veicolo di pagamento definisce la struttura o il meccanismo che consente di trasferire il pagamento monetario. La disponibilità a pagare (*WTP*) può, infatti, essere espressa in termini di imposte sul reddito, imposte di proprietà, tasse di licenza, variazioni dei prezzi dei beni di mercato, o ancora donazioni ad enti preposti alla tutela della risorsa. Ovviamente il veicolo di pagamento deve riferirsi alla risorsa presa in esame. Idealmente un buon veicolo di pagamento deve essere neutrale e plausibile.

La scelta del veicolo di pagamento è un momento delicato della ricerca. Un veicolo inadeguato alla situazione socio economica dei partecipanti alla ricerca, può essere percepito come poco credibile e generare confusione. Al contrario la scelta di un veicolo impopolare, come una nuova imposta sul reddito o sulle proprietà, può alterare in modo indesiderato i valori della disponibilità a pagare. In quest'ultimo caso, la disponibilità a pagare rivelata dai partecipanti alla ricerca è da considerarsi più la manifestazione dei loro atteggiamenti verso l'imposta, che l'espressione delle loro preferenze riguardo alla risorsa presa in esame.

Una volta scelto il veicolo di pagamento è importante individuare correttamente l'unità decisionale. Solitamente tale scelta, suggerita dal tipo di risorsa oggetto della valutazione, è operata tra il singolo individuo e l'intero nucleo familiare. Nel caso di un bene storico, culturale e/o ecclesiastico è preferibile che l'unità decisionale sia il singolo individuo, mentre nel caso di un bene ambientale l'unità potrebbe essere l'intero nucleo familiare. In ogni caso durante la presentazione del mercato ipotetico, è necessario specificare ai partecipanti se la disponibilità a pagare dichiarata è espressione della volontà dell'intera famiglia o del singolo individuo.

Qualunque sia l'unità decisionale, è necessario definire in modo chiaro la tipologia di pagamento. Occorre specificare la frequenza del piano di pagamento (mensile, annuale, *una tantum*), e la durata



temporale dell'impegno assunto, chiarendo nel caso in cui il soggetto intervistato stia già pagando per garantirsi l'offerta del bene che questo nuovo pagamento si somma al precedente. Nel caso il pagamento avvenga in un'unica soluzione è opportuno indicare quando va eseguito. È opportuno inoltre specificare chi avrà libero accesso al bene e chi dovrà pagare per visitarlo.

Occorre infine, specificare ai partecipanti alla ricerca se i prezzi di mercato degli altri beni subiranno variazioni prodotte dall'intervento di trasformazione e, nel caso tale variazione si realizzi, precisare l'entità della variazione.

Il mercato ipotetico disegnato per eseguire una valutazione contingente può rappresentare o una situazione tipica del mercato o un ambito politico. La scelta di quale contesto valutativo adottare per la ricerca è in parte condizionata dalla risorsa o dalla decisione politica oggetto di valutazione.

Il contesto politico<sup>6</sup> è adottato nel caso in cui la risorsa da stimare ha le caratteristiche di bene pubblico (*v. paragrafo 2. 2*). Tale situazione può essere allargata ai beni culturali ecclesiastici con lo scopo di fornire indicazioni economiche all'Ente ecclesiastico che gestisce tali beni. È probabile che l'uso di questo modello per la costruzione di uno scenario di valutazione contingente renda quest'ultimo più plausibile. Al contrario, quando la risorsa possiede le caratteristiche di bene privato, il mercato ipotetico è disegnato in modo da contenere le caratteristiche tipiche possedute dal mercato reale.

Entrambi i mercati (privati e politici) esistono per coordinare lo scambio di beni e servizi tra gli utenti, e dovrebbero produrre stime della *WTP* e della *WTA* coincidenti. I due mercati richiedono approcci diversi sia nell'aggregazione delle curve di domanda, sia nella ricerca del punto di equilibrio, e sia infine nel decidere la quantità di bene pubblico da fornire (*v. paragrafo 2. 2*).

In un mercato di beni privati il prezzo di equilibrio si realizza nel punto ove si intersecano la curva di domanda e quella dell'offerta. La

---

<sup>6</sup> Il modello politico ripropone il meccanismo del referendum, che è quello normalmente proposto agli utenti quando devono valutare una proposta politica che spesso obbliga al pagamento di nuove tasse.

curva di domanda aggregata è posta al di sopra delle curve di domanda a di ciascun consumatore e pertanto ogni singolo individuo concorre alla determinazione del prezzo di compensazione espresso dal mercato. In questo mercato il consumatore medio si identifica con colui che acquista la quantità media del bene *offerto*.

Nel mercato politico un gran numero di soggetti votanti non concorre direttamente alla determinazione della quantità di bene pubblico fornita. Il votante medio è colui che desidera la quantità mediana del bene pubblico, o che è disposto a pagare o ad accettare la somma mediana per fruire di uno stabilito livello di offerta del bene. In tale mercato il livello di offerta del bene pubblico che il decisore politico è disposto ad offrire corrisponde al livello più alto che la collettività è disposta a pagare noto il prezzo.

Ambedue i mercati presentano dei limiti. Il mercato dei beni privati permette a una piccola minoranza, che ha attribuito un alto valore al bene pubblico, di obbligare una larga maggioranza, che non attribuisce alcun valore al bene, a pagare. Il mercato politico con la sua pluralità di regole, al contrario, permette alla maggioranza, che attribuisce un gran valore al bene pubblico ma non è disposta a pagare, di far pagare i costi alla minoranza, che non attribuisce alcun valore al bene.

In ogni caso, qualunque sia il contesto valutativo prescelto il disegno del mercato ipotetico deve definire tre elementi fondamentali:

1. chi sono i soggetti interessati dall'intervento di trasformazione; la valutazione di una risorsa da parte dei partecipanti può essere condizionata dal sapere chi beneficerà (*gainers*) o sarà danneggiato (*losers*) dalla realizzazione del progetto; uno scenario attentamente preparato deve, pertanto, definire chi sono i fruitori del progetto spiegando se coincidono o meno con i soli partecipanti all'indagine;
2. la misura del valore adottata per ricercare la disponibilità a pagare (*WTP* o *WTA*); quando si stima il valore di una risorsa è preferibile utilizzare la *WTP*, mentre se si stima il danno prodotto sulla risorsa dall'intervento di trasformazione è consigliabile utilizzare la *WTA*; nel caso in cui la misura di benessere più appropriata dal punto di

vista teorico è la disponibilità ad accettare, allora la stima ha un carattere più prudentiale;

3. il formato di domanda da adottare nel questionario; esistono infatti diverse tecniche per ricercare la disponibilità a pagare (v. *paragrafo 4. 3.3*), la tecnica *open ended* (v. *paragrafo 4. 3.3.2*) tende a produrre stime più basse rispetto a quelle determinate utilizzando altri formati di domanda, per la propensione degli intervistati ad accettare, perché ritenuta ragionevole, la prima cifra proposta piuttosto che provare ad esprimere l'esatto valore della loro disponibilità a pagare.

Nel caso in cui non sono osservate queste indicazioni, il mercato ipotetico può essere incapace di far comprendere al soggetto intervistato la differenza tra le diverse proposte di intervento determinanti differenti livelli di offerta della risorsa (Bazzani et al., 1993).

#### **4. 3.2 Il disegno del questionario**

Il questionario rappresenta lo strumento fondamentale del metodo di valutazione contingente. La preparazione del questionario è una fase veramente delicata della ricerca. Un diverso modo di porre il quesito può, infatti, condurre a risultati molto differenti. Quella di saper fare le domande è dunque un'arte che implica un vero e proprio studio psicologico. Il questionario è assimilabile a una conversazione strutturata che genera un'interazione sociale simile a quella espressa dal mercato, da cui differisce per la ragione che le scelte non sono rivelate, ma dichiarate in una situazione del tutto virtuale.

Generalmente, il questionario utilizzato in un'indagine di valutazione contingente è composto da tre parti. Una parte introduttiva che consente di raccogliere informazioni sul grado di interesse e il livello di sensibilità del soggetto intervistato per i temi affrontati dalla ricerca. Una parte centrale, con il duplice compito di presentare il mercato ipotetico della risorsa, descrivendo il quadro giuridico del bene, lo *status quo* e le possibili variazioni di offerta e ricercare la disponibilità a pagare o ad accettare affinché possa realizzarsi l'intervento di

trasformazione proposto. Una parte conclusiva che permette di individuare le caratteristiche socio/economiche del soggetto intervistato. La raccolta di tutti questi dati permette di determinare le variabili indipendenti da adoperare nell'analisi di regressione per stimare il valore della *WTP* o *WTA*.

Non esiste una struttura universalmente riconosciuta del questionario, che varia secondo gli obiettivi della valutazione e le caratteristiche della risorsa oggetto della stima. Esistono comunque alcuni criteri generali da tenere presente al momento dell'elaborazione del questionario che

- deve descrivere lo scopo dell'indagine, spiegando come saranno usati i risultati;
- deve formulare le domande in modo chiaro, capace di evitare ogni incertezza e ogni ambiguità;
- non deve contenere molte domande, che altrimenti stancano e infastidiscono l'intervistato e risponderà alle ultime senza serietà ed attenzione;
- deve essere organizzato in sezioni poste in ordine logico in modo da passare da l'una all'altra seguendo la successione psicologica dei pensieri;
- deve facilitare la memoria del partecipante all'indagine; per cui è opportuno limitare le domande riguardanti il tempo passato a un tempo molto vicino e aiutare l'intervistato a retrocedere nel tempo per ricordare l'informazione richiesta;
- deve porre preferibilmente le domande demografiche e quelle riguardanti argomenti privati alla fine dell'indagine, al fine sia di evitare di alienare o in qualche misura preoccupare l'intervistato, sia di mantenere alto il suo livello di attenzione;
- deve essere professionale, attraente, ordinato, e se composto da più pagine queste è preferibile siano numerate e rilegate in un opuscolo fornito di una copertina interessante;
- deve contenere le istruzioni per compilarlo facili da comprendere; le caselle predisposte per le risposte devono essere ben visibili e poste abbastanza distanti le une dalle altre per evitare errori al momento della compilazione o al momento della lettura dei dati;

- le domande devono essere numerate chiaramente, al fine di ridurre la possibilità, soprattutto nelle indagini più lunghe, che gli intervistati e gli intervistatori si confondano.

Elaborato il questionario è necessario decidere se le interviste saranno amministrare direttamente, per telefono, o con indagini postali.

Da una prospettiva metodologica, ciascuno di questi metodi adottati per svolgere l'indagine possiede aspetti positivi e negativi che richiedono, da parte dell'analista, un'attenta valutazione. La scelta del metodo più idoneo a svolgere l'indagine scaturisce dalle caratteristiche della risorsa, dalla tecnica adottata per ricercare la disponibilità a pagare (v. *paragrafo 3. 4*) e dalle scelte operate per costruire il mercato ipotetico.

Nel caso in cui il metodo utilizzato per svolgere l'indagine sia l'intervista diretta o l'intervista telefonica, è necessario che il lavoro complessivo dell'indagine non sia affidato a un solo intervistatore ma sia suddiviso fra quattro cinque moderatori, al fine di evitare risultati stereotipati o difficilmente comparabili. Ogni moderatore deve osservare alcune semplici regole durante la somministrazione dell'intervista. L'intervistatore deve mantenere un atteggiamento neutrale rispetto alle risposte fornite dall'intervistato, evitando in ogni modo di commentarle o di dimostrarsi in qualche modo favorevole a una risposta piuttosto che a un'altra. È necessario poi che il moderatore mantenga attivo l'interesse dell'intervistato sull'indagine sin dall'inizio dell'intervista. A tal fine, quando l'argomento proposto dal questionario è importante per l'intervistato, è consigliabile iniziare l'intervista ponendo domande generali per poi passare ad altre specifiche. Al contrario, se l'argomento proposto è poco importante, è preferibile aprire l'intervista ponendo domande specifiche che consentono di creare una struttura di riferimento. È preferibile, infine, che l'intervistatore modifichi l'ordine con cui gli attributi sono proposti all'interlocutore. Questo piccolo accorgimento consente di minimizzare il realizzarsi della *position bias*<sup>7</sup>, per la quale gli intervistati tendono ad

---

<sup>7</sup> La posizione o l'ordine dei giudizi di valore relativi al bene o ai differenti livelli di offerta del bene proposto al rispondente che gli suggeriscono i criteri di valutazione.

attribuire una maggiore importanza agli attributi posti all'inizio della lista.

Per esseri sicuri della buona qualità del questionario è consigliabile eseguire delle prove con formulari diversi, da sottoporre a un gruppo limitato ed eterogeneo di persone. Questi *focus groups* (v. *paragrafo 4. 3.*) consentono di individuare i punti di fragilità, eliminarne gli equivoci e le ambiguità contenuti nel questionario e giungere alla formulazione delle domande più idonea a soddisfare gli scopi della ricerca.

Avvenuta una prima correzione del questionario è consigliabile procedere ad un pre/test da eseguirsi su un piccolo ma rappresentativo campione della popolazione, al fine di identificare ulteriori possibili errori presenti nel questionario. Il pre/test può anche essere utilizzato per verificare procedimenti di ricerca, per confrontare due veicoli di pagamento o due descrizioni alternative di uno stesso attributo, o per qualsiasi altro elemento del mercato ipotetico che richiede in fase di verifica un campione sufficientemente ampio per sostenerne l'ipotesi.

#### **4. 3.3 Il questioning formats**

Esistono diverse tecniche per stimare le misure di variazione del benessere. Una prima classificazione consente di distinguere queste tecniche in procedure di valutazione continua e discreta.

Le procedure continue consentono al soggetto intervistato di esprimere, direttamente e liberamente, la propria disponibilità a pagare indicando un possibile prezzo corrispondente al valore attribuito al bene. Le procedure discrete propongono al soggetto intervistato un possibile prezzo per il quale chiedono di esprimere la propria disponibilità a pagare.

Al primo gruppo (continuo) appartengono le tecniche *open ended* (v. *paragrafo 4. 3.3.2*), *check list*, *payment card* (v. *paragrafo 4.3.3.3*); *interactive bidding game* (v. *paragrafo 4. 3.3.1*). Al secondo gruppo appartengono le tecniche *closed ended dichotomous choice* (v. *paragrafo 4. 3.3.4*), *double bounded dichotomous choice* (v. *paragrafo 4. 3.3.5*) e *contingent ranking* (v. *paragrafo 4. 3.3.6*).

Esiste un rapporto tra la tecnica utilizzata per ricercare la disponibilità a pagare e i procedimenti di calcolo (modelli/algoritmi) adottati per l'elaborazione dei dati raccolti e la derivazione dei risultati.

Nel caso delle tecniche *open ended, bidding game, payment card*, che usano un approccio di tipo continuo, l'elaborazione dei dati avviene ricorrendo alla statistica descrittiva e a modelli di regressione multipla. Le tecniche *close ended* hanno un approccio di tipo discreto e utilizzano modelli non parametrici e modelli parametrici<sup>8</sup>.

Da un punto di vista psicologico alcune tecniche di ricerca della disponibilità a pagare sono da preferirsi ad altre; molteplici sono comunque i fattori che condizionano la scelta del tipo formato di domanda da adottare: le forme di divulgazione del questionario (intervista diretta, telefonica, per posta); le risorse finanziarie disponibili per la ricerca; il tipo di mercato ipotizzato; le caratteristiche della risorsa oggetto della valutazione; la misura di benessere che si vuole ottenere (*WTP* o *WTA* discreta o continua).

#### *Tecnica iterativa bidding game*

In molti studi la disponibilità a pagare o ad accettare è ricercata ricorrendo al gioco delle offerte "*bidding game*". L'utilizzo di questa tecnica, che fornisce una misura continua della curva di domanda collettiva, prevede che le interviste siano dirette o telefoniche e questo, ovviamente, aumenta i costi e i tempi della ricerca.

*L'iterative bidding game* (Davis, 1964) è la prima e anche la più utilizzata tecnica, prevede l'iniziale proposta da parte dell'intervistatore di un importo in termini di *WTP/WTA* con la possibilità di una risposta dicotomica (Sì/NO). La procedura è del tipo interattivo: sulla base alla risposta data, la somma di partenza "*starting bid*" è incrementata gradualmente (o diminuita) in modo costante fino a raggiungere la soglia limite della massima disponibilità a pagare o del minimo compenso accettato.

La tecnica è spesso soggetta a due ordini di errore:

---

<sup>8</sup> *Logit, Probit e Weibit*

1. la distorsione, ossia l'influenza negativa che la prima indicazione monetaria fornita al soggetto intervistato può determinare nelle risposte;
2. la distanza posta tra il possibile prezzo proposto e il valore monetario attribuito alla risorsa dall'individuo intervistato; se questa distanza è troppo ampia i tempi dell'intervista si dilatano notevolmente, provocando disinteresse nell'individuo intervistato che fornisce risposte scarsamente attendibili.

Nel tentativo di minimizzare la distorsione *starting point*<sup>9</sup>, presente nel formato di domanda, alcuni ricercatori (Roberts, Thompson, e Pawlyk, 1985) hanno offerto ai soggetti intervistati la possibilità di scegliere l'offerta da cui far partire la trattativa.

#### *Tecnica open ended*

La disponibilità a pagare, o ad accettare, può essere chiesta semplicemente, domandando ai soggetti interpellati di esprimere liberamente qual è la massima disponibilità a pagare o il minor compenso accettato affinché possa realizzarsi l'intervento di trasformazione proposto. La tecnica *open ended* (Bishop e Heberlein, 1979, 1980), è tra le più semplici e fornisce una misura continua della curva di domanda collettiva, e consente di condurre le interviste indirettamente. I questionari, infatti, possono essere pubblicati o inviati per posta.

La tecnica *open ended* tende a produrre valori più bassi delle misure di variazione di benessere rispetto a quelli trovati adottando altre tecniche. Probabilmente ciò avviene perché i partecipanti alla ricerca sono propensi a porre maggiore attenzione sulla prima cifra ragionevole proposta dall'elenco piuttosto che nella ricerca della loro effettiva massima disponibilità a pagare.

La tecnica *open ended* presenta alcuni inconvenienti quali: l'aumento di risposte incomplete o nulle, dovute alla minore possibilità

---

<sup>9</sup> La cifra indicata o il veicolo di pagamento adottato per ricercare la maggiore disponibilità a pagare influiscono sull'ammontare della disponibilità a pagare espressa dagli intervistati.



di offrire chiarimenti sulle domande proposte e l'aumento del margine di errore contenuto nelle risposte, poiché queste spesso sono espressione di un giudizio affrettato.

### *Tecnica payment card*

Per superare il problema generato dalle risposte affrettate e dalla poca familiarità posseduta dai soggetti intervistati con i giudizi di stima è stata elaborata la tecnica *payment card*. Per adottare il formato di domanda *payment card*, è indispensabile un lavoro preliminare di integrazione del questionario con una tabella di valori medi (*payment card*). Tale tabella ha il compito di informare gli intervistati sulla distribuzione delle spese pro capite, o familiari, sostenute nell'anno precedente per i servizi pubblici (Mitchell e Carson, 1981). Tali esborsi sono espressi per fasce di reddito e per beni e servizi non direttamente collegati alla risorsa oggetto di valutazione. La tabella dei valori medi (*payment card*), corrispondente alla categoria di reddito cui appartiene il soggetto intervistato, è presentata prima di ricercare la disponibilità a pagare e fornisce a questo una serie di informazioni che gli consentono di esprimere una valutazione della risorsa più consapevole e significativa. Il metodo *payment card* per molti aspetti rappresenta un'integrazione dei due metodi precedentemente esposti (*open ended e iterative bidding game*).

Tutte e tre le tecniche esposte, consentono di determinare il valore della disponibilità a pagare utilizzando semplici analisi statistiche. Il procedimento di stima prevede prima di tutto l'individuazione delle dichiarazioni negative di disponibilità a pagare e la comprensione dei motivi che le hanno generate e in seguito l'eliminazione delle risposte esterne ai limiti prefissati (*outliers*) (Park et al., 1991). La funzione di offerta, ricavabile con le tecniche di approccio continuo, dedotta dalla distribuzione della disponibilità a pagare o ad accettare messa in relazione alle caratteristiche socio-economiche del consumatore, non ha una forma fissata a priori, ma deve essere costruita e può essere approssimata ricorrendo a un semplice modello di regressione.

Per queste sue caratteristiche l'approccio continuo è stato adottato nelle prime applicazioni di *contingent valuation*. La disponibilità a pagare è semplicemente definita come funzione del numero di visite alla risorsa considerata e del reddito familiare del fruitore della risorsa (Seller et al., 1985). Tale funzione ha la seguente forma:

$$WTP = f(Q, Y), \quad [4.1]$$

dove *WTP* è la misura di variazione hicksiana, *Q* corrisponde al numero delle visite e *Y* equivale al reddito familiare del consumatore.

Derivando la funzione lineare, quadratica o logaritmica, rispetto al numero delle visite si ottiene la curva di domanda hicksiana compensata nel reddito. Il surplus del consumatore medio corrisponde all'area sottesa dalla curva di domanda del bene, mentre il surplus netto si ottiene detraendo dal surplus medio la spesa media del consumatore.

Il problema principale per queste tecniche è rappresentato dal rischio di ottenere risposte falsate dal comportamento strategico degli intervistati causate anche dalla scarsa dimestichezza di questi a pensare e ad agire all'interno di uno scenario ipotetico.

#### *Tecnica close ended dichotomous choice model*

Un decisivo miglioramento dell'efficacia del metodo è assicurato dalla tecnica *close ended dichotomous choice model* (Bishop e Heberlein, 1979). Questa tecnica rappresenta per certi versi lo sviluppo più interessante della *CVM*. Adottando lo schema *dichotomous choice*, si studia la distribuzione di probabilità della variabile dicotomica rappresentata dalla risposta del campione all'offerta monetaria, per poi ottenere la misura della variazione di benessere. L'intervistato è chiamato non già ad esprimere il valore della propria disponibilità a pagare, bensì a manifestare il proprio consenso, o dissenso, al pagamento di una somma di denaro casualmente estratta da una serie determinata in precedenza dall'analista. La *WTP* ottenuta non è più la

massima disponibilità a pagare del soggetto intervistato, ma una sua misura discreta. Una risposta affermativa alla richiesta di pagamento rivela infatti che la disponibilità a pagare dell'intervistato è maggiore o uguale alla somma indicata dal moderatore, mentre una risposta negativa indica che la disponibilità a pagare è inferiore all'importo monetario proposto. Lo schema riesce ad individuare solo la direzione della disponibilità a pagare rispetto alla somma proposta dall'intervistatore, ma non la distanza metrica tra le due misure monetarie. Il soggetto intervistato, infatti, potrebbe essere disposto ad esborsi maggiori ma non gli è concesso rivelarli.

L'applicazione della tecnica si articola sostanzialmente in tre fasi. Nella prima fase il ricercatore elabora il disegno statistico fissando il vettore  $k \times l$  dei prezzi  $A_i$  ( $i=1, 2, \dots k$ ) e l'ampiezza del sub/campione  $n_i$  cui proporre la medesima cifra  $A_i$ . Per determinare la serie dei prezzi l'analista deve, prima di tutto, stabilire il limite massimo della disponibilità a pagare individuale e identificare poi una suddivisione in intervalli costanti. L'ampiezza del vettore è condizionata dalla misura (media o mediana), dall'approccio di analisi (parametrico o non parametrico) che si intende adottare, e dalle risorse temporali e finanziarie. Riguardo al dimensionamento del vettore dei prezzi la biometria suggerisce vettori ottimali (*Fiducial method*,  $D, C, D$ ) di pochi elementi (Alberini e Carson, 1990). Tuttavia le ipotesi o le condizioni operative della *bioassay analysis* non sempre possono essere accettate o osservate nelle applicazioni di valutazione contingente (Cooper, 1993). Nella pratica quindi si opera con vettori a più elementi che, riducendo il rischio di utilizzare elementi non ottimali, sono capaci di meglio precisare l'andamento della distribuzione assunta dalla *WTP* e consentono di impiegare nell'analisi approcci alternativi (Signorello, 1995). Al momento non è ben chiaro quanti e quali prezzi devono essere inclusi nel vettore, e come debba essere effettuata la ripartizione delle unità campionarie tra gli stessi prezzi. È consigliabile comunque, utilizzare un disegno statistico in cui siano presenti almeno sei prezzi capaci di intercettare l'intervallo di distribuzione della variabile casuale rappresentata dalla disponibilità a pagare, e ripartire equamente il campione tra questi sei prezzi (Signorello, 1998).

Nella seconda fase si realizza l'indagine intervistando i soggetti del campione e registrando le risposte positive  $r_i$  nell'ambito di ogni sub/campione  $n_i$ . A ogni soggetto del campione estratto è proposto casualmente un valore della serie contenuta dal vettore dei prezzi in modo da ottenere risposte si/no per un'ampia gamma di valori. Il prezzo proposto può essere esclusivamente, condiviso o rifiutato. Ottenuta la risposta, la fase valutativa dell'indagine è terminata, resta solo da accertare l'autenticità e le motivazioni delle risposte negative.

Nella terza fase si stima la distribuzione della disponibilità a pagare e del valore medio o mediano di tale disponibilità. La determinazione della curva di domanda avviene secondo i principi dell'analisi inferenziale statistica. Il valore della *WTP* o della *WTA* è determinato dall'andamento assunto nel campione di indagine dalla variabile discreta si/no, in funzione delle somme monetarie individuate singolarmente nel questionario (Signorello, 1990).

La teoria asserisce che la disponibilità a pagare per un incremento dell'offerta del bene culturale dallo stato  $i = 0$  allo stato  $i = 1$ , corrisponde a quella grandezza per cui:

$$U(1, Y - WTP) = U(0, Y), \quad [4.2]$$

dove  $U(\bullet)$  è la funzione di utilità individuale e  $Y$  è il reddito.

Se ne conclude che l'individuo intervistato è disposto a pagare la cifra  $A_0$  se e solo se  $A_0 \leq WTP$ :

$$\text{Prob (SI | } A_i) = \text{Prob } \{WTP \geq A_i\} = 1 - G_{WTP}(A_i), \quad [4.3]$$

dove  $G_{WTP}(A_i)$  è la funzione di distribuzione cumulata f.d.c., della variabile casuale *WTP* la cui media data da:

$$E(WTP) = \int_0^{\infty} [1 - G_{WTP}(A)] dA, \quad [4.4]$$

La stima della di  $G_{WTP}(A_i)$  è indispensabile anche per misurare altri percentili della distribuzione, tra cui il valore mediano  $WTP^*$ , ossia

quell'importo monetario  $A$  in corrispondenza del quale il campione si spacca in due metà identiche (Signorello, 1994):

$$1 - G_{WTP}^{-1}(A_i) = 0,5 \quad \mathbf{[4.5]}$$

Per la stima della distribuzione  $G_{WTP}(A_i)$  la letteratura offre soluzioni parametriche e non parametriche. Le soluzioni parametriche adottabili sono: quella proposta da Hanemann (1984) che interpreta le risposte e formalizza l'analisi delle stesse secondo lo schema teorico della massimizzazione della differenza di utilità casuale: *Random Utility Model (RUM)* (McFadden, 1976) e l'approccio della funzione di costo (Cameron, 1988).

Il *RUM* si basa sull'ipotesi di ignoranza delle funzioni di utilità degli intervistati e del valore della  $WTP$ , che si comporta come una variabile casuale. Questa condizione di ignoranza si traduce formalmente sommando alle funzioni di utilità precedentemente specificate una componente stocastica  $\varepsilon_j$  ( $j = 0,1$ ) indipendente e identicamente distribuita:

$$V(1, Y - WTP) + \varepsilon_1 = V(0, Y) + \varepsilon_0, \quad \mathbf{[4.6]}$$

dove  $V(\bullet)$  è la media della variabile casuale  $U(\bullet)$ ; e sul principio di massimizzazione secondo cui l'intervento confronta due livelli di utilità, il primo con l'incremento del livello di offerta del bene culturale e il secondo con la diminuzione (pari al prezzo richiesto) del reddito. Per cui:

$$\begin{aligned} \text{Prob}(SI/A) &= \text{Prob}\{V(1, Y - A) - V(0, Y) \geq \varepsilon_0 - \varepsilon_1\} \\ &= \text{Prob } F(\Delta V) \geq \eta = \\ &= F_\eta(\Delta V) = \\ &= 1 - G_{WTP}(A), \quad \mathbf{[4.7]} \end{aligned}$$

dove  $F_\eta(\bullet)$  è la funzione di distribuzione cumulativa di  $\eta$  che corrisponde a  $\varepsilon_0 - \varepsilon_1$  e  $\Delta V$  equivale a  $V(1, Y - A) - V(0, Y)$ .

L'equazione stabilisce il legame tra due tipi di probabilità: la prima definita nello spazio geometrico delle utilità, la seconda individuata nello spazio della *WTP*.

Per stimare i parametri della funzione di probabilità  $F_{\eta}(\Delta V)$  è necessario specificare la distribuzione dell'errore stocastico e la funzione di utilità. Il modello finale della stima parametrica risulta dalle combinazioni tra le due specificazioni. Per quanto concerne la prima specificazione le soluzioni offerte sono molteplici (Johnson e Kotz, 1972; Prentice, 1976), solitamente si ricorre alla distribuzione normale, logistica o di Weibull, mentre per quel che riguarda la seconda specificazione, generalmente si opta per le funzioni lineari.

La distribuzione normale genera il modello *probit*, ottenuto trasformando la funzione di densità di probabilità nella cumulata della distribuzione normale:

$$\text{Prob}(SI/A_j) = F_{\eta} = [1 - \Phi(\Delta V)], \quad \mathbf{[4.8]}$$

La distribuzione logistica genera il modello *logit* (Amemiya, 1981):

$$\text{Prob}(SI/A_j) = F_{\eta} = [1 + \exp(\Delta V)]^{-1}, \quad \mathbf{[4.9]}$$

La distribuzione di Weibull il modello *weibit*:

$$\text{Prob}(SI/A_j) = F_{\eta} = 1 - \exp[-\exp(\Delta V)]. \quad \mathbf{[4.10]}$$

Non esistono giustificazioni teoriche che convalidano la scelta di un modello logaritmico al posto di un modello lineare (Amemiya, 1983). Le differenze tra i modelli *logit* e *probit* sono generalmente ritenute irrilevanti e offrono spesso risultati coincidenti (Cameron, 1988).

L'approccio proposto da Cameron (1987) tenta di dimostrare che l'interpretazione della funzione di utilità, come variabile casuale, è restrittiva. Il modello proposto è più semplice e chiarisce le differenze nei totali delle utilità idonee a determinare forme più complesse della funzione di utilità. Il modello è una riparametrizzazione del modello

proposto da Hanemann da cui può essere facilmente ricavato rapportando i parametri stimati al parametro del prezzo. La stima della disponibilità a pagare si ottiene moltiplicando i nuovi parametri per il valore medio delle variabili e sommando i risultati ottenuti. Il modello calcola il valore medio di una variabile discreta come valore atteso della distribuzione di probabilità:

$$\eta(\text{WTP} \mid \text{WTA}) = \sum (\text{WTP} / \text{WTA})_i \text{Prob} [(\text{WTP} / \text{WTA})_i], \quad \mathbf{[4.11]}$$

dove  $(\text{WTP}/\text{WTA})_i$  corrisponde alla  $i$ -esima tariffa richiesta e *Prob* rappresenta la probabilità che si verifichi l' $i$ -esimo risultato.

Recentemente sono state sviluppate diverse famiglie di distribuzione, comprese all'interno di un modello parametrico ampio. Una famiglia versatile, facilmente disponibile in molti programmi statistici, è quella proposta da Arando-Ordaz, concernente un insieme di distribuzioni asimmetriche stimabili attraverso il modello *GLM*<sup>10</sup> (Kristrom, 1990).

I formati di domanda di tipo discreto consentono l'utilizzo di modelli non parametrici, i quali essendo *free distributions* presentano il vantaggio di essere applicabili senza dover richiedere nessuna delle condizioni previste per la stima parametrica.

Tra le soluzioni non parametriche la più utilizzata in biometria è l'ABERS basata su un algoritmo denominato PAVA<sup>11</sup>. L'unica condizione richiesta da questo approccio è che l'andamento assunto dalla variabile dipendente rispetto alla variazione della variabile indipendente sia coerente con le aspettative dell'operatore. Infatti, se si assume una funzione di utilità lineare del reddito, la probabilità delle risposte dipende solo dalla dimensione della cifra indicata  $A_i$ .

L'applicazione del formato di domanda *close ended* ha il fine di identificare il numero di soggetti  $r_i$  disposti a pagare la medesima somma  $A_i$ . La quantificazione empirica di questo dato consente di precisare le frequenze:

<sup>10</sup> Generalized Linear Model.

<sup>11</sup> Il PAVA Pool (Adjacent-Violators Algorithm) appartiene al genere delle regressioni isotoniche, si basa su un teorema di Ayer et altri (1955) e si connette alla teoria dell'utilità attraverso argomentazioni di prima approssimazione (Signorello, 1995).

$$\pi_i = r_i / n_i . \quad [4.12]$$

Le frequenze  $\pi_i$  osservate rappresentano le stime di massima verosimiglianza della probabilità  $Prob (SI/A_i)$  se la sequenza osservata, è monotona decrescente (Ayer et al, 1955):

$$\pi = (\pi_1, \pi_2, \pi_3, \dots , \pi_k) \quad [4.13]$$

ovviamente  $\pi_1$  è uguale alla frequenza corrispondente alla cifra più piccola della serie e  $\pi_k$  è uguale alla frequenza corrispondente alla cifra più grande della serie.

Se ciò non accade è possibile modificare la sequenza osservata empiricamente secondo l'algoritmo *PAVA* fino ad ottenere la sequenza con le proprietà desiderate. Il *PAVA* stabilisce che quando nelle sequenze si riscontra un violatore, allora si pone:

$$\pi_i \leq \pi_{i+1} \quad [4.14]$$

dove  $i=1,2,\dots, k-1$ , allora si pone  $\pi_i = \pi_{i+1}$ . Le frequenze incoerenti sono quindi sostituite da quelle risultanti dalla soluzione del seguente rapporto:

$$\frac{r_i + r_{i+1}}{n_i + n_{i+1}} \quad [4.15]$$

Questa procedura è ripetuta fino a ottenere la sequenza monotona decrescente che può essere considerata la stima non parametrica della funzione  $1- G_{WTP}(A_i)$ .

Per adoperare la sequenza monotona delle frequenze per la stima della disponibilità a pagare media, è tuttavia necessario che la frequenza inizi con  $\pi_1 = 1$  e termini con  $\pi_k = 0$ . È necessario pertanto individuare quell'importo  $A_{k+1}$  capace di troncare la distribuzione (Signorello, 1995).



L'applicazione della tecnica *dose ended dichotomous choice* è certamente più complessa di quelle precedentemente descritte, ma è preferita ai modelli continui esposti perché:

1. simula meglio il mercato dei beni privati, poiché pone l'intervistato in situazioni simili a quelle solitamente affronta quando opera nel mercato reale dove gli è noto il prezzo di vendita;
2. riproduce una situazione simile al referendum, che è il meccanismo decisionale tipico dei beni pubblici;
3. è *incentive compatible* nel senso che l'intervistato percepisce la convenienza, non solo a non astenersi dalla risposta, ma anche e soprattutto a fornirla veritiera poiché solo così può massimizzare la sua funzione di utilità;
4. risolve *ex ante* eventuali stati di incertezza relativi alle preferenze individuali, o alle proposte di offerta del bene di stima;
5. minimizza le possibilità di espressione di preferenze monetarie sovrastimate;
6. consente la stima della disponibilità a pagare anche mediante approcci non parametrici, *"i quali, basano tutta la loro potenza euristica sui dati reali (le frequenze osservate delle risposte positive alla domanda closed ended) e non su ipotesi più o meno valide sulla distribuzione della componente stocastica presente invece nei modelli parametrici (probit, logit, weibit), conducono a risultati estimativi più robusti (Signorello, 1998).*

Per contro, questo schema discreto richiede all'operatore maggiore impegno sia al momento del disegno statistico dell'indagine, sia nella successiva fase dell'elaborazione e traduzione dei dati discreti raccolti nelle grandezze monetarie desiderate. Il disegno statistico, in cui è specificato il vettore dei prezzi da somministrare agli intervistati, stabilisce anche l'ampiezza del campione. Per questo formato di domanda il campione selezionato è almeno 3,3 volte più ampio rispetto a quello richiesto dagli schemi continui, e questo si riflette negativamente sui costi dell'indagine. L'analisi dei dati introduce elementi di difficoltà e di discrezionalità che possono condizionare il risultato finale (Signorello, 1998).

Lo schema *dichotomous choice* non è molto efficiente dal punto di vista statistico. Tale consapevolezza ha portato a una sua recente elaborazione denominata *double bounded dichotomous choice* (Mitchell e Carson, 1989; Hanemann et al., 1991).

*Tecnica double bounded dichotomous choice*

La tecnica *double bounded dichotomous choice* è una variante della versione *single bounded dichotomous choice*. La differenza sostanziale consiste nel fatto che l'intervista relativa alla ricerca della disponibilità a pagare prevede, dopo la prima domanda valutativa che pone il prezzo  $A_0$ , una seconda domanda valutativa che propone il prezzo  $A_u$  o  $A_d$ . L'ammontare della seconda cifra proposta per il pagamento è condizionata dalla risposta fornita dal soggetto intervistato nella prima domanda valutativa. Se la prima offerta è accettata, la successiva cifra proposta è maggiore, viceversa se la prima risposta è negativa la seconda cifra è minore. Le risposte fornite dal rispondente possono essere:

- a. entrambe positive (SI, SI);
- b. entrambe negative (NO, NO);
- c. una positiva seguita da una negativa (SI, NO);
- d. una negativa seguita da una positiva (NO, SI).

La probabilità che possa verificarsi il 1° evento è data da:

$$\begin{aligned} \text{Prob (SI, SI/A}_0, A_u) &= \text{Prob (A}_0 \leq \text{WTP e } A_u \leq \text{WTP)} = \\ &= \text{Prob (A}_0 \leq \text{WTP/ } A_u \leq \text{WTP)} * \text{Prob (A}_u \leq \text{WTP)} = \\ &= \text{Prob (A}_u \leq \text{WTP)} = 1 - G (A_u); \end{aligned} \quad \mathbf{[4.16]}$$

dal momento che  $A_u > A_0$  si ha che:

$$\text{Prob (A}_0 < \text{WTP/A}_u \leq \text{WTP)} = 1. \quad \mathbf{[4.17]}$$

La probabilità che possa realizzarsi il 2° evento è data da:

$$\text{Prob (NO, NO/A}_0, A_d) = \text{Prob (A}_0 > \text{WTP e } A_d > \text{WTP)} = G (A_d);$$

**[4.18]**

atteso che con  $A_d < A_0$  si ha:

$$\text{Prob (A}_d \leq \text{WTP / A}_0 \leq \text{WTP)} = 1.$$

**[4.19]**

La probabilità che si realizzi il 3° evento è data da:

$$\text{Prob (SI, NO/A}_0, A_d) = \text{Prob (A}_0 \leq \text{WTP} \leq A_u) = G (A_u) - G(A_0).$$

**[4.20]**

Infine la probabilità che si realizzi il 4° evento, è data da:

$$\text{Prob (NO, SI / A}_0, A_d) = \text{Prob (A}_0 > \text{WTP} > A_d) = G (A_0) - G(A_d).$$

**[4.21]**

Il modello standard dei dati dell'intervallo *double-bounded* si basa sulla convinzione che la risposta fornita dal rispondente, ad entrambe le domande di valutazione di scelta discreta, sia guidata da una disponibilità di *WTP* singola latente. Se si verifica il primo evento lo spazio metrico va da  $A_0$  a infinito; se si realizza il secondo evento i limiti fiduciarci sono zero e  $A_d$ , se si concretizza il terzo evento i confini della disponibilità a pagare sono  $A_0$  e  $A_u$  e infine se si compie il quarto evento l'intervallo è delimitato da  $A_0$  e  $A_d$ .

La variante *double-bounded* si propone di meglio precisare quale è lo spazio monetario entro cui è possibile ritrovare la *WTP* incognita di ciascun intervistato. La maggiore quantità di informazioni ottenute con questa versione dipende in ogni caso dal valore assegnato ai prezzi  $A_u$  e  $A_d$ , al riguardo è consigliabile che il primo prezzo non sia eccessivamente più grande di  $A_0$ , e il secondo non sia eccessivamente più piccolo di  $A_0$ . Per ottenere un miglioramento soddisfacente nel grado di efficienza delle stime è consuetudine fissare:

$$A_u = 2 A_0 \quad \text{e} \quad A_d = 0,5 A_0. \quad [4.22]$$

La stima parametrica della funzione di probabilità, segue con gli opportuni adattamenti, le stesse procedure adottate per lo schema operativo *single bounded*. È possibile inoltre usare appropriati approcci non parametrici quali a esempio il metodo Kaplan-Meier (Signorello, 1995).

#### *Tecnica contingent ranking*

Un'altra variante dello schema *dichotomous choice* è la *contingent ranking*, nota anche come *conjoint analysis*, ampiamente utilizzata nel *marketing*.

L'uso di questo schema prevede che l'intervistato sia chiamato ad ordinare secondo una scala di preferenze decrescente un insieme definito di offerte alternative della risorsa ambientale. Ogni alternativa è descritta da almeno due attributi, uno di questi è il prezzo variabile in rapporto al livello dell'offerta, tra i quali deve esistere un evidente *trade-off*.

La logica della *contingent ranking* è simile a quella del metodo edonimetrico: un bene è preferito ad altri sulla base di confronti *effettuati* tra le caratteristiche rilevanti, tra cui il prezzo della risorsa oggetto dell'analisi. Rispetto al metodo edonimetrico (v. *paragrafo 3. 6.1.2*), la *contingent ranking* opera nel campo delle scelte discrete offrendo un'ulteriore informazione relativa alla sequenza delle alternative.

Nel *contingent ranking* il modello di analisi è il *multinomial ordered logit*. Nel caso in cui nella scala ordinale decrescente di un soggetto intervistato i differenti livelli di offerta del bene culturale sono collocati nell'ordine  $y_1 > y_2 > y_3 > \dots > y_n$ , la probabilità di verificare questa sequenza è data da:

$$\text{Prob} \left[ U_1 > U_2 > \dots > U_n \right] = \prod_{i=1}^n \left( \frac{\exp V_i}{\sum_{j=i}^{n+1-r} \exp V_j} \right) \quad [4.23]$$

dove:  $V$  è la funzione di utilità, da specificare opportunamente e  $r$  è l'indice di posizione delle alternative nella scala ordinale.

La stima della probabilità di ordinamento delle varie alternative, insieme alla specificazione e stima di un'adeguata funzione di utilità, consente di misurare la disponibilità a pagare. Nel caso in cui le preferenze dell'intervistato per le alternative possono essere specificate dalla funzione di utilità  $V$  lineare del tipo (Signorello, 1995):

$$V = b_1Z_1 + b_2Z_2 + \dots + b_mZ_m + ap_i, \quad [4.24]$$

dove le  $Z$  indicano gli attributi della risorsa culturale;  $b_i$  e  $a$  sono i coefficienti incogniti da stimare con il modello *ordered logit* e  $p$  è il prezzo, allora, la stima della disponibilità a pagare marginale relativa a ogni variazione unitaria della caratteristica  $Z_i$  è data dal saggio marginale di sostituzione:

$$\text{SMS} = -b_i / a. \quad [4.25]$$

Nell'applicare la *contingent ranking* è consigliabile:

1. contenere il numero delle alternative a 3 o 4 al massimo;
2. delimitare opportunamente il campo di oscillazione del prezzo per evitare di far apparire il prezzo dominante o subalterno rispetto agli altri caratteri;
3. rendere evidente il *trade-off* tra il prezzo e l'offerta ambientale e/o culturale;
4. inserire alternative che possono apparire sostitutive di altre.

Le procedure di valutazione continua e discreta descritte hanno in più occasioni prodotto risultati non perfettamente coincidenti. Molteplici applicazioni hanno, infatti, rivelato che le tecniche di valutazione discreta forniscono valori più alti della disponibilità a pagare rispetto ai valori stimati con le tecniche di valutazione del tipo continuo. Le spiegazioni di questo fenomeno vanno ricercate nei meccanismi di ordine psicologico non sempre di facile comprensione (Kristrom, 1990).

#### **4.4 Tipologie di errori**

Nel corso degli anni il metodo di valutazione contingente è stato oggetto di numerosi affinamenti a fronte di alcune critiche. Le principali contestazioni riguardano:

- il dualismo tra etica e utilità;
- la perdita di informazioni determinata dal tentativo di esprimere entro un unico criterio di stima monetario la complessità dei valori presenti nei beni ambientali e culturali
- l'incapacità dei cittadini di esprimere l'esatta stima dei valori storici, culturali ed estetici;
- la divergenza delle stime ottenute con la disponibilità ad accettare o con la disponibilità a pagare (*v paragrafo 3.5*).

La concezione "duale" (Lutz e Lux, 1979; Margolis, 1982) afferma che in ogni soggetto coesistono due fonti di valore: quella dell'utilità e quella dell'etica. L'utilità induce l'individuo a soddisfare i propri bisogni come consumatore (dimensione individuale); l'etica della partecipazione alla *polis* stimola il soggetto alla ricerca di soluzioni dalle quali può trarre beneficio l'intera collettività (dimensione comunitaria). Le finalità della stima stabiliscono, di volta in volta, quale delle due dimensioni deve prevalere. Per esempio se l'obiettivo è pervenire alla stima dei valori indipendenti dall'uso, si impone la dimensione comunitaria. Il metodo di valutazione contingente, al contrario, affronta la stima sociale delle risorse riferendosi alla dimensione individuale del soggetto (utilità), piuttosto che alla dimensione comunitaria (etica). Il metodo è quindi criticato perché chiede ai soggetti intervistati di esprimere una valutazione comportandosi da cittadini, ma allo stesso tempo considera le preferenze dichiarate come scelte operate dai consumatori.

Il tentativo di comprimere la complessità dei valori dei beni ambientali e culturali entro un unico criterio di stima monetario può comportare una significativa perdita di informazioni (Vatn e Bromley, 1994). Sembra allora opportuno affidare la valutazione qualitativa delle caratteristiche estetiche, storiche e di unicità, a un gruppo di esperti, appartenenti a specifici campi di investigazione e capaci di garantire un giudizio affidabile. I valori ottenuti con il metodo di valutazione

contingente, al contrario, rappresentano in modo unidimensionale (*reduced form metric*<sup>12</sup>) il processo di apprendimento e di formazione delle preferenze di individui, che non hanno l'esatta cognizione dei valori storici, culturali ed estetici. È preferibile quindi, nel caso di beni senza mercato, ricorrere a valutazioni ordinali composte da opinioni di esperti e da indici capaci di riflettere l'effettivo interesse umano per l'intervento, piuttosto che a valutazioni monetarie dei benefici (Rothenberg, 1996; Kling, 1993).

Altre questioni, congiunte alla scelta di esprimere il valore di un bene senza mercato preferendo la disponibilità a pagare (*WTP*) piuttosto che la disponibilità ad accettare (*WTA*), appaiono invece sostanzialmente risolte. In teoria i risultati dovrebbero coincidere, in pratica invece differiscono. I risultati ottenuti con la disponibilità ad accettare producono stime più alte rispetto a quelle determinate attraverso la disponibilità a pagare. La *WTP*, inoltre, appare uno strumento più stabile rispetto alla *WTA*, meno legato ad errori dovuti al disegno del questionario e al quadro informativo. È utile osservare che le sostanziali differenze riscontrabili tra le misure di variazione del benessere (*WTP* e *WTA*) sono probabilmente attribuibili all'inesperienza dei cittadini, che solitamente non affrontano problemi di valutazione operando in mercati ipotetici (Coursey, 1986).

Certamente il metodo di valutazione contingente non è uno strumento di stima perfetto, ma al momento è l'unico metodo che consente di misurare i valori di esistenza, la cui importanza nella composizione del valore totale è ormai definitivamente riconosciuta; inoltre è l'unico metodo che per le sue peculiarità si presta bene nella determinazione del valore religioso che assume grande importanza nella stima dei beni culturali ecclesiastici.

Di là delle critiche sollevate nei confronti del metodo, è opportuno tenere presente che la metodologia di valutazione contingente è soggetta, per sua natura, a una serie di distorsioni (*bias*<sup>13</sup>) riguardanti il grado di affidabilità dei risultati ottenuti.

<sup>12</sup> Il rispondente valuta il bene in base a una scala di valori differente (solitamente meno precisa) da quella fissata dal ricercatore.

<sup>13</sup> *Range bias*: il disegno statistico del vettore prezzo influenza l'ammontare della disponibilità a pagare dichiarata dal soggetto intervistato.

Tali problematiche possono essere suddivise in tre gruppi principali: problemi generali, procedurali e strumentali (Smith e Desvouges, 1986; Kristrom, 1990).

Tra le problematiche generali (v. *paragrafo 4. 4.1*) troviamo il comportamento strategico degli intervistati (*strategic bias*<sup>14</sup>, *compliance bias*<sup>15</sup>), il grado di informazione e la situazione ipotetica in cui si trovano a decidere.

Le problematiche procedurali (v. *paragrafo 4. 4.2*) riguardano le procedure di individuazione del campione, che può non essere rappresentativo, e l'influenza esercitata dall'intervistatore sull'individuo intervistato (*interviewer bias*<sup>16</sup>).

Le problematiche strumentali (v. *paragrafo 4. 4.3*) riguardano le norme di pagamento (*Pymment vehicle*<sup>17</sup>) proposte al soggetto intervistato, e l'influenza prodotta dal possibile prezzo di partenza utilizzato per ricercare la disponibilità a pagare (*starting point*).

### **Problematiche generali**

La teoria economica neoclassica descrive il consumatore come un individuo razionale ed essenzialmente egoista. Tale individuo se ritiene le proprie risposte capaci di influenzare politiche precise, assume un comportamento che lo induce a nascondere le sue vere preferenze e a rivelare misure monetarie che, secondo i casi, sono minori o maggiori rispetto a quelle reali (Samuelson, 1954). Questo comportamento, definito *free rider* (v. *paragrafo 2. 5.1*) compare ogni qualvolta l'individuo ritiene di dover contribuire al finanziamento del progetto in

---

*Relational bias*: la descrizione del bene offre informazioni sui rapporti esistenti con altri beni a proprietà comune capaci di condizionare la quantità di disponibilità a pagare espressa dal soggetto intervistato.

*Importance bias*: l'intervista o alcune caratteristiche del questionario suggeriscono al rispondente che è corretto attribuire un valore al bene in esame.

<sup>14</sup> Il soggetto intervistato dichiara una disponibilità a pagare differente da quella reale nel tentativo di influenzare il livello di offerta del bene e/o il corrispondente livello di tassazione.

<sup>15</sup> Si diversifica in due aspetti: *Sponsor bias* e *interviewer bias*. Nel primo caso il soggetto intervistato dichiara una disponibilità a pagare maggiore nel tentativo di compiacere alle aspettative dello sponsor.

<sup>16</sup> Il rispondente dichiara una disponibilità a pagare maggiore nel tentativo di compiacere l'intervistatore.

<sup>17</sup> Il veicolo di pagamento è percepito dall'intervistato in maniera errata.



misura pari o proporzionale alla valutazione espressa. In questi casi la misura del benessere stimata è inferiore a quella reale. Nelle applicazioni di valutazione contingente, tale comportamento dipende sia dal fatto che il soggetto intervistato percepisce il pagamento come un'imposizione, sia dalle aspettative riposte sul rifornimento del bene. Il soggetto intervistato, infatti, se ipotizza che il contributo offerto degli altri consumatori sia sufficiente a garantire il rifornimento del bene, potrebbe decidere di comportarsi da *free rider* dichiarando una disponibilità a pagare inferiore alla sua reale variazione di benessere (Varian, 1984). La presenza, in un mercato contingente, di molti *free riders* produce una distribuzione della disponibilità a pagare tendente a zero. Numerose applicazioni del metodo hanno però dimostrato che il problema del *free rider* è più presunto che reale.

Altro possibile comportamento strategico assunto dagli intervistati e causa di distorsioni dei valori rivelati durante le interviste è il *warm glow*<sup>18</sup> (Andreoli, 1989). In questi casi la disponibilità a pagare esprime non il valore della risorsa, ma il valore che l'intervistato attribuisce alla sua buona azione a sostegno della risorsa. Ne consegue una sovrastima della risorsa che non corrisponde all'autentico valore di compensazione (Milon, 1989).

Particolare attenzione va anche posta alle risposte nulle, che non necessariamente implicano il mancato apprezzamento del bene culturale/ambientale. Molti individui dichiarano di non essere disposti a pagare, non perché attribuiscono un valore nullo alla risorsa, ma perché ritengono inefficaci le allocazioni della risorsa a loro proposte. In tutti i casi di risposte nulle è necessario far chiarire le motivazioni del rifiuto e verificare se tale comportamento è da attribuirsi al disinteresse per l'iniziativa, all'incapacità di decidere per mancanza di informazioni, o al rifiuto del meccanismo di pagamento proposto.

Il comportamento strategico è legato direttamente alla tecnica adottata nella richiesta della disponibilità a pagare. La tecnica *open ended* (v. paragrafo 4.3.3.2) è la più esposta alla possibilità di risposte strategiche. In linea teorica è la tecnica più rigorosa in cui tutte le risposte possono essere ritenute valide; ma se si lascia il vettore prezzo

---

<sup>18</sup> Il *warm glow* può essere tradotto con il termine di autocompiacimento.

aperto e non si suggerisce alcun prezzo di partenza, spesso si registrano deviazioni anche consistenti dei parametri di valutazione.

La tecnica che garantisce il maggior livello di immunità da comportamenti strategici, è il metodo *close ended dichotomous choice* (v. *paragrafo 4. 3.3.4*). Utilizzando questa tecnica, l'intervistato si limita ad accettare o a rifiutare il prezzo proposto, preventivamente fissato, e non ha la possibilità di adottare un comportamento strategico.

È possibile praticare soluzioni idonee a ridurre la tendenza a fornire risposte strategiche sia nel momento del disegno del questionario, che durante la gestione dell'intervista. A tal proposito è consigliabile che il livello di offerta del bene non sia costante ma sia condizionato dalle risposte fornite dall'interlocutore evitando di fornire l'opportunità al soggetto intervistato di comportarsi da *free rider*. È utile, inoltre, chiarire al soggetto intervistato che la situazione che gli si sta prospettando è del tutto ipotetica, e che la disponibilità a pagare espressa non sortirà alcun effetto sulle scelte delle autorità pubbliche. Questi chiarimenti aggiuntivi scoraggiano la propensione a fornire risposte false, anche se accrescono il grado di artificialità del mercato ipotetico cui gli intervistati fanno riferimento.

Il problema più tecnico degli studi di valutazione contingente è la costruzione del mercato ipotetico (v. *paragrafo 4. 3.1*). Un mercato ipotetico mal costruito può produrre preferenze dichiarate poco coerenti con le azioni osservabili in un mercato reale, stime della disponibilità a pagare con valori molto elevati della varianza, e modelli poco attendibili. Numerose applicazioni, che confrontano le stime di una risorsa all'interno di un mercato ipotetico con quelle ottenute in un mercato simulato, hanno dimostrato che la distorsione delle stime, dovuta alla costruzione del mercato ipotetico, è più alta quando la variazione del benessere è misurata ricorrendo alla disponibilità ad accettare (*WTA*). Se ne conclude che la distorsione prodotta dal mercato ipotetico può essere ridotta usando scenari che utilizzano la disponibilità a pagare e costruendo un mercato ipotetico il più possibile realistico e attendibile.

Un'altra distorsione, che rientra nelle problematiche generali, è prodotta dalla difficoltà avvertita dai soggetti intervistati a separare i

benefici di uno specifico bene, che nell'analisi rappresenta la parte, da un gruppo più ampio di benefici, che rappresentano l'intero dal quale il beneficio specifico, oggetto della valutazione, è tratto. Tale distorsione è nota come *part-whole*<sup>19</sup> (*mental account*) *bias* (Kahneman e Knetsch, 1992; Quiggin, 1991).

### **Problematiche procedurali**

Le problematiche procedurali sono determinate essenzialmente dal quadro informativo offerto ai soggetti intervistati e ai criteri di selezione del campione. Uno stesso bene culturale/ambientale può essere descritto in modi molto diversi, tali informazioni fornite dal moderatore durante l'intervista ai soggetti intervistati, che spesso non hanno alcuna esperienza valutativa, costituiscono sovente gli unici elementi sui quali basare il giudizio di apprezzamento. È facile quindi comprendere come una differente descrizione del bene esaminato possa determinare valutazioni divergenti, e come il soggetto intervistato sia facilmente influenzabile dalla figura dell'intervistatore. Il problema è tanto più rilevante, quanto minore è il grado di familiarità e di conoscenza che il soggetto intervistato ha con il bene. Per questo motivo è importante che il quadro informativo sia chiaro, preciso ed esaustivo in modo da non indurre l'intervistato a interpretazioni errate e capaci di condizionare il giudizio finale. Le problematiche maggiormente diffuse connesse al quadro informativo sono: *question order*<sup>20</sup>; *elicitation question*<sup>21</sup>, *budget constraint*<sup>22</sup>, e *method of provision*<sup>23</sup>.

---

<sup>19</sup> L'intervistato valuta non il bene proposto dal ricercatore ma una sua parte più piccola o più grande. Si suddivide in:

*Geographical part-whole* – la disponibilità a pagare è riferita a un bene i cui attributi spaziali sono più grandi o più piccoli degli attributi spaziali considerati dal ricercatore;

*Benefit part-whole* – il rispondente attribuisce al bene benefici maggiori o minori rispetto a quelli considerati dal ricercatore;

*Policy-package part-whole* – il rispondente valuta un pacchetto politico più ampio o più piccolo in confronto a quello stabilito dal ricercatore.

<sup>20</sup> La sequenza delle domande influenza l'ammontare della disponibilità a pagare.

<sup>21</sup> Il formato di domanda adottato non è in grado di rilevare la massima disponibilità a pagare.

<sup>22</sup> Il vincolo di bilancio che il ricercatore chiede di considerare non coincide considerato dall'intervistato.

<sup>23</sup> Il livello di offerta del bene è compreso e valutato in modo errato.

Le problematiche procedurali, connesse ai criteri di selezione del campione, possono essere superate utilizzando una sistematica capace di garantire l'estrazione di un campione sufficientemente ampio e rappresentativo della popolazione di provenienza, capace cioè di sostenere conclusioni statistiche sulla popolazione in studio. La popolazione da cui estrarre il campione è costituita o dagli utenti diretti o da questi più i potenziali futuri utenti; tale decisione è determinata dalle finalità della stima e dalle caratteristiche della risorsa. Nel caso in cui, la finalità della stima sia determinare il valore totale del bene, e esistono ragioni per credere che siano presenti in modo sostanziale i valori di non uso, allora l'universo di riferimento è costituito dagli utenti diretti e dai potenziali futuri utenti.

#### **4. 4.3            Problematiche strumentali**

Spesso i risultati della ricerca dipendono dalla scelta di un particolare "veicolo" usato per esprimere la disponibilità a pagare. Al fine di ottenere risultati attendibili e coerenti con le leggi economiche, è necessario che la disponibilità a pagare sia dedotta utilizzando uno strumento realistico e il più neutrale possibile.

Numerosi studi hanno dimostrato che la prima cifra proposta influenza le risposte dell'individuo intervistato. In linea teorica, la somma di partenza indicata al soggetto intervistato non dovrebbe avere alcun peso nella funzione di utilità degli intervistati e tanto meno essere un parametro vincolante nelle loro scelte. In realtà le valutazioni espresse dai soggetti intervistati tendono ad oscillare intorno a questo valore di partenza. È necessario pertanto verificare fino a che punto le risposte sono influenzate dalla cifra proposta, utilizzando diversi punti di partenza. Molteplici sono i motivi che determinano questa distorsione delle stime, nota come *starting point* o effetto *anchoring*. Sinteticamente è possibile affermare che la distorsione può essere presente quando:

- la descrizione del bene oggetto della stima e delle regole che governano il mercato ipotetico sono mal definite e non completamente comprese dal soggetto intervistato; in questi casi il

livello di attenzione è molto basso e le misure di valore dichiarate non sono significative (*Instrument context*<sup>24</sup>) (Randall e Brookshire, 1987);

- agli interlocutori è chiesto di valutare beni ai quali non hanno mai pensato di dover attribuire un valore monetario; in questi casi la scarsa familiarità posseduta dal soggetto intervistato con le tecniche di valutazione può portare ad interpretare la somma iniziale come un'informazione di mercato e pertanto la somma proposta è percepita come la somma corretta da pagare (Brookshire, 1981);
- la cifra giudicata dal soggetto intervistato congrua ad individuare il suo punto di indifferenza è lontana dalla cifra iniziale proposta; in questa circostanza, se l'interlocutore ha interesse ad economizzare il proprio tempo, può accadere che l'intervistato dichiari una disponibilità a pagare inferiore a quella reale (Milon, 1989).

Per evidenziare comportamenti strategici di questo tipo terminata l'intervista è possibile chiedere al soggetto intervistato di firmare il questionario quale impegno di effettiva sincerità delle risposte fornite, o alternativamente, chiedere all'intervistatore di esprimere un giudizio sull'attendibilità delle risposte fornite dal soggetto intervistato. Soluzioni alternative sono costituite da alcuni tipi di analisi statistiche, che consentono di apprezzare le distribuzioni di frequenza dei valori ottenuti durante l'intervista. In questo modo è possibile verificare l'esistenza di aggregazioni di valori prossimi agli estremi, primi segnali della presenza di risposte volutamente deviate. Esistono, inoltre, test capaci di verificare la reale influenza della somma inizialmente proposta basati sulla verifica di una relazione lineare tra le somme finali ottenute come risposta e le somme iniziali proposte, o sulla verifica del coefficiente di correlazione della somma iniziale.

I formati di scelta dicotomica possono essere più esposti all'effetto *anchoring*. In questi casi è molto importante il disegno statistico del vettore prezzo utilizzato. Livelli ottimali di offerta del vettore prezzo dovrebbero riuscire a registrare un'alta percentuale di

---

<sup>24</sup> Il mercato ipotetico è compreso dal rispondente in modo errato.

consenso quando il prezzo proposto è basso e un'alta percentuale di rifiuti quando la cifra indicata è alta.

#### **4.5 Validità e affidabilità**

I problemi metodologici pertinenti all'applicazione del metodo di valutazione contingente riguardano la validità, l'attendibilità e le principali fonti di errori (v. *paragrafo 4. 4*), cause di stime poco valide. La validità si riferisce alla capacità del metodo di stimare correttamente il valore del bene analizzato. Generalmente, si afferma che uno strumento di misura è tanto più valido quanto più quantifica l'oggetto della stima, che nelle valutazioni dei beni pubblici è rappresentato dal *surplus* del consumatore (v. *paragrafo 3. 3.1*). È praticamente impossibile stabilire obiettivamente la precisione delle stime relative ai beni pubblici, dal momento che le preferenze monetarie individuali sono misurate utilizzando il surplus hicksiano che è un concetto logico e non un'entità reale. In assenza di un criterio esterno concreto, il giudizio di qualità è espresso soggettivamente, analizzando puntualmente gli aspetti interni e operativi e applicando il principio generale della massima verosimiglianza. Questa logica di validazione trova la sua completa attuazione nell'ambito delle stime svolte con il metodo di valutazione contingente (Signorello, 1998).

L'attendibilità si riferisce alla consistenza e alla conferma dei risultati delle stime nel tempo. Naturalmente, un'alta attendibilità della stima non implica necessariamente anche la validità della stima stessa. La stima di un bene culturale, infatti, può in ripetute applicazioni restare costante nel tempo e soddisfare quindi i criteri di affidabilità, ma presentare in ogni attuazione errori sistematici che ne invalidano i risultati. L'attendibilità e la validità possono essere valutate da un modello lineare generalizzato (*GLM*) (Bateman e al., 1991).

Il tema dell'affidabilità e della validità delle stime ottenute usando il metodo di valutazione contingente (*CVM*) ha suscitato notevole attenzione dopo la pubblicazione, nel 1992, della relazione del *National Oceanic and Atmospheric Administration (NOAA)*. Tale relazione pone l'attenzione sulle direttive da adottare per applicare

correttamente il metodo, quando la ricerca dei valori di non uso utilizza il formato di domanda *open ended*. Nella relazione si evidenzia la necessità di evitare *effetti di embedding* e di controllare la consistenza della disponibilità a pagare (*WTP*) che spesso, quando le quantità del bene domandato aumentano, non si allinea al principio dell'utilità marginale decrescente.

La validità e la precisione delle stime ottenute usando il metodo di valutazione contingente può essere valutata seguendo la tassonomia suggerita da Mitchell e Carson (1989) come: validità di contenuto, validità di costrutto e validità di criterio.

Uno strumento di misura possiede *validità di contenuto* se è capace di stimare accuratamente gli aspetti della costruzione teorica da quantificare. Nel caso in cui la stima sia effettuata utilizzando il metodo di valutazione contingente, per esser certi della validità dei risultati prodotti occorre esaminare il contenuto dello strumento di indagine (questionario) e del materiale di supporto (lettere e sussidi visivi) utilizzati per il caso di studio. È necessario, pertanto, assicurarsi che (Mitchell e Carson, 1989):

1. il questionario sia chiaro e comprensibile;
2. la descrizione del bene oggetto della stima sia completa e priva di ambiguità;
3. i materiali utilizzati durante l'indagine non suggeriscano il valore da attribuire al bene oggetto della stima e non incentivino risposte strategiche capaci di ridurre la validità di contenuto dello studio;
4. il disegno statistico del vettore prezzi non condizioni le risposte degli intervistati riluttanti nel quantificare l'ammontare della propria disponibilità a pagare;
5. i diritti di proprietà e di compravendita del bene siano definiti in modo da rendere plausibile il vettore di pagamento proposto agli intervistati per ricercare la disponibilità a pagare evitando errate comprensioni (*Property right*<sup>25</sup>).

In uno studio di valutazione contingente la validità del contenuto dell'applicazione è sempre verificata. Ogni volta che questa appare

---

<sup>25</sup> I diritti di proprietà non sono compresi correttamente.

sospetta è necessario rianalizzare la costruzione del mercato ipotetico e la validità dei criteri adottati.

Esistono due forme di *validità di costruito*: convergente e teorica. La validità di costruito convergente esiste se è possibile verificare per lo stesso bene una convergenza tra le stime prodotte con il metodo contingente e quelle ottenibili utilizzando altre tecniche, quali il metodo del costo di viaggio (v. *paragrafo 3. 5.1.1*) o dei prezzi edonimetrici. Un problema rilevante, del test di significatività convergente, è determinato dal fatto che i metodi confrontati solitamente misurano costrutti differenti. Per esempio la valutazione contingente fornisce misure *ex ante*, mentre il metodo del costo di viaggio e il metodo del prezzo edonimetrico forniscono misure *ex post*. Il confronto fra le stime è, inoltre, altamente discutibile quando la risorsa analizzata presenta valori di esistenza significativi che non possono essere stimati utilizzando il *TCM* o l'*HPM* che, com'è noto, possono stimare solo i valori di uso.

La validità di costruito teorico implica l'esame delle correlazioni esistenti tra il valore stimato e alcune variabili, per le quali la teoria prevede un determinato comportamento. A tal fine è necessario esaminare il valore e il segno delle variabili, aventi maggiore potere esplicativo, all'interno di un modello dove la stima della disponibilità a pagare, espressa dai soggetti intervistati, è regressa su tali variabili. La teoria, per esempio, prevede l'esistenza di una correlazione di segno positivo tra il reddito del soggetto intervistato e la stima della disponibilità a pagare.

L'assenza di correlazione tra la disponibilità a pagare e il reddito, non necessariamente indica che la stima è priva di validità teorica. In alcuni casi, infatti, il bene analizzato è considerato dal soggetto intervistato un bene inferiore e pertanto esercita sul reddito un debole effetto. È utile ricordare che le stime di valutazione contingente, come molte altre tecniche di indagine sociale, presentano valori della varianza alti che tendono a produrre un indice di Pearson basso. Il valore minimo assunto da quest'indice dovrebbe ad ogni modo oscillare tra 0,2 (Hanley, 1990) e 0,15 (Mitchell e Carson, 1989).



La *validità di criterio* si verifica operando il confronto tra le stime elaborate con la *CVM* all'interno del mercato ipotetico, e quelle ottenute nei mercati reali o simulati. In assenza di un mercato reale dei beni pubblici, è possibile ricorrere al mercato simulato. I mercati simulati sono molto simili ai mercati ipotetici, ad eccezione del fatto che nei primi è possibile realizzare vere transazioni. Tali mercati permettono di valutare la validità di criterio di una valutazione contingente, a patto che entrambi (mercato ipotetico e simulato) siano costruiti nel rispetto degli standard minimi della validità di contenuto.

L'*attendibilità* dei risultati prodotti da uno studio di valutazione contingente è associata alla possibilità di attribuire a un errore casuale la varianza rilevata nell'analisi dei dati relativi alla disponibilità a pagare. L'attendibilità è, infatti, inversamente proporzionale al grado di non casualità della varianza. È possibile affermare che l'indice di attendibilità è basso quando l'analisi statistica dei dati prodotti da ripetute indagini, relative al medesimo bene, su campioni differenti rivela l'assenza di correlazioni tra le variabili raccolte.

Il valore della varianza presente nelle stime della *WTP* è determinato da tre ordini di problemi:

1. il reale valore dell'errore casuale;
2. la costruzione del mercato ipotetico (varianza di strumento);
3. il procedimento adottato per selezionare il campione.

L'errore casuale è intrinseco al processo statistico. Alcuni soggetti possono attribuire al bene stimato un valore più alto determinando valori della varianza molto alti anche quando il mercato ipotetico è correttamente costruito e il piano di campionamento applica corretti criteri di selezione.

La varianza di strumento è da attribuirsi al cattivo disegno del mercato ipotetico (*v. paragrafo 4. 3.1*), alla poca familiarità posseduta dai soggetti intervistati con i giudizi di stima, e al formato di domanda adottato nel questionario (*v. paragrafo 4. 3.3*).

Un mercato poco credibile, oltre a generare un errore casuale privo di direzione (Thayer, 1981), mette in difficoltà l'individuo intervistato che quando non evita di rispondere trincerandosi dietro un "non so" fornisce risposte casuali, poco consapevoli che riducono

l'attendibilità delle stime. Al fine di migliorare il realismo dello scenario, spesso è necessario fornire ai soggetti intervistati delucidazioni aggiuntive. Tali informazioni possono rendere l'informazione sovraccarica e generare una serie di distorsioni determinate dall'errato valore attribuito al chiarimento addizionale. I rispondenti infatti possono giudicare importanti informazioni che in realtà non dovrebbero essere considerate tali ai fini della valutazione. Non esiste un modello sufficientemente potente di comportamento dei consumatori, che consente di stabilire a priori il comportamento dei soggetti intervistati rispetto allo scenario proposto. Tutto quello che è possibile affermare è che ogni elemento capace di migliorarne la comprensibilità, la plausibilità e la validità, migliora anche l'attendibilità dello scenario proposto. È buona norma pertanto selezionare il campione tra gli utenti diretti, adottare un modello di mercato politico quando il bene esaminato ha le caratteristiche di bene pubblico e usare un veicolo di pagamento neutrale avente un legame plausibile con il bene esaminato.

La varianza di strumento può essere valutata reintervistando a distanza di tempo gli stessi individui (*test-retest*) e confrontando i valori della varianza delle stime successive dove il questionario ha subito piccole modifiche (Bohrstedt, 1983; Jones-Lee, Hammerton e Philips 1985).

L'errore indotto dal piano di campionamento è un problema potenzialmente presente in ogni indagine statistica. Se le procedure di selezione del campione avvengono in modo del tutto casuale e non seguono i criteri prescritti dal piano di campionamento, le stime della disponibilità a pagare mostrano valori della varianza elevati. La varianza determinata dalle procedure adottate per selezionare il campione può essere valutata utilizzando un campione sufficientemente ampio, almeno seicento unità (Mitchell e Carson, 1989), formato da più sub/campioni indipendenti (Cochran 1977). Un campione ampio composto da più sub/campioni consente al ricercatore di isolare la componente di varianza determinata dalle caratteristiche del campione selezionato e di esaminare la varianza all'interno di ciascun sub/campione indipendente. L'ampiezza del campione è determinata

dalla relazione esistente tra questa e l'errore *standard*, espressa come l'errore standard medio (*SEM*) pari a:

$$SEM = \frac{\hat{\sigma}}{\sqrt{n}} \quad [4.26]$$

dove  $\sigma$  è l'errore *standard* di risposte *WTP* e  $n$  è la numerosità campionaria; che stabilisce che l'errore *standard* diminuisce all'aumentare dell'ampiezza del campione. L'ampiezza del campione può allora essere stimata adottando la seguente formula:

$$\left| \frac{Z\hat{\sigma}}{\Delta RWTP} \right| = \left| \frac{Z\hat{V}}{\Delta} \right|^2 \quad [4.27]$$

dove  $\Delta$  è la differenza di percentuale tra la reale volontà di pagare (*TWTP*) e la *WTP* dichiarata (*RWTP*),  $V$  è il coefficiente di variazione  $\left( V = \frac{\sigma}{TWTP} \right)$  e  $Z$  è la distribuzione *standard normale*.

Gli intervalli di fiducia hanno la forma  $t\Delta RWTP$ , dove  $t$  è la variabile  $t$  di *Student* (Mitchell e Carson, 1989).

I valori elevati della varianza dipendono inoltre dagli *outhers* presenti in modo costante nel campione. A tale riguardo è consigliabile utilizzare il valore medio *trimmed*, come sostituto del valore medio del campione. Un altro approccio utilizzato per rimuovere l'effetto prodotto dalla presenza di *outliers* implica l'uso di tecniche basate sull'influenza di un'osservazione nella matrice di proiezione (Belsley, Kuth e Welsch, 1980. Barnett e Lewis, 1984). Nel caso in cui le osservazioni *outliers* sono identificate e rimuovesse dall'analisi dei dati adottando procedimenti *ad hoc* è necessario giustificare i criteri di rimozione nella relazione tecnica (Mitchell e Carson, 1989).

## **CAPITOLO 5**

### **APPLICAZIONE DEL METODO DI VALUTAZIONE CONTINGENTE AL SEMINARIO VESCOVILE DI SAN MARCO ARGENTANO (CS)**

#### **5.1 Introduzione**

La tesi dottorale mira ad analizzare il vasto settore della valutazione dei beni con peculiarità atipiche ed essenzialmente privi di mercato. La finalità valutativa in particolare è orientata a produrre un miglioramento nella stima del patrimonio culturale ecclesiastico, fornendo strumenti idonei alla valutazione delle politiche di conservazione e valorizzazione.

L'obiettivo del caso applicativo illustrato è stimare il valore economico totale (VET) (*v. paragrafo 3. 2*) del Seminario Vescovile di San Marco Argentano (CS). Il metodo di stima utilizzato è la CVM (*v. capitolo 4*) in quanto appare quello più idoneo a perseguire gli scopi preposti.

La stima del patrimonio architettonico/culturale della Chiesa rappresenta un interessante campo di sperimentazione del metodo di valutazione contingente, anche se a tutt'oggi, gli studi che vedono l'applicazione del metodo sono pochi. La possibilità offerta dal metodo di pervenire a una stima, in termini monetari, del valore economico del bene, consente il confronto del valore stimato con i costi necessari a realizzare l'intervento di restauro permettendo di esprimersi in merito all'efficienza del progetto.

L'oggetto dello studio è il progetto di conservazione e/o trasformazione del Seminario Vescovile di San Marco Argentano (CS). La proprietà della Chiesa e l'azione di tutela intrapresa dalla stessa curia nonché l'erogazione di benefici pubblici che la presenza del Seminario implica, rivelano l'appartenenza di tale bene alla categoria dei beni ecclesiastici a proprietà comune.

La scelta di stimare il valore economico del Seminario nasce dalla consapevolezza, diffusa sul territorio nazionale, che enormi complessi edilizi di elevata valenza architettonica e culturale, prima utilizzati come luoghi di formazione spirituale e culturale dei seminaristi, oggi risultano sovradimensionati rispetto al numero dei futuri sacerdoti e quindi in gran parte non utilizzati e soggetti a deperimento fisico e strutturale. Tale tipologia di bene architettonico/culturale rappresenta quindi una risorsa territoriale quasi completamente inutilizzata. La preferenza accordata al Seminario Vescovile di San Marco Argentano (CS) è generata sia dalla centralità del bene rispetto al sistema territoriale sia dalle sue caratteristiche di testimonianza della civiltà locale e diocesana nelle sue fasi storiche cruciali.

Il territorio del comune di San Marco Argentano si estende per circa 80 Km<sup>2</sup> fra la Valle del fiume Crati e la Catena Paolana. Il centro antico si sviluppa su una collina (416 m s.l.m.) che si erge dalla valle del fiume Fullone; nelle aree pianeggianti circostanti si sviluppano i più moderni insediamenti e l'area industriale.

La cittadina normanna di San Marco Argentano è l'erede dell'antica *Argentanum*, sita nella valle del fiume Fullone, tra il Mar Ionio e il Mar Tirreno, e narra una lunga storia di insediamenti; le fonti, infatti, attestano una continuità abitativa dal VIII secolo a. C. al Medio Evo.

Durante il dominio di Sibari (720-510 a. C.) è designata col nome di *Argyros* come piccolo centro minerario dal quale si estrae l'argento per la coniazione dell'*incuso* (antica moneta sibarita).

Dopo l'annessione alla *Confederazione lucana*, la conquista da parte dei romani e l'invasione saracena, nel 969 il sito prende il nome di *San Marco* a ricordo dell'evangelizzazione dell'apostolo Marco. Nel 1048 Roberto il Guiscardo assedia e conquista San Marco, trasformandola in città fortificata. Da qui dirige le operazioni militari per la conquista delle Calabrie.

Ai Normanni si deve la ricostruzione monumentale della città, chiaramente leggibile nella conformazione urbanistica, che rivela una complessa struttura organizzativa finalizzata alla sua difesa.

I Normanni conferiscono nuovo e deciso impulso alla vita politico – economica della città e al suo assetto architettonico. Essi, valorizzando il primitivo insediamento di età longobarda e la naturale posizione strategica del luogo, erigono le mura della città, la poderosa torre e la casa-fortezza di Roberto il Guiscardo (oggi episcopio).

## **5. 2    *Il Seminario Vescovile***

Per determinare il valore dell'intero organismo è necessario conoscere il Seminario Vescovile sia sotto il profilo architettonico nelle sue varie fasi evolutive, sia sotto il profilo storico che le ha determinate. Questa struttura, infatti, è stata modificata nel tempo per rispondere alle esigenze di coloro che qui hanno trascorso lunghe fasi della loro esistenza.

Oggi la sua forma racconta epoche e vicissitudini che dal lontano 1837 giungono fino a noi e si intrecciano con la nostra storia presente.

### **5. 2.1        Descrizione del complesso architettonico**

Il nuovo Seminario Vescovile, inaugurato da mons. Greco nel 1937, si presenta nella classica forma con chiesa, chiostro e stanzette sovrastanti. Ampliato per corrispondere alle esigenze di seminario, si presenta tuttavia austero e solenne nella sua semplicità.

La chiesa, ad un'unica navata centrale, si presenta semplice e accogliente. In fondo al corridoio centrale in posizione sovrastante l'abside è collocata la statua lignea del santo paolano.

Il chiostro mantiene la sua originaria forma quadrangolare ma presenta alcuni ammodernamenti funzionali; è protetto da vetrate che delimitano l'area aperta e proteggono l'interno del vecchio convento paolottino oggi abitato dai seminaristi diocesani. Di particolare interesse è la Biblioteca che custodisce pregevoli volumi e numerosi libri reperiti anche dal convento di Sant'Antonio. Tra gli uomini illustri che hanno atteso agli studi in questo luogo troviamo Vincenzo Padula.

Il Seminario è da considerarsi un luogo sacro in cui la vita ordinata fa crescere in pietà e sapienza ed educa ad osservare certi speciali obblighi di disciplina ecclesiastica.

Il Seminario della Diocesi di San Marco Argentano, nonostante ostacoli e difficoltà, è riuscito ad arrivare fino a noi e a continuare la sua grande opera anche nel tempo presente. Dai documenti di età contemporanea, dal 1797 al 1945, emerge la quotidianità che qui si viveva: secondo le Regole Generali del seminario, durante il 1800, gli alunni sono tenuti a mostrare rispetto, gratitudine ed obbedienza verso i superiori, ed essere diligenti negli atti comuni, a serbare il pieno silenzio ovunque. Devono rispettare il divieto di parlare in dialetto, usare sempre modestia di parole e di fatti, evitare la troppa intimità con nessuno dei compagni in modo tale da non offendere alcuno. È proibito usare oggetti di troppo lusso, leggere o custodire libri, giornali o scritti non veduti prima ed approvati dai superiori e nel vestire si eviti la vanità. E per concludere, tutti poi gareggeranno nel crescere in virtù ed in sapere e ognuno attenderà con premura allo studio e sarà diligente osservatore delle regole di disciplina scolastica, e di quanto è ingiunto dai rispettivi maestri.

Tra la fine del XVIII secolo e l'inizio del XIX, il Seminario di San Marco, che è governato secondo quanto prescritto dal Sacro Concilio Tridentino, non conta alcun alunno, ma solo convittori; l'educazione impartita è di tipo seminarista e la tassa annua è di ventiquattro ducati, per un'entrata annua complessiva di circa duecento ducati.

Mons. Greco si trova di fronte a un compito alquanto difficile quale è quello di risollevarle le sorti del Seminario; il suo impegno è ben presto premiato con la riapertura del seminario ed una sezione staccata per l'affluenza numerosa degli studenti.

Gli alunni, il cui numero è in costante aumento, possono usufruire, nei loro studi e nella loro formazione ecclesiastica, di ottimi direttori e maestri e senza dover pagare alcuna tassa, disponendo il seminario di sufficienti entrate. Il Seminario è regolato dal Consiglio dei canonici deputati.

Con mons. Marsico il Seminario conta cinquantaquattro alunni e affinché questi venissero istruiti in maniera adeguata, il Vescovo è

ricorso ad insegnanti sapienti e preparati. Gli alunni sono tenuti a sostenere davanti al vescovo un esame speciale due volte al mese, e un esame pubblico due volte all'anno davanti al Capitolo e ai migliori della città. Nei giorni feriali il Seminario di San Marco recita gli Uffici di pietà nella pubblica chiesa, mentre per tutto il tempo dell'anno, nelle domeniche e nei giorni di festa serve nelle cattedrale.

Mons. Parlatore si dedica in modo particolare al seminario. Egli vuole eliminare ogni traccia di degrado ed aprire la strada ad una cultura e a costumi più sani e diligenti. Provvede a restaurare e ad ornare il Seminario, poi approva nuove regole per una migliore istruzione degli alunni.

Per poter far fronte alle necessità del Seminario, mons. Brescia acquista un terreno detto Santa Paola e dispone che i frutti siano amministrati dall'arcidiacono e che le eventuali entrate non impiegate dovevano essere annualmente destinate ai poveri e per la dote di qualche ragazza indigente.

Il Seminario, soppresso nel 1809 e poi trasferito vicino al convento di San Francesco di Paola, era nuovamente risorto ma dopo il 1860 il nuovo governo italiano lo spoglia quasi completamente. Mancano i ministri, i giovani sono chiamati a prestare il servizio militare nell'esercito e i maestri cercano di fare il possibile per continuare la loro opera.

Dopo la prima metà dell'Ottocento del Seminario di San Marco non resta quasi nulla eccetto il nome, ma mons. Pistocchi, dopo il terremoto politico che seguì al 1860, riesce in qualche modo a risollevarle le sue sorti tralasciando per il momento l'opera di ricostruzione del seminario di Bisignano.

Nel primo decennio del Novecento il Seminario diocesano di San Marco risponde alle regole igieniche e disciplinari, libero da servitù, possiede ben due atri per la ricreazione e l'annesso refettorio.

Quando prese possesso della diocesi mons. Scanu, il Seminario di San Marco era chiuso, superando le numerose difficoltà il nuovo vescovo riuscì a riaprirlo nel 1910 e l'anno successivo venne visitato da un delegato apostolico. Dedotte le spese dei tributi il reddito dei due seminari di San Marco e Bisignano, ascende a circa 1800 lire italiane e,



sebbene non gravati da ulteriori spese, entrambi sono tenuti a sostenere alcuni censi che ammontano a 600 lire. Gli alunni sono tenuti a versare quaranta lire mensili, pochi tuttavia pagano l'intera pensione e sono proprio le persone più agiate che ignorano e trascurano le diverse invocazioni; per soddisfare invece le necessità alimentari degli alunni più bisognosi, Pio X ha ceduto al Seminario le elemosine delle messe dei giorni di festa soppresse e di quelle di precetto, eccetto che per venti messe le cui elemosine sono da destinare al popolo.

Il palazzo del Seminario di San Marco Argentano gode, a tutt'oggi, di un ottimo stato, tuttavia non dispone di alcuna casa di villeggiatura e non vi è speranza di poterla acquistare, e così quando arriva il periodo delle vacanze, gli alunni sono mandati al Santuario del Pettoruto.

Nel 1933, per suscitare una santa emulazione negli alunni, e premiarne la pietà, la diligenza nello studio e l'amore alla disciplina, mons. Moscato dispone la elargizione di numerosi e cospicui premi in denaro ai più volenterosi. Inizia un congruo programma di riforme e lo attua man mano, affidandosi – quanto ai mezzi – alla Provvidenza che non abbandona, perché il seminario risponda a tutte le esigenze moderne di igiene e decoro, temperate con quelle disciplinarie. Nel locale di San Marco sono quasi ultimati i lavori di costruzione di una nuova palazzina per le suore; sono stati sostituiti i vecchi lavatoi con quattro nuovi e decenti lavatoi di porcellana e si opera per avere nuovi gabinetti di pulizia e rifare i soffitti coprendo con perline la vecchia travatura. Nel 1933 gli alunni sono solo trenta.

La grave crisi economica, senza dubbio, è una delle cause di questo triste fenomeno, ma bisogna riconoscere che non è la sola. Il vescovo spera che se i parroci lavoreranno con zelo al reclutamento delle vocazioni, se saranno disposti ad aiutare anche con qualche sacrificio materiale i più bisognosi che guardano al seminario con un senso nostalgico di desiderio non appagato né appagabile, se la coscienza non avrà loro a rimproverare l'omissione di uno dei doveri più precisi del ministero, quello di preparare alla diocesi i futuri operai della Vigna, alle care organizzazioni di Azione Cattolica i futuri assistenti, il numero dei seminaristi aumenterà di molto.

Durante l'episcopato di mons. Lauro ed essendo rettore del Seminario mons. Crusco, attuale vescovo della diocesi di San Marco Argentano – Scalea, il Seminario acquista nuovo slancio e vigore sia strutturale che spirituale.

Aumenta il numero degli alunni, non solo per la sensibilità delle parrocchie ma anche perché l'edificio si presenta moderno e accogliente garantendo servizi igienici in ogni alloggio degli studenti; le aule ampie e illuminate accolgono gli studenti con il calore del nuovo impianto di riscaldamento, la mensa e gli ampi spazi ricreativi, rispondono alle esigenze di formazione delle famiglie, delle parrocchie e delle associazioni.

L'esterno del Seminario si presenta accogliente con ampi spazi di verde per la meditazione e la riflessione degli studenti. Nell'ultimo periodo è stato anche realizzato un impianto sportivo che accoglie non solo i seminaristi ma anche i giovani delle parrocchie di San Marco e della diocesi.

Un'area riservata all'interno del Seminario ospita le suore che con generosità offrono le cure necessarie per il servizio della mensa e la pulizia dell'intero stabile.

### **5. 2.2           Contesto ambientale diocesano**

Il territorio nel quale è situata la diocesi di San Marco Arg. – Scalea è stato aggregato canonicamente in modo diversificato, a secondo delle esigenze pastorali e delle vicissitudini storiche. Si evince da molteplici documenti che San Marco, come diocesi, ha avuto inizio con i normanni nel 1070. Nel corso del XIII secolo ingrandì il territorio con l'annessione della diocesi di Malvito e del territorio di quella che era stata la diocesi di Cirella. Successivamente dal 1818 al 1979 con la bolla "*De utiliori*" la sede di San Marco Argentano è stata unita alla sede di Bisignano. Nel 1838 le è stato assegnato il territorio di Cetraro e di Fella, fino ad allora feudo dell'abazia di Montecassino. Ha assunto la conformazione attuale nel 1979 con la bolla "*Quo Aptius*" quando il territorio della vicaria di Scalea - che nella fase Longobarda apparteneva alla diocesi di Policastro e sin dal 1098 era stato assegnato

dai Normanni alla diocesi di Cassano allo Jonio - è entrata a far parte della Diocesi di San Marco, che ha assunto perciò la denominazione San Marco Argentano - Scalea. Infine nel 1998 le sono state aggregate le parrocchie di Acquappesa, Intavolata e Guardia Piemontese dalla diocesi di Cosenza - Bisignano.

La diocesi attualmente comprende 32 comuni, e suddivisa in 64 parrocchie su un'area di kmq 1.142 per complessivi 110.072 abitanti.

Il punto di riferimento e centro delle attività pastorali dell'intero territorio diocesano è San Marco Argentano; qui quotidianamente giungono da ogni parte della diocesi per tutto ciò che concerne gli uffici della Curia; qui si celebrano i grandi eventi che interessano la diocesi; qui si formano i nuovi ministri della Chiesa, qui si fa esperienza della dimensione diocesana della Chiesa.

Agli appuntamenti annuali, che conducono a San Marco Arg. molti gruppi parrocchiali in occasione delle festività come il 25 Aprile, festa di San Marco Evangelista, patrono della Diocesi, o come il Giovedì Santo, per la concelebrazione di tutti i sacerdoti della diocesi con il Vescovo, sono da segnalare i pellegrinaggi nella cittadina normanna, durante il corso dell'anno, dei devoti ai Martiri Argentanesi e al Servo di Dio Agostino Castrillo, Vescovo.

### **5.3 Beni culturali di rilievo nella cittadina di San Marco Argentano**

*San Marco Argentano*, così denominata dal 1862, della primitiva età normanna conserva la Torre, la Cattedrale e l'abbazia della Matina.

**La Torre** (detta di Drogone) è una rara testimonianza del primo insediamento normanno in Calabria. Fatta innalzare da Roberto il Guiscardo nell'anno 1048 sulle rovine di un'antica fortificazione romana, è contraddistinta da un enorme tronco di cono detto *rivellino* o *motta* alto 18 metri. La fortezza che si eleva per un'altezza di 22 metri, ha un diametro di 13 metri ed è suddivisa in cinque piani ad ambienti circolari.

La Madre di tutte le Chiese, la **Chiesa Cattedrale**, fu costruita nell'XI secolo insieme all'episcopio. Nel 1088, anno della traslazione

delle ossa di San Nicola di Mira a Bari, il vescovo di San Marco Godino, presente per la circostanza in quella città, volle dedicare al santo questa chiesa Cattedrale. Nel corso dei secoli numerosi sono stati i lavori di consolidamento della struttura e di rimaneggiamento dello stile architettonico.

La fondazione dei due edifici, la Chiesa Cattedrale e l'episcopio, risale al secolo XI. L'Episcopio, in origine casa-forte, viene costruito per volontà di Roberto il Guiscardo quale sua dimora con la somma di ventimila scudi estorti a Pietro Tura, governatore di Bisignano. L'Episcopio domina quella parte della valle del Fullone che sfugge al controllo della Torre e la sua storia si svolge parallela a quella della cattedrale, fondendosi con essa.

La Chiesa Cattedrale conservò lo stile romanico sino al XVII secolo quando venne impreziosita con gli stucchi nel barocco; ma se ne intravede la forma originaria in una incisione dell'epoca. I lavori di ampliamento e consolidamento avviati in questo secolo ne hanno trasformato totalmente la struttura, infatti si presenta oggi in un elegante stile gotico.

Nel 1930, con il vescovo Demetrio Moscato, iniziano i lavori di ampliamento della Cattedrale che portano al crollo della facciata, all'eliminazione del campanile e alla riscoperta della cripta.

La cripta era un antico cimitero dei vescovi di San Marco e dei Duchi normanni. Lo spazio della cripta è diviso da dodici robusti basamenti in pietra sui quali si innestano trentacinque possenti arconi leggermente acuti, composti da mattoni di "tipo romano" (di dimensioni eccezionali, fino a 70 cm di lunghezza) alternati a blocchi di tufo bianco. Lo spazio è articolato in venti campate, coperte da volte a crociera, ottenute col mattone murato a spinapesce e fievolemente illuminato da dodici monofore strombate con arco a tutto sesto. La vivace cromia del mattone e del tufo, la selva intricata degli archi, l'orientamento dell'altare sono di carattere bizantino. Le basse crociere, la drastica riduzione della luce, il predominio di una stagnante penombra, le nervature in mattoni che formano la crociera delle volte sono tutti elementi della nuova cultura romanica.

L'utilizzo di tecniche costruttive, la nuova articolazione dello spazio e della luce, l'originale soluzione decorativa del mattone alternato al tufo, il severo impianto architettonico, sono amalgamati in quella sintesi culturale e artistica che formerà la nuova sintassi dell'architettura normanna.

**L'Abbazia di S. Maria della Matina** (*lat. mata, monte, bosco, selva*) sorge a quattro chilometri da San Marco, in prossimità del Fiume Fullone. Secondo le Carte Latine dei Pratesi, la dedicazione della Chiesa abbaziale a Santa Maria avviene il 31 marzo 1065: officiano la cerimonia Arnolfo arcivescovo di Cosenza, Oddone vescovo di Rapolla e Lorenzo vescovo di Malvito. Presenti il duca Roberto e la moglie Sikelgaita (ai quali si deve l'innalzamento e la fondazione del cenobio) nonché Abelardo, abate benedettino del monastero. Il Guiscardo acquisisce il territorio abbaziale, già posto sotto la giurisdizione del vescovo di Malvito, che viene compensato con trenta schifani d'oro. Il monastero matinense, dotato di vaste proprietà e privilegi, favorito dai papi e dai signori normanni, accresce rapidamente il suo prestigio e la sua potenza.

Nel 1092 ospita Papa Urbano II, fautore della prima crociata. (L'invito a liberare il Santo Sepolcro viene accolto anche da Marco Boemondo, primo figlio del Guiscardo, che porta al suo seguito molti sanmarchesi). Dall'anno della fondazione fino al 1221 vi dimorano i Benedettini. Nel 1222 vi subentrano i Cistercensi, provenienti dall'Abbazia Sambucina di Luzzi.

A partire dal XV secolo viene data in commenda. Ha così inizio il suo inarrestabile declino. Fino al '600 gli edifici claustrali sono ancora intatti. In seguito, dopo l'eversione della feudalità (1806) diventa proprietà della famiglia Valentoni, che la converte in fattoria agricola. Il fabbricato abbaziale, che appartiene alla fase cistercense nonostante le trasformazioni subite nel corso dei secoli è ancora esistente e comprende:

- il parlatorio;
- lo scriptorium;
- la scala d'accesso ai piani superiori;
- l'aula capitolare.

Quest'ultima considerata tra i più raffinati esempi di architettura cistercense in Italia è suddivisa in tre navi da due pilastri a fascio, su cui si innestano le maestose volte a crociera costolonate. Esige tracce dell'insediamento benedettino si riscontrano in qualche superstite elemento architettonico, come il muraglione di cinta e la monofora a tutto sesto nel parlatorio.

Nella parte alta dell'abitato della cittadina normanna, un tempo aperta campagna, si trova il complesso conventuale dei Frati Minori che apparteneva un tempo alla famiglia dei *Riformati*, da qui il nome, ancora oggi usato per indicare questo luogo, di *la Riforma*. È uno dei più antichi esempi di architettura francescana in Calabria (XIII secolo) e ha ospitato San Francesco di Paola negli anni 1429/30.

Il complesso comprende il convento, la chiesa e gli orti.

Il **convento** soppresso nel 1240 da Federico II, viene riaperto al culto nel 1320. Nel 1517 viene affidato ai Conventuali, da questi passa agli Osservanti, quindi ai Riformati. Nel 1624 Papa Urbano VIII stabilisce che parte dei suoi beni siano devoluti al Seminario.

La pianta della chiesa è di matrice francescana: presenta una navata unica introdotta da un portico con archi a tutto sesto (esonartece) e un abside rettangolare coperto da volte a crociera costolonate. Questa tipologia di chiesa, che contrassegna l'architettura francescana, trae origine dall'abbazia giochimita di San Giovanni in Fiore.

L'originaria fisionomia dell'edificio viene stravolta nel XVIII secolo, quando padre Anselmo da Mottafollone fa adornare le pareti con costruzioni di gusto barocco.

Oltre al disegno planimetrico e alle volte absidali, dell'impianto francescano restano poche ma significative testimonianze:

- *il portale d'ingresso;*
- *il campanile a vela;*
- *la fiancata destra con le monofore originali.*

Lungo la parete sinistra – illuminata da una finestrella gotica – si apre la *Cappella di Sant'Antonio*, riconducibile anch'essa al primo insediamento dei Frati Minori. Qui l'effigie del Santo – circondata di dolcezza e umiltà – si mostra in un pregevole affresco duecentesco.

Nella rappresentazione iconografica Sant'Antonio reca i suoi tradizionali attributi: nella mano sinistra il giglio, nella destra un libro aperto sul quale si leggono i versi di un'antica preghiera.

L'interno della chiesa custodisce opere che vanno dal XV al XVIII secolo. Tra le più importanti:

- un affresco staccato raffigurante la Madonna del Pilerio (secolo XV);
- la Madonna col Bambino tra Santi e Angeli, olio su tela del tardo Cinquecento;
- un prezioso leggio intarsiato (1554);
- un coro ligneo di autori locali (1772);
- un drammatico crocifisso ligneo a grandezza naturale;
- pregevolissimi stipi lignei seicenteschi;
- tre oli su tavola di Pietro Neuroni: la SS.ma Trinità, S. Pietro e San Paolo.

Nell'area del vecchio convento, un tempo gli *orti*, oggi *Villa comunale* si erge una cappella votiva denominata *La Benedetta*. Essa è stata edificata su una grotticella nella quale San Francesco di Paola, durante il suo noviziato nel convento della Riforma, si ritirava in meditazione.

In fondo alla grotta si scorge un dipinto ottocentesco su ceramica che ritrae San Francesco d'Assisi nell'atto di parlare al giovinetto di Paola.

Fino al 1675, una struttura lignea custodisce l'antica memoria dell'oratorio. Nello stesso anno, padre Anselmo da Mongrassano erige la prima struttura muraria.

Nel 1726 il vescovo Nicola Brescia fa edificare l'attuale cappella.

Nel 1929 *La Benedetta* viene sottoposta a un consistente restauro. Ancora oggi essa è luogo di devozione e meta di pellegrinaggio.

Il **Centro Storico** della città, nonostante le trasformazioni e gli adattamenti che in parte hanno mutato i rapporti spaziali e urbanistici, resta complessivamente leggibile nella sua struttura originaria. Le trasformazioni sono state conseguenza soprattutto di eventi tellurici disastrosi (1184, 1783, 1908) e di esigenze di ammodernamento.

L'antico centro, al quale si accedeva attraverso alcune porte oggi in gran parte scomparse, si articola in una fitta rete di vicoli, "vineddre", sottoportici, gradinate, edifici piccoli e grandi, palazzi gentilizi, alcuni dei quali hanno conservato quasi interamente la struttura originaria (Palazzo Amodei, Casa Frassia – Frasseti, Palazzo Tagliaferro, Villa Mazzacapo – La Regina).

Molti antichi palazzi conservano la originaria struttura medievale, anche se le stratificazioni successive ne falsano la lettura stilistica e formale.

Pregevoli sono gli elementi architettonici in pietra da taglio di San Lucido che adornano gran parte degli edifici: mensoloni di sostegno, balconate, modanature, portali, quasi tutti di scuola fuscaldese.

Alcuni edifici sono costruiti in cotto e mattoni premodellati, come il Palazzo Conti, il Palazzo De Pasquale-Pizzuti e il distrutto monastero delle Clarisse.

Salendo verso il centro abitato si incontra la Chiesa dedicata a *Santa Caterina d'Alessandria*, interessante al suo interno il coro ligneo; sulla via principale, nel centro storico, è la chiesa dedicata a *San Giovanni Battista*, costruita sul luogo ove erano una chiesa dedicata all'Epifania e un oratorio dedicato a San Marco Evangelista, nella sua forma attuale è del 1705. Nella struttura molto semplice è conservato un dipinto raffigurante i Martiri Argentanesi del XVIII secolo. Il luogo è indissolubilmente legato al culto dei Martiri Argentanesi; qui la tradizione colloca l'incontro tra l'Evangelista e Dominata. In seguito, dopo la conversione al cristianesimo, questo territorio urbano venne denominato *città di San Marco* e dal Santo eponimo trasse anche il nome la fonte, oggi *Fontana di Santo Marco*, dove furono battezzati Senatore, Viatore e Cassiodoro.

La **Fontana di Santo Marco**, che le fonti storiche e artistiche ricordano come la *Fontana di Sikelgaita*, si presenta, dopo una travagliata storia di secolari restauri, come un parallelepipedo incassato nella collinetta che la sovrasta. Nel sottosuolo sono ricavati la vasca dei raccolta delle acque, il camminamento di condotta e, più a monte, la grande aula di raccolta delle "bocche sorgive". Il camminamento sotterraneo delle acque, percorribile in tutta la sua estensione, ricorda



da vicino i corridoi anulari della torre normanna. Le condutture, più volte restaurate e in parte distrutte nel 1962 per costruire l'edificio postale, sono di particolare interesse per lo studio di ingegneria idraulica. La *Fontana di Sikelgaita* è la più antica della città. I documenti ricordano le severissime regole e le ordinanze comunali per l'approvvigionamento idrico. Nel Settecento vengono attivate altre due fontane pubbliche: quella di San Pietro, vicino all'omonima chiesa e quella detta *Acqua nuova* vicino al Seminario.

La storica *Fontana di Sikelgaita*, riemersa nella sua struttura rinascimentale dopo il restauro del 1979, risulta costruita in due momenti diversi.

La parte antica, in pietra da taglio, risale al XVI secolo e la parte "nuova", in malta e pietrame, è databile ai primi decenni del XIX secolo.

La struttura cinquecentesca, racchiusa tra la vasca in basso e la trabeazione in alto, è realizzata, come già detto, in pietra da taglio proveniente dalle cave di San Lucido. La facciata della fontana è costituita da cinque paraste di tipo dorico, articolate con la sovrastante trabeazione, formata da cornici, decorazione scultorea e modanature aggettanti. Il suo prospetto è di armoniose proporzioni che corrispondono perfettamente al rettangolo aureo usato per la costruzione del Partendone di Atene.

Sul nucleo antico è innestata la struttura aggiuntiva in pietramene malta, al centro della quale è collocato uno stemma della città di San Marco databile al XVII secolo.

Nella trabeazione, in corrispondenza delle paraste centrali, sono incastonate tre figure femminili a mezzo busto (cariatidi), col seno scoperto, di significato altamente simbolico. La prima, a sinistra di chi guarda, effigiata nell'antico atto di offerta propiziatoria, è stata identificata come busto della principessa salernitana Sikelgaita, seconda moglie di Roberto il Guiscardo. La figura ha il capo coperto da preziosi paludamenti regali che sottolineano l'alta dignità del personaggio.

Nella parte destra della trabeazione, in dialettica corrispondenza con Sikelgaita, è l'altra cariatide detta la "Smorfiosa": ha il capo scoperto e il volto adornato da grossi orecchini a goccia di tipo

bizantino. Simbolo del potere terreno, la Smorfiosa, rivolta verso Sikelgaita, è tutta protesa in una smorfia irriverente, con evidente significato apotropaico.

La scultura centrale, detta "la Virtù", di fattura meno raffinata rispetto alle altre due, è databile alla fine del Seicento. La Cariatide è spoglia di attributi legati al potere terreno ed è caratterizzato dalla centralità iconica e da una croce latina, allusione forse al nuovo corso religioso propugnato da Nicolò II attraverso il concordato di Melfi (1059).

Nella parte bassa dell'abitato sammarchese, forse l'area più antica, è la chiesa di *Santa Maria dei Longobardi*; della precedente struttura medievale rimane solo la memoria poiché è stata totalmente rifatta nel secolo scorso ad un'unica navata e leggermente abbellita dal barocco. Posta nei pressi della cattedrale, in un luogo molto caro alle tradizioni paleocristiane della comunità sammarchese, è situata la chiesa di *San Pietro Apostolo*, già Madonna della Fonte. Piccola cappella molto indicata per i momenti di preghiera. Nella periferia rurale, peraltro molto vasta, sono ubicate altre due chiese parrocchiali dedicate alla *Beata Vergine del Monte Carmelo* e all'**Assunta** di impostazione moderna, solenni e maestose insieme.

In prossimità della Cattedrale, era ubicato il **Seminario diocesano**, eretto nell'anno 1580 durante l'episcopato di Giovanni Antonio Grignetta.

Nel 1823 il vicario capitolare Raffaele De Ambrosiis, dopo averlo ceduto ai Paolotti, ottiene in cambio l'antico ospizio coevo alla chiesa di *San Francesco* e lo adibisce a nuova sede del **Seminario**. L'Istituto viene inaugurato nel 1837, durante l'episcopato di Felice Greco.

#### **5.4 Sondaggio pilota**

Il metodo di valutazione contingente condivide la stessa logica che sta alla base di tutti i metodi di valutazione economica: per stimare il valore del bene, l'analista deve osservare le scelte operate dai consumatori. In particolare, l'analista deve osservare: l'oggetto della stima, le circostanze in cui si sceglie e le conseguenze di tali preferenze

in termini di effetti di sostituzione con altri beni.

In una valutazione contingente l'oggetto della scelta è rappresentato dal cambiamento del livello di offerta di un bene pubblico o a proprietà comune. L'assenza di un mercato reale di tali beni, costringe l'analista ad osservare le preferenze espresse dai consumatori all'interno di un mercato ipotetico.

La costruzione del mercato ipotetico (v. *paragrafo 4. 3.1*) è, in gran parte, affidata al questionario da sottoporre ai soggetti del campione selezionato. È facile pertanto, comprendere che il questionario rappresenta lo strumento fondamentale di una valutazione di contingenza. Disegnare un questionario di valutazione (v. *paragrafo 4. 3.2*) con una buona validità di contenuto (v. *paragrafo 4. 5*) è un compito complesso e difficile. È buona norma, pertanto, eseguire sempre almeno un *focus groups* per testare la qualità del disegno dello scenario ideato per il caso di studio.

*I focus groups* sono un importante strumento di ricerca qualitativa, utilizzati per pervenire al disegno di uno scenario comprensibile ai partecipanti, e capace di rivelare i loro reali valori di compensazione e di surplus equivalente (v. *paragrafo 3. 3.1*).

Il disegno dello scenario non può seguire un rigido schema, ma deve, di volta in volta, adattarsi alla specifica applicazione.

È opportuno mettere in evidenza che la riuscita dell'indagine non dipende solo dal corretto disegno del mercato ipotetico e del questionario. Molteplici altri fattori che sfuggono al controllo diretto dell'analista, che progetta e gestisce l'indagine, ne condizionano i risultati.

La valutazione contingente è infatti *"un complesso processo di comunicazione interattiva, in cui il ricercatore e l'intervistato interagiscono per produrre un risultato utile ad entrambi"* (Signorello, 1998). Durante questo processo di comunicazione, mentre il ricercatore dichiara fin dall'inizio i motivi della ricerca, il soggetto intervistato può decidere se collaborare positivamente o no.

Nel caso di una decisione negativa, il rispondente potrebbe scegliere di non prendere seriamente l'intervista, o di assumere comportamenti strategici da *free rider* o *nonresponse bias* rifiutando di

partecipare all'inchiesta.

Lo svolgimento di un *focus groups* parte con la selezione, all'interno della popolazione dei potenziali partecipanti all'indagine, di un gruppo composto da otto/dodici persone. Gli individui selezionati partecipano ad una discussione, attentamente pianificata, condotta da un moderatore che concentra l'attenzione su argomenti relativi al progetto oggetto dell'indagine e incoraggia commenti di ogni tipo, sia positivi che negativi.

L'analisi attenta e sistematica della discussione fornisce informazioni sul modo in cui è percepito un prodotto o un servizio.

Ai partecipanti al *focus groups* è chiesto di valutare l'adeguatezza delle informazioni verbali proposte dal moderatore, e la comprensibilità della versione preliminare del questionario e dei sussidi visivi.

Un *focus groups* correttamente condotto consente di:

- identificare e correggere le forme verbali capaci di generare confusione e ambiguità;
- valutare vettori di pagamento alternativi;
- eliminare le informazioni ritenute superflue;
- migliorare il livello di informazione relativo agli aspetti del problema che sollevano maggiore interesse;
- individuare i comportamenti strategici.

I *focus groups* realizzati per il caso di studio, oltre a testare la qualità del questionario, mirano anche a verificare se e in che misura risiedere vicino alla risorsa oggetto dell'analisi influenzi le stime della disponibilità a pagare. Questa informazione è importante per stabilire altri criteri da adottare nel piano di campionamento dell'indagine definitiva.

Le fasi preliminari della ricerca si articolano nei seguenti punti:

- scelta del piano di campionamento e definizione del campione (v. *paragrafo 5. 4.1*);
- elaborazione del questionario, (v. *paragrafo 5. 4.2*);
- ricerca e organizzazione del materiale visivo preposto alla corretta descrizione del bene oggetto di studio;
- individuazione dei siti ove dar luogo ai *focus*;
- predisposizione dell'attestato di partecipazione alla ricerca da

donare ai partecipanti.

#### **5. 4.1 Piano di campionamento**

Quando il fenomeno oggetto di studio presenta numerose manifestazioni è preferibile ricorrere all'indagine campionaria rappresentativa dell'universo, per rilevare le modalità, delle "variabili" (caratteri quantitativi) e delle "mutabili" (caratteri qualitativi).

L'espressione, piano di campionamento indica la procedura con la quale le unità campionarie sono estratte dalla popolazione.

Il piano di campionamento utilizzato per svolgere il sondaggio pilota è un piano di campionamento casuale ragionato. Il metodo casuale consiste in un processo di scelta degli elementi dall'universo impostato in maniera da:

- offrire ad ogni unità la medesima possibilità di estrazione;
- consentire a ciascuno elemento di avere probabilità di estrazione indipendente da quella delle altre unità;
- assicurare una scelta obiettiva degli elementi da rilevare, capace di evitare distorsioni nei risultati.

L'applicazione di questo tipo di campionamento richiede la conoscenza a priori delle caratteristiche della popolazione e costi di rilevazione più elevati rispetto ad altre procedure di rilevazione.

La scelta casuale può avvenire in diversi modi. Nel caso di studio, dove il campione è selezionato esclusivamente tra i cittadini residenti a San Marco Argentano, la procedura utilizzata è la seguente:

- numerazione di tutte le unità della popolazione individuate sulle liste elettorali;
- creazione di una corrispondenza biunivoca tra le unità della popolazione e l'insieme dei numeri naturali;
- estrazione a caso di alcune unità.

La selezione del campione è condotta assicurandosi che:

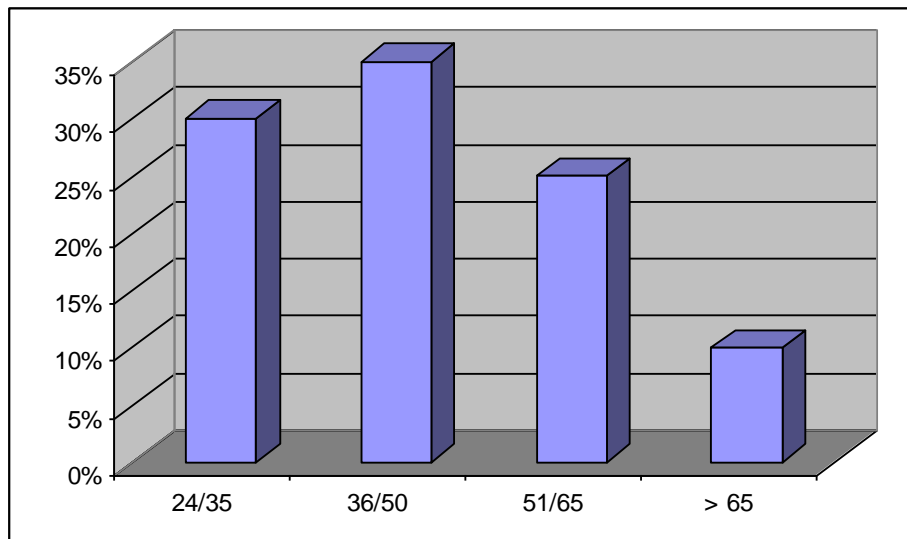
- i soggetti partecipanti all'indagine siano in grado di rappresentare, le distinte fasce di età, i differenti livelli di istruzione e le differenti classi sociali dell'universo sammarchese;
- i rispondenti risiedano o operano con continuità nel Comune di San

### Marco Argentano.

Per realizzare gli obiettivi prestabiliti per il sondaggio pilota, è stato necessario fissare un colloquio con almeno ventiquattro individui. Ogni individuo è stato invitato personalmente spiegando lo scopo scientifico dell'indagine eseguita per conto del Dipartimento di Pianificazione Territoriale dell'Università della Calabria, l'importanza della partecipazione e la garanzia del rispetto dell'anonimato.

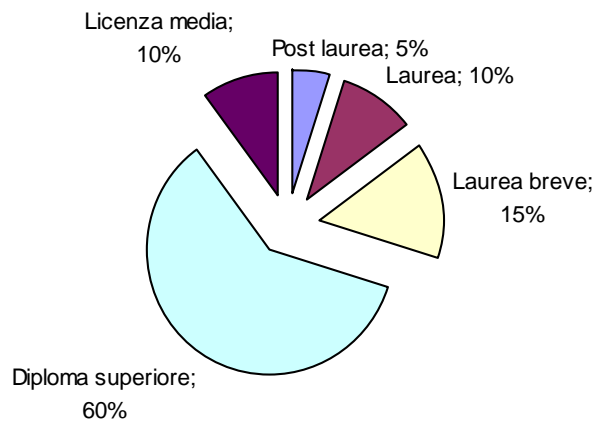
Al sondaggio pilota, hanno partecipato venti soggetti, costituendo un campione avente le seguenti caratteristiche:

- la popolazione è residente nel comune di San Marco Argentano (100%);
- è equamente divisa tra i due sessi;
- ha un'età media di circa 45 anni (intervallo compreso tra i 24 ed i 73 anni) e il 75% ha un'età compresa tra i 24 ed i 50 anni (v. *figura 5.1*).



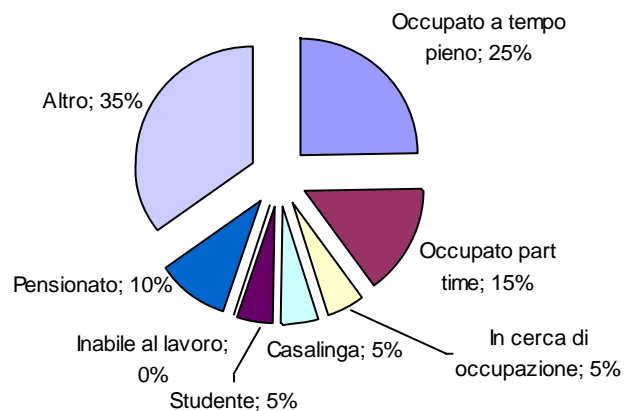
**Fig. 5.1:** Ripartizione degli intervistati per classi d'età

- oltre il 60% dei partecipanti possiede un titolo di studio pari al diploma di scuola media superiore, il 30% un'istruzione universitaria, infine nessun intervistato possiede un titolo di studio inferiore alla licenza media (v. figura 5.2).



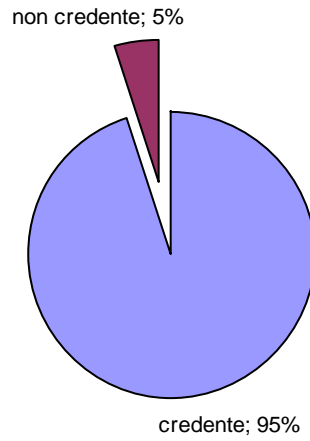
**Fig. 5.2:** Ripartizione degli intervistati per livello di istruzione

- è occupato a tempo pieno il 25% degli intervistati mentre risulta rilevante (35%) il numero di intervistati che si trovano in altra condizione rispetto a quelle proposte (v. figura 5.3).



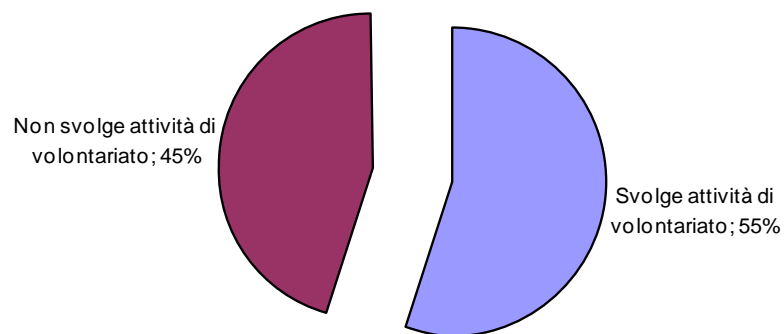
**Fig. 5.3:** Ripartizione degli intervistati per condizione professionale

- il 95% degli intervistati si professa credente mentre solo il 5% non credente (v. figura 5.4).



**Fig. 5.4:** Ripartizione degli intervistati in credenti e non credenti

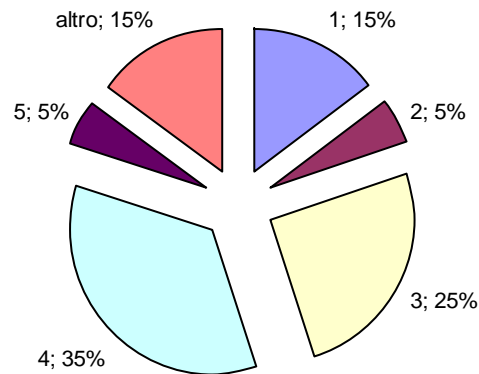
- svolge attività di volontariato il 55% degli intervistati (v. figura 5.5).



**Fig. 5.5:** Ripartizione degli intervistati a seconda che svolgano o meno attività di volontariato

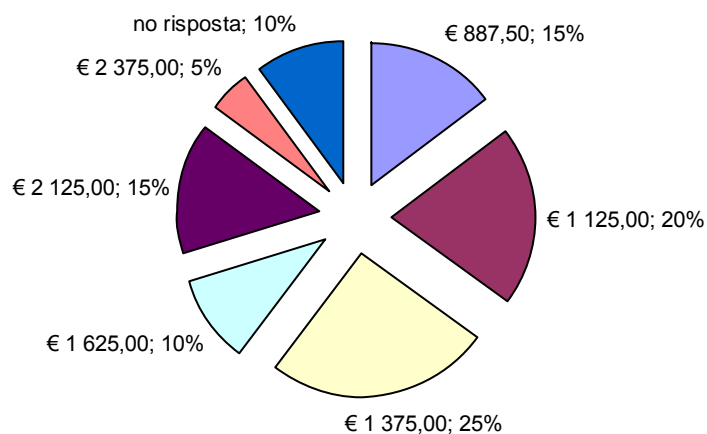


- il nucleo familiare è mediamente composto da circa 4 persone anche se non mancano casi in cui il nucleo familiare è composto da una sola persona o addirittura più di cinque persone (v. figura 5.6).



**Fig. 5.6:** Ripartizione degli intervistati per n° dei componenti del nucleo familiare

- il reddito netto mensile del nucleo familiare è in media di circa € 1.450,00 (v. figura 5.7).



**Fig. 5.7:** Ripartizione degli intervistati per reddito netto mensile del nucleo familiare

#### **5. 4.2 Disegno del questionario**

Nel caso di studio la procedura utilizzata per testare la qualità del questionario prevede l'utilizzo durante il sondaggio pilota, di un questionario che adotta la tecnica *open ended* (v. paragrafo 4. 3.3.2).

Il disegno del questionario mira a proporre un mercato ipotetico corretto e plausibile, in grado di essere recepito dai soggetti intervistati come uno strumento neutrale che registra le loro preferenze valutandole in ogni caso corrette.

Il questionario proposto è composto da 34 domande. Date le caratteristiche del bene, le domande sulla disponibilità a pagare si riferiscono non solo al valore d'uso ma, principalmente, al valore spirituale, di lascito e di esistenza.

Il questionario è articolato in sei sezioni principali.

La prima sezione, composta da sei domande, ha l'obiettivo di individuare le preferenze del soggetto intervistato, introdurre le tematiche congiunte alla conservazione e determinare il livello di interesse riguardo al problema della conservazione in generale. Il supporto visivo proposto per questa sezione, è un gruppo di foto rappresentanti i beni culturali presenti nel territorio sammarchese.

La seconda sezione composta da due domande tenta di investigare il rapporto esistente tra il soggetto intervistato e il bene. Al termine del gruppo di domande sono proiettate immagini del Seminario vescovile al fine di creare una maggiore consapevolezza riguardo al problema della conservazione non più in termini generali.

La terza sezione composta da due domande tenta di comprendere il grado di importanza attribuito alla tutela della risorsa, e in che misura le diverse componenti del valore del bene (valore di uso diretto, indiretto, lascito ed esistenza) concorrono alla composizione del valore totale.

Prima di introdurre la quarta sezione, al fine di realizzare una transazione soddisfacente, sono proiettate immagini del Seminario che focalizzano l'attenzione sull'importanza della presenza di tale opera nel contesto storico - sociale e culturale della città di San Marco Argentano.

La quarta sezione composta da quattro domande ricerca la disponibilità a pagare per garantire l'esistenza del bene. Il veicolo di

pagamento è l'iscrizione volontaria e *una tantum* a un'associazione, senza scopi di lucro, costituita al solo fine di promuovere la tutela e la gestione del Seminario vescovile. La prima domanda verifica l'esistenza della disponibilità a pagare, la seconda domanda verifica se si è disposti a pagare la somma di denaro che l'intervistatore propone, la terza domanda chiede il massimo contributo che si è disposti a donare per sostenere l'associazione. La quarta domanda, posta allo scopo di individuare possibili comportamenti strategici, chiede di motivare le ragioni del rifiuto a pagare.

La quinta sezione ha l'obiettivo di conoscere la disponibilità ad accettare e sostenere economicamente la possibilità di trasformare in struttura turistico alberghiera il Seminario vescovile e di affidarne la gestione ad una associazione *no profit* creando quindi nuova occupazione.

L'ultima sezione del questionario contiene le domande necessarie ad acquisire informazioni sulle caratteristiche socio/economiche del campione intervistato.

#### **5. 4.3 Focus groups**

Il sondaggio pilota si è svolto nel periodo marzo-aprile 2007, predisponendo allo scopo due *focus groups* differenti che hanno consentito di realizzare complessivamente 20 interviste.

I *focus groups* si sono svolti nella cittadina di San Marco Argentano (CS): uno nei locali della Parrocchia San Giovanni Battista e l'altro nei locali della Proloco del comune. A ogni singolo *focus group* hanno partecipato dieci soggetti tutti appartenenti al campione selezionato.

La tecnica utilizzata durante i *focus* è quella prevista in letteratura: un gruppo eterogeneo e rappresentativo dell'universo è invitato a prendere parte a una riunione, che solitamente dura un'ora. Un moderatore coordina il dibattito sui temi ritenuti essenziali per verificare il grado di comprensione degli argomenti proposti dal questionario. Essenzialmente i *focus* miravano a verificare il modo in cui è percepito il concetto di conservazione del patrimonio culturale, il

grado di importanza attribuito dai soggetti intervistati alle molteplici ragioni che solitamente motivano un intervento di valorizzazione e trasformazione, l'adeguatezza del veicolo di pagamento proposto, la plausibilità del mercato ipotetico disegnato e l'esistenza di comportamenti strategici.

L'inchiesta si apre fornendo spiegazioni sugli obiettivi della ricerca, ponendo l'accento sullo scopo puramente scientifico, e assicurando che i risultati prodotti non possono in alcun modo influenzare decisioni pubbliche.

Una volta completate le spiegazioni e ringraziati i presenti in sala per aver accettato l'invito, sono stati informati i partecipanti all'indagine che il tempo a loro disposizione è diviso in due parti, la prima dedicata alla compilazione del questionario e la seconda al dibattito e al confronto.

Al fine di catalizzare l'attenzione dei soggetti intervistati sul singolo quesito, a ciascun individuo è distribuito il medesimo questionario privo delle domande e elaborato in maniera da consentire solo la possibilità di rispondere. Le domande sono invece, di volta in volta, proiettate su uno schermo, lette lentamente e se necessario ulteriormente chiarite dall'intervistatore. Il moderatore evita in ogni caso di commentarle, di palesare meraviglia e mostrarsi interessato, o favorevole a una risposta anziché a un'altra. Il moderatore inoltre, al fine di minimizzare il realizzarsi del *position bias* (v. *paragrafo 4. 4*), modifica l'ordine delle possibili risposte di ogni singola domanda rispetto allo schema proposto all'individuo intervistato. Gli intervistati, infatti, tendono ad attribuire una maggiore importanza agli attributi posti all'inizio della lista.

Sullo schermo, alternativamente, alle domande del questionario, sono proiettate le immagini dei beni possibili sostituti della risorsa in esame presenti e le immagini della risorsa oggetto dell'analisi. Le immagini sono introdotte da una descrizione sostanziale e puntuale finalizzata ad aumentare il livello di conoscenza e quindi la consapevolezza dei soggetti intervistati.

Prima di introdurre la sezione di domande relativa alla disponibilità a pagare, oltre a proiettare sullo schermo alcune foto, che

mettono in luce la condizione attuale del Seminario, il moderatore specifica ai partecipanti che la disponibilità a pagare dichiarata è espressione della volontà del singolo individuo e non dell'intera famiglia.

Alla fine dell'indagine, oltre a ringraziare i partecipanti per il loro tempo e la loro attenzione, è offerto un attestato di partecipazione alla ricerca.

#### **5. 4.4 Risultati dei focus groups**

I risultati del sondaggio pilota possono considerarsi buoni e incoraggiano a conservare la struttura generale del mercato ipotetico e il veicolo di pagamento proposto. La percezione degli argomenti proposti dal questionario appare corretta. Gli individui presenti in sala hanno dimostrato grande interesse per gli argomenti proposti e hanno partecipato attivamente al dibattito.

Alcune osservazioni degli interlocutori hanno evidenziato la necessità di introdurre altre domande di controllo. L'analisi delle risposte fornite ha permesso di individuare lo schema di domanda chiusa corretto da adottare durante il sondaggio definitivo.

La discussione ha rivelato che il Seminario vescovile è conosciuto ed è percepito dai cittadini di San Marco Argentano (CS) come luogo della memoria storica e religiosa, elemento di identità locale con grandi valenze simboliche. Al Seminario sono inoltre riconosciute valenze sociali e culturali importanti dovute alla presenza del Teatrino Urbano II, del campo da calcio, della biblioteca e dei numerosi servizi che si offrono al suo interno.

In merito alle politiche di tutela e alle strategie finanziarie idonee a garantire la conservazione dei beni culturali in genere e di quelli ecclesiastici in particolare, è opinione largamente condivisa che lo Stato debba utilizzare i fondi pubblici per attuare le politiche di tutela e valorizzazione del patrimonio culturale. In quest'ottica, l'intervento del privato e di vasti strati della popolazione è condiviso solo nel caso di una reale e motivata insufficienza dei fondi pubblici. Sembra in ogni modo improponibile l'istituzione di una nuova tassa mirata a raccogliere

fondi da destinare alla conservazione del patrimonio culturale.

L'analisi dei dati relativi alla disponibilità a pagare ha permesso di individuare i livelli di *bid* da usare nella struttura finale del questionario secondo il criterio della loro frequenza nelle risposte date (v. *paragrafo 5. 5.4*).

L'analisi della sezione relativa ai valori di trasformazione ed uso diretto del Seminario Vescovile ha permesso di determinare, tra le alternative di uso compatibile preferite, le opzioni da sottoporre a nuova verifica durante il sondaggio definitivo.

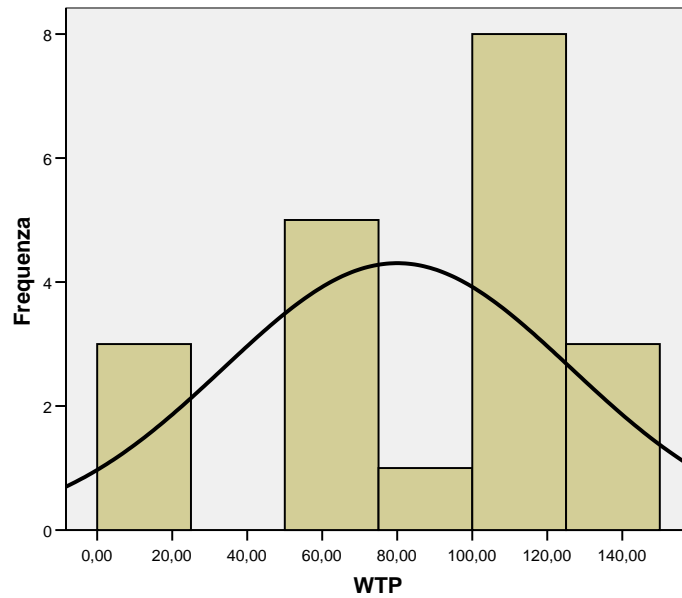
L'elaborazione dei dati relativi alla disponibilità a pagare consente innanzitutto di affermare che:

- l'85% del campione dichiara di essere disposto a pagare una cifra non nulla, perché possa realizzarsi l'intervento di valorizzazione e conservazione del Seminario vescovile;
- i soggetti del campione, nonostante il prezzo indicato vari da un minimo di € 5,00 ad un massimo di € 500,00, dichiarano una disponibilità a pagare con una mediana di € 100,00.
- il 65% del campione sostiene di essere disposto a pagare anche se il Seminario venisse trasformato e gestito da una società no profit.

I valori della disponibilità a pagare per garantire la valorizzazione e la conservazione del bene sono sinteticamente esposti nella tabella 5.1 e nella figura 5.8.

Media	80,00
E.S. della media	10,36187
Mediana	100,00
Deviazione std	46,33971
Asimmetria	-0,324
Errore std dell'asimmetria	0,512
Curtosi	-0,415
Errore std della curtosi	0,992
Intervallo	150,00
Minimo	0,00
Massimo	150,00

**Tab. 5.1:** Valori della WTP (€)



**Fig. 5.8:** Distribuzione di frequenza della disponibilità a pagare

### **5.5 Sondaggio definitivo**

Il sondaggio definitivo svolto nei mesi di maggio-giugno 2007 si compone di 210 interviste dirette. La mancanza di un luogo dove ricevere gli intervistati, attrezzato per le finalità della ricerca ha reso necessario l'elaborazione di un book informativo. Tale book è di supporto alla descrizione del mercato ipotetico, e contiene: immagini fotografiche relative al bene oggetto dell'indagine e vari elaborati grafici.

L'intera inchiesta è stata amministrata da tre differenti intervistatori: il sottoscritto, che ha coordinato l'intero lavoro, e due ragazze neo laureate che svolgono il servizio civile. Queste ultime erano consapevoli degli scopi dell'indagine e istruite sull'importanza di porre grande attenzione alla descrizione della risorsa da valutare. Erano consapevoli inoltre, della necessità di dover avere sempre e in ogni caso un approccio neutrale con il soggetto intervistato.

La necessità di affidare la raccolta dati a differenti moderatori è dettata, oltre che dall'esigenza di evitare risultati stereotipati, anche dal voler verificare possibili variazioni nelle stime della disponibilità a pagare prodotte dall'influenza che l'intervistatore esercita sul rispondente.

A tal fine il campione è diviso in due sub/campioni di pari numerosità e composti da individui che presentano le medesime caratteristiche. Identici sono pure: il book dimostrativo utilizzato dai moderatori, il questionario e i livelli di *bid* contenuti al suo interno (v. *paragrafo 5.4.4*).

I questionari affidati ai due moderatori possiedono un codice identificativo che consente di individuare il moderatore che ha amministrato l'intervista e separare i dati in fase di elaborazione.

La procedura di approccio ai soggetti del campione prevede un approccio diretto con l'intervistato che viene avvicinato sul posto di lavoro o presso la sua abitazione o addirittura durante una semplice passeggiata. Ciò certamente ha provocato un lavoro maggiore essendo stato necessario avvicinare un numero di soggetti superiore a quello prefissato in quanto sono stati numerosi i rifiuti o le interviste non attendibili.



Tale scelta è stata dettata da precedenti esperienze in questo campo dove si erano utilizzate come forme di approccio l'invio di una lettera o il contatto telefonico. Tali esperienze avevano fatto registrare una disponibilità all'incontro bassissima dove le motivazioni ricorrenti erano la mancanza di tempo e la presunta incapacità ad affrontare gli argomenti proposti dall'indagine anche se è stato subito chiaro che alla base dei rifiuti vi era una celata diffidenza verso persone che non si conoscevano.

Solitamente la durata di un'intervista è di circa 25 minuti, anche se in alcuni casi si è protratta fino ad un massimo di 40 minuti. Superato il primo momento di diffidenza e imbarazzo, il soggetto intervistato ha mostrato grande interesse per gli argomenti proposti e ha partecipato attivamente al dibattito. L'analisi dei dati ha infatti rivelato un campione che in oltre il 90% dei casi è interessato agli argomenti proposti dalla ricerca.

Ai soggetti intervistati, anche in questa fase dell'indagine è stato rilasciato un attestato di partecipazione alla ricerca.

Il piano di campionamento adottato per svolgere il sondaggio definitivo è del tipo stratificato proporzionale (*v. paragrafo 5. 5.1*), il questionario utilizza la tecnica *double bounded dichotomous choice* (*v. paragrafo 4. 3.3.5*).

### **5. 5.1 Piano di campionamento**

In uno studio di valutazione contingente la popolazione considerata da cui selezionare il campione è rappresentata dagli utenti diretti o da questi e dai potenziali futuri utenti della risorsa analizzata. Nel caso in cui, l'obiettivo della valutazione è stimare il valore economico totale della risorsa, e vi sono motivi ragionevoli per ritenere che siano presenti anche valori indipendenti dall'uso della risorsa, allora è preferibile che il campione sia selezionato sia tra utenti diretti che tra i potenziali futuri utenti.

Nel presente studio l'universo considerato è la popolazione residente a San Marco Argentano (CS) con età superiore ai 23 anni. Ai fini dell'indagine, per popolazione residente si intende il complesso di

persone aventi dimora abituale nel Comune e presenti alla data della rilevazione. La definizione dell'intervallo di età del campione è motivata dal preciso intento di dialogare solo con soggetti capaci di produrre reddito, e quindi in grado, di esprimere una disponibilità a pagare attendibile.

Il piano di campionamento adottato per svolgere il sondaggio definitivo è del tipo stratificato proporzionale. Tale scelta è motivata dalla necessità di disporre di un campione sufficientemente ampio e rappresentativo.

È possibile ricorrere al metodo di campionamento stratificato quando si possiedono sulla popolazione informazioni capaci di aumentare la precisione dei risultati della ricerca senza dover aumentare la numerosità del campione. Il metodo prevede la suddivisione della popolazione in gruppi o "strati" omogenei, da ciascuno dei quali estrarre con criteri di casualità le unità campionarie.

Nelle procedure di stratificazione è necessario conoscere almeno tre grandezze per ogni strato della popolazione e cioè:

- il numero delle unità che lo compongono;
- la media del carattere studiato;
- la varianza del carattere.

La ripartizione del campione in strati parte dalla determinazione della dimensione del campione totale n. 210, e prosegue con la ripartizione di n. 35 tra gli strati che compongono la popolazione.

L'adozione del metodo stratificato proporzionale richiede la conoscenza puntuale dell'ampiezza dei vari strati che concorrono alla formazione dell'universo sammarchese. A tale fine sono stati consultati i dati dell'ultimo censimento (1991) compiuto dall'Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT) relativo ai residenti in San Marco Argentano.

I criteri classificatori impiegati nell'analisi della popolazione residente sono stati: il sesso, l'età, il grado di istruzione, la condizione professionale e il ramo di attività. In particolare modo, il sesso e l'età sono i criteri generali utilizzati per meglio comprendere la consistenza della popolazione.

Dall'analisi dei dati, si osserva che la città di San Marco Argentano ha una popolazione piuttosto giovane raggruppata

nell'intervallo di età compreso tra zero e 44 anni e quasi equamente suddivisa tra i due sessi (48 % maschi e 52 % donne). I tre quarti della popolazione sammarchese possiede un titolo di studio, mentre la restante parte o è priva di un titolo di studio, o è analfabeta. La percentuale degli analfabeti riscontrata sulla popolazione di San Marco Argentano è più bassa, rispetto alle percentuali stimate nei capoluoghi di provincia e per l'intera regione. I settori occupazionali sono prevalentemente l'industria e il terziario con un sempre crescente numero di donne occupate mentre sono in calo gli addetti all'agricoltura e all'artigianato.

L'analisi incrociata dei dati relativi alla popolazione sammarchese, all'intera regione e alle cinque province, consente di affermare che tale popolazione presenta caratteristiche simili a quelle riscontrabili negli altri universi analizzati.

Le variabili prese in esame per stratificare il campione sono: il sesso, l'età e il livello di istruzione. Per stratificare il campione è stato necessario osservare, e in seguito confrontare, i dati ISTAT stratificati per livello di istruzione del comune di San Marco Argentano, della provincia di Cosenza e dell'intera Regione Calabria. Tale necessità è determinata dall'assenza di dati ISTAT, contemporaneamente stratificati per sesso, età e titolo di studio per il comune di San Marco Argentano.

L'elaborazione dei dati ha evidenziato un comportamento quasi identico di queste mutabili tra i tre universi presi in esame. Questo ha consentito l'adozione delle percentuali rilevabili dai dati ISTAT sui residenti nella provincia di Cosenza, stratificati per età e titolo di studio, al campione del caso di studio.

L'iter metodologico applicato è stato quindi il seguente:

1. determinazione dell'ampiezza del campione;
2. scelta degli intervalli di età in cui raggruppare i dati;
3. osservazione della popolazione residente nella Regione Calabria, nella Provincia di Cosenza e nel Comune di San Marco Argentano stratificata per il livello di istruzione (*v. tabella 5.2*);
4. confronto fra i dati elaborati per i tre universi presi in esame;
5. elaborazione delle percentuali che compongono l'universo della

provincia di Cosenza, stratificato per età e livello di istruzione (v. *tabella 5.3*);

6.osservazione dell'universo sammarchese stratificato per sesso e classi di età (v. *tabella 5.4*);

7.attribuzione delle percentuali osservate nell'universo provinciale, stratificato per età e livello di istruzione, all'universo sammarchese;

8.elaborazione del campione stratificato per classi di età e sesso (v. *tabella 5.5*);

È utile segnalare che l'ampiezza del campione è determinata dalle esigenze statistiche connesse all'elaborazione dei dati rilevati con il questionario, che adotta la tecnica *double bounded dichotomous choice* (v. *paragrafo 4. 3.3.5*), contenente nove differenti livelli di *bid* (v. *paragrafo 5. 4.4*). Nel selezionare il campione si è accuratamente evitato di inserire i soggetti che avevano in precedenza partecipato ai *focus*. L'unità decisionale scelta è il singolo individuo. Tale scelta è determinata dal tipo di risorsa oggetto della valutazione. È consigliabile, infatti, preferire una valutazione individuale quando la risorsa è un bene storico culturale ecclesiale. L'analisi dei dati ha rivelato che in quasi la totalità dei casi ogni rispondente rappresenta un distinto nucleo familiare.

Livello d'istruzione	Regione Calabria		Provincia di Cosenza		Comune di San Marco Argentano	
	Totale	%	Totale	%	Totale	%
Popolazione con più di 6 anni	1.929.778	100	733.797	100	7.590	100
Popolazione con un titolo di studio	1.479.358	76,66	573.976	78,22	5.917	77,96
Popolazione con istruzione universitaria	80.485	4,17	31.920	4,35	313	4,12
Popolazione con diploma	327.436	16,97	138.614	18,89	1.448	19,08
Popolazione con licenza media inferiore	535.242	27,74	210.159	28,64	2.250	29,65
Popolazione con licenza elementare	536.195	27,79	199.006	27,12	2.083	27,44
Popolazione alfabeti	322.554	16,72	115.573	15,75	1.116	14,71
Popolazione analfabeti	127.866	6,63	38.525	5,25	380	5,00

**Tab. 5.2:** Popolazione residente nella Regione Calabria, nella Provincia di Cosenza e nel Comune di San Marco Argentano suddivisa per livello di istruzione

Livello d'istruzione	Classi di età			
	24/35 (%)	36/50 (%)	51/65 (%)	≥ 65 (%)
Laurea	3,24	4,88	2,65	1,50
Diploma	24,70	15,75	15,42	3,26
Licenza elementare e media	59,55	59,84	61,82	44,25
Alfabeti e analfabeti	12,51	19,53	20,11	50,99

**Tab. 5.3:** Popolazione residente nella Provincia di Cosenza con età superiore ai 6 anni suddivisa per età e livello di istruzione

	Classi di età							
	24/35		36/50		51/65		≥ 65	
Sesso	M	F	M	F	M	F	M	F
Numero	1.150	1.169	1.084	1.120	935	946	614	572

**Tab. 5.4:** Popolazione residente nel Comune di San Marco Argentano suddivisa per età e sesso

	Classi di età							
	24/35		36/50		51/65		≥ 65	
Sesso	M	F	M	F	M	F	M	F
Numero	32	32	30	31	26	26	17	16

**Tab. 5.5:** Campione di 210 unità stratificato per sesso e classi di età

### 5. 5.2 Disegno del questionario finale

Il progetto del questionario segue gran parte delle direttive previste dal *NOAA Panel*<sup>1</sup> per le quali occorre:

1. descrivere con grande precisione il bene oggetto della stima;
2. invitare gli intervistati, prima di porre la domanda relativa alla disponibilità a pagare, a riflettere sul fatto, che qualsiasi somma di denaro devoluta per la realizzazione del progetto proposto non può essere spesa in alcun altro modo;
3. introdurre domande di controllo che permettano di comprendere le motivazioni delle risposte date.

Si è preferito, anche nel sondaggio definitivo, stimare le variazioni di benessere attraverso l'uso della disponibilità a pagare, anziché della disponibilità ad accettare. La struttura generale del questionario è rimasta inalterata, anche se alcune sezioni hanno subito modifiche generate sia dai risultati prodotti dai *focus* (v. *paragrafo 5*.

<sup>1</sup> National Oceanic and Atmospheric Administration.

4.3), sia dagli obiettivi della ricerca (v. *paragrafo 5. 1*). Alcune domande sono state rielaborate spiegando meglio alcuni aspetti soggetti a non corretta interpretazione cercando di strutturarle meglio anche per facilitarne poi la lettura e l'elaborazione.

Riassumendo si può affermare che la prima sezione del questionario, formata da sei domande, è tesa alla comprensione della misura in cui i singoli soggetti del campione fruiscono di beni culturali, dove la locuzione di bene culturale è intesa nella sua eccezione più ampia.

La seconda sezione, costituita da tre domande, ha l'obiettivo di comprendere il livello di conoscenza del bene posseduto dal soggetto rispondente.

La terza sezione mira a conoscere quanto i partecipanti all'indagine sono consapevoli dell'importanza di tutelare i beni storici e ambientali. Le domande poste vogliono inoltre, determinare in quale misura le singole componenti del valore economico della risorsa (valore di uso diretto e indiretto, valore di esistenza e valore di lascito) concorrono alla composizione del valore economico totale del bene. Ai soggetti interpellati è stato chiesto quindi, di esprimere un giudizio sia sul grado di importanza attribuibile all'azione di tutela della risorsa oggetto dell'indagine, sia sulle molteplici ragioni che solitamente motivano la scelta di tutelare un bene storico architettonico e religioso.

La quarta sezione verifica l'esistenza della disponibilità a pagare affinché possa essere realizzato l'intervento di tutela e valorizzazione del Seminario vescovile, e attraverso domande di controllo, riscontra la presenza di risposte di protesta.

La quinta sezione verifica la disponibilità ad accettare e contribuire alla trasformazione del bene ecclesiastico in una struttura alberghiera gestita da un'associazione *no profit*.

Alcune modifiche sono state apportate anche alla sezione contenente le domande necessarie ad ottenere informazioni sulle caratteristiche socio-economiche dei soggetti del campione intervistato.

Il questionario termina con una sezione, da compilarsi a cura dell'intervistatore, che oltre ad annotare il giorno, il mese e la durata dell'intervista deve esprimere un giudizio sull'atteggiamento assunto

dal rispondente durante l'intervista e sull'attendibilità delle risposte fornite.

### **5. 5.3 Domanda di valutazione**

Il sondaggio definitivo prevede l'uso di un questionario che adotta il formato di domanda *double bounded dichotomous choice* (v. paragrafo 4. 3.3.5).

Tale tecnica è da preferirsi ad altri formati di domanda perché, introducendo il possibile prezzo del bene, consente di meglio simulare il comportamento ordinario del consumatore nel mercato reale, e permette di minimizzare i comportamenti strategici. In questo caso, infatti, l'interlocutore è posto di fronte all'offerta di un possibile prezzo da pagare affinché si realizzi lo scenario proposto e può decidere pro o contro l'offerta prospettata. Il formato *double bounded dichotomous choice* conserva tutte le caratteristiche positive del formato di scelta dicotomica *single bounded*, e in più permette di comprimere l'intervallo in cui è compresa la quantità latente di WTP.

Nel caso di studio, lo schema di ricerca della disponibilità a pagare segue il modello a quattro livelli (v. figura 5.9).

Il primo livello accerta l'esistenza della disponibilità a pagare per garantire l'esistenza del bene. E chiesto agli individui di immaginare che le autorità locali non siano in grado di finanziare l'intervento di tutela del seminario perché costretti ad investire i fondi, a loro disposizione, per finanziare altre priorità sociali locali. Immediatamente dopo, sono descritte le condizioni attuali del seminario ed è spiegata la variazione del livello di offerta del bene prodotta dall'intervento di tutela. Si fa quindi notare che l'intervento è realizzabile solo se alcuni cittadini adulti decidono di costituire un'associazione, senza scopi di lucro, la cui finalità è raccogliere, tra i cittadini, i fondi necessari alla realizzazione del progetto destinandoli interamente all'intervento di conservazione. Si è preferito adottare un veicolo di pagamento che prevede il coinvolgimento diretto del consumatore, per evitare una sottostima della disponibilità a pagare, generata dalla diffusa sfiducia nel modo di gestire i fondi da parte della pubblica amministrazione. L'agenzia di *no*



*profit* avrebbe periodicamente informato i soci sulla gestione dei fondi e avrebbe restituito le quote raccolte nel caso si fossero rivelate insufficienti a coprire i costi connessi all'intervento di tutela.

Il veicolo di pagamento è, sostanzialmente, lo stesso adottato nel sondaggio pilota, sono solo fornite delucidazioni aggiuntive per ciò che riguarda la gestione dei fondi raccolti. Nel caso di disponibilità a pagare nulla, le due domande successive analizzano i motivi che hanno prodotto tale rifiuto e tentano di individuare possibili comportamenti strategici.

Il secondo livello è accessibile solo agli individui che hanno dichiarato una *WTP* non nulla, a questi è posto un problema di valutazione di tipo *discreto (single bounded)*. A ciascun soggetto del campione selezionato è fornito, casualmente e con uguale probabilità, un valore della serie contenuta nel vettore dei prezzi. Il prezzo proposto può essere condiviso o rifiutato.

Il terzo livello (*double bonded*) opera sulla base della risposta ricevuta alla domanda valutativa *single bounded* e propone un secondo prezzo che è più alto se la risposta fornita al secondo livello è positiva o, in caso di precedente risposta negativa, è inferiore al primo.

Il quarto livello utilizza il formato *open ended*. A tutti i soggetti, che hanno avuto accesso al secondo livello, è chiesto di esprimere liberamente la loro massima disponibilità a pagare. Tale disponibilità non può in ogni modo essere più bassa di quella dichiarata nel livello precedente.

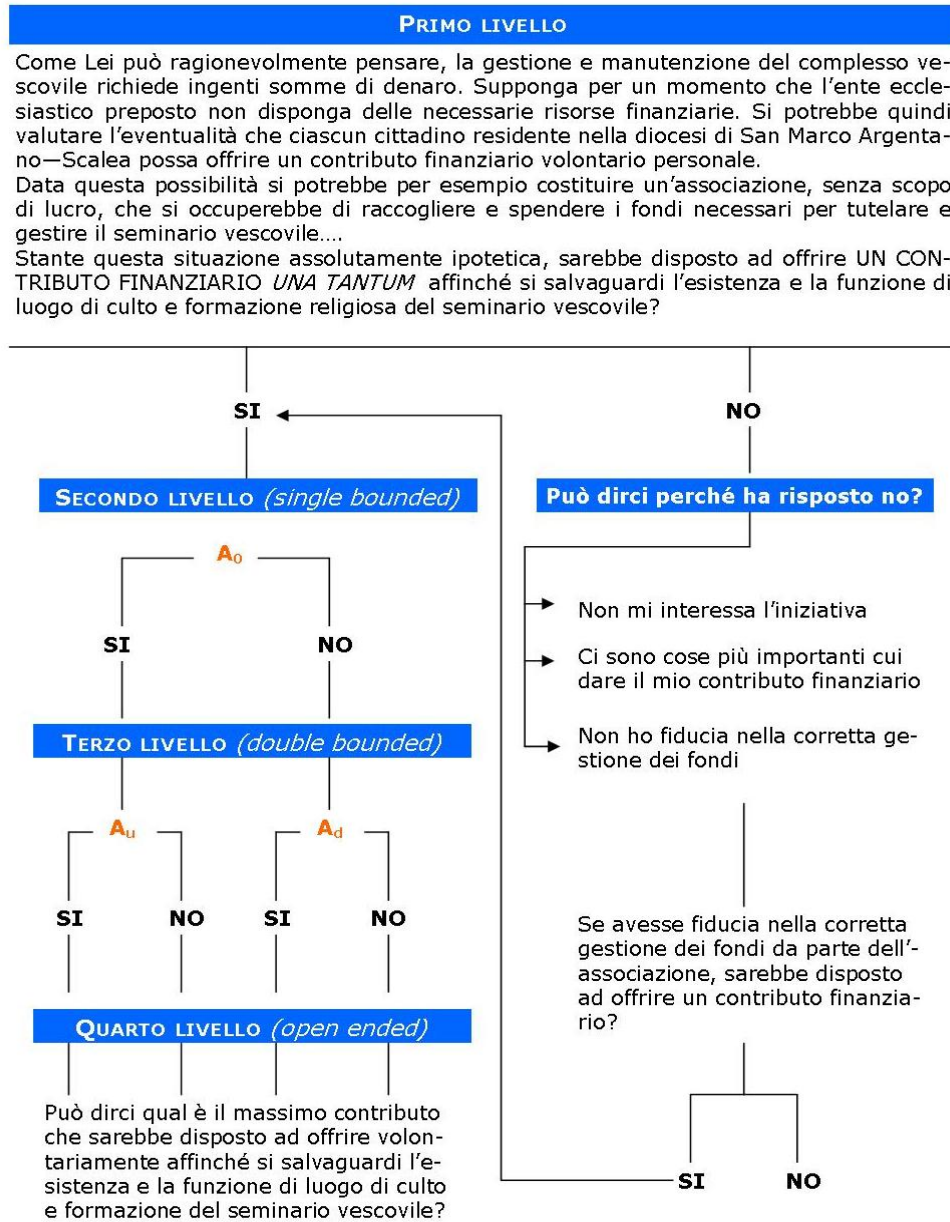
L'introduzione del quarto livello consente di avere un set di dati gerarchico, poiché si possiedono risposte multiple per ogni singolo individuo. Per il campione, le possibili risposte sono:

1. No ( $WTP = 0$ );
2. Si/Si + (Max  $WTP >$  seconda offerta);
3. Si/No + (Max  $WTP <$  seconda offerta);
4. No/Si + (Max  $WTP <$  prima offerta);
5. No/No + (Max  $WTP <$  seconda offerta).

È chiaro che questa combinazione di livelli fornisce più informazioni statistiche all'analista, ma presenta il potenziale inconveniente dell'*effetto anchoring*: il livello di bid proposto in

precedenza influenza la *WTP* dichiarata con il formato open ended.

L'introduzione del quarto livello consente inoltre, di operare il confronto tra le stime prodotte per la stessa risorsa utilizzando formati di domanda differenti.



**Fig. 5.9:** Schema di domanda

#### 5. 5.4 Bid design

La tecnica *double-bounded* si propone di meglio definire lo spazio monetario entro cui è possibile riscontrare la *WTP* incognita di ciascun intervistato. L'analista deve prima di tutto stabilire il limite della disponibilità a pagare individuale e indicare poi una suddivisione in intervalli costanti.

La maggiore quantità di informazioni ottenute con questa versione dipende dal valore assegnato ai prezzi ( $A_u$ ,  $A_d$  e  $A_0$ )<sup>2</sup> da usare nelle domande di valutazione e dall'ampiezza del sub/campione cui è affidato il singolo livello di *bid*. Il disegno statistico del vettore di offerta può influenzare l'ampiezza del campione e quindi i costi della ricerca e l'efficienza delle stime delle misure di benessere (Cooper e Loomis, 1992).

In letteratura sono disponibili diversi criteri ottimali biometrici e regole ad hoc. Nel caso di studio il disegno statistico del vettore di offerta, è individuato secondo il criterio della frequenza riscontrata nelle risposte relative alla disponibilità a pagare, date dai soggetti intervistati durante i *focus groups*. Usando i risultati del *focus groups* si individuano sei livelli di *bid* da utilizzare nel questionario dell'indagine definitiva. Il livello di offerta più alto (versamento una tantum di € 500,00), può essere considerato un plausibile prezzo limite, mentre il livello più basso (versamento una tantum di € 5,00), può essere considerato un ammontare che qualsiasi intervistato può pagare.

La tabella 5.6 mostra il disegno statistico del vettore di offerta utilizzato durante l'indagine. Come è possibile notare la seconda offerta è determinata semplicemente raddoppiando o dimezzando la prima. È consigliabile, infatti, che il prezzo più alto ( $A_u$ ) e il prezzo più basso ( $A_d$ ) non siano rispettivamente né eccessivamente più grande né eccessivamente più piccolo del primo prezzo proposto ( $A_0$ ).

---

<sup>2</sup>  $A_0$  è il primo prezzo che viene proposto.  $A_d$  è il prezzo più basso proposto.  $A_u$  è il prezzo più alto proposto.

<b>Primo prezzo proposto A<sub>0</sub> (€)</b>	<b>Prezzo più basso proposto A<sub>d</sub> (€)<sup>3</sup></b>	<b>Prezzo più alto proposto A<sub>u</sub> (€)<sup>4</sup></b>
10,00	5,00	20,00
25,00	10,00	50,00
50,00	25,00	100,00
100,00	50,00	150,00
150,00	100,00	200,00
250,00	150,00	500,00

**Tab. 5.6:** Quantità monetarie indicate nel questionario d'indagine

Il vettore prezzo è variato nel campione ed assegnato in modo casuale. Il campione di 210 unità (v. paragrafo 5.5.1) è suddiviso in sei sub/campioni di 35 unità ciascuno. A ciascun sub/campione è associato un vettore prezzo per il quale è chiesto di esprimere la disponibilità a pagare.

## **5.6 Analisi econometrica dei dati**

Negli studi di valutazione contingente la difficoltà di gestione e di analisi statistica dei dati, varia al variare della tecnica utilizzata per ricercare la disponibilità a pagare dei soggetti intervistati. Tale difficoltà è minore quando il formato di domanda è diretto: *open ended*, ed aumenta quando la disponibilità a pagare è ricercata utilizzando il formato di scelta dicotomica (*dichotomous choice*) o di scelta ordinata (*contingent ranking*) (v. paragrafo 4. 3.3).

Nel formato *dichotomous choice* i modelli statistici utilizzati per interpretare i dati seguono sia un approccio di tipo parametrico sia uno di tipo non parametrico (v. paragrafo 4. 3.3.4).

Nel presente studio, i dati rilevati sono stati codificati ed è stato costruito un modello matematico indicatore della disponibilità a pagare. Tale modello è stato regresso su alcune delle caratteristiche dell'individuo intervistato, al fine di porre in relazione la disponibilità a

<sup>3</sup> Quantità monetaria indicata agli intervistati che hanno risposto NO alla prima domanda.

<sup>4</sup> Quantità monetaria indicata agli intervistati che hanno risposto SI alla prima domanda.

pagare di ciascun individuo con le proprie caratteristiche socio economiche.

Le variabili esplicative in una funzione di valutazione sono numerose, tuttavia alcune variabili come il reddito e il livello di istruzione rappresentano dei riferimenti obbligati.

L'analisi dei dati è condotta seguendo le fasi di lavoro relative alla:

- 1.comprendione delle caratteristiche socio economiche del campione intervistato (*v. paragrafo 5.7*);
- 2.analisi e al test di significatività della variabile *WTP* (*v. paragrafo 5. 8.1*);
- 3.analisi e al test della variabile *WTP* presente nei dati *open ended* (*v. paragrafo 5. 8.2*);
- 4.stima del valore economico del Seminario Vescovile (*v. paragrafo 5. 9*).

## **5. 7    *Caratteristiche descrittive del campione***

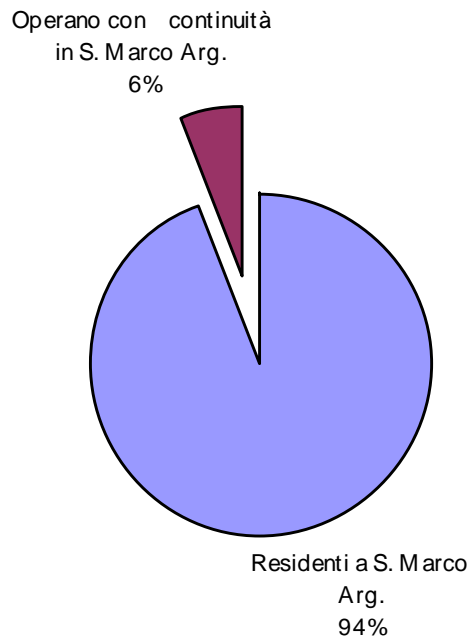
Verranno illustrate in questo paragrafo le caratteristiche del campione con particolare riferimento alle variabili economiche, alle variabili culturali, al livello di conoscenza e all'importanza del bene oggetto di studio.

### **5. 7.1        *Variabili socio-economiche***

I risultati dell'analisi statistica permettono, innanzi tutto, di affermare che il campione consultato per svolgere l'indagine possiede le caratteristiche stabilite dal piano di campionamento elaborato (*v. paragrafo 5.4.1*).

L'analisi statistica, infatti, rivela un campione con le seguenti caratteristiche:

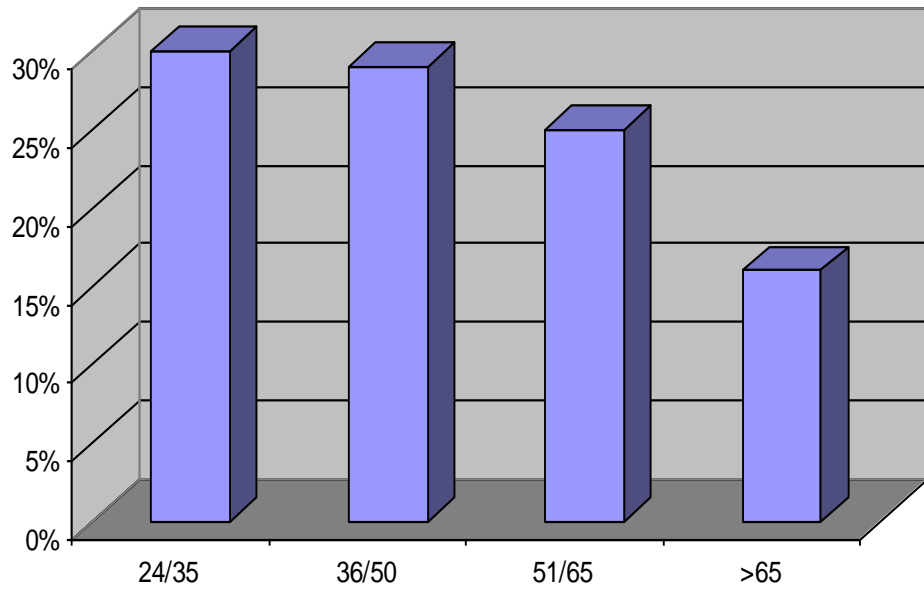
1. la popolazione è residente nel 94% dei casi a San Marco Argentano (CS) e solo il 6% vi opera con continuità (v. *figura 5.10*);



**Fig. 5.10:** Ripartizione degli intervistati in residenti ed operanti abitualmente in San Marco Arg.

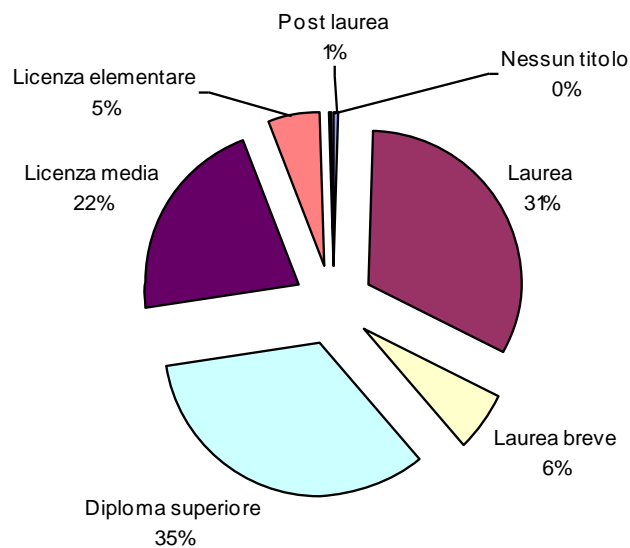
2. i soggetti intervistati sono divisi equamente tra maschi e femmine;
3. i soggetti hanno un'età media di 47 anni (intervallo compreso tra i 24 e gli 82 anni); nel 30% dei casi appartiene alla classe di età compresa tra i 24 e i 35 anni, il resto del campione è rappresentato nel 29% dei casi da soggetti con età compresa tra i 36 e i 50 anni, nel 25% dei casi da soggetti con età compresa tra i 51 e i 65 anni mentre solo il 16 % ha un'età superiore ai 65

anni(v. figura 5.11);



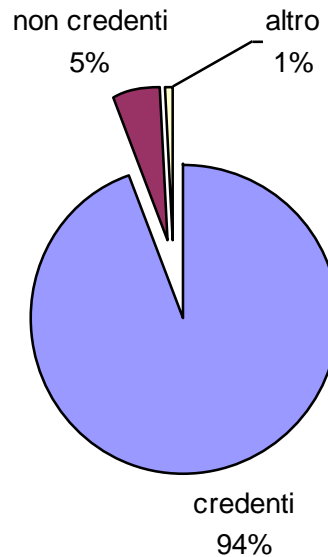
**Fig. 5.11:** Ripartizione degli intervistati per classi di età

4. I soggetti intervistati hanno frequentato solo la scuola dell'obbligo in oltre il 27% dei casi, il 35% possiede un diploma di scuola media superiore mentre il 38% ha conseguito un titolo di studio universitario(v. figura 5.12);



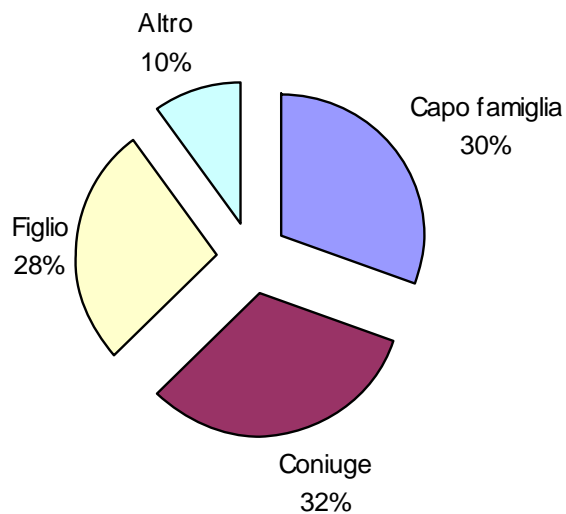
**Fig. 5.12:** Ripartizione degli intervistati per titolo di studio

5. i soggetti intervistati risultano in larga misura credenti (circa il 94%) (v. figura 5.13);



**Fig. 5.13:** Ripartizione degli intervistati in credenti e non credenti

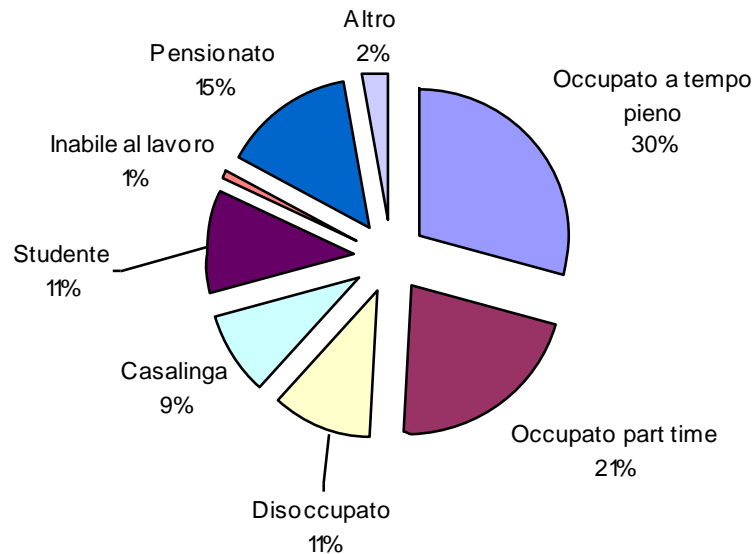
6. il soggetto intervistato è in oltre il 30% dei casi il capo famiglia, nel 32% dei casi è il coniuge, la restante parte del campione ha il ruolo familiare di figlio (28%) e altro convivente (10%) (v. figura 5.14);



**Fig. 5.14:** Ripartizione degli intervistati per ruolo familiare

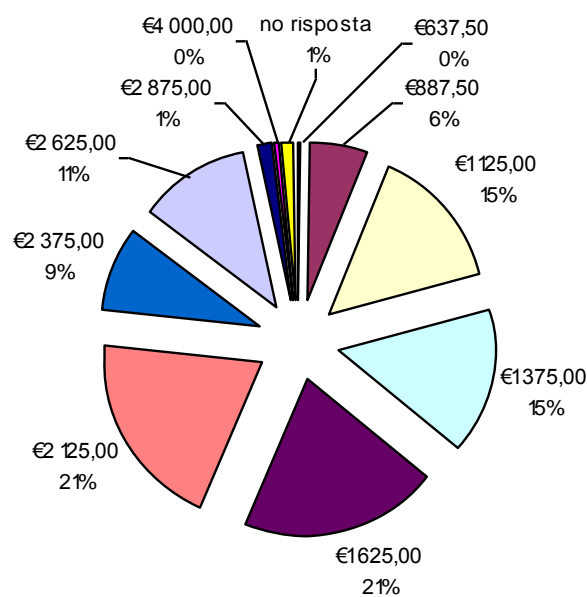


7. il soggetto intervistato è occupato a tempo pieno in oltre il 30% delle osservazioni, più dell'11% è in cerca di occupazione mentre oltre il 15% è pensionato (v. figura 5.15);



**Fig. 5.15:** Ripartizione degli intervistati per condizione professionale

8. gli individui intervistati dichiarano che il loro reddito familiare medio è di circa € 1.750,00 al mese con una percentuale di circa il 21% che dichiara un reddito di circa € 1.625,00 e € 2.125,00 e qualche situazione particolare il cui reddito raggiunge gli € 4.000,00 o appena raggiunge gli € 637,50 (v. figura 5.16);



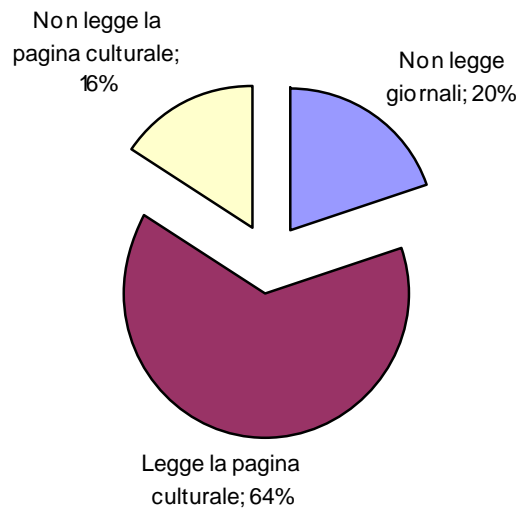
**Fig. 5.16:** Ripartizione degli intervistati per reddito

### 5. 7.2 Attività culturali svolte dal campione

Il disegno del questionario consente di acquisire le informazioni necessarie a comprendere in che misura i partecipanti all'inchiesta fruiscono di attività culturali. Nella prima sezione di domande del questionario è chiesto agli intervistati di rivelare: quanto volte in un anno si recano a cinema, a teatro e spettacoli musicali; se leggono abitualmente giornali e se hanno mai visitato un centro storico, un monumento, un museo o un santuario.

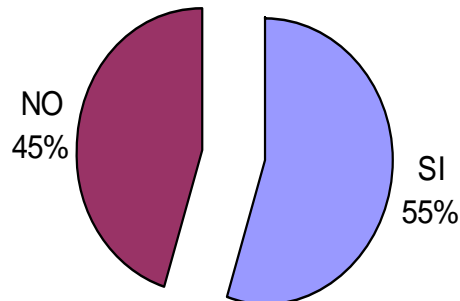
L'analisi di queste variabili consente di affermare quanto segue:

1. il campione intervistato si è recato in media più di tre volte al cinema, e quasi quattro volte in un santuario nell'ultimo anno;
2. il 80% dei partecipanti all'indagine legge abitualmente giornali, e circa il 64% di questi legge con interesse la pagina culturale e del tempo libero (v. figura 5.17);



**Fig. 5.17:** Ripartizione della popolazione per interesse per la pagina culturale

- il 55% dei partecipanti all'indagine seguono, alla TV e alla radio, servizi e documentari su temi culturali e/o religiosi (v. figura 5.18);



**Fig. 5.18:** Ripartizione della popolazione per interesse verso servizi e documentari su temi culturali e/o religiosi

- il 45% del campione intervistato ha letto libri su temi riguardanti i monumenti, i luoghi di culto, i musei e i centri storici;

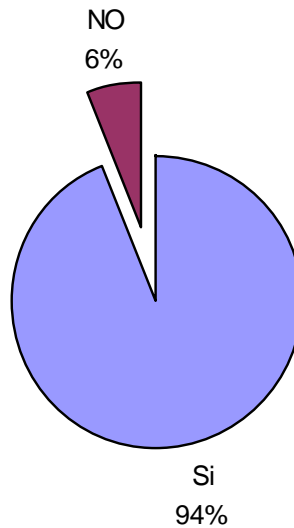
### **5. 7.3 Notorietà del bene oggetto di stima**

Il successivo gruppo di domande si riferisce alla seconda sezione del questionario. Lo scopo delle domande è apprendere in che misura i partecipanti all'indagine conoscono la risorsa oggetto di studio. Il livello di conoscenza della risorsa è un dato importante, poiché l'esatta comprensione del mercato ipotetico aumenta all'aumentare del livello di conoscenza della risorsa esaminata.

I risultati dell'elaborazione statistica consentono di affermare che la conoscenza del Seminario Vescovile è buona, infatti:

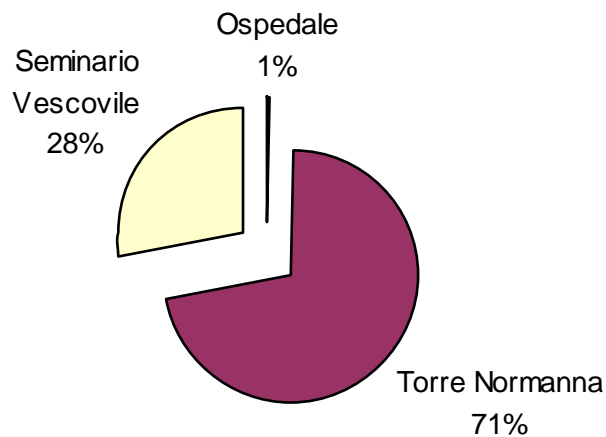
- l'intero campione intervistato è a conoscenza dell'esistenza del Seminario;

2. oltre il 94% dei partecipanti all'indagine lo ha visitato o visto a distanza ravvicinata (v. figura 5.19);



**Fig. 5.19:** Ripartizione della popolazione in chi ha visitato il Seminario vescovile e chi non lo ha mai visitato

3. ad oltre il 28% dei rispondenti la cittadina di San Marco Argentano rievoca alla memoria il Seminario Vescovile (v. figura 5.20);

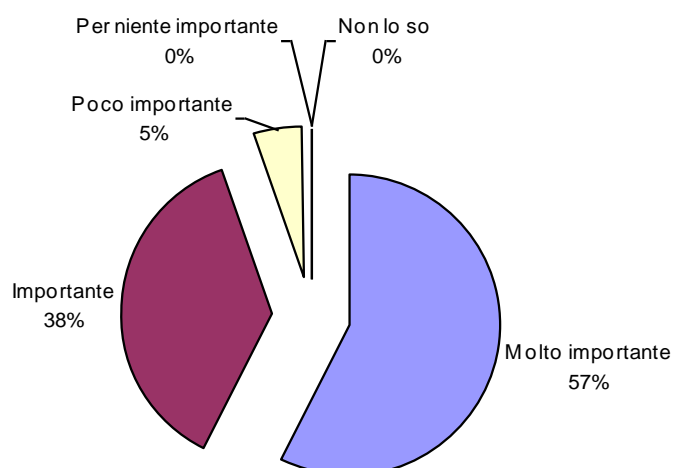


**Fig. 5.20:** Suddivisione della popolazione per importanza attribuita ai tre punti di riferimento principali della città di San Marco Argentano

#### 5. 7.4 Tutela dei beni storico/artistici e ambientali

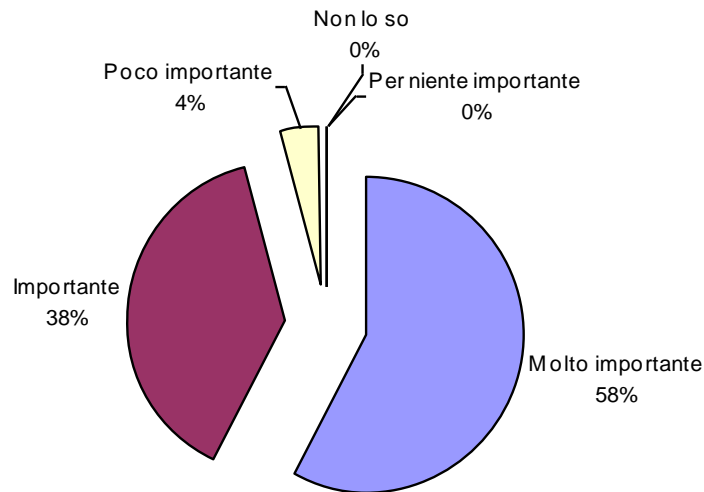
L'elaborazione di questi dati si riferisce alla terza sezione di domande proposte dal questionario. L'analisi di questi dati permette di stabilire il grado di consapevolezza dei partecipanti all'indagine sull'importanza di tutelare i beni storico/artistici e ambientali. L'analisi dei dati consente inoltre di determinare la misura in cui le singole componenti del valore economico della risorsa (valore di uso, valore di esistenza e valore religioso) concorrono alla composizione del valore economico totale del bene.

Ai soggetti consultati è stato chiesto di esprimere un giudizio, sia sul grado di importanza attribuibile all'azione di tutela e conservazione della risorsa oggetto dell'indagine, sia sulle molteplici ragioni che solitamente motivano la scelta di valorizzare un bene storico-architettonico e religioso. Al riguardo i risultati dell'indagine consentono di affermare che per circa il 95% dei rispondenti al questionario il problema della conservazione del Seminario vescovile come luogo di culto e di formazione religiosa è importante o molto importante, solo poco più del 5% ritiene che tale problema sia poco importante mentre nessun intervistato ritiene che sia per nulla importante (v. figura 5.21).



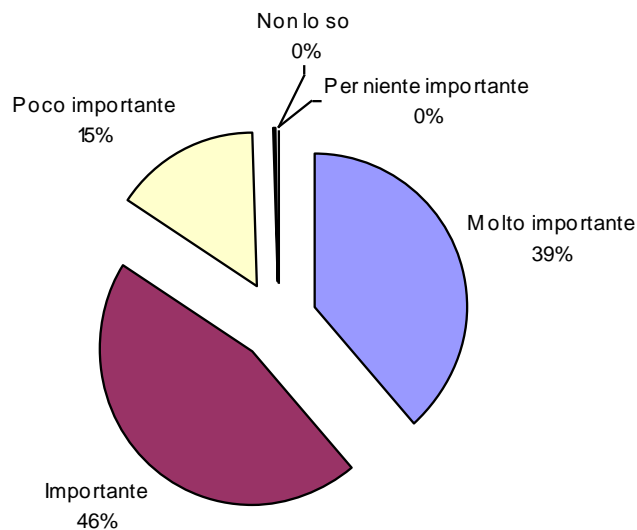
**Fig. 5.21:** Ripartizione degli intervistati per livello di importanza attribuito alla conservazione del Seminario

È possibile affermare inoltre che per quasi la totalità degli intervistati (96%) è importante (38%) o molto importante (58%) tutelare il Seminario vescovile per continuare a promuovere la missionarietà della Chiesa (valore religioso) (v. figura 5.22).



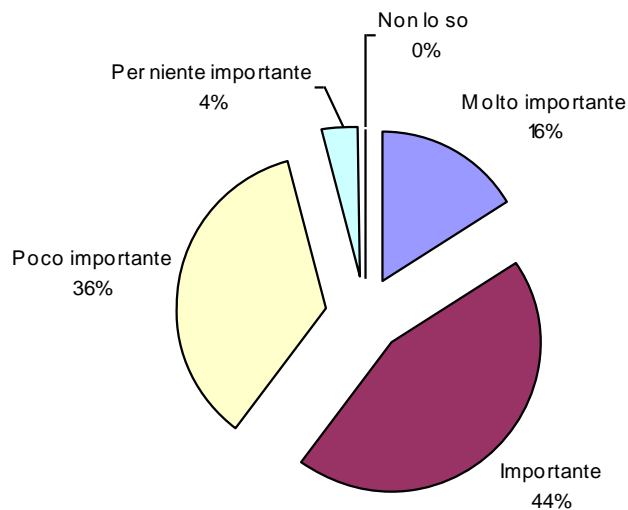
**Fig. 5.22:** Ripartizione degli intervistati per livello di importanza attribuito alla valore religioso.

Per quasi l'85% degli individui interpellati è importante (46%) o molto importante (39%) tutelare il valore storico, culturale e educativo (valore di esistenza) del Seminario (v. figura 5.23)

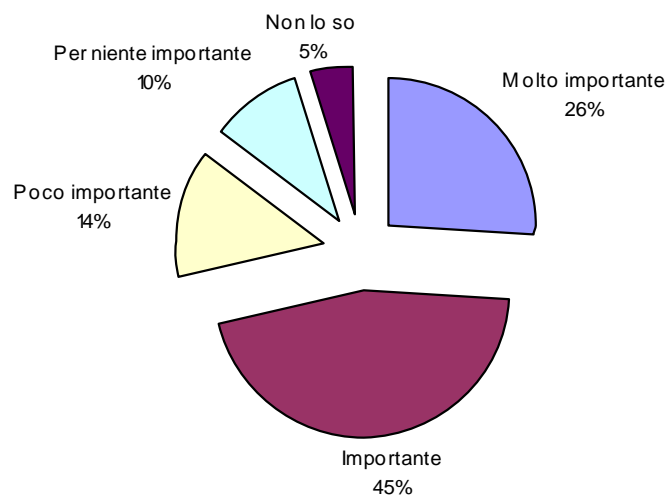


**Fig. 5.23:** Ripartizione degli intervistati per livello di importanza attribuito alla valore di esistenza

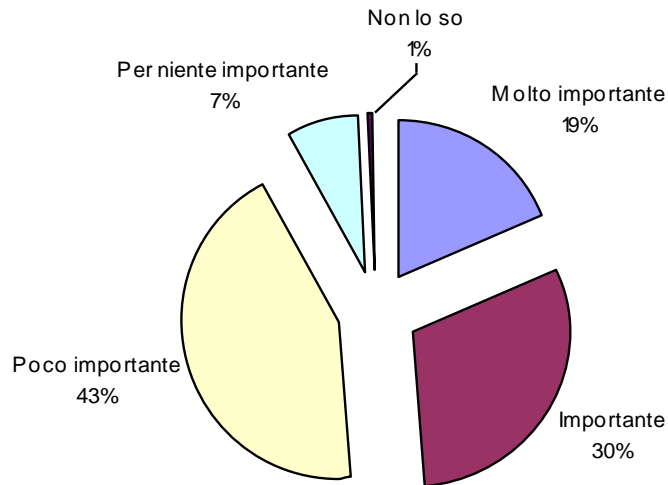
Per gran parte degli intervistati è importante o molto importante conservare il Seminario al fine sia di consentirne la fruizione odierna a tutti i cittadini residenti a San Marco Argentano (valore di uso diretto) (v. figura 5.24) che quella delle future generazioni (valore di lascito) (v. figura 5.25) sia di garantire opportunità di sviluppo, crescita culturale e occupazione per la comunità locale (valore di uso indiretto) (v. figura 5.26).



**Fig. 5.24:** Ripartizione degli intervistati per grado di importanza attribuito alla valore di uso diretto



**Fig. 5.25:** Ripartizione degli intervistati per grado di importanza attribuito alla valore di lascito



**Fig. 5.26:** Ripartizione degli intervistati per grado di importanza attribuito alla valore di uso indiretto

## **5. 8    *Analisi e test di validità***

Di seguito sono riportate le analisi relative alla disponibilità a pagare *WTP* e la verifica della loro attendibilità.

### **5. 8.1    *Variabile WTP***

La valutazione esplorativa permette di eseguire un test di validità teorica, determinando se le scelte connesse alla *WTP* sono relative alle covariate suggerite dalla teoria.

Comprendere quali tra le variabili contenute nel questionario interagiscono con la disponibilità a pagare, consente di trasferire i risultati del campione sia all'intero universo, da cui è estratto il campione, sia a universi diversi, a patto che se ne conoscano le caratteristiche.

I risultati presentati relativi all'intero campione assumono come variabili la possibilità di una risposta positiva alla ricerca della



disponibilità a pagare ed alcune mutabili relative alle caratteristiche socio-economiche dell'individuo intervistato quali: il sesso, l'età, il reddito, essere credente o non, la condizione professionale, essere iscritto ad associazioni di volontariato (v. *tabella 5.7*). La stessa analisi è poi ripetuta correlando la possibilità di una risposta non nulla alla disponibilità a pagare con le altre variabili contenute nel questionario: le attività preferite nel tempo libero (v. *tabella 5.8*), il livello di conoscenza della risorsa (v. *tabella 5.9*), le tematiche relative al problema della conservazione dei beni culturali (v. *tabella 5.10*).

	<b>Correlazione di Pearson<sup>5</sup></b>	<b>Rho di Spearman</b>
<b>Età</b>	0,138	0,199**
<b>Sesso</b>	-0,053	0,029
<b>Reddito</b>	0,141*	0,185**
<b>Credente o non</b>	-0,030	0,073
<b>Condizione Professionale</b>	-0,098	-0,111
<b>Attività di volontariato</b>	0,214**	0,183*

\* la correlazione è significativa al livello 0,05;

\*\* la correlazione è significativa al livello 0,01.

**Tab. 5.7:** WTP e variabili socio-economiche

	<b>Correlazione di Pearson</b>	<b>Rho di Spearman</b>
Ti sei recato negli ultimi 12 mesi al cinema, a teatro, in un museo, in un santuario?	-0,067	-0,158*
Legge abitualmente riviste o giornali?	-0,047	-0,052
Alla tv o alla radio segue, anche se non costantemente, servizi e documentari su temi culturali e/o religiosi?	0,024	0,021
Hai mai letto libri e/o riviste su temi riguardanti monumenti, musei, luoghi di culto e centri storici?	0,055	0,090

\* la correlazione è significativa al livello 0,05;

\*\* la correlazione è significativa al livello 0,01.

**Tab. 5.8:** WTP e tempo libero

<sup>5</sup> Il coefficiente di Pearson è un numero che assume valori compresi tra - 1 e + 1. Valori positivi indicano l'esistenza di una correlazione diretta tra le variabili, mentre valori negativi indicano una correlazione inversa. Valori prossimi allo zero evidenziano uno scarso grado di correlazione, mentre valori vicini agli estremi dell'intervallo di esistenza corrispondono ad elevati livelli di correlazione.

	<b>Correlazione di Pearson</b>	<b>Rho di Spearman</b>
Conosce il Seminario Vescovile di San Marco Argentano?	0,100	0,110
Lo ha visitato almeno una volta?	0,005	-0,004
Quanto è importante per Lei che il seminario continui a essere luogo di culto e di formazione religiosa?	0,010	0,066

**Tab. 5.9:** WTP e conoscenza del Seminario

L'analisi dei dati consente di affermare che le variabili sono quasi sempre statisticamente significative al livello 0,01 (v. *tabelle* 5.7, 5.8 e 5.9). Questo significa che gli individui che mostrano un interesse generale e motivato per le attività culturali e ricreative è più probabile che decidano di sostenere l'associazione proposta, dichiarando una disponibilità a pagare non nulla. L'essere credenti o meno influenza negativamente la disponibilità a pagare. L'analisi rivela inoltre che le variabili relative ai motivi associati alla conservazione dei beni culturali sono sempre statisticamente significative al livello 0,01. È possibile infine supporre che gli individui siano disposti a pagare soprattutto se l'azione di tutela è tesa a conservare il valore storico-culturale e educativo.

	<b>Correlazione di Pearson</b>				
	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>
Quanto ritiene importante tutelare e valorizzare il Seminario per continuare a promuovere la missionarietà della Chiesa?	1	0,548**	0,387**	0,279**	-0,153*
Quanto ritiene importante conservare e valorizzare il Seminario per tutelare il valore storico-culturale e educativo?	0,548**	1	0,633**	0,226**	-0,192*
Quanto ritiene importante tutelare e valorizzare il Seminario per garantire la fruibilità alle generazioni future?	0,387**	0,633**	1	0,369**	-0,256**
Quanto ritiene importante tutelare e valorizzare il Seminario per offrire opportunità di sviluppo, crescita culturale e occupazione per la comunità?	0,279**	0,226**	0,369**	1	-0,110
Sarebbe disposto ad offrire un contributo volontario una tantum affinché si valorizzi e si tuteli il Seminario vescovile?	-0,153*	-0,192*	-0,256**	-0,110	1

**Tab. 5.10:** *WTP* e tutela e valorizzazione del seminario

### **5. 8.2 WTP osservata nei dati *open ended***

La valutazione esplorativa permette di determinare se le quantità di *WTP* indicate sono relative alle covariate suggerite dalla teoria. I risultati presentati, relativi all'intero campione, assumono come variabili la massima disponibilità a pagare dichiarata con il formato di domanda *open ended* ed alcune variabili riferenti le caratteristiche socio-economiche dell'individuo intervistato.

Nelle tabelle 5.11, 5.12 e 5.13 di seguito riportate, sono rappresentate la disponibilità a pagare (*WTP*) in relazione rispettivamente con il reddito annuo, il sesso e il livello d'istruzione.

<b>Reddito mensile (€)</b>	<b>N</b>	<b>Media (€)</b>	<b>Deviazione std (€)</b>	<b>Minimo (€)</b>	<b>Massimo (€)</b>
<b>637,50</b>	1	0,00	-	0,00	0,00
<b>887,50</b>	12	63,33	36,51	0,00	100,00
<b>1.125,00</b>	31	84,84	52,59	0,00	250,00
<b>1.375,00</b>	32	77,81	45,84	0,00	200,00
<b>1.625,00</b>	42	90,95	34,91	0,00	150,00
<b>2.125,00</b>	44	97,27	39,44	0,00	200,00
<b>2.375,00</b>	18	111,11	27,42	100,00	200,00
<b>2.625,00</b>	24	106,46	53,70	25,00	300,00
<b>2.875,00</b>	3	93,33	60,27	30,00	150,00
<b>4.000,00</b>	1	50,00	-	50,00	50,00

**Tab. 5.11:** WTP rilevata dai dati *open ended* e reddito annuo

<b>Sesso</b>	<b>N</b>	<b>Media (€)</b>	<b>Deviazione std (€)</b>	<b>Minimo (€)</b>	<b>Massimo (€)</b>
<b>Maschio</b>	105	88,95	53,35	0,00	300,00
<b>Femmina</b>	179	92,26	31,36	0,00	200,00

**Tab. 5.12:** WTP rilevata dai dati *open ended* e sesso

<b>Livello d'istruzione</b>	<b>N</b>	<b>Media (€)</b>	<b>Deviazione std (€)</b>	<b>Minimo (€)</b>	<b>Massimo (€)</b>
<b>Nessuno</b>	15	85,33	24,75	50,00	150,00
<b>Licenza elementare</b>	68	95,74	41,73	0,00	200,00
<b>Licenza media</b>	1	100,00	-	100,00	100,00
<b>Diploma</b>	93	78,60	34,75	0,00	150,00
<b>Laurea breve</b>	19	80,00	17,28	50,00	150,00
<b>Laurea</b>	86	103,90	47,13	0,00	300,00
<b>Post-laurea</b>	2	100,00	-	100,00	100,00

**Tab. 5.13:** WTP rilevata dai dati *open ended* e livello d'istruzione

L'analisi dei dati sinteticamente esposta nelle tabelle 5.11, 5.12 e 5.13 consente di affermare quanto segue:

1. il valore medio della massima disponibilità a pagare tende ad aumentare al crescere del reddito netto annuo del soggetto intervistato assumendo valori massimi per redditi compresi tra € 2.125,00 e € 2.625,00;
2. il sesso maschile esprime un valore medio della massima disponibilità a pagare leggermente più basso rispetto al sesso femminile;
3. il livello di istruzione apparentemente non influisce sulla disponibilità a pagare.

### **5. 8.3 Identificazione delle proteste e degli outliers**

Il disegno del questionario è elaborato per consentire, attraverso domande di controllo, l'identificazione di risposte di protesta e di comportamenti strategici, pertanto agli individui che hanno dichiarato una disponibilità a pagare nulla è chiesto di motivare le ragioni del rifiuto. L'analisi di tali dati evidenzia che il motivo della mancata disponibilità a pagare è da attribuirsi in ordine alle seguenti ragioni:

1. *non mi interessa l'iniziativa* (10,30%);
2. *ci sono cose più importanti cui dare il mio contributo volontario* (65,20%);
3. *non ho fiducia nella corretta gestione dei soldi* (24,50%).

È interessante notare, come la percentuale dei rispondenti che non mostrano alcun interesse per l'iniziativa sia bassa (10,30% dell'intero campione esaminato). Questo tipo di risposta può essere considerata una risposta di protesta solo nel caso in cui in precedenza lo stesso soggetto ha attribuito importanza al problema di tutela e valorizzazione del Seminario. La percentuale dei soggetti intervistati che considerano più importante offrire il proprio contributo volontario ad altri progetti è quella più elevata. Tali iniziative sono rappresentate, quasi nella totalità dei casi, da azioni umanitarie. Nessuna di queste risposte può essere ritenuta una risposta di protesta.

Relativamente bassa è la percentuale dei soggetti che dichiarano

di non aver fiducia nella corretta gestione dei fondi (15,20% dell'intero campione). Questa percentuale si riduce se si invita l'interlocutore a riflettere sulle proprie scelte e si puntualizzano le norme di gestione dei fondi offrendo tutte le garanzie possibili di trasparenza. In questo caso, in oltre il 70% delle osservazioni si riscontra una disponibilità a pagare non nulla, mentre la restante parte del campione si divide in due metà, composte dagli indecisi e dagli individui che persistono nel dichiarare una disponibilità a pagare nulla. In alcuni di questi casi dietro l'ostinazione a non pagare è possibile intravedere un atteggiamento di protesta.

Il disegno del questionario consente, inoltre, di operare altre azioni di controllo sul comportamento del soggetto intervistato e sull'attendibilità delle risposte date. L'ultima sezione del questionario, esclusivamente a cura dell'intervistatore, prevede infatti la possibilità di annotare il comportamento assunto dal soggetto intervistato durante l'intervista, ed esprimere un giudizio sull'attendibilità delle risposte date in merito alla disponibilità a pagare.

Nonostante, il disegno del questionario consenta di individuare alcune risposte di protesta, si sono utilizzati anche criteri che consentono l'inclusione, o meno, delle osservazioni nell'analisi dei dati legati al livello di *bid* proposto (v. *paragrafo* 5.5.4), alla dichiarata disponibilità a pagare e al livello di reddito registrato per ciascuna unità del campione.

Sono individuate come proteste le osservazioni per le quali si verificavano simultaneamente le seguenti condizioni:

$$\text{probcons} \geq 2 \ \& \ \text{Bid} = 10 \ \& \ \text{Reddito annuo} \geq 2.125,00 \ \text{euro} \ \& \\ \text{WTP} = 0, \quad \mathbf{[5.1]}$$

dove *probcons*  $\geq 2$  significa ritenere importante o molto importante il problema della tutela e valorizzazione del Seminario.

Vale a dire quando, pur avendo affermato di ritenere importante o molto importante il problema della tutela e valorizzazione del Seminario vescovile di San Marco Argentano, la disponibilità a pagare è nulla dato il livello di offerta più basso e un reddito netto annuo medio.

Gli *outliers* sono identificati nelle osservazioni in cui è possibile riscontrare una disponibilità a pagare superiore a un valore, prudenzialmente stimato pari all'1 % del reddito netto annuo percepito dal soggetto intervistato, secondo la seguente condizione:

$$(WTP \text{ open ended} / \text{Reddito mensile}) \times 100 > 1. \quad \mathbf{[5.2]}$$

L'identificazione degli outliers, presenti nell'applicazione, si realizza anche attraverso la costruzione della tabella dei valori estremi e dei *boxplot*.

L'analisi congiunta dei risultati delle tre procedure in precedenza indicate (rispetto della condizione, individuazione dei valori estremi e costruzione del *boxplot*) non identifica alcuna osservazioni *outliers*. È stato così possibile affermare che eliminate le osservazioni ritenute dal moderatore inattendibili, il campione pari a 210 unità è privo di osservazioni identificate *outliers* mentre comprende ancora le osservazioni la cui disponibilità a pagare è pari a zero (16 unità). L'elaborazione del sub/campione composto da 194 unità (210-16 unità) consente il confronto tra l'analisi convenzionale, basata sull'ignoranza del dato relativo alla probabilità zero presente nella distribuzione della *WTP*, e l'analisi in cui tale probabilità è nota. Le stime, parametriche e non parametriche, dei dati *single bounded* e *double bounded* sono eseguite solo sul sub/campione utile di 194 unità.

#### **5. 8.4 Stima (parametrica e non parametrica) delle misure di benessere dei dati *single bounded***

Lo schema di domanda adottato nel questionario (v. *paragrafo 5.5.3*) prevede di rivolgere ai rispondenti che hanno dichiarato una disponibilità a pagare non nulla, un'ulteriore domanda valutativa che propone una specifica somma (offerta) e chiede di esprimere per tale cifra la propria disponibilità a pagare. Il disegno statistico del vettore di offerta (v. *paragrafo 5.5.4*) utilizzato durante l'indagine nel formato di domanda *single bounded* presenta l'andamento mostrato nella tabella 5.14, come è possibile osservare ciascuna quantità monetaria contenuta nel vettore di offerta è proposta in modo causale al

medesimo numero di soggetti intervistati.

Quantità monetaria (€)	Dimensione sub/campione
10,00	35
25,00	35
50,00	35
100,00	35
150,00	35
250,00	35

**Tab. 5.14:** Schema di sub/campionamento

L'analisi delle risposte date dal campione di 210 unità è sinteticamente riportata nella tabella 5.15, che rivela le frequenze osservate di risposte "si" alla domanda valutativa *single bounded*.

Ammontare della WTP (€)	Dimensione sub/campione	Frequenze SI (%)	Frequenze NO (%)
10,00	35	94,30	5,70
25,00	35	85,70	14,30
50,00	35	88,60	11,40
100,00	35	62,90	37,10
150,00	35	14,30	85,70
250,00	35	2,90	97,10

**Tab. 5.15:** Frequenze rilevate delle risposte in relazione alla WTP

L'informazione fornita dall'indagine può essere categorizzata come dati di intervallo censurato e poi analizzata usando tecniche di *survival analysis* (analisi di sopravvivenza) (Nelson, 1982).

Nel formato di scelta dicotomica *single bounded*, le risposte date



alle offerte proposte formano due gruppi di individui per ogni prezzo proposto.

La funzione *log/probabilità*, pertanto, può essere scritta nel seguente modo:

$$\ln L = \sum [NR \ln(G_{WTP}(A_0)) - YA \ln(1 - G_{WTP}(A_0))] , \quad [5.3]$$

dove *NR* è il numero dei soggetti intervistati che rispondono "no" al prezzo proposto; *YA* è il numero dei soggetti intervistati che rispondono "si" al prezzo proposto; *A<sub>0</sub>* è la quantità monetaria proposta per il pagamento.

La funzione *survival* può essere stimata semplicemente osservando le frequenze nelle risposte ad ogni singolo prezzo, se queste mostrano un comportamento monotono decrescente.

<b>Ammontare della WTP (€)</b>	<b>Dimensione sub/campione</b>	<b>Frequenze SI</b>	<b>Frequenze SI (%)</b>
10,00	35	33	27,00
25,00	35	30	24,60
50,00	35	31	25,40
100,00	35	22	18,00
150,00	35	5	4,10
250,00	35	1	0,80
<u>Totale</u>	<u>210</u>	<u>122</u>	<u>100</u>

**Tab. 5.16:** Frequenze rilevate delle risposte non nulle in relazione alla WTP

### **5.9 Il valore economico del Seminario Vescovile di San Marco Argentano**

Dopo aver delineato il profilo dei soggetti esaminati ed effettuato l'analisi econometrica dei dati, lo studio si è concentrato sulla valutazione monetaria del flusso di utilità percepito dalla collettività, attraverso la determinazione del surplus riferito al campione di riferimento, rappresentato, sul piano grafico, dall' area sottesa dalla curva di domanda.

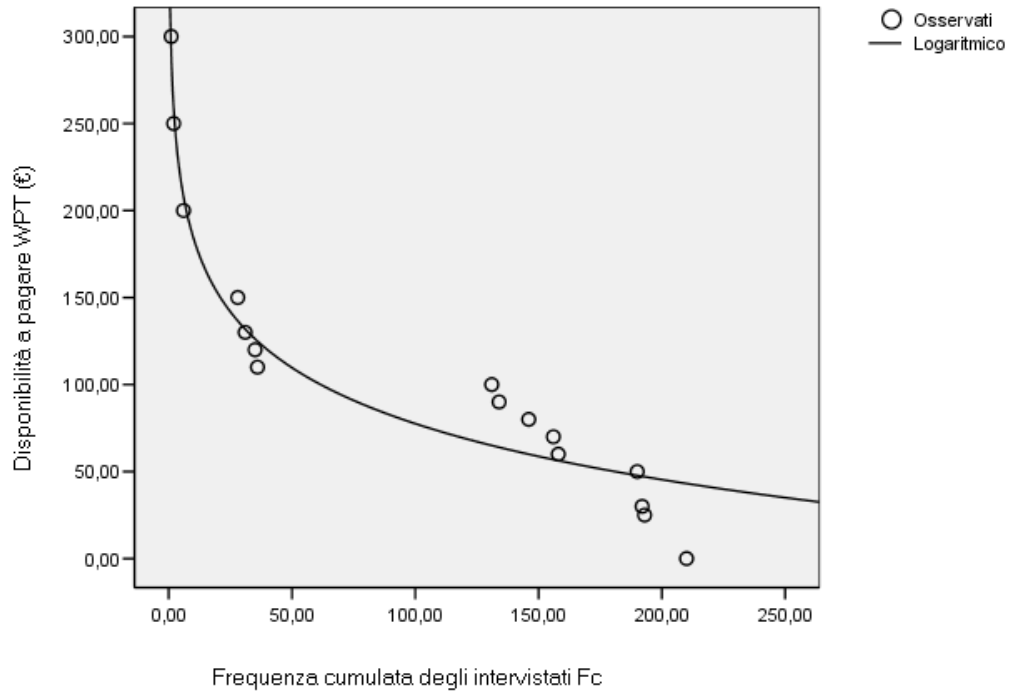
La stima della curva di domanda è stata svolta regredendo le frequenze cumulate degli intervistati sulle corrispondenti disponibilità a pagare. Fra le forme funzionali ricorrenti in letteratura - lineare, quadratica, cubica, semilogaritmica e logaritmica - quest'ultima si è dimostrata in grado di interpolare i dati in maniera migliore, fornendo un valore del coefficiente di determinazione  $R^2$  pari a 0,958. La relazione funzionale che lega la variabile dipendente ( $WTP$ ) alla variabile indipendente ( $Fc$ ), è risultata la seguente:

$$WTP = 287,99 - 44,80 \ln Fc \quad [5.4]$$

ovvero esplicitando la frequenza cumulata,

$$Fc = e^{[(287,99 - WTP)/44,80]} \quad [5.5]$$

dove  $WTP$  è la disponibilità a pagare per la tutela e valorizzazione del Seminario vescovile e  $Fc$  è la frequenza cumulata degli intervistati.



**Fig. 5.27:** Funzione di domanda per la tutela e la valorizzazione del Seminario

Con riferimento al campione prescelto, il surplus generato dalla tutela e valorizzazione del Seminario vescovile è stato stimato integrando la funzione troncata di domanda tra l'unità e la massima frequenza valida, ossia il numero di unità del campione che si sono dimostrate disposte a pagare:

$$\int_1^{194} 287,99 - 44,80 \ln x dx \quad [5.6]$$

Successivamente è stato calcolato il *surplus* pro-capite (pari a € 95,07), esteso poi all'universo di riferimento. A tal fine, la popolazione residente nel bacino d'utenza (7.590 unità) è stata ridimensionata sulla base dell'incidenza di coloro che, nell'ambito del campione di intervistati, hanno dichiarato di non essere disposti a pagare. In tal modo, si è giunti a stimare in **€ 666.662,72** il valore economico attribuito alla tutela e valorizzazione del bene.

L'ordine di grandezza del flusso di utilità erogato dal bene può essere ritenuto plausibile anche al fine di un suo inserimento in

un'analisi economica di tipo neo-classico. Infatti, successivamente, al fine di determinare la convenienza economica dell'investimento pubblico, il valore economico così calcolato è stato assunto quale misura ex ante dei benefici sociali netti associati al progetto di tutela e valorizzazione.

### **5. 10 Considerazioni conclusive**

Sotto il profilo economico, gli edifici ecclesiastici a carattere storico-culturale sono beni materiali che svolgono una funzione di godimento immateriale pubblico, per i quali non è resa compensazione alcuna e delle cui esternalità beneficiano anche coloro che non usano direttamente il bene. Per loro natura, sono in grado di influenzare il benessere degli individui secondo un plusvalore sociale dato dal valore dei benefici che essi possono trasmettere alla collettività. Tuttavia, i benefici erogati da tali beni non possono essere compravenduti e sono quindi privi di un prezzo che ne rifletta il reale valore di scambio.

Per contro, i processi decisionali pubblici di programmazione richiedono, con sempre maggior frequenza, la disponibilità di strumenti idonei a fornire un segnale misurabile, sul piano monetario, dei benefici collettivi conseguenti al recupero e al riuso delle risorse immobiliari caratterizzate da valenze storico-architettoniche.

Sulla base di tali istanze, si è proceduto alla quantificazione del surplus o rendita del consumatore, di un bene culturale ecclesiastico, il Seminario vescovile di San Marco Argentano, che rappresenta per certi versi un caso emblematico di una situazione che trova innumerevoli riscontri nelle diocesi italiane. Si tratta, infatti, di un edificio di antico impianto, che esercita un ruolo significativo nella percezione del benessere da parte della comunità di riferimento, e che necessita di un oneroso intervento di tutela e valorizzazione.

Tra i metodi basati sulla stima della rendita del consumatore, la Valutazione Contingente - sebbene impiegata con maggior frequenza nella valutazione delle risorse naturali - si è rivelata essere la più idonea, sia perché consente di prospettare lo scenario ipotetico conseguente alla realizzazione dell'intervento di tutela e valorizzazione,

sia perché consente di cogliere anche i valori di non uso connessi con il bene.

Con tale metodo è stato possibile valutare la disponibilità a pagare per la conservazione dell'edificio da parte della collettività locale, pervenendo in tal modo ad una quantificazione di tipo cardinale-monetario del flusso di utilità erogabile dal bene.

Nell'ambito del valore economico totale del bene, è stato inoltre possibile soppesare il diverso ruolo del valore d'uso rispetto ai valori di non uso. In particolare, si è potuto verificare come il significato dell'edificio come simbolo dell'identità sia religiosa che civile e il desiderio di tramandarlo come tale alle future generazioni (riconducibili ai valori esistenza e di lascito) tenda a prevalere rispetto alla fruizione diretta (sia in termini immediati, riferibili al valore d'uso, sia in termini differiti, connessi con il valore di opzione).

L'approccio legato alla valutazione del surplus del consumatore sembra inoltre suggerire nuove prospettive in veste di supporto al decisore pubblico nella classificazione dei "beni d'eccellenza", contemperando in tal modo le istanze culturali espresse dalla collettività con l'esigenza di una razionalizzazione nell'uso di risorse finanziarie limitate.

## **CAPITOLO 6**

### **AMMINISTRAZIONE ECONOMICA DEI BENI CULTURALI ECCLESIASTICI**

#### **6.1 Introduzione**

Il patrimonio ecclesiastico annovera una considerevole quantità di beni immobili. Tali beni sono riconducibili a tipologie diversificate e diversificate sono altresì le dimensioni che essi presentano. In virtù di ciò, gli enti ecclesiastici sono chiamati ad affrontare problematiche inerenti l'utilizzazione, la gestione e la manutenzione dei beni di loro proprietà. Le limitate disponibilità finanziarie e risorse umane rendono l'operazione di governo dei beni immobili difficile e soprattutto svantaggiosa.

Per contro, i soggetti che operano in campo sociale (ad es. associazioni di promozione sociale, organizzazioni di volontariato, cooperative, ecc.) dispongono talvolta di cospicui finanziamenti per le loro iniziative, anche a motivo dei contributi che ottengono dalle istituzioni pubbliche, ma non sempre possiedono locali idonei dove svolgere la loro attività. Da qui la richiesta, frequentemente rivolta da parte di altri soggetti agli amministratori degli enti ecclesiastici, di poterne utilizzare gli spazi per attività diverse da quelle istituzionali di religione e di culto.

Nel presente capitolo si intende studiare tale materia, in vista di un utilizzo pastorale intelligente e rinnovato dei beni ecclesiastici. Il suo contenuto, pur riferendosi propriamente alle parrocchie, può applicarsi per analogia anche ai restanti enti ecclesiastici.

Prima di ipotizzare una diversa destinazione di immobili e strutture di proprietà di enti ecclesiastici, è necessario compiere una valutazione circa l'uso pastorale – attuale o da programmare – di detti beni, prevalente rispetto a ogni considerazione di convenienza economica.

Le finalità, pur apprezzabili, che vengono spesso indicate per

l'utilizzo diverso dei beni non devono far dimenticare il pericolo di compiere scelte difficilmente reversibili.

È da notare, in premessa, che nel quadro normativo di riferimento sono da tenere presenti le *norme urbanistiche*, per cui la concessione a terzi di un immobile non deve comportare una mutazione di destinazione d'uso incompatibile con il regime vigente, e le *norme fiscali*, per cui le esenzioni di cui godono taluni complessi immobiliari sono il più delle volte condizionate alla circostanza che i locali siano utilizzati dall'ente proprietario per la realizzazione delle proprie finalità istituzionali.

Inoltre nell'ordinamento italiano il contratto non richiede la forma scritta a pena di nullità, se non in casi tassativi (cf. art. 1350 c.c.), quali ad es. l'alienazione, la costituzione di diritti reali, le locazioni ultranovennali, le locazioni per uso abitativo. Per conseguenza, qualunque accordo verbale tra due soggetti (ad esempio per un comodato) produce l'effetto di vincolarli contrattualmente, anche se in tali casi l'assenza della prescritta autorizzazione canonica può costituire causa di invalidità, ai sensi dell'art. 18 della legge 20 maggio 1985, n. 222.

Occorre inoltre, tenere presente che i parroci, nel prendere accordi, devono sempre preavvisare gli interessati che la parrocchia non intende assumere obbligazioni se non in forma scritta e previa licenza scritta dell'Ordinario diocesano, a norma dei cann. 1281, 1291 e 1295, nonché del can. 1297 e della delibera CEI n. 38 sulle locazioni.

Parimenti, è necessario ricordare che l'amministratore di una persona giuridica non può assumere decisioni in base a criteri meramente personali ma è tenuto a garantire l'ente rappresentato secondo criteri di rigorosa prudenza.

È necessario integrare a livello di diritto particolare diocesano la normativa canonica contenuta nel codice di diritto canonico e nelle connesse delibere CEI a tutela degli immobili destinati a uso istituzionale.

Ciò che danneggia immediatamente e direttamente l'ente ecclesiastico è la perdita della piena disponibilità di immobili e spazi destinati a uso pastorale. La caratteristica di tali beni è quella di essere

vincolati alle attività di culto e di religione e perciò di norma indisponibili, in quanto pertinenze di un edificio di culto, a divenire oggetto di un contratto di locazione o di cessione.

A tale proposito, il can. 1389 § 2 impone al Vescovo di sanzionare con giusta pena il compimento o l'omissione illegittimi di atti di amministrazione, derivanti da negligenza colpevole e recanti danno alla parrocchia o a terzi.

La parrocchia, come norma generale, deve avere il possesso esclusivo dell'intero complesso parrocchiale e il parroco deve poter disporre discrezionalmente circa le modalità di utilizzo dei locali, compresi anche gli eventuali campi sportivi; ciò comporta tra l'altro il diritto-dovere del parroco, in quanto rappresentante legale della parrocchia, di detenere le chiavi di tutti i locali e gli impianti.

Pertanto la gestione dei locali e degli impianti (organizzazione generale, cura e manutenzione, retribuzione al custode, acquisto attrezzature, spese per servizi e consumi, ecc.) di norma deve essere svolta direttamente dalla parrocchia.

Le parrocchie possono, se lo ritengono pastoralmente utile, consentire che associazioni sportive, scuole o altri soggetti utilizzino i propri impianti. Tale concessione deve essere formalizzata mediante un contratto scritto di uso a tempo parziale determinato, cioè in alcune ore e giorni della settimana per un periodo definito, fermo restando che la parrocchia conserva il possesso dei locali a titolo di esercizio delle attività pastorali.

Nel caso in cui la parrocchia, per l'uso temporaneo degli impianti, intenda ricevere un corrispettivo che eccede il mero rimborso delle spese correnti e dei consumi, dovrà ottenere il previo consenso dell'Ordinario diocesano, perché in tale caso viene meno il vincolo di destinazione pertinenziale del bene. Dovrà poi scegliere tra un contratto di locazione e un contratto di prestazione di servizi, non potendosi applicare alla fattispecie il contratto sopra indicato per l'uso gratuito. Dovrà infine dichiarare ai fini fiscali tra i propri redditi il corrispettivo ricevuto.

Esistono, infine, alcune circostanze che rendono assai difficile, se non praticamente impossibile, il recupero di locali e spazi ceduti in uso



a terzi.

La mentalità oggi diffusa accetta con fatica il principio, fondamentale nei rapporti contrattuali, per cui chi assume un'obbligazione è tenuto poi a rispettarla nel tempo. Pertanto chi stipula un contratto con cui cede diritti o locali non deve valutare il negozio nell'ingenuo presupposto che il concessionario riconsegnerà spontaneamente gli spazi occupati al termine del contratto.

Quando si tratta con una persona giuridica, si deve anche tenere conto che il suo amministratore può essere indotto ad accettare qualsiasi obbligazione pur di risolvere un problema contingente, lasciando al successore la responsabilità di adempiere o meno le obbligazioni assunte.

L'esperienza insegna che la semplice richiesta da parte del parroco di riavere la disponibilità di locali dati in uso può dare luogo a contestazioni pastoralmente dannose per la parrocchia stessa.

L'attuale prassi giudiziaria italiana, inoltre, rende difficile il recupero in tempi brevi di un locale dato in uso ad altri, quale che sia il contratto e la ragione per cui è stata fatta la cessione.

Infine, nel valutare l'opportunità di cedere locali e spazi pastorali per uso diverso, è necessario considerare i possibili sviluppi futuri dell'attività parrocchiale: locali al presente poco utilizzati e costituenti un onere, potrebbero in futuro rivelarsi necessari per la vita della comunità parrocchiale. Gli enti ecclesiastici non possono permettersi di alienare i propri immobili e di cedere locali e spazi in base a una considerazione limitata soltanto alla situazione attuale.

## **6.2 Amministrazione dei beni ecclesiastici**

L'amministrazione patrimoniale, in quanto attività, può essere intesa in senso ampio come la gestione economica della persona giuridica, comprendente tutti i negozi e le operazioni tese a incrementare, conservare, trasformare, strutturare e impiegare il suo patrimonio in ordine a rendere possibili i fini e le attività della medesima persona. Comprende sostanzialmente gli aspetti economici del governo della persona giuridica. Può essere però anche intesa nel

senso strettamente giuridico del termine amministrazione, e quindi limitata agli atti di conservazione, uso e usufrutto di un patrimonio, escludendone gli atti di acquisto e quelli di alienazione. La distinzione comunque non è tanto data dalla natura degli atti da compiere quanto dalla ampiezza e natura delle competenze.

Come osserva Schoupe<sup>1</sup>, il termine amministrazione non è adoperato univocamente nel Codice. Da una parte la struttura del Libro V del Codice di Diritto Canonico (che affronta in titoli diversi l'acquisto, l'amministrazione e l'alienazione dei beni ecclesiastici) sembra indicare un uso stretto del concetto amministrazione. D'altra parte è evidente che in non pochi canoni il termine amministrazione ha il senso ampio di governo o direzione economica immediata della persona giuridica<sup>2</sup>.

Ricollegando con quanto visto (v. paragrafo 1. 6) sulle competenze amministrative, emerge primariamente che la gestione amministrativa del patrimonio ecclesiastico è divisa secondo livelli di competenza. In questo senso abbiamo già suddiviso i soggetti cui spetta l'amministrazione suprema (Romano Pontefice) e quella mediata o intermedia (l'Ordinario) e le loro competenze.

Un'attenzione particolare è, in tale contesto, data all'amministrazione immediata dei beni ecclesiastici. Secondo il can 1279 § 1, *"spetta a chi regge immediatamente la persona giuridica cui gli stessi beni appartengono"*; cioè agli organi di direzione e rappresentanza della persona.

### **6. 2.1 Competenze ed obblighi degli amministratori**

Trattandosi di un'attività che ricade sui beni della Chiesa, la loro amministrazione è una funzione pubblica, che implica una partecipazione alla potestà esecutiva di governo e, come tale, deve essere esercitata secondo i principi e le norme giuridiche che la riguardano (can 1282).

<sup>1</sup> Elementi di Diritto Patrimoniale canonico, Giuffrè, Milano 1997.

<sup>2</sup> Difatti quasi tutti gli autori studiano le alienazioni e gli altri atti di disposizione come atti di amministrazione ordinaria o straordinaria.

Il Codice stabilisce il quadro giuridico generale entro il quale gli amministratori devono svolgere le loro funzioni. In esso si delineano i punti fondamentali che assicurano il collegamento di ogni attività di amministrazione con l'autorità ecclesiastica. Sono descritte le principali competenze e doveri che normalmente spettano agli amministratori (can. 1283, 1284 e 1287), principalmente quelli riguardanti: la conservazione e la sicurezza del patrimonio, l'esercizio dei diritti e l'adempimento degli obblighi di tipo economico, l'osservanza delle norme -canoniche e civili- di diritto patrimoniale, la contabilità e l'ordine materiale dei documenti ed il rendiconto.

Bisogna però tenere presente che il regime concreto di ogni patrimonio, e quindi le specifiche competenze di ogni amministratore, verranno determinati dal diritto particolare statutario che ogni ente giuridico pubblico è tenuto a darsi e ad osservare.

### **6. 2.2 Amministrazione ordinaria e amministrazione straordinaria**

Tra gli svariati atti che compongono la gestione patrimoniale di un ente si possono stabilire molte distinzioni; quella giuridicamente più rilevante distingue gli atti tra atti di amministrazione *ordinaria* ed atti di amministrazione *straordinaria*. Questi ultimi sono disciplinati dal diritto con la previsione di alcuni requisiti per la loro validità, al fine di salvaguardare la stabilità economica della persona titolare e, in generale, del patrimonio ecclesiastico.

È necessario distinguere, al fine di comprendere la problematica in oggetto, i beni che appartengono ad un soggetto, quelli che integrano il suo patrimonio stabile e quelli che invece si possono qualificare di redditi e che costituiscono il patrimonio da spendere nei fini e attività della persona giuridica.

Del patrimonio stabile fanno parte i beni che garantiscono la stabilità economica e la operatività della persona giuridica (e quindi la sua stessa permanenza), di solito si tratta di beni immobili adibiti alle attività proprie dell'ente titolare, ma del patrimonio stabile possono fare parte anche altri beni ad esso specificamente ascritti (dal diritto

particolare o dalla volontà del donante) dalle cui rendite attingere il necessario per le spese correnti. Proprio a motivo di questa funzione di assicurare la stabilità economica della persona giuridica, che compie il patrimonio stabile, esso viene protetto dalla legge in maniera speciale, al fine di evitare che si possa disperdere e mettere in pericolo la sussistenza della persona stessa.

L'amministrazione *ordinaria* coincide sostanzialmente con quella che prima abbiamo chiamato amministrazione in senso stretto, cioè quella limitata agli atti di conservazione uso e usufrutto del patrimonio stabile e all'impiego ordinato delle rendite.

Entro gli atti di amministrazione ordinaria, il Codice distingue, per la diocesi, quelli che "attesa la situazione economica della diocesi, sono di maggior importanza" (can. 1277). Per poterli compiere validamente, il Vescovo diocesano deve sentire il parere del consiglio diocesano per gli affari economici e del collegio dei consultori (cf. can. 127).

Il Codice si limita ad indicare come atti di amministrazione *straordinaria* "quelli che vanno oltre il fine e le modalità dell'amministrazione ordinaria" ma affida la loro precisa individuazione, secondo i casi, agli statuti, al Vescovo o alla Conferenza Episcopale in definitiva: al diritto particolare (can. 1277 e 1281).

Per tale individuazione sono state proposte varie soluzioni, nessuna senza sconvenienti, poiché non sembra possibile una distinzione netta tra l'uno e l'altro tipo di atti di amministrazione a livello normativo.

La più comune consiste nel definire in maniera generale gli atti che riguardino l'uno o l'altro tipo di amministrazione. Si è soliti definire di amministrazione ordinaria gli atti che tendono alla conservazione del patrimonio e all'impiego dei suoi frutti. Sono atti richiesti dalla gestione ordinaria, quotidiana, normale di un patrimonio, che non comportano rischi per la sua stabilità e tendono ad assicurarlo e a renderlo effettivamente utile per i fini a cui è destinato. Ossia, quegli atti che possono e devono realizzare gli amministratori nel normale esercizio delle attività enumerate dal can. 1284. López Alarcón ritiene che questi siano gli unici atti di *amministrazione* in senso stretto.

Atti di amministrazione straordinaria sarebbero invece quelli che riguardano o possono riguardare in maniera determinante la sostanza del patrimonio, la sua stabilità, la sua natura o struttura materiale o giuridica, o la sua idoneità a conseguire i fini della persona titolare. In definitiva, secondo la lettera del can. 1295 "qualsiasi negozio che possa peggiorare la condizione patrimoniale della persona giuridica"; per cui, in un certo senso, gli atti di amministrazione straordinaria sono equiparati a quelli di disposizione che riguardino il patrimonio stabile del soggetto, per i quali il detto can. 1295 prevede una disciplina specifica.

Con questa equiparazione si rischia di ridurre gli atti di amministrazione straordinaria alle sole alienazioni, ma anche di estendere i requisiti delle alienazioni a tutti gli atti di amministrazione straordinaria. Il che non è esatto, poiché non c'è rischio positivo di peggioramento nell'accettazione di donazioni o lasciti senza oneri o condizione (e di fatti si richiede licenza dell'Ordinario per rifiutarli ma non per accettarli: can. 1267 § 2).<sup>3</sup>

Un secondo criterio di distinzione consiste nell'enumerare, elencandoli, gli atti concreti che riguardano l'una e l'altra amministrazione. Durante l'elaborazione del Codice vi fu chi sollecitò l'adozione di questo metodo, ma la richiesta fu respinta proprio per la sua pratica impossibilità.

Il terzo criterio è quantitativo: si considerano atti di amministrazione straordinaria quelli che presuppongono una spesa superiore ad una quantità fissata, parimenti a come è stabilito per alcune alienazioni.

I tre sistemi descritti non si escludono e la loro combinazione può contribuire ad un'equilibrata distinzione pratica tra le due amministrazioni. Tuttavia queste definizioni, pur essendo utili, continuano ad essere legate alla tradizionale distinzione tra il patrimonio *stabile* -la cui alterazione eccede la capacità normale degli amministratori- e le *rendite* o frutti dello stesso sui quali ricade soprattutto l'amministrazione ordinaria. Si devono elaborare i contenuti

---

<sup>3</sup> Su questo problema vedi V. De Paolis, *Negoziato giuridico*, «*quo condicio patrimonialis personae iuridicae peior fieri possit*» (Cf c. 1295), in «*Periodica*», 83 (1994).

dei concetti di amministrazione ordinaria e straordinaria anche secondo l'ottica di un patrimonio di gestione. Fanno parte della prima l'insieme di attività che portano all'effettiva realizzazione di un preventivo e della seconda quegli atti che minacciano detta realizzazione o semplicemente implicano deviazioni notevoli dal preventivo.

La principale conseguenza pratica della distinzione tra amministrazione ordinaria e straordinaria, consiste nel fatto che gli amministratori immediati non sono legittimati a realizzare validamente atti di amministrazione straordinaria senza previa autorizzazione scritta dell'Ordinario -titolare dell'amministrazione intermedia-. Nel caso della diocesi, il Vescovo per porre validamente atti di amministrazione straordinaria ha bisogno del consenso dei consigli dei consultori e degli affari economici (can 1277). Per quanto riguarda gli istituti di vita consacrata il can. 638 § 1 prevede che sia il diritto proprio dell'istituto a determinare quali sono gli atti di amministrazione straordinaria e quali le cautele da osservare per la loro valida attuazione.<sup>4</sup>

La non osservanza di questi requisiti da parte degli amministratori comporta (v. paragrafo 1. 6.3) la nullità dell'atto e la completa irresponsabilità della persona giuridica in tale negozio, restando solo vincolata nei limiti in cui ne abbia beneficiato.

### **6.3 Obbligazioni e contratti**

Nella gestione dei beni è sempre di grande importanza l'adempimento delle leggi civili che riguardano il patrimonio ecclesiastico, sia per quanto riguarda la sua titolarità, che per la dinamica negoziale; molti canoni insistono su questo punto, chiedendo che le operazioni vengano compiute in modo che risultino valide anche nel diritto civile.

Sono cautele frutto dell'esperienza, che oggi sono ancora più urgenti in quanto i principi che guidano le relazioni con gli Stati attribuiscono rilevanza civile alle norme canoniche solo *entro i limiti* dell'ordinamento statale, senza possibilità di derogarvi. In considerazione di ciò, il legislatore canonico cerca di evitare i

---

<sup>4</sup> Vedi D. Andrès cmf, *Il diritto dei religiosi*, 2a ed. Roma 1996.

presupposti di eventuali conflitti, che in pratica comporterebbero l'inapplicabilità delle norme canoniche o l'inefficacia degli atti.

Per questi motivi, oltre che per ragioni di economia legislativa e di adeguamento alle circostanze di ogni luogo, il can. 1290 recepisce le norme del diritto civile riguardanti i contratti e i pagamenti vigenti in ogni territorio (can. 1529).<sup>5</sup>

La Chiesa preferisce non stabilire una propria normativa per queste materie, senza però rinunciare alle sue competenze: mediante *rinvio* essa fa sua - e, in questo senso, canonizza - la legge civile locale. Nel canone in parola si dice che le leggi civili "siano parimenti osservate per diritto canonico". Il che ha come conseguenza principale che l'applicazione nella società ecclesiastica di tali norme si deve compiere secondo lo spirito e i principi dell'ordinamento canonico, del quale esse entrano a far parte<sup>6</sup>. La Chiesa assume il diritto civile nel momento normativo, non negli altri momenti che compongono la dinamica del suo ordinamento giuridico.

In forza di questa remissione i contratti, come istituti giuridici attraverso i quali nascono, si modificano o estinguono diritti e obblighi, nonché i modi di esercitare gli uni e liberarsi dagli altri, trovano la loro specifica regolamentazione canonica nella norma del can 1290.

Infatti, il contenuto normativo di questo canone è appunto il diritto civile vigente in ogni momento nel territorio. Un contenuto ben preciso e determinato, ma non statico dal momento che è soggetto alle eventuali modifiche del diritto civile. Si tratta quindi di una canonizzazione dinamica delle leggi civili.

Il rinvio si riferisce specificamente alla materia «sui contratti sia in genere sia in specie, e sui pagamenti», a quanto cioè riguarda gli elementi essenziali, naturali ed accidentali dei contratti in genere e di ogni tipo particolare di contratti, nonché a quanto si riferisce ai modi di liberarsi (*solvere*) delle obbligazioni.

Tale rinvio ha però certi limiti stabiliti nello stesso can. 1290: esso non vige *a)* quando le leggi civili siano contrarie al diritto divino;

<sup>5</sup> Il giudice non proceda a raccogliere le prove prima della contestazione della lite se non per una causa grave.

<sup>6</sup> P. LOMBARDÍA, *El canon 1.529: problemas que en torno a él se plantean*, in «Escritos de Derecho canónico», I, Pamplona 1973.

b) ove il diritto canonico abbia già stabilito diversamente in materia; c) d'altra parte si chiarisce che la remissione del c. 1290 opera "fermo restando il disposto del can 1547".

Il diritto divino, naturale e positivo, non può essere lesa o reso inefficace a causa dell'applicazione di norme di diritto umano; di conseguenza, il primo limite alla remissione *-nisi iuri divino contraria sint-* non è altro che l'attuazione in un caso concreto di un principio generale e basilare dell'ordinamento della Chiesa: la prevalenza del diritto divino sul diritto umano.

Si deve però notare che fissando questo limite non si intende esprimere un giudizio aprioristico sulla validità e correttezza delle basi degli ordinamenti civili; semplicemente si impedisce la concreta efficacia di alcune norme civili, le quali, integrandosi nell'ordinamento canonico, producano effetti contrari all'ordine divino sulla Chiesa.

L'altro limite al rinvio *-nisi aliud iure canonico caveatur-* riguarda la priorità della normativa canonica nei casi di concorrenza con il diritto civile. Il legislatore ecclesiastico logicamente si riserva la possibilità di legiferare, con efficacia intraecclesiale, sui contratti e le obbligazioni, perciò mentre ordina che vengano osservate come canoniche le relative leggi civili, stabilisce che ciò non avvenga ove ci sia specificamente una norma canonica applicabile al caso.

Non è facile determinare *a priori* tutti i casi in cui esiste una tale concorrenza normativa; si possono comunque segnalare come esempi di disposizioni canoniche specifiche e perciò operative: il requisito della buona fede continuativa per la prescrizione (can 198); i termini speciali stabiliti, sempre per la prescrizione, dal can. 1270; e, in generale, le cautele stabilite per le alienazioni.

Infine, il riferimento del can. 1290 al can. 1547, *López Alarcón* lo ha interpretato nel senso che si deve sostenere la validità canonica dei patti conclusi *coram solis testibus* che si deve sempre ammettere la prova testimoniale in materia di contratti e obbligazioni. Mantecón segnala inoltre che il rinvio del can. 1290 riguarda il diritto civile su obbligazioni e contratti, non il relativo diritto processuale<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Commento al c. 1290, in AA.VV., *Comentario exegético...cit.*, vol. IV/1, Pamplona 1996, p. 152.



#### **6.4 Diritti reali di godimento**

Sono diritti che conferiscono ai titolari facoltà di godimento (minori rispetto a quelle che competono al proprietario) su beni di proprietà altrui: *ius in re aliena*<sup>8</sup>.

Sono diritti *tipici*, nel senso che è la legge, e segnatamente il codice civile (Libro III, Titoli III-VI), che ne determina forma e contenuto. Questi ultimi costituiscono un "numero chiuso": i privati cioè non hanno la possibilità di costituirne altri, diversi da quelli legislativamente previsti.

I diritti reali di godimento sono:

- la superficie (artt. 952-956 c.c.);
- l'enfiteusi (artt. 957-977 c.c.);
- l'usufrutto (artt. 978-1020 c.c.);
- l'uso e l'abitazione (artt. 1021-1026 c.c.);
- le servitù prediali (artt. 1027-1099 c.c.).

Nel presente studio ci si è soffermati sui diritti che costituiscono un rapporto reale tra il bene e il titolare, conferendogli facoltà di godimento variamente conformate a seconda del diritto costituito: non si tratterà quindi della *servitù*, che costituisce invece un rapporto tra due beni (fondo servente e fondo dominante). Non verrà altresì illustrata l'*enfiteusi* che è scarsamente utilizzato nella prassi essendo un diritto reale su un fondo altrui.

Si tratta di diritti *assoluti*, nel senso che possono essere opposti *erga omnes* e seguono il bene: nel caso di passaggio in proprietà del bene a terzi, il diritto reale di godimento continua a investire la cosa ed è opponibile al nuovo proprietario (a tal fine occorre però che la trascrizione del diritto nei registri immobiliari sia anteriore alla trascrizione dell'alienazione).

Nel caso in cui si intenda concedere un diritto di godimento reale su un bene si potrà procedere, valutando il caso concreto, mediante:

- a) contratto costitutivo del diritto *a titolo oneroso*;
- b) contratto costitutivo del diritto *a titolo gratuito* (in tal caso l'atto assumerà la forma della *donazione*).

---

<sup>8</sup> L'altra categoria di diritti reali sono quelli di garanzia come l'ipoteca e il pegno.

Occorre in ogni caso la forma scritta (atto pubblico notarile o scrittura privata con sottoscrizione autenticata: artt. 1350 e 2657 c.c.) a pena di nullità; il contratto inoltre deve essere reso pubblico mediante la trascrizione nei registri immobiliari (art. 2643 c.c.). Nel caso di donazione è obbligatoria la forma dell'atto pubblico (art. 782 c.c.).

Una volta costituiti dal proprietario, i diritti reali possono formare oggetto a loro volta di alienazione o donazione, se ciò non è esplicitamente escluso dalla legge (l'art. 1024 c.c. vieta la cessione del diritto d'uso e di abitazione) o dal titolo costitutivo.

Come la proprietà, anche i diritti reali di godimento possono acquistarsi a titolo originario per usucapione, qualora vi sia un possesso corrispondente all'esercizio di un diritto reale. È pertanto importante verificare l'eventuale presenza di utilizzazioni di fatto e, se non è ancora decorso il termine per usucapire e non si opta per la cessazione di tale utilizzo, regolarizzarle con un idoneo titolo contrattuale, oneroso o gratuito, con il quale si disciplineranno puntualmente i rapporti (ivi compreso il termine di durata).

I diritti reali di godimento permettono da una parte di conferire all'utilizzatore oneri che altrimenti graverebbero sul proprietario (ad es. la manutenzione straordinaria nel caso di diritto di superficie, gli obblighi fiscali in tutte le tipologie). Inoltre, a differenza delle ipotesi di diritti personali di godimento fondati su contratti di locazione, non vi sono a tutela dell'utilizzatore particolari procedure e garanzie, che potrebbero costituire, per il proprietario, un ostacolo non indifferente per riottenere la disponibilità del bene alla scadenza del termine di validità del diritto reale.

Dall'altra parte, invece, tendono a creare una situazione di maggiore stabilità in favore dell'utilizzatore, con conseguente impossibilità, durante il periodo di durata del diritto, di riottenere il pieno possesso dell'immobile.

Inoltre, spesso le facoltà che la legge riconosce al titolare del diritto reale sono molto ampie (fin quasi a coincidere con quelle del proprietario, come nel caso del diritto di superficie).

Per tutelarsi rispetto all'esercizio di facoltà non gradite (ad es., un utilizzo diverso da quello pattuito o non consono alle finalità religiose

della struttura, l'alienazione del diritto a terzi o la cessione dell'uso), si potranno inserire nel contratto di costituzione del diritto reale alcune puntuali obbligazioni a carico dell'utilizzatore, da iscrivere in apposite condizioni, il cui mancato rispetto implicherà la risoluzione del contratto stesso, con estinzione del diritto (saranno dunque "condizioni risolutive" ex art. 1353 c.c.).

Nel caso di beni ecclesiastici i diritti reali di godimento si palesano essenzialmente quando:

1. la parrocchia non ha bisogno dell'immobile per le proprie attività e si presume che tale situazione durerà per un significativo periodo di tempo (alcuni anni);
2. la parrocchia non intende comunque alienarlo (perché potrebbe tornare utile in futuro, in quanto inserito nel complesso parrocchiale o contiguo a esso, ecc.);
3. l'immobile ha bisogno di costosi interventi di manutenzione che la parrocchia non è in grado o, comunque, non è intenzionata ad affrontare;
4. si è individuato un utilizzatore (ad es. un'associazione, una fondazione, una cooperativa sociale) che si impegna a impiegare l'immobile, con tutte le garanzie del caso, per finalità analoghe o comunque vicine a quelle parrocchiali (questo elemento dovrà essere tenuto in particolare considerazione soprattutto quando l'immobile non sia sostanzialmente distinguibile dal complesso parrocchiale);
5. anche se l'utilizzatore non è un soggetto "vicino" (almeno nell'ispirazione ideale) alla parrocchia, pare comunque offrire tutte le garanzie per un corretto uso dell'immobile, per la sua conservazione nel tempo, per il rispetto delle esigenze morali o anche solo di convenienza che la proprietà parrocchiale e l'eventuale inserimento nel complesso parrocchiale esigono.

### 6. 4.1 Diritto di superficie

Il diritto di superficie consiste nella *facoltà concessa ad una persona di fare e mantenere al di sopra o al di sotto di un suolo altrui una costruzione, acquistandone la proprietà separata da quella del suolo*. Si ha diritto di superficie anche quando una persona acquista una costruzione già esistente, separatamente dalla proprietà del suolo (art. 952 c.c.). Il diritto di superficie riguarda esclusivamente le costruzioni e non si estende alle piantagioni, per le quali non può costituirsi né essere trasferita la proprietà separatamente dalla proprietà del suolo (art. 956 c.c.). La costituzione del diritto di superficie instaura un rapporto giuridico fra due persone: il titolare del diritto, detto superficiario, e proprietario del suolo, detto concedente.

Il diritto di superficie si presenta con due diversi contenuti:

- a) vi è il diritto di fare (*ius ad aedificandum*) e mantenere sul suolo altrui una costruzione, acquisendone la proprietà (cd. proprietà superficiaria) (art. 952, comma 1, c.c.);
- b) vi è un diritto che si sostanzia nella proprietà di una costruzione già esistente, alienata dal proprietario, separatamente dalla proprietà del suolo (cd. proprietà separata): il superficiario è proprietario dell'edificio, il concedente resta proprietario soltanto del suolo (art. 952, comma 2, c.c.).

Il diritto di superficie conferisce al superficiario la pienezza della proprietà dell'immobile, nel senso che questi può esercitare sulla costruzione tutte le facoltà tipiche del proprietario, con la sola limitazione – ma potrebbe anche mancare (il diritto, in altri termini, potrebbe essere perpetuo) – di un termine di durata, scaduto il quale la proprietà dell'immobile torna all'originario proprietario.

Il diritto di superficie può essere, quindi, perpetuo o a tempo determinato. Il diritto a tempo determinato si estingue alla scadenza del termine, e allora il concedente diventa proprietario della costruzione (art. 953 c.c.). Se il diritto di superficie riguarda una costruzione ancora da fare, si può estinguere per prescrizione, cioè per effetto del non uso protratto per venti anni. Il diritto di superficie non si estingue invece, salvo patto contrario, per il perimento della costruzione preesistente o in seguito realizzata. Il superficiario e il concedente possono

liberamente disporre dei loro rispettivi diritti: alienarli a qualsiasi titolo o ipotecarli. Il superficiario può inoltre locare la costruzione o costituire su di essa diritti reali di godimento a favore di terzi. Se a diritto di superficie è a tempo determinato, la sua estinzione alla scadenza del termine comporta automaticamente anche l'estinzione dei diritti reali imposti dal superficiario, mentre i diritti gravanti sul suolo, escluse le ipoteche, si estendono automaticamente alla costruzione (art. 954 c.c., 1° comma).

La costituzione del diritto di superficie può avvenire a titolo gratuito o a titolo oneroso; in questo caso, il pagamento del corrispettivo può avvenire sotto forma di un prezzo definitivo oppure di un canone annuo.

Il diritto di superficie è la forma contrattuale più vantaggiosa per affidare a terzi la realizzazione di opere, addossando agli stessi tutti gli oneri e i costi relativi, con la sicurezza di divenirne proprietario alla scadenza del diritto, senza versamento di alcun corrispettivo.

La costituzione di un diritto di superficie è, pertanto, consigliabile nei casi in cui si preveda di realizzare consistenti opere di manutenzione o riparazione straordinaria e si reputi opportuno e conveniente affidarne a terzi l'onere economico nonché la responsabilità dei lavori. Infatti, il titolare del diritto di superficie gestirebbe in proprio tali opere (sotto tutti i profili: contrattuali verso i fornitori; edilizi e urbanistici verso il comune; finanziari verso enti creditizi o sovvenzionatori), senza coinvolgere la proprietà, fermo restando che alla scadenza della durata del diritto di superficie le opere realizzate, i miglioramenti e le addizioni sono acquisite dal proprietario del suolo, senza obbligo di corrispettivo.

L'ipotesi che si ripropone frequentemente è quella, per esempio, di una parrocchia proprietaria di una struttura (palestra, cinematografo, ex-scuola materna, ecc.) non più a norma o che richieda interventi di adeguamento o ristrutturazione che l'ente, per ragioni diverse, non è in grado di sostenere.

Si tenga presente che in queste circostanze la costituzione di un diritto di superficie permette di raggiungere vantaggi non conseguibili con altre forme contrattuali, se non sobbarcandosi alti costi fiscali o con

il rischio di dar vita a operazioni elusive facilmente sanzionabili. Ad es., l'utilizzo del contratto di comodato con la previsione che il comodatario realizzi le opere porterebbe a considerare la realizzazione delle opere stesse come corrispettivo del godimento, con il rischio che il contratto sia qualificato come locazione, con le relative conseguenze di ordine civile (applicabilità della legislazione speciale in materia locativa) e fiscale (per mancato versamento delle imposte previste per le locazioni). Il contratto di locazione, invece, con l'impegno del conduttore a realizzare le opere, è soluzione praticabile se il valore dei lavori è computato in conto canone, altrimenti si ha un'elusione fiscale. Ricomprendendo nell'imponibile l'importo dei lavori, il carico fiscale è per l'ente nettamente superiore rispetto all'ipotesi del diritto di superficie.

Il diritto di superficie deve essere adottato anche nell'ipotesi in cui una parrocchia intenda consentire a un terzo la costruzione di un manufatto nuovo su un'area di cui è proprietaria. Tale fabbricato salvo accordi diversi che ne prevedano l'abbattimento, alla scadenza del contratto diventerà di piena proprietà parrocchiale.

Per tutto il tempo di durata del diritto di superficie l'immobile, però, è nella piena disponibilità del superficiario, che lo potrà utilizzare (ammortizzando così il costo delle opere) come se ne fosse proprietario. Inoltre, nel caso di diritto di superficie che preveda la realizzazione di un'opera o lavori su un edificio già esistente, la progettazione e la conduzione dei lavori competono al superficiario.

È tuttavia possibile riservarsi un controllo sulla realizzazione dell'opera nonché limitare e vincolare l'utilizzo del bene (quantomeno ponendo un vincolo di destinazione, ad es. a scuola, ad attività sportiva dilettantistica, ad attività sociale), attraverso l'inserimento nel contratto di clausole obbligatorie o condizioni risolutive (le quali possono, ad es., prevedere l'approvazione da parte della proprietà del progetto e dei tempi di realizzo; una gestione del bene concesso compatibile con il luogo in cui esso è inserito e comunque non contraria ai principi della morale cattolica, ecc.). È anche possibile stabilire un divieto di cessione a terzi del diritto di superficie o di cessione dell'uso a terzi, a qualsiasi titolo. Tali previsioni formeranno il contenuto di apposite clausole

contenute nel contratto costitutivo del diritto: esse tuttavia avranno valore solo obbligatorio e non reale (non costituendo il contenuto tipico del diritto), nel senso che varranno solo tra le parti e non potranno essere opposte a terzi.

I problemi estimativi relativi al diritto di superficie, quando questo sia già esistente, riguardano la valutazione del diritto del superficiario e quella del diritto del concedente. Poiché esiste una grande articolazione di casi possibili (diritto temporaneo o perpetuo, con o senza pagamento di corrispettivo, relativo a suolo ancora da edificare o già edificato), le indicazioni che seguono costituiscono solo una traccia generale: ogni stima dovrà tenere conto della situazione concreta del caso in oggetto, senza trascurare l'eventuale esistenza di diritti di terzi gravanti sul diritto del superficiario o su quello del concedente. Altri problemi estimativi possono essere, per un diritto di superficie da costituire, la determinazione dell'equo corrispettivo ed il trattamento fiscale.

#### 6. 4.1.1 *Stima del diritto di superficie*

Il diritto di superficie vede coinvolti due soggetti: il superficiario ed il concedente. La valutazione monetaria di tale diritto cambia a seconda del soggetto a cui è riferita e alla durata dello stesso.

Nel caso del diritto del superficiario ( $Vds$ ) quando il diritto è concesso a tempo determinato, il valore corrisponde all'accumulazione al momento della stima dei redditi di cui godrà il superficiario fino all'estinzione del suo diritto ( $n$  anni). Se il superficiario utilizza in proprio la costruzione, i redditi sono quelli presuntivi che egli potrebbe trarre dalla locazione dell'immobile.

Se la costruzione già esiste e se il superficiario non deve pagare alcun canone, il suo reddito annuo posticipato coincide con il beneficio fondiario della costruzione; si avrà allora:

$$Vds = Bf \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \quad [6.1]$$

Se il superficiario è tenuto a pagare un canone annuo ( $Ca$ ), questo andrà a ridurre il  $Bf$ , e si avrà:

$$Vds = (Bf - Ca) \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \quad [6.2]$$

Se la costruzione deve ancora essere edificata dal superficiario, la [6.1] e la [6.2] andranno integrate tenendo conto del costo dell'opera e del tempo necessario alla sua realizzazione: il costo dovrà essere attualizzato e sottratto, mentre il tempo necessario alla realizzazione dell'opera risulterà improduttivo.

Il saggio da usare nei calcoli deve essere il *saggio medio finanziario*.

Nelle casistiche che prevede un diritto perpetuo, se il superficiario non deve pagare alcun canone, il suo diritto si confonde con quello di proprietà, e si avrà:

$$Vds = V_0, \quad [6.3]$$

essendo  $V_0$  il valore del fondo, da considerare nello stato in cui si trova al momento della stima (solo suolo o suolo più fabbricato).

Se il superficiario è tenuto a pagare un canone annuo, l'accumulazione iniziale degli infiniti canoni annui posticipati andrà portata in detrazione al valore fondiario, e si avrà:

$$Vds = V_0 - \frac{Ca}{i}. \quad [6.4]$$

Di converso la stima del diritto del concedente ( $Vdc$ ) a tempo determinato se non viene pagato alcun canone da parte del superficiario (perché la concessione è gratuita o perché è già stato pagato un prezzo definitivo), il valore del diritto del concedente corrisponderà al valore fondiario al momento dell'estinzione del rapporto, scontato di tanti anni quanto è la durata residua della concessione, ossia:

$$Vdc = V_0 \frac{1}{(1+i)^n}, \quad [6.5]$$



essendo  $V'_0$  il valore che avrà il fondo (suolo più costruzione) al momento dell'estinzione del rapporto. Tale valore deve essere stimato ai prezzi attuali, ma considerando lo stato di conservazione che la costruzione potrà avere al termine del periodo.

Se la concessione comporta il pagamento di un canone annuo da parte del superficario, si avrà invece:

$$Vdc = V'_0 \frac{1}{(1+i)^n} + Ra \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n}, \quad [6.6]$$

essendo  $Ra$  il reddito annuo netto del concedente, pari alla differenza fra il canone annuo posticipato e le eventuali spese annue posticipate a suo carico.

Il diritto del concedente, nel caso di diritto perpetuo avrà un valore solo se si ha la corresponsione di un canone, e corrisponderà all'accumulazione iniziale degli infiniti redditi annui del concedente, ossia:

$$Vdc = \frac{Ra}{i}. \quad [6.7]$$

Un'ulteriore considerazione estimativa sul diritto di superficie, in particolare per i beni di proprietà della Chiesa è relativa al trattamento fiscale.

Le imposte indirette sono tutte a carico del superficario, e sono:

- *imposta di registro* (d.P.R. 131/86): 7% se si tratta di diritto di superficie relativo a fabbricati, e relative pertinenze, già esistenti; 3% se è relativo a beni soggetti al T.U. sui beni culturali; 8% in tutti gli altri casi normalmente ricorrenti e, specialmente, in caso di diritto di superficie che contempla la costruzione di un edificio su un terreno libero (purché non agricolo). Se il trasferimento avviene a favore dello Stato o di enti pubblici territoriali l'imposta è a misura fissa (Tariffa, Parte Prima, art. 1). Se il superficario è una ONLUS l'imposta è a misura fissa (a patto che ricorrano le condizioni della nota II-quater dell'art. 1);
- *imposte ipotecarie e catastali* (d.P.R. 347/91): ipotecaria 2% (Tariffa, art. 1), catastale 1% (art. 10). Se il trasferimento riguarda

beni soggetti al T.U. sui beni culturali, le imposte sono dovute in misura fissa. I trasferimenti a titolo oneroso a favore di regioni, province e comuni scontano l'imposta ipotecaria in misura fissa (Tariffa, art. 2).

La base imponibile è data dal valore dichiarato ai sensi dell'art. 43 (d.P.R. 131/86). Se tale valore è almeno pari a quello automatico, l'ufficio non ha potere di rettifica (art. 52, comma 4, d.P.R. 131/86).

Per ciò che concerne le imposte dirette, per l'ente ecclesiastico proprietario l'eventuale corrispettivo non costituisce reddito, a meno che il bene ceduto sia un terreno edificabile. In tal caso va assoggettato a tassazione come "reddito diverso" (art. 81, comma 1, lett. b, d.P.R. 917/86).

Le imposte ordinariamente connesse alla proprietà dell'immobile (IRPEG/IRPEF e ICI) sono a carico del superficiario, che sarà diversamente gravato a seconda della sua natura giuridica (soggetto commerciale o no), dell'utilizzo dell'immobile (bene strumentale o patrimoniale), della sua destinazione (per le ipotesi di esenzione ai fini ICI).

#### **6. 4.2 Diritto di usufrutto**

L'usufrutto è un diritto reale di godimento della cosa altrui, che consente al titolare di trarre dal bene usufruito ogni utilità che questo è in condizione di dare, con il limite del rispetto della destinazione economica del medesimo (art. 981 c.c.).

È per sua natura un diritto temporaneo: per quanto riguarda le persone giuridiche la durata del diritto non può eccedere i trent'anni (art. 979 c.c.).

Rientra tra i diritti dell'usufruttuario anche quello di apportare alla cosa miglioramenti e addizioni che non alterino la destinazione economica della cosa, con correlativo obbligo del proprietario di corrispondere all'usufruttuario un'indennità al momento della restituzione della cosa, sempre che, per quanto riguarda le addizioni, il proprietario decida di non ritenerle (artt. 985-986 c.c.). Per "miglioramenti", si intendono quelle opere che, senza creare distinte

entità, generano un incremento qualitativo del bene, di cui accrescono il valore, la produttività e la redditività. Sono invece "addizioni" le opere che conservano una propria distinta entità, risolvendosi in un incremento quantitativo.

Per chiarire questa tipologia contrattuale possiamo fare il caso di una parrocchia proprietaria di un campo da tennis con annessi spogliatoi, che decida di concedere questi beni a terzi per dieci anni. Costoro potranno procedere al rifacimento del manto del campo e alla messa a norma degli spogliatoi (migliorie), realizzando nel contempo l'impianto di illuminazione, la recinzione e una tribuna per gli spettatori (addizioni). In tale ipotesi, alla scadenza del rapporto e in mancanza di un suo rinnovo, la parrocchia dovrà calcolare l'eventuale indennizzo da corrispondere all'usufruttuario per le migliorie e le addizioni realizzate. Il calcolo da eseguire dovrà considerare la spesa affrontata dall'usufruttuario e l'aumento di valore derivato all'immobile: l'indennizzo dovrà essere pari alla minore tra le due cifre: ad es., se alla riconsegna l'impianto risultasse tecnicamente superato non si configurerebbe l'ipotesi di indennizzo, dal momento che la cifra minore sarebbe pari a zero, tale essendo l'incremento di valore.

Attraverso la stipula di questo contratto sono a carico dell'usufruttuario tutte le spese e gli oneri relativi alla custodia, amministrazione e manutenzione ordinaria, le imposte, i canoni, le rendite fondiari e gli altri pesi che gravano sul reddito; mentre sono a carico del proprietario la manutenzione e le riparazioni straordinarie, i carichi imposti sulla proprietà, salvo l'obbligo dell'usufruttuario di corrispondere al proprietario durante l'usufrutto l'interesse delle somme spese (artt. 1004, 1005, 1008 e 1009 c.c.).

Le "riparazioni straordinarie", spettanti al proprietario, sono quelle necessarie ad assicurare la stabilità dei muri maestri e delle volte, la sostituzione delle travi, il rinnovamento, per intero o per una parte notevole, dei tetti, solai, scale, muri di sostegno o di cinta (art. 1005, comma 2, c.c.). Tale elencazione non è tassativa: ciò che rileva è la natura strutturale dei lavori e la necessità della loro effettuazione per evitare il prodursi di danni.

L'usufruttuario può disporre della cosa per sé o per altri: può quindi locarla, concederla in comodato, fatto salvo diverso accordo con la proprietà.

Il diritto di usufrutto è consigliabile là dove si reputi non pregiudizievole, e anzi conveniente, privarsi dell'uso produttivo del bene per un tempo determinato. Stante la previsione della corresponsione di un indennizzo per le addizioni e i miglioramenti, non è conveniente ricorrere a tale diritto se si prevede che vengano realizzate opere di rilevante entità (in tal caso potrebbe essere opportuno concedere un diritto di superficie).

Il vantaggio è costituito dal fatto che tutta la gestione ordinaria è affidata all'usufruttuario, il quale potrà porre in essere tutti gli atti ordinari di amministrazione, manutenzione e riparazione, e apportare all'immobile miglioramenti e addizioni, senza coinvolgere la proprietà.

Il proprietario resta responsabile della manutenzione straordinaria, per la quale l'usufruttuario dovrà comunque corrispondergli l'interesse delle somme spese. Il permanere di una competenza sui lavori in capo al nudo proprietario può causare contenziosi con l'usufruttuario circa l'attribuzione dell'obbligo di effettuare determinate opere e sulla ripartizione delle spese.

#### 6. 4.2.1 Stima del valore del diritto d'usufrutto ( $Vu$ )

La necessità di stimare il valore del diritto d'usufrutto ( $Vu$ ) può presentarsi nel caso in cui venga ceduto a terzi o consolidato al diritto di nuda proprietà o ipotecato. Poiché il contenuto economico dell'usufrutto consiste nel diritto temporaneo di godimento, il suo valore corrisponderà all'accumulazione al momento della stima di tutti i redditi futuri netti detraibili dall'usufruttuario ( $Ru$ ), secondo la formula:

$$Vu = Ru \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n}, \quad [6.8]$$

essendo  $i$  = saggio di interesse medio sul mercato finanziario;

$n$  = numero di anni di durata dell'usufrutto.

Il reddito dell'usufruttuario non corrisponde esattamente a quello che avrebbe il proprietario se conservasse il diritto di godimento ( $Bf$ ).

L'usufruttuario, infatti, essendo tenuto alla restituzione della cosa nello stato in cui viene a trovarsi alla cessazione dell'usufrutto, non deve sostenere l'onere della quota di reintegrazione.

Il numero degli anni di durata residua dell'usufrutto al momento della stima è un dato certo se l'usufrutto ha una scadenza definita. Se l'usufrutto è a vita, la sua durata può essere desunta dalle tavole di mortalità e sopravvivenza della popolazione.<sup>9</sup>

All'accumulazione dei redditi dell'usufruttuario andranno apportate eventuali aggiunte e detrazioni.

Anche per la stima del valore del diritto di usufrutto è importante considerare l'aspetto fiscale. Le imposte indirette sono tutte a carico dell'usufruttuario, e sono:

- *imposta di registro* (d.P.R. 131/86): 7% se si tratta di usufrutto relativo a fabbricati e relative pertinenze già esistenti; 3% se è relativo a beni soggetti al T.U. sui beni culturali o se si tratta di case di abitazione non di lusso che costituiscono prima casa per l'usufruttuario; 8% in tutti gli altri casi normalmente ricorrenti. Se il trasferimento avviene a favore dello Stato o di enti pubblici territoriali l'imposta è a misura fissa (Tariffa, Parte Prima, art. 1). Se l'usufruttuario è una ONLUS l'imposta è a misura fissa (a patto che ricorrano le condizioni della nota II-quater dell'art. 1);
- *imposte ipotecarie e catastali* (d.P.R. 347/91): ipotecaria 2% (Tariffa, art. 1), catastale 1% (art. 10). Se il trasferimento riguarda beni soggetti al T.U. sui beni culturali o se si tratta di case di abitazione non di lusso, le imposte sono dovute in misura fissa. I trasferimenti a titolo oneroso a favore di regioni, province e comuni scontano l'imposta ipotecaria in misura fissa (Tariffa, art. 2).

La base imponibile è data dal valore dichiarato ai sensi dell'art. 43 (d.P.R. 131/86). Se tale valore è almeno pari a quello automatico l'ufficio non ha potere di rettifica (art. 52, c. 4, d.P.R. 131/86).

Le imposte dirette, a loro volta, per l'ente ecclesiastico proprietario il corrispettivo è fiscalmente rilevante: rientra nella

---

<sup>9</sup> Indicano gli anni di vita residua statisticamente probabile per uomini e donne di età diversa.

categoria dei "redditi diversi" e deve essere assoggettato a tassazione in sede di dichiarazione IRPEG (art. 81, lett. h, d.P.R. 917/86).

Le imposte ordinariamente connesse alla proprietà dell'immobile (IRPEG/IRPEF e ICI) sono a carico dell'usufruttuario, che sarà diversamente gravato a seconda della sua natura giuridica (soggetto commerciale o no), dell'utilizzo dell'immobile (bene strumentale o patrimoniale), della sua destinazione (per le ipotesi di esenzione ai fini ICI).

#### **6. 4.3 Diritto d'uso e d'abitazione**

Il diritto reale d'uso è contemplato dall'art. 1021 c.c. ed è simile all'usufrutto, salvo che il godimento della cosa è limitato ai bisogni dell'usuario.

Inoltre l'usuario può utilizzare il bene solo *direttamente*: infatti, ai sensi dell'art. 1024 c.c., non può cedere a terzi il diritto d'uso o dare in locazione la cosa.

Anche in questo caso si tratta di un diritto temporaneo, che ammette per le persone giuridiche una durata non superiore ai trent'anni. Il diritto di abitazione ha la stessa struttura e la medesima disciplina del diritto d'uso, ma ha per oggetto l'abitazione per i bisogni del titolare e della sua famiglia (il titolare può quindi essere solo una persona fisica).

Le riparazioni ordinarie, così come la manutenzione ordinaria, competono all'usuario; quelle straordinarie al proprietario. Per il resto si applicano, in quanto compatibili, le norme sull'usufrutto, in particolare quelle sulle migliorie e le addizioni.

Rispetto all'usufrutto, il contenuto del diritto reale d'uso è meno ampio: il primo comprende ogni e qualsiasi utilizzazione produttiva del bene, purché l'usufruttuario ne rispetti l'originaria destinazione economica; l'uso invece è circoscritto al soddisfacimento dei bisogni del titolare, che, nel caso di ente o realtà associativa, corrisponderanno ai loro scopi istituzionali. Se si prevede di ottenere un corrispettivo dall'uso dell'immobile, il diritto d'uso costituito a titolo oneroso può essere una soluzione preferibile alla locazione, stante l'inapplicabilità

della legislazione speciale prevista per essa a tutela del conduttore (durata predeterminata, divieto di disdetta alla prima scadenza, indennità di avviamento e diritto di prelazione, se l'uso è commerciale, ecc.). Inoltre il risparmio fiscale è notevole rispetto alla locazione.

Si crea comunque un diritto reale, con stabilità dello stesso per tutto il periodo di durata. La costituzione è poi in sé onerosa: occorre infatti l'atto pubblico o una scrittura autenticata (se avviene a titolo gratuito, si richiede persino la forma solenne della donazione: atto pubblico notarile con testimoni), nonché la trascrizione nei registri immobiliari. Sicché se si prevede che vi possa essere la necessità di riottenere la disponibilità del bene prima della scadenza del termine fissato per l'uso e se si intende concederlo a titolo gratuito, può essere sufficiente concedere un diritto di godimento personale con la stipula di un comodato: in tal caso le formalità di stipula sono più semplici (basta una scrittura privata registrata) e l'uso è facilmente revocabile.

Si tenga poi presente che il diritto d'uso non può essere limitato ad alcune sole facoltà di godimento: è infatti per sua natura un diritto con carattere di generalità ed esclusivo (si ritiene invece ammissibile un diritto d'uso "turnario": si ha in tal modo un diritto d'uso generale ed esclusivo solo nei giorni e nelle ore indicate in contratto).

È possibile costituire tale diritto quando vi è una legittima e fondata richiesta del terzo utilizzatore (ad es., un'associazione vicina alla parrocchia) di poter utilizzare l'immobile con una garanzia di stabilità (cosa che non può essere assicurata da un semplice contratto di comodato).

I problemi estimativi mostrano la stessa natura di soluzioni illustrate per l'usufrutto (v. paragrafo 6.4.2) ed identici sono i procedimenti di valutazione. Il reddito dell'usuuario si determinerà come differenza tra il valore dei frutti da lui raccolti e supposti vendibili e le spese ordinarie generali a suo carico. Il reddito dell'abitante sarà quello che egli otterrebbe se potesse locare la casa occupata.

Per ciò che concerne l'aspetto fiscale delle imposte indirette si applica la disciplina prevista per l'usufrutto (v. paragrafo 6.4.2.1).

Per le imposte dirette vale quanto stabilito per il diritto di superficie (v. paragrafo 6.4.1.1). Le imposte gravano solo sull'usufruttuario, non costituendo il corrispettivo reddito imponibile.

In definitiva, la costituzione del diritto d'uso-abitazione è fiscalmente non gravosa per l'ente ecclesiastico proprietario.

#### **6. 4.4 Diritti personali di godimento**

Sono diritti *di godimento*, in quanto conferiscono cioè facoltà di utilizzo del bene, senza però trasferirne al titolare il possesso (che resta in capo al proprietario), ma solo la detenzione: il bene pertanto non potrà essere usucapito.

Sono diritti *personali*, nel senso che sono inerenti alla persona e non all'immobile, e quindi non seguono il bene in caso di cessione a terzi.

Sono infine diritti *di credito*: creano cioè un'obbligazione in capo a chi concede il diritto (normalmente il proprietario) di permettere il godimento dell'immobile, rendendolo disponibile a tal fine. Avendo efficacia obbligatoria e non reale, tali diritti non possono farsi valere *erga omnes* ma soltanto nei confronti di colui che concede il diritto.

I diritti personali di godimento possono essere costituiti mediante:

- a) contratto *a titolo oneroso*: la locazione;
- b) contratto *a titolo gratuito*: il comodato.

##### *6. 4.4.1 Contratto di locazione*

La locazione "è il contratto col quale una parte si obbliga a far godere all'altra parte una cosa mobile o immobile per un dato tempo, verso un determinato corrispettivo" (art. 1571 c.c.). È dunque un contratto a titolo oneroso che conferisce un diritto personale di godimento. Le locazioni a uso abitativo devono essere stipulate per iscritto, a pena di nullità. Le locazioni ultranovennali devono essere trascritte nei registri immobiliari.



Il rapporto è diversamente disciplinato a seconda dell'uso dell'immobile concesso. Sussiste infatti una disciplina speciale vincolistica posta a tutela del conduttore, in ragione delle sue esigenze abitative o commerciali.

Le locazioni possono essere di due tipi:

- a) locazioni ad uso abitativo:
- b) Locazioni a uso diverso da quello di abitazione

La locazione, anche se stipulata in base alle norme del codice civile, comporta una particolare tutela del conduttore, garantendo una situazione di stabilità del rapporto per tutta la sua durata e oltre, ove non venga esercitata la facoltà di disdetta.

Tale contratto è consigliabile nel caso in cui l'immobile non sia direttamente utilizzato per attività religiose e pastorali e si voglia porlo a reddito e quando vi siano soggetti in grado di sostenere i costi di un canone.

Considerate le particolarità dei contratti di locazione all'interno dell'ordinamento giuridico italiano e nel concreto contesto sociale, la Conferenza Episcopale Italiana ha ritenuto opportuno stabilire, attraverso la delibera n. 38<sup>10</sup>, che per la valida stipulazione di contratti di locazione di immobili di qualsiasi valore appartenenti a persone giuridiche pubbliche soggette al Vescovo diocesano, ad esclusione dell'Istituto per il sostentamento del clero, è necessaria la licenza scritta dell'Ordinario diocesano.

---

<sup>10</sup> "La Conferenza Episcopale Italiana, visto il can. 1297 del codice di diritto canonico, delibera:

Art. 1 – Per la valida stipulazione di contratti di locazione di immobili di qualsiasi valore appartenenti a persone giuridiche pubbliche soggette al Vescovo diocesano, ad esclusione dell'Istituto per il sostentamento del clero, è necessaria la licenza scritta dell'Ordinario diocesano.

Art. 2 – Per la valida stipulazione di contratti di locazione di immobili appartenenti all'Istituto diocesano per il sostentamento del clero, di valore superiore alla somma minima fissata dalla delibera n. 20, è necessaria la licenza scritta dell'Ordinario diocesano.

Art. 3 – Per la valida stipulazione di contratti di locazione di immobili appartenenti alla diocesi o ad altra persona giuridica amministrata dal Vescovo diocesano, di valore superiore alla somma minima fissata dalla delibera n. 20, è necessario il consenso del consiglio per gli affari economici e del collegio dei consultori, eccetto il caso che il locatario sia un ente ecclesiastico.

Art. 4 – Il valore dell'immobile da locare è determinato moltiplicando il reddito catastale per i coefficienti stabiliti dalla legge vigente in Italia".

*Locazioni ad uso abitativo e non*

I contratti di locazione ad uso abitativo si distinguono in 4 diverse tipologie:

- a. locazioni ordinarie a contratto libero*<sup>11</sup>: durata quattro anni più altri quattro anni, e successivi rinnovi taciti, salvo disdetta o rinegoziazione. Dopo i primi quattro anni, è possibile negare il rinnovo solo se ricorrono i casi indicati nell'art. 3, tra i quali va segnalato quello di cui alla lett. *b.*, riguardante il locatore persona giuridica "con finalità di culto" che "intenda destinare l'immobile all'esercizio delle attività dirette a perseguire le predette finalità ed offra al conduttore altro immobile idoneo e di cui il locatore abbia la piena disponibilità"; altre ipotesi sono la previsione di un'integrale ristrutturazione; la disponibilità da parte del conduttore di un altro alloggio o il caso in cui non occupi quello concesso in locazione; la previsione di una vendita dell'immobile, salvo esercizio da parte del conduttore del diritto di prelazione;
- b. locazioni a contratto convenzionato-sindacale*<sup>12</sup>: il valore del canone e le altre condizioni contrattuali sono stabiliti sulla base di apposite convenzioni concertate dai sindacati dei proprietari e degli inquilini. La durata non può essere inferiore a tre anni, prorogabili di diritto per altri due anni, fatta salva la possibilità di disdetta ricorrendo le ipotesi di cui al citato art. 3. Su base convenzionale sono disciplinate anche le condizioni contrattuali delle *locazioni transitorie*, ammesse per soddisfare particolari esigenze delle parti, e dei *contratti di locazione per studenti*.
- c. locazioni a uso foresteria*: i soggetti associativi e le persone giuridiche non possono essere parti di locazioni abitative. Nel caso di concessione di un immobile a tali soggetti per adibirlo ad abitazione di propri soci, membri, dipendenti, collaboratori, la forma contrattuale da sempre utilizzata era il *contratto di locazione a uso foresteria*, non più contemplato dalla L. 431/1998. Per consentire validamente l'uso di foresteria occorre pertanto distinguere il rapporto intercorrente con l'ente conduttore e quello

<sup>11</sup> È disciplinato dalla legge 9 dicembre 1998, n. 431 (art. 2, comma 1).

<sup>12</sup> È disciplinato dalla legge 9 dicembre 1998, n. 431 (art. 2, comma 3).

tra questi e il soggetto che abiterà l'immobile<sup>13</sup>.

*d. altre locazioni a uso abitativo non soggette alle norme vincolistiche della legge 431/1998:* Sono locazioni non ricomprese, per espressa previsione dell'art. 1, nel campo di applicazione delle norme vincolistiche, e sono disciplinate dal codice civile. Esse sono:

- le locazioni di immobili vincolati ai sensi del Testo Unico dei beni culturali o appartenenti alle categorie catastali A/1, A/8 e A/9 (salvo non si voglia stipulare per essi un contratto convenzionato);
- gli alloggi locati esclusivamente per finalità turistiche (le camere in affitto);
- le locazioni di edilizia residenziale pubblica;
- le locazioni stipulate da enti locali conduttori per soddisfare esigenze abitative di natura transitoria.

I contratti di locazione ad uso diverso da quello di abitazione si suddividono in 3 diverse tipologie:

*a. locazioni a uso commerciale<sup>14</sup>:* in queste locazioni rientrano gli immobili adibiti:

- ad attività industriali, commerciali e artigianali;
- ad attività di interesse turistico;
- all'esercizio abituale e professionale di qualsiasi attività di lavoro autonomo;
- ad attività alberghiere.

Il canone è libero. La durata è di sei anni più sei (salvo per le attività alberghiere: nove anni), con rinnovo automatico alla prima scadenza, salvo la possibilità di disdetta ricorrendo una delle ipotesi

---

<sup>13</sup> Il contratto di locazione principale è stipulato dal proprietario con l'ente che funge da intermediario: si applicherà la disciplina codicistica (artt. 1571ss. c.c.) e non quella vincolistica della L. 431/1998, dato che l'ente non vi abita direttamente; in tale contratto dovrà essere contenuta l'autorizzazione del locatore alla sublocazione o alla cessione in comodato totale o parziale dell'immobile;

La persona che godrà dell'immobile dovrà essere successivamente individuata di volta in volta dall'ente conduttore e non predeterminata in sede di contratto principale: vi sarebbe infatti simulazione illecita in frode dalla L. 431/1998 se la locazione fosse stipulata nella consapevolezza dell'uso abitativo stabile di una o di determinate persone. L'ente conduttore concederà poi in godimento l'immobile con un contratto di sublocazione (e pertanto non sarà sottoposto alla L. 431/1998, in quanto essa disciplina solo le locazioni e non anche le sublocazioni) o con un contratto di comodato.

<sup>14</sup> È disciplinato dalle norme vincolistiche della legge 27 luglio 1978, n. 392 (art. 27ss.) (cd. legge sull'equo canone).

previste dall'art. 29. Le disdette devono avere un preavviso di dodici mesi (diciotto mesi per le attività alberghiere). Il conduttore può sublocare l'immobile o cedere il contratto di locazione anche senza il consenso del locatore, purché sia insieme ceduta o locata l'azienda, con possibilità per il locatore di opporsi per gravi motivi entro trenta giorni dalla comunicazione.

È previsto il diritto del conduttore a un'indennità per la perdita dell'avviamento in caso di cessazione della locazione per fatti non attribuibili al conduttore; alla prelazione in caso di alienazione dell'immobile o nuovo contratto di locazione; al riscatto del bene se alienato senza aver notificato la proposta di vendita. Queste disposizioni non si applicano:

- se l'attività svolta nell'immobile locato non comporta contatti diretti con il pubblico;
- se l'immobile è utilizzato per attività professionale o attività di carattere transitorio.

*b. Locazioni di immobili destinati a particolare attività<sup>15</sup>:* sono le locazioni o sublocazioni di immobili urbani:

- adibiti ad attività ricreative, assistenziali, culturali e scolastiche;
- adibiti a sedi di partiti o sindacati;
- stipulate dallo Stato o da altri enti pubblici territoriali in qualità di conduttori.

A tali locazioni si applica la durata di sei anni più sei, l'obbligo del preavviso di dodici mesi per la disdetta e quello della motivazione del diniego del rinnovo alla prima scadenza con riferimento alla ricorrenza delle ipotesi di cui all'art. 29 (così la giurisprudenza). Non si applicano invece le norme sul diritto di prelazione e di riscatto né quelle sull'indennità per perdita di avviamento commerciale, a meno che l'attività non si svolga con finalità di lucro e con struttura imprenditoriale.

*c. Locazioni disciplinate dagli artt. 1571ss. del codice civile:* la normativa del codice civile – che non prevede norme imperative e

---

<sup>15</sup> È disciplinato dalle norme vincolistiche della legge 27 luglio 1978, n. 392 (art. 42) (cd. legge sull'equo canone).

vincolistiche e lascia ampia libertà nel fissare il canone e la durata (che comunque non può essere superiore a trent'anni) – si applica in via residuale, ossia quando non ricorrono le ipotesi sopra descritte.

Ad es., gli artt. 1571ss. si applicheranno alla locazione di un impianto sportivo parrocchiale a un'associazione sportiva che lo utilizza esclusivamente per sé e i propri soci nell'esercizio della propria attività istituzionale (se invece l'associazione sfrutta economicamente l'impianto, con attività produttive di reddito, la disciplina applicabile sarà quella della L. 392/1978).

Per ciò che riguarda le imposte dirette, nel caso di contratto di locazione è dovuta solo l'imposta di registro, normalmente gravante in pari misura tra le parti, che corrisponde al 2% del canone annuo pattuito, con versamento annuale per tutta la durata del rapporto oppure, su opzione, in unica soluzione, con un risparmio sull'imposta. Se si tratta di fondi rustici, la percentuale è dello 0,5% (d.P.R. 131/86, Tariffa, Parte Prima, art. 5, comma 1). Nel caso di locazioni a uso abitativo a contratto convenzionato, la base imponibile è pari al 70 % del canone annuo (L. 431/1998, art. 8) .

Le imposte dirette sono l'IRPEG e l'ICI. L'IRPEG è a carico del locatore: l'imponibile è costituito dal canone ridotto del 15% (25% per gli immobili siti in Venezia centro e isole della Giudecca, Murano e Burano) o, se maggiore, dalla rendita catastale rivalutata, per tutte le ipotesi locative tranne quelle abitative a contratto convenzionato (art. 34, comma 4-bis, d.P.R. 917/1986). Per queste ultime occorre confrontare il canone ridotto del 15% con la rendita catastale rivalutata del 5% e applicare l'ulteriore riduzione del 30% sul maggiore dei due importi (L. 431/1998, art. 8). Se l'immobile locato è un bene soggetto al T.U. sui beni culturali, l'imponibile è costituito dalla minore delle rendite catastali (rivalutata) previste per le abitazioni della zona censuaria nella quale il fabbricato è collocato (L. 413/1991, art. 1, comma 2).

Si ricorda che gli edifici di culto e le relative pertinenze perdono l'esenzione ai fini IRPEG prevista dall'art. 33, comma 3, d.P.R. 917/1986, qualora siano concessi in locazione; in tale ipotesi devono

essere gravati dall'imposta sulla base della rendita effettiva, secondo i criteri sopra citati.

Quanto all'ICI, gli immobili concessi in locazione possono rientrare nell'ipotesi di esenzione di cui alla lett. i) dell'art. 7, comma 1 del decreto legislativo 504/1992 (le altre ipotesi, come quella relativa alle pertinenze dell'edificio di culto, possono risultare inapplicabili in presenza di una locazione), se il conduttore è un ente non commerciale (sono pertanto compresi gli enti ecclesiastici) e l'immobile viene utilizzato esclusivamente per l'esercizio di attività assistenziali, previdenziali, sanitarie, didattiche, ricettive, culturali, ricreative, sportive e di religione o di culto.

Se non ricorrono ipotesi di esenzione, l'ente proprietario deve assoggettare l'immobile a ICI (avendo cura di presentare la denuncia o comunicazione al comune nei casi in cui l'immobile fosse precedentemente esente).

#### 6. 4.4.3 *Contratto di comodato*

Il comodato è "*il contratto col quale una parte consegna all'altra una cosa mobile o immobile, affinché se ne serva per un tempo o per un uso determinato, con l'obbligo di restituire la stessa cosa ricevuta*" (art. 1803 c.c.). Il contratto è gratuito, non è dunque possibile prevedere alcun corrispettivo, né diretto né indiretto, altrimenti, al di là del termine utilizzato dalle parti nel contratto, verrà qualificato come locazione, con applicazione della relativa disciplina. Sono forme indirette di corrispettivo, non ammesse nel comodato, ad esempio, i rimborsi non commisurati alle spese effettivamente sostenute e l'affidamento al comodatario di lavori di manutenzione straordinaria.

L'ipotesi normale di comodato è quella a tempo pieno (contratto di comodato propriamente detto), ma l'utilizzo può anche essere parziale (contratto d'uso gratuito a tempo parziale), ossia limitato ad alcune ore del giorno e/o ad alcuni giorni della settimana, purché in tali momenti sia pieno ed esclusivo (e purché non si tratti di un uso del tutto occasionale).

Il comodato, in entrambe le suddette forme, può avere una durata determinata (ossia con un termine di durata prefissato, di norma non troppo esteso, e con possibilità di rinnovo tacito alla scadenza se non disdetto) o una durata indeterminata (ossia senza fissazione di un termine di scadenza).

Nel primo caso, durante il periodo contrattuale la parrocchia comodante non potrà richiedere la restituzione dell'immobile, salvo il sopravvenire di un urgente e impreveduto bisogno (art. 1809 c.c.).

Nel caso di comodato con durata indeterminata (cd. comodato precario), l'immobile deve essere restituito appena la parrocchia lo richiede (1810 c.c.).

È la forma maggiormente idonea per regolare i rapporti tra la parrocchia proprietaria e un soggetto terzo collegato con la parrocchia stessa (ad es. associazioni sportive di matrice parrocchiale, associazioni e movimenti ecclesiali, associazioni di volontariato promosse dalla parrocchia). La stipulazione di un tale contratto permette di definire con chiarezza la ripartizione delle spese di utilizzo e le responsabilità.

È consigliabile stipulare un contratto d'uso gratuito a tempo parziale, con possibilità di concorrente utilizzo della parrocchia negli orari non occupati dal comodatario, piuttosto che un comodato con utilizzo della struttura a tempo pieno ed esclusivo.

La scelta tra i due tipi richiede una prudente valutazione di opportunità, tenendo presente che, nel caso di utilizzo a tempo pieno, la parrocchia si priva, per tutta la durata contrattuale, della piena disponibilità della struttura. Bisogna inoltre considerare che la totale cessione a terzi dell'uso dell'immobile può determinarne la perdita del carattere pertinenziale rispetto all'edificio di culto (carattere riconosciuto alla casa canonica, alle strutture oratoriane, impianti sportivi compresi, alle opere parrocchiali), con conseguente venir meno dell'esenzione fiscale.

Il contratto di comodato è di tipo "leggero", concepito anzitutto per le cose mobili, più che per gli immobili. Non può quindi sopportare oneri e pattuizioni eccessivamente impegnativi, quali l'obbligo di interventi che vadano al di là della manutenzione ordinaria (può essere utilizzato in questo caso il diritto di superficie), la garanzia al terzo

utilizzatore di una durata consistente circa la disponibilità dell'immobile (meglio allora una locazione o la costituzione di un diritto d'uso).

Si tenga presente che il contratto di comodato, per sua essenza gratuito, non può essere utilizzato in presenza di qualsiasi forma di corrispettivo: al di là del nome impiegato per definirlo, conta infatti la sostanza.

Il comodato consente di regolamentare i rapporti tra parrocchia e soggetto utilizzatore, chiarendo le modalità d'uso, compatibili con le finalità parrocchiali, la ripartizione delle spese di utilizzo, le responsabilità per l'attività svolta. Inoltre, stante la possibilità di interrompere il rapporto con facilità (nel caso di comodato precario, addirittura ad nutum, senza alcuna motivazione, preavviso o altro onere), permette alla parrocchia di riottenere l'immobile ove sopravvenga l'esigenza di un suo utilizzo diretto o nel caso che venga a mancare il rapporto fiduciario con il comodatario.

Come detto, nel caso di comodato a tempo pieno vi possono essere svantaggi sotto l'aspetto fiscale circa la perdita della pertinenzialità rispetto all'edificio di culto degli immobili dati in comodato (tale perdita ricorre, naturalmente, anche in tutti gli altri tipi di contratto fin qui esaminati).

Il contratto di comodato di un immobile deve essere obbligatoriamente registrato. L'imposta è a misura fissa e, salvo patto contrario, grava sul comodatario (d.P.R. 131/1986, Tariffa, Parte Prima, art. 5, n. 4).

L'immobile concesso in comodato produce "reddito fondiario"; la tassazione IRPEG avviene sulla base della rendita catastale rivalutata. Qualora si tratti di una pertinenza di edificio di culto, il comodato potrebbe interrompere il rapporto pertinenziale, salvo il caso in cui il conduttore sia un ente o una realtà associativa di carattere locale, collegata alla parrocchia (ad es. gruppi parrocchiali di Azione Cattolica o di altre associazioni e movimenti ecclesiali; gruppi di preghiera; associazioni sportive dilettantistiche parrocchiali; gruppi amatoriali di attività teatrali, ecc.), che svolga nell'immobile pertinenziale attività di religione e di culto, nell'accezione lata fornita dall'art. 16, lett. a), della L. 222/1985, in favore della comunità parrocchiale e nell'ambito delle



direttive pastorali della parrocchia stessa (in tal senso cf. Cons. Stato, sez. I, parere 18 ottobre 1989 n. 1263/89).

Per ciò che riguarda l'ICI vale quanto detto per la locazione.

### **Diritto di uso pubblico**

Il diritto di uso pubblico è un particolare *ius in re aliena* di natura pubblicistica: appartiene cioè alla categoria dei "diritti demaniali su beni altrui", che l'art. 825 c.c. definisce come "*diritti reali che spettano allo Stato, alle province e ai comuni su beni appartenenti ad altri soggetti, quando i diritti stessi sono costituiti per l'utilità di alcuno dei beni indicati dagli articoli precedenti* [ossia i beni demaniali, sia quelli necessari sia quelli accidentali] *o per il conseguimento di fini di pubblico interesse corrispondenti a quelli a cui servono i beni stessi*". È il caso delle piazze e delle strade, che appartengono al demanio accidentale: se sono di proprietà privata possono essere asservite a uso pubblico.

Il diritto può essere perpetuo o a termine. In tale ultimo caso occorre un titolo negoziale, che costituendo il diritto di uso pubblico, ne determini il periodo di durata.

L'uso pubblico si costituisce:

1. per convenzione con l'ente che rappresenta la comunità delle persone che utilizzano il bene (normalmente il comune);
2. per usucapione, quando l'uso collettivo si sia protratto per vent'anni (deve trattarsi di uso collettivo e non dell'uso soltanto di chi risiede in prossimità della strada o piazza privata);
3. per *dicatio ad patriam*: quando il proprietario con il proprio comportamento, pur se non intenzionalmente diretto alla produzione dell'effetto di dar vita al diritto di uso pubblico, metta volontariamente con carattere di continuità e non di mera precarietà e tolleranza, un proprio bene a disposizione della collettività assoggettandolo al correlativo uso (ad es., si realizza una piazza senza delimitarla, permettendo così di fatto l'accesso e il transito alla collettività);
4. per atto espropriativo del bene privato da parte dell'ente pubblico.

La proprietà resta al privato, anche se la facoltà di disposizione è limitata dall'esistenza di un uso pubblico, che non può essere interrotto (ma regolato) finché dura il diritto.

All'ente pubblico compete la manutenzione ordinaria e straordinaria e in genere ogni opera intesa a rendere fruibile e più agevole (anche sotto l'aspetto architettonico) l'uso pubblico. Per tale ragione le opere di sistemazione delle piazze private asservite a uso pubblico competono all'ente pubblico: si tratta di vere e proprie opere pubbliche e non di lavori in favore del proprietario, anche se, alla scadenza del diritto (che equivale a una sdemanializzazione), tali opere diverranno di proprietà del proprietario stesso, operando il principio dell'accessione. Pertanto, le convenzioni con il comune, attraverso le quali si costituisce negozialmente il diritto di uso pubblico, non dovranno prevedere i lavori sulla piazza come corrispettivo dell'uso (la costituzione è normalmente a titolo gratuito) né come indennizzo né come contribuzione (dovuta) della proprietà, essendo lavori che competono all'ente pubblico. Né tanto meno, nel caso di piazze davanti alle chiese, sarà possibile utilizzare per i lavori i fondi a disposizione per le attrezzature religiose: se c'è un uso pubblico, non vi è una destinazione religiosa.

Occorre a tal fine distinguere il sagrato vero e proprio, che deve rimanere nella piena disponibilità e godimento dell'ente ecclesiastico, dalla più vasta piazza, che, se non recintata, può essere assoggettata a uso pubblico.

Sull'area privata asservita a uso pubblico, l'ente pubblico esercita altresì tutti i poteri di polizia demaniale, compresi quelli regolamentari e sanzionatori previsti dal codice della strada.

La costituzione dell'uso pubblico permette di riqualificare il bene sotto l'aspetto architettonico e della fruibilità, senza oneri per il proprietario, il quale alla scadenza della convenzione rientrerà nel pieno possesso dell'area e delle opere ivi realizzate.

Per evitare una costituzione a titolo originario dell'uso pubblico (per usucapione o *dicatio ad patriam*), con conseguente rischio di qualificare il diritto come perpetuo e non regolamentabile, è necessario stipulare apposite convenzioni con l'ente pubblico, con le quali fissare il

termine di durata, le modalità di utilizzo (ad es., vietando usi incompatibili sotto l'aspetto religioso e morale con la presenza di un edificio di culto; permettendo l'accesso a veicoli per funerali e matrimoni, ecc.) ed eventualmente prevedere la realizzazione da parte dell'ente medesimo di opere di sistemazione e riqualificazione urbanistica dell'area (a suo totale carico, salvo patti contrari).

Si segnala l'opportunità di fissare una durata non superiore a diciannove anni, al fine di evitare che il diritto di uso pubblico possa formare oggetto dei decreti dell'Agenzia del demanio previsti dall'art. 1 della Legge 410/2001. Il comma 6, dispone infatti che, su richiesta dei comuni, tali decreti possano recensire, con "*effetto dichiarativo della proprietà*" e di pubblicità ai fini della sua opponibilità ai terzi, i beni utilizzati per uso pubblico ininterrottamente da oltre venti anni, con il consenso dei proprietari: stante l'ambiguità della norma (si dichiara la proprietà pubblica o il semplice uso pubblico?) è meglio evitare di rientrare nel suo campo applicativo.

L'uso pubblico è spesso un diritto più subito che voluto dall'ente ecclesiastico proprietario. Per evitarlo tuttavia occorrerebbe interdire l'accesso pubblico alla piazza o alla strada, chiudendola o recintandola, a condizione tuttavia che un uso pubblico non si sia già costituito per usucapione o *dicatio a patriam*. Se già costituito di fatto a titolo originario, non resta che convenzionarsi con l'ente pubblico per ottenere una regolamentazione che tuteli l'interesse dell'ente proprietario.

### **Diritto di godimento come contenuto di una prestazione di servizi**

Si ha concessione di un immobile all'interno di una prestazione di servizi quando l'immobile non è semplicemente posto a disposizione del terzo nella sua materialità, ma in quanto appositamente attrezzato (ad es. come sala convegni) e spesso accompagnato da prestazioni complementari (quali un servizio di registrazione, di portineria, di guardaroba, di bar e buffet, ecc.).

La prestazione di servizi (comprendente l'uso dell'immobile) deve essere distinta, anche per le conseguenze di ordine fiscale, in:

- gratuita o contro corrispettivo;
- se contro corrispettivo, in occasionale, abituale o collegata ad un'altra attività commerciale.

La concessione di un immobile all'interno di un contratto di prestazione di servizi si differenzia dalla concessione in diritto personale di godimento, tramite locazione o comodato, per la presenza dei servizi che caratterizzano l'oggetto del contratto posto in essere, per cui l'uso dell'immobile è solo un elemento, anche se quantitativamente il più rilevante, del contratto, ma non l'unico, né quello caratteristico.

Mentre è molto facile distinguere le due fattispecie quando chi è titolare della prestazione di servizi (comprendente la concessione dell'immobile) si qualifica come imprenditore e la prestazione di servizi è parte della sua attività imprenditoriale, non è altrettanto facile quando il soggetto concedente non è un imprenditore (anche se potrebbe diventarlo) o quando la concessione è del tutto occasionale: si pensi al caso di una parrocchia che occasionalmente mette a disposizione alcune sale, normalmente utilizzate per la catechesi e per riunioni parrocchiali, per assemblee di condominio. Se la parrocchia non chiede alcun corrispettivo (oltre all'eventuale rimborso dalle spese vive sostenute), ci si trova in presenza di un contratto di comodato temporaneo. Se la parrocchia chiede un corrispettivo, si ha un contratto di locazione pure temporaneo. Nell'uno e nell'altro caso si tratta di un contratto che fa sorgere un diritto personale di godimento a favore del terzo. Ma se la parrocchia mette a disposizione sistematicamente le aule, c'è un servizio di prenotazione e di portineria, e le aule vengono appositamente attrezzate per l'occorrenza, si ha un contratto di prestazione di servizi, che in teoria può essere anche gratuito, non essendo la presenza di un corrispettivo elemento determinante. Se poi la parrocchia mettesse a disposizione per le riunioni condominiali il salone dove svolge attività cinematografica e teatrale dietro corrispettivo, la concessione dell'immobile verrebbe attratta dall'attività commerciale principale.

A parte il caso di una parrocchia che sia già titolare di un'attività

commerciale, con tutti gli adempimenti connessi, dove la concessione di un immobile all'interno o a complemento di detta attività non comporta alcun ulteriore aggravio rispetto agli adempimenti già in essere, ci si può domandare se sia opportuno porre in essere una prestazione di servizi avente per oggetto propri immobili (aule, impianti sportivi, ecc.), che si configuri come vera e propria attività commerciale.

Forse tale scelta può essere opportuna quando la parrocchia si trovi a essere proprietaria di un immobile, che non intende cedere, e che non sia più in uso pastorale. Ci si può, però, domandare se non è più conveniente e più consono alla natura della parrocchia locare tale immobile a terzi o concederlo in affitto d'azienda, se già la parrocchia vi esercita un'attività commerciale, lasciando ad altri lo svolgimento dell'attività commerciale.

Trattandosi di prestazioni di servizi i corrispettivi sono soggetti a IVA con aliquota ordinaria del 20% (d.P.R. 633/1972, art. 3) e dovranno essere regolarmente fatturati.

Fa eccezione il solo caso di attività del tutto occasionali che, in quanto tali, non hanno rilevanza in ambito IVA. La tassazione IRPEG avviene secondo quanto previsto nel D.P.R. 917/1986 distinguendoli in:

- *i corrispettivi*: se sono relativi ad attività esercitata in maniera non occasionale, costituiscono "reddito d'impresa" (art. 51ss); se riguardano invece un'attività esercitata occasionalmente, rientrano tra i "redditi diversi" (art. 81, comma 1, lett. i);

- *gli immobili* destinati all'utilizzo di cui in argomento, di norma non possono più essere considerati "pertinenza" dell'edificio di culto e pertanto perdono l'esenzione. Devono essere assoggettati a tassazione nella categoria dei "redditi fondiari" sulla base della rendita catastale rivalutata, quando restano nell'ambito "patrimoniale" della parrocchia (art. 33, comma 1); concorrono invece alla formazione del reddito d'impresa quando sono considerati strumentali all'esercizio di attività commerciali (art. 40).

Si precisa, infine, che per questa particolare forma di contratto gli immobili sono da assoggettare a ICI (avendo cura di presentare la denuncia o la comunicazione al comune nei casi in cui l'immobile fosse precedentemente esente).

#### 6. 4.7 Diritto di enfiteusi

L'enfiteusi è *il diritto, perpetuo o temporaneo, di godere di un fondo altrui con la stessa pienezza che ne avrebbe il proprietario, con l'obbligo di migliorarlo e di pagare al concedente un canone periodico costituito da una somma di denaro o da una quantità determinata di prodotti naturali*. L'enfiteusi, già esistente nel diritto romano e sopravvissuta nei secoli, è stata accolta nel nostro ordinamento giuridico, subendo nel corso del tempo e anche recentemente progressive e profonde modificazioni. Attualmente essa è disciplinata dal codice civile agli articoli che vanno dal 957 al 977, i quali rimangono in vigore per quanto non modificato da successive leggi speciali (607/1966, 1138/1970 e 270/1974), nonché da sentenze della Corte Costituzionale.

Nell'ambito dei beni ecclesiali è ormai in disuso anche se non mancano situazioni particolari ereditate da vecchi contratti.

L'enfiteusi può costituirsi per *contratto* scritto o per *testamento*, atti che debbono essere trascritti nei registri immobiliari. Può anche acquisirsi per *usucapione* e per *successione*. Essa può essere perpetua o temporanea, e in questo secondo caso la sua durata non può essere stabilita per un tempo inferiore ai venti anni (art. 958 c.c.). L'estinzione dell'enfiteusi può avvenire per diversi motivi previsti dalla legge; fra essi hanno importanza estimativa i seguenti:

a) la scadenza dei termini nell'enfiteusi temporanea;

b) *l'affrancazione*, con la quale l'enfiteuta, mediante il pagamento di una certa somma detta *prezzo d'affrancazione*, diventa pieno proprietario del fondo (art. 971 c.c.);

c) la *devoluzione*, cioè il ripristino del pieno diritto di proprietà del concedente; essa può essere sentenziata dal giudice, dietro istanza dell'interessato, nel caso che l'enfiteuta deteriori il fondo o non adempia all'obbligo di miglioramento, oppure sia in mora di due annualità di canone (in questo caso, tuttavia, il pagamento dei canoni arretrati prima che sia pronunciata la sentenza è sufficiente ad impedire la devoluzione) (art. 972 c.c. modificato dalle leggi 607/1966 e 1138/1970).

L'enfiteusi può riguardare sia fondi rustici sia fondi urbani: in questo secondo caso, il diritto dell'enfiteuta comprende necessariamente anche quello di edificare.

Per quanto riguarda il canone enfiteutico, valgono le norme seguenti. Per le enfiteusi rustiche, il canone non può superare le dodici volte il reddito dominicale quale risulta dalle tariffe dell'epoca censuaria 1937-39. Per le enfiteusi costituite in data anteriore al 28/10/1941, le qualità e classi dei terreni da considerare sono quelle risultanti al catasto alla data del 30/6/1939. Per le enfiteusi costituite in data posteriore al 28/10/1941, le qualità e le classi da considerare sono quelle esistenti all'atto della costituzione del rapporto enfiteutico. La legge 22/7/1966 n. 607 stabilì che, alla sua entrata in vigore, i canoni superiori alle dodici volte il R.D. fossero ridotti entro questo limite e i canoni inferiori non potessero essere aumentati. Stabilì inoltre che l'equivalente in moneta dei canoni consistenti in una quantità di prodotti naturali dovesse essere così determinato:

- per le prestazioni fissate in quantità definita (quintali di prodotto), moltiplicando le quantità per i prezzi correnti all'entrata in vigore della legge (annata 1966);
- per le prestazioni fissate in percentuale della produzione del fondo, calcolando la quantità media dell'ultimo quinquennio e applicando ad essa i prezzi come al caso precedente,

e che tale equivalente non dovesse comunque superare il limite di dodici volte il R.D. e, se inferiore, non potesse essere aumentato.

Per le enfiteusi urbane ed edificatorie costituite in data anteriore al 28/10/1941, la legge 18/12/1970 n. 1138 stabilì che il canone fissato all'inizio del rapporto enfiteutico non potesse essere aumentato, fatta salva la rivalutazione di sedici volte già concessa dalla legge 1/7/1952 n. 801. Stabilì inoltre che, a richiesta della parte interessata, il canone potesse essere ulteriormente aggiornato in proporzione al mutato potere d'acquisto della lira intervenuto dal 1/1/1963 (o dalla data di costituzione del rapporto, se posteriore) fino all'entrata in vigore della legge. Per le enfiteusi costituite in data posteriore al 28/10/1941, il canone doveva essere quello fissato all'inizio del rapporto enfiteutico, esclusa la maggiorazione di sedici volte ma consentita la rivalutazione

relativa al mutato potere d'acquisto della lira, come nel caso precedente. La legge 14/6/1974 n. 270 stabilì successivamente che il canone non potesse essere inferiore alla quindicesima parte dell'indennità di espropriazione valutata con i criteri delle leggi di riforma fondiaria (leggi 12/5/1950 n. 230 e 21/10/ 1950 n. 841).

*L'enfiteuta*, chiamato anche *utilista*, gode degli stessi diritti che avrebbe il proprietario sui frutti del fondo, sul tesoro e circa le utilizzazioni del sottosuolo (art. 959 c.c.). L'enfiteuta ha il diritto di disporre del proprio titolo sia per atto tra vivi sia per atto di ultima volontà (art. 965 c.c., 1° comma). Egli può cioè *vendere, donare, lasciare in eredità e ipotecare* il proprio diritto e può *affittare* il fondo. In caso di alienazione, non deve alcuna prestazione al proprietario (art. 965 c.c., 2° comma), né questi ha diritto di prelazione. Nell'atto costitutivo può essere vietato all'enfiteuta di disporre in tutto o in parte del proprio diritto per atto tra vivi, per un tempo non maggiore di venti anni (art. 965 c.c., 3° comma). L'enfiteuta non ha il diritto di concedere il fondo in subenfiteusi (art. 968 c.c.).

L'enfiteuta ha il diritto, alla scadenza dell'enfiteusi temporanea o in caso di devoluzione, di ricevere un'indennità per i miglioramenti apportati e di ritenere il fondo fino a quando non gli sia corrisposto il dovuto; l'indennità è pari al *migliorato* (art. 975 c.c.) (si veda in proposito il capitolo 33 sui miglioramenti fondiari). L'enfiteuta ha il diritto di affrancare il fondo, pagando il prezzo di cui si è detto, e di divenire così pieno proprietario. Attualmente, diversamente da quanto avveniva in passato, non esiste più alcun vincolo alla possibilità di affrancazione, che può essere fatta per tutte le enfiteusi in qualsiasi momento, anche se il proprietario ha già prodotto istanza di devoluzione (legge 607/1966).

L'enfiteuta ha l'obbligo di migliorare il fondo nei limiti di quanto previsto nell'atto costitutivo (art. 960 c.c.) e di pagare il canone enfiteutico. Deve poi risarcire al proprietario le imposte e gli altri pesi che gravano sul fondo; se nell'atto costitutivo è previsto che le imposte rimangano a carico del proprietario, questo non ne può essere onerato in misura eccedente l'ammontare del canone (art. 964 c.c.).



*Il concedente*, chiamato anche *direttario*, gode dei seguenti diritti:

1. ha il diritto di percepire il canone enfiteutico;
2. può richiedere a proprie spese, un anno prima del compimento di ogni ventennio, la *ricognizione*, cioè il riconoscimento del proprio diritto da parte dell'enfiteuta, onde evitare che questi acquisti la proprietà per usucapione (art. 969 c.c.);
3. ha il diritto di disporre del fondo gravato da enfiteusi (può cioè venderlo, donarlo, ecc.);
4. ha il diritto di chiedere la devoluzione, qualora ne ricorrano i motivi precedentemente indicati; l'istanza di devoluzione non preclude il diritto di affrancazione.

Il concedente ha l'obbligo di corrispondere all'enfiteuta l'indennità per i miglioramenti da lui fatti, se l'enfiteusi cessa per scadenza dei termini o per devoluzione. Il concedente è soggetto all'ICI, con diritto di rivalsa sull'enfiteuta.

#### 6. 4.7.1 *Problemi estimativi*

Possono essere oggetto di valutazione il diritto dell'enfiteuta, chiamato dominio utile, e quello del concedente, chiamato *dominio diretto*. I motivi per i quali può essere richiesta la stima sono gli stessi che occorrono per i beni in piena proprietà (compravendita, permuta, ipoteca, successione ereditaria, ecc.), e discendono dalla possibilità di ciascuna delle parti di disporre del proprio diritto. In caso di espropriazione del fondo enfiteutico o di danneggiamento delle cose del fondo, l'indennità dovuta è ripartita fra il concedente e l'enfiteuta in proporzione del valore dei rispettivi diritti (art. 963 c.c.), i quali in tali casi vanno entrambi stimati.

#### *Stima del dominio utile*

L'enfiteuta ha oggi la facoltà di procedere all'affrancazione in qualsiasi momento, pagandone un prezzo generalmente molto basso. Oltre a ciò, la legge gli concede tutta una serie di incentivazioni,

nell'intento di favorire la risoluzione dei rapporti enfiteutici, considerati ai giorni nostri residui del passato privi di utilità sociale. Questo fa sì che *l'affrancazione immediata* rappresenti, qualunque sia il momento della stima, *l'esito ordinario* del rapporto enfiteutico. Ne deriva che il valore del dominio utile ( $Vdu$ ) corrisponde a quello della piena proprietà ( $V_0$ ), diminuito del prezzo di affrancazione e delle spese necessarie per compierla, ossia:

$$Vdu = V_0 - (Pa+Sp) = V_0 - (15 Ca+Sp) \quad \mathbf{[6.9]}$$

Nel caso che sia già stata pronunciata sentenza di devoluzione, o al momento dell'estinzione di un'enfiteusi temporanea, il valore del dominio utile si riduce all'ammontare dell'indennità spettante all'enfiteuta per i miglioramenti fatti, cioè:

$$Vdu = Ind \quad \mathbf{[6.10]}$$

#### Stima del dominio diretto

Poiché l'affrancazione è sempre possibile e la sua esecuzione immediata rappresenta l'esito ordinario di un vigente rapporto enfiteutico, il valore del dominio diretto ( $Vdd$ ) corrisponde alla somma che spetta al concedente al momento della risoluzione del rapporto, pari al prezzo di affrancazione:

$$Vdd = Pa = 15 Ca \quad \mathbf{[6.11]}$$

In caso di sentenza di devoluzione già pronunciata, o di estinzione di un'enfiteusi temporanea, il concedente ricupererà la piena proprietà del fondo e dovrà pagare all'enfiteuta l'indennità per i miglioramenti da lui fatti. Il valore del dominio diretto corrisponderà allora al valore pieno della proprietà fondiaria, diminuito dell'indennità, cioè:

$$Vdd = V_0 - Ind \quad \mathbf{[6.12]}$$

#### ***Indicazioni per le riproduzioni dei beni culturali ecclesiastici***

Il Vescovo rilascia le autorizzazioni alla riproduzione delle immagini di beni culturali ecclesiastici attraverso l'Ufficio Arte Sacra e Beni Culturali della Diocesi, sentito il parere dei responsabili dei beni in oggetto ed in seguito alla valutazione del carattere dell'iniziativa. A norma delle leggi canoniche e civili tali riproduzioni potranno essere utilizzate solo nell'ambito del progetto presentato, salvo ulteriori autorizzazioni.

Anche ogni ristampa o riedizione deve essere autorizzata con analoga procedura.

Le norme sotto elencate si riferiscono all'utilizzo delle immagini nelle riproduzioni fotografiche, video, cinematografiche, televisive, digitali e in ogni altra forma possibile. L'autorizzazione regola l'utilizzo delle riproduzioni nell'ambito di progetti editoriali e di divulgazione e diffusione, compreso l'utilizzo nei mass-media e anche nelle reti informatiche.

### **6. 5.1 Riproduzioni a scopo commerciale**

Per le riproduzioni inserite in progetti editoriali o in produzioni di altra natura (locandine, manifesti o altre forme pubblicitarie che raffigurino beni culturali di proprietà ecclesiastica) l'autorizzazione alla riproduzione è necessaria sia per le riprese ex novo che per le immagini già esistenti; essa viene concessa su presentazione dettagliata del progetto editoriale da parte dell'autore o dell'editore.

Gli interessati devono pertanto specificare:

- scopo e caratteristiche dell'iniziativa editoriale;
- soggetti e autori delle opere da riprodurre (da indicare dettagliatamente);
- strumentazione e supporti sui quali verrà eseguita la riproduzione;
- valore commerciale del prodotto;
- numero di copie previste;
- autore delle riproduzioni;
- la data (da concordare) in cui si intendono effettuare le riprese.

Gli autori delle immagini sono tenuti a cedere alla Diocesi un negativo e/o una diapositiva e/o una riproduzione (anche digitalizzata)

di ciascuno scatto effettuato, e a sottoscrivere una liberatoria che garantisca alla Diocesi il libero utilizzo di quanto consegnato.

Dovrà essere chiaramente espressa sulle pubblicazioni la proprietà del bene e l'autorizzazione alla riproduzione concessa dall'Ufficio Arte Sacra e Beni Culturali della Diocesi.

Restano a carico del richiedenti le eventuali spese del personale di sorveglianza, i consumi e ogni altro onere che grava sull'ente responsabile dell'opera per ogni ripresa effettuata. Ottenuta l'autorizzazione i richiedenti potranno contattare direttamente il responsabile del bene per concordare gli appuntamenti.

### **Riproduzioni per ragioni di studio**

Per le riproduzioni per ragioni di studio gli interessati devono presentare una richiesta scritta del docente che segue lo studio, con riferimento alle ragioni della ricerca; o libretto universitario o altro documento di studio.

L'eventuale successiva pubblicazione della ricerca richiede un'ulteriore autorizzazione all'uso delle riproduzioni.

### **6. 5.3 Riproduzioni a scopo divulgativo**

Per le riproduzioni a scopo divulgativo, quali ad esempio l'utilizzo sulle reti informatiche, l'autorizzazione alla riproduzione viene concessa su presentazione dettagliata del progetto informativo da parte dell'autore o dell'editore.

Gli interessati devono specificare:

- scopo e caratteristiche dell'iniziativa;
- soggetti e autori delle opere da riprodurre (da indicare dettagliatamente); sito informativo o divulgativo che ospiterà le immagini.

Per le riproduzioni fotografiche inserite in tali progetti valgono le norme relative alle riproduzioni a scopo commerciale.

Dovrà essere chiaramente espressa accanto ad ogni immagine la proprietà del bene e l'autorizzazione alla riproduzione concessa dall'Ufficio Arte Sacra e Beni Culturali della Diocesi.

La concessione all'utilizzo delle immagini nelle reti informatiche o divulgative sarà limitata nel tempo e subordinata ~ versamento di un adeguato deposito cauzionale che sarà restituito allo scadere della concessione.

L'autore del progetto si impegna a cedere alla Diocesi il diritto di utilizzare il progetto divulgativo nell'ambito delle proprie iniziative e di creare dei link con le proprie pagine web, nel caso si tratti di siti informatici.

### **Riproduzioni video, cinematografiche e televisive**

Per le riproduzioni video, cinematografiche e televisive si applicano le stesse normative concernenti le riproduzioni fotografiche salvo quanto riguarda la consegna delle copie del materiale realizzato, che dovrà essere concordato caso per caso con i responsabili dell'Ufficio Arte Sacra e Beni Culturali della Diocesi.

## ***6.6 Indicazioni per il prestito dei beni culturali ecclesiastici***

La Diocesi rilascia le autorizzazioni al prestito dei beni culturali ecclesiastici attraverso l'Ufficio Arte Sacra e Beni Culturali.

### **Prestiti per mostre temporanee**

Per ottenere il prestito è necessario presentare il progetto dettagliato dell'iniziativa culturale (mostra o altro) allegando le schede di prestito per i singoli oggetti.

Il richiedente dovrà presentare la domanda all'Ufficio Beni Culturali che vaglierà il progetto ed espletterà le pratiche.

L'autorizzazione al prestito viene concessa sentito il parere dei responsabili del beni in oggetto, la Commissione Diocesana per i Beni Culturali, la Soprintendenza competente.

Per le mostre all'estero è necessario ottenere anche l'autorizzazione della Pontificia Commissione per i Beni Culturali, che verrà chiesta dall'Ordinario, oltre all'autorizzazione ministeriale all'espatrio.

L'ufficio dovrà soprintendere alla iniziativa, tutelare il valore storico e artistico ma soprattutto religioso delle opere e per questo potrà richiedere ulteriori garanzie per autorizzare il prestito.

La Diocesi si riserva di chiedere, qualora vi fosse la necessità, appropriato intervento di restauro quale contributo alla tutela del bene e alla sua valorizzazione.

Alla restituzione dell'opera tale riproduzione rimarrà di proprietà dell'Ufficio Arte Sacra e Beni Culturali della Diocesi.

Restano a carico del richiedenti oltre alle spese organizzative (imballaggio, trasporto, assicurazione "da chiodo a chiodo", ecc.) anche le eventuali spese e ogni altro onere che grava sul proprietario dell'opera per il prelievo e la restituzione delle opere. Il richiedente, ottenuta l'autorizzazione da parte dell'Ufficio Arte Sacra e Beni Culturali, dovrà contattare direttamente il responsabile del bene per gli ultimi accordi.

Ogni iniziativa legata all'esposizione che utilizzi l'immagine dei beni in oggetto dovrà essere autorizzata secondo le norme che regolano le riproduzioni dei beni culturali nella Diocesi.

### **6. 6.2 Prestiti temporanei per il culto**

Per ottenere il prestito è necessario presentare domanda scritta indicando le ragioni del prestito, i termini di tempo ed allegando le schede di prestito per i singoli oggetti. Alla scheda dovrà essere allegata una foto recente che testimoni lo stato di conservazione dell'opera. L'autorizzazione al prestito viene concessa sentito il parere dei responsabili dei beni in oggetto e la Commissione Arte Sacra e Beni Culturali della Diocesi.

Il richiedente non potrà intervenire sull'opera prestata senza informare l'Ufficio Arte Sacra e Beni Culturali e il responsabile del bene, nemmeno in caso di pulizia o restauro, in quanto custode solo temporaneo del bene.

Restano a carico dei richiedenti oltre alle spese di trasporto (imballaggio, trasporto, vigilanza) anche una polizza assicurativa adeguata a garanzia delle opere prestate, nonché eventuali spese e ogni altro onere che grava sul responsabile dell'opera per il prestito.

### ***Enti ecclesiastici e agevolazioni fiscali***

Com'è noto i beni immobiliari ecclesiastici godono in Italia di agevolazioni fiscali in quanto è loro specifica finalità favorire l'incontro fra culture diverse, educare al dialogo e alla valorizzazione del bene.

Vediamo brevemente gli elementi che caratterizzano tali agevolazioni che interessano in modo particolare l'imposta comunale sugli immobili e l'IVA.

#### **6. 7.1 Imposta Comunale sugli Immobili**

L'imposta comunale sugli immobili (ICI) è stata istituita con il Decreto Legislativo 30/12/92 n. 504 ed ha avuto effetto dall'anno 1993, con presentazione di specifica dichiarazione ICI.

L'imposta grava su:

- a. fabbricati* (singole unità immobiliari, iscritte al catasto edilizio urbano, o che devono esserlo);
- b. aree fabbricabili* (le superfici che, negli strumenti urbanistici generali o attuativi, hanno destinazione edificatoria);
- c. terreni agricoli* (quelli adibiti all'esercizio dell'attività agricola);

da chiunque posseduti nel territorio dello Stato, a titolo di proprietà, usufrutto, uso, abitazione. In caso di immobili concessi in diritto di superficie, enfiteusi o locazione finanziaria, soggetto passivo dell'imposta è il concedente, ma con diritto di rivalsa nei confronti dell'utilizzatore.

Come già citato, la prima dichiarazione ICI è stata presentata nel 1993 con riferimento alla situazione del 31 dicembre 1992. Tale dichiarazione è valida anche per gli anni successivi, salvo siano intervenute variazioni. In questo caso va presentata una denuncia relativamente ai soli immobili la cui situazione sia mutata nell'anno di riferimento, a causa ad esempio, di acquisto o cessione di immobile, perdita o acquisizione del diritto all'esenzione o alla riduzione dell'imposta, modifica delle caratteristiche dell'immobile, ecc..

I Comuni possono, attraverso il succitato regolamento:

- determinare l'aliquota in misura non inferiore al 4%, né superiore al 7%;
- diversificare l'aliquota applicabile con riferimento alla diversa tipologia ed utilizzazione degli immobili;
- prevedere un'aliquota agevolata per gli immobili di una o più categorie di enti senza scopo di lucro.

La base imponibile è costituita dal valore degli immobili, che si determina nel modo seguente:

- a. per i fabbricati è necessario riferirsi alle rendite catastali risultanti dall'applicazione dei nuovi estimi;
- b. per gli immobili del gruppo d<sup>16</sup> il valore imponibile è costituito dalla rendita catastale attribuita direttamente dagli uffici erariali moltiplicata per 50 o, in mancanza di stima diretta e solo se si tratta di immobili strumentali, dai valori di bilancio moltiplicati per i coefficienti stabiliti dalla legge;
- c. per gli immobili di interesse storico o artistico il valore si ottiene utilizzando la tariffa d'estimo di minore ammontare tra quelle previste per le abitazioni della zona censuaria in cui ciascun fabbricato è ubicato;
- d. per le aree fabbricabili: va invece utilizzato il valore di mercato;
- e. per i fabbricati in costruzione vengono considerati come aree edificabili finché non sono ultimati i lavori di costruzione o fino a quando non vengano di fatto utilizzati. La stessa previsione vale

---

<sup>16</sup> Sono immobili a destinazione speciale come opifici, alberghi, teatri, case di cura, istituti di credito, etc.



per i casi di demolizione e per i fabbricati in corso di recupero ai sensi dell' art. 31, lett. c), d), e) della L. 457/78.

Il Decreto legislativo 504/92 prevede una serie di esenzioni, indicate all'articolo 7, comma 1, che riguardano:

1. *i fabbricati destinati al culto e loro pertinenze* (lett. d).

Sono "i fabbricati destinati esclusivamente all'esercizio del culto<sup>17</sup>, purché compatibile con le disposizioni degli articoli 8 e 19 della Costituzione<sup>18</sup>, e le loro pertinenze".

Nella definizione il legislatore prende in considerazione solo l'elemento oggettivo, vale a dire la tipologia dei fabbricati e la loro destinazione a prescindere da chi li possieda e li utilizzi, anche se nella maggior parte dei casi è un ente ecclesiastico.

Per quanto riguarda le pertinenze (es. oratorio, cinema parrocchiale, abitazione del parroco, ecc.) è necessario riferirsi all'articolo 817 del codice civile dove al comma 1, si specifica che "sono pertinenze le cose destinate in modo durevole a servizio o ad ornamento di un'altra cosa" ed al comma 2, "la destinazione può essere effettuata dal proprietario della cosa principale o da chi ha un diritto reale sulla medesima". Nell'articolo si evidenzia, in modo particolare, il carattere durevole e non occasionale del vincolo pertinenziale e la volontà del proprietario circa la destinazione della "cosa".

2. *gli immobili utilizzati dagli enti non commerciali* (lett. i).

Il riferimento è agli "immobili utilizzati dai soggetti di cui all'art. 87, comma 1, lettera c) del T.U.I.R.<sup>19</sup>". Si tratta degli immobili utilizzati dagli enti non commerciali, quali gli enti ecclesiastici, le associazioni, le fondazioni, i comitati, ecc.. Hanno diritto all'esenzione solo se "destinati esclusivamente allo svolgimento di attività assistenziali, previdenziali, sanitarie, didattiche, ricettive, culturali, ricreative e sportive". A queste

<sup>17</sup> In catasto classificati come appartenenti al gruppo E/7 immobili a destinazione particolare.

<sup>18</sup> Art. 8 «tutte le confessioni sono ugualmente libere davanti alla legge ...»

Art. 19 «tutti hanno diritto di professare liberamente la propria fede religiosa in qualsiasi forma, individuale o associata, di farne propaganda e di esercitarne in privato o in pubblico il culto, purché non si tratti di riti contrari al buon costume».

<sup>19</sup> «gli enti pubblici e privati diversi dalle società, residenti nel territorio dello Stato, che non hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali»

si aggiungono le "attività di cui all'articolo 16, lettera a) della legge 20 maggio 1985, n. 222", ovvero le attività di religione o di culto.

Il legislatore parla di immobili, quindi non solo di fabbricati, ma anche di terreni agricoli e di aree fabbricabili.

Inoltre, è sufficiente che l'immobile sia utilizzato dall'ente non commerciale (non è richiesto quindi che sia di sua proprietà). Esiste però un vincolo dato dall'esclusività della destinazione alle attività specificate, nelle quali, è importante sottolinearlo, sono ricomprese anche le attività commerciali (es. la scuola, il cinema parrocchiale, ecc.).

Infine, per quanto riguarda l'esenzione prevista per le attività di cui all'articolo 16, lett. A) della legge 222/85 sono esenti da ICI destinati ad esempio a Seminari, Conventi, sedi delle associazioni e fondazioni di culto, ecc.).

E' importante, peraltro, evidenziare che il D. Lgs. 446/97 ha stabilito, all'interno della potestà regolamentare dei Comuni, la possibilità per questi ultimi di limitare l'agevolazione di cui sopra ai soli "fabbricati", quindi non più a tutti gli immobili, e solo se "posseduti, oltre che utilizzati" e non più se solo utilizzati dagli enti non commerciali. Sarà quindi importante una verifica attenta dei regolamenti comunali in materia di entrate per la parte che riguarda l'ICI.

*3. i fabbricati recuperati e destinati alle attività di cui alla L. 104/92 (lett. g).*

Si tratta dei "fabbricati che, dichiarati inagibili o inabitabili, sono stati recuperati al fine di essere destinati alle attività assistenziali di cui alla legge 5 febbraio 1992, n. 104, limitatamente al periodo in cui sono adibiti direttamente allo svolgimento delle attività predette". Vengono agevolati solo i fabbricati e deve esserci stata una dichiarazione di inagibilità o di inabitabilità. Inoltre devono essere stati recuperati nel rispetto di tutte le norme previste dalla Legge 104 e al fine di essere destinati alle attività assistenziali previste dalla stessa. Infine, l'esenzione è limitata al periodo in cui queste attività vengono svolte di fatto.

4. possono interessare le parrocchie anche le esenzioni previste per i fabbricati destinati ad usi culturali (lett. c), quella che riguarda i fabbricati classificati o classificabili nelle categorie catastali da E/1 a E/9 (lett. b) e, infine, quella a favore dei terreni agricoli di aree montane o di collina (lett. h).

In conclusione, si può affermare che per gli enti non commerciali in genere (compresi le parrocchie e gli altri enti ecclesiastici) gli unici immobili soggetti all'ICI dovrebbero essere quelli dati in affitto o ad altro titolo, salvo quelli concessi in locazione ad altri enti non commerciali per lo svolgimento di una delle attività previste dalla lett. i), e le aree fabbricabili, non utilizzate per le suddette attività o per costruirvi fabbricati ad esse destinati.

Fra le condizioni previste dall'art. 8 del D. Lgs 504/92 quella che maggiormente può interessare gli enti non commerciali è indicata dal comma 1: "l'imposta è ridotta del 50 per cento per i fabbricati dichiarati inagibili o inabitabili e di fatto non utilizzati". Le condizioni per l'applicazione della riduzione sono come si può notare: un'apposita dichiarazione di inagibilità o inabitabilità e l'effettivo mancato utilizzo che devono essere accertate dall'ufficio tecnico comunale, con perizia a carico del proprietario o, in alternativa, attestate dal contribuente con dichiarazione sostitutiva.

### **6. 7.2 Edilizia ed IVA agevolata**

Per orientarsi tra le diverse aliquote IVA che vengono applicate in campo edilizio è necessario analizzare la legislazione che si è susseguita nel tempo.

Innanzitutto, l'art. 44 della legge 861 del 1971 individua la realizzazione di Chiese ed altri edifici per servizio religioso; la realizzazione di Impianti sportivi di quartiere, centri sociali ed attrezzature culturali tra le opere di urbanizzazione secondaria alle quali è applicata l'aliquota IVA del 10%.

La legge n. 457 del 5 agosto 1978, all'art. 31 definisce altre tipologie di interventi distinguendole come segue:

- interventi di manutenzione ordinaria (lett. a);
- interventi di manutenzione straordinaria (lett. b);
- interventi di restauro e risanamento conservativo (lett. c);
- interventi di ristrutturazione edilizia (lett. d);
- interventi di ristrutturazione urbanistica (lett. e).

Scontano l'aliquota ordinaria (20%) gli interventi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 31, mentre sono assoggettati all'aliquota agevolata del 10% tutti beni, escluse materie prime e semilavorate, e le prestazioni di servizi, dipendenti da contratti di appalto delle altre tipologie di lavori.

La finanziaria per il 2000, Legge 23/12/1999, n. 488, all'articolo 7 ha introdotto l'aliquota agevolata del 10%, invece dell'ordinaria del 20%, per gli interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria realizzati su fabbricati a prevalente destinazione abitativa privata.

Il successivo D.M. 29/12/1999 ha individuato i beni costituenti parte significativa del valore delle forniture (c.d. beni significativi) effettuate nell'ambito degli interventi di manutenzione agevolati.

La circolare 7/4/2000, n. 71/E ha fornito poi chiarimenti sull'ambito e le modalità di applicazione dell'aliquota Iva agevolata del 10% ai sensi dell'art. 7, comma 1, lett. B) e comma 2 della legge 488/99.

L'agevolazione introdotta dalla legge 488/99 è stato prorogato per il 2001 con la legge 388/2000, per il 2002 con la legge 448/2001 ed infine l'articolo 2, comma 6, secondo paragrafo della legge 27/12/2002, n.289 (finanziaria per il 2003) ha prorogato fino al 30/09/2003 l'agevolazione dell'IVA al 10% sugli interventi relativi alle manutenzioni ordinarie e straordinarie di immobili a prevalente destinazione abitativa privata.

L'aliquota Iva agevolata al 10% per le manutenzioni ordinarie e straordinarie è applicabile:

- a. ai fabbricati a prevalente destinazione abitativa, cioè a "singole unità immobiliari a destinazione abitativa (categorie catastali da A1 ad A11, escluso A10) - a prescindere dall'effettivo utilizzo - e relative pertinenze;

- b. ad "interi fabbricati con più del 50% della superficie dei piani sopra terra destinata ad abitazione privata.
- c. ad "edifici assimilati alle case di abitazione non di lusso ai sensi dell'art. 1 della legge 19 luglio 1961, n. 659, a condizione che costituiscano stabile residenza di collettività".

Da quanto sopra, si evidenzia che l'intervento è sempre agevolato se viene realizzato in una unità immobiliare classificata catastalmente nella categoria A (ad esclusione dei fabbricati della categoria A10 che include "uffici e studi privati"); in questi casi è ininfluenza il tipo di utilizzo del fabbricato: l'agevolazione spetta anche se l'immobile non viene destinato ad abitazione.

Si ritiene che possano ricomprendersi in questa fattispecie, oltre a tutte le costruzioni utilizzate come abitazioni (la casa del parroco e degli altri sacerdoti presenti in parrocchia, l'abitazione del sacrista o del custode, degli appartamenti concessi in locazione a nuclei familiari).

Inoltre rientrano nell'ambito dell'agevolazione i fabbricati che per la maggior parte della loro consistenza siano destinati ad abitazioni; in tal caso l'aliquota ridotta spetterà sugli interventi effettuati nei singoli appartamenti e su quelli riguardanti le parti comuni degli edifici, mentre non potrà essere applicata alle manutenzioni relative alle singole unità immobiliari diverse dalle abitazioni (negozi, depositi), a meno che non costituiscano pertinenza di unità immobiliari.

Tale inclusione è particolarmente significativa per enti, quali quelli ecclesiastici, se si considera che tra gli edifici indicati rientrano anche seminari, monasteri, collegi, pensionati, ospizi, edifici in relazione ai quali non rileva "la classificazione catastale, ma la circostanza oggettiva di essere destinati a costituire residenza stabile delle collettività che vi alloggiano".

Rimangono escluse le case di abitazione non di lusso, ma "prive del carattere di stabile residenza, quali scuole, caserme, ospedali, case di cura, ricoveri, colonie climatiche, collegi, educandati, asili infantili, orfanotrofi e simili"; "immobili aventi finalità analoghe a quelle avanti illustrate (istruzione, assistenza, cura e beneficenza) e destinati ad ospitare collettività o categorie di persone, quali carceri, case di riposo,

sanatori, pensionati, gerontocomi, brefotrofi, monasteri e conventi, seminari e centri di recupero per bambini handicappati ”.

Come previsto dal D.P.R. 633/72, Tabella A, Parte II, n. 41-ter viene applicata l'aliquota del 4% alle "prestazioni di servizi dipendenti da contratti di appalto aventi ad oggetto la realizzazione delle opere direttamente finalizzate al superamento o alla eliminazione delle barriere architettoniche". Due precisazioni: l'aliquota specifica è applicata qualunque sia il tipo di immobile interessato dai lavori, con la stipula di un contratto d'appalto o di un contratto d'opera. L'agevolazione spetta anche se i lavori consistono in interventi di manutenzione ordinaria o straordinaria, purché direttamente finalizzati al superamento o all'eliminazione delle barriere architettoniche (C.M. 2 marzo 1994, n. 2/E).

E' importante ricordare che nel caso di lavori non limitati solo all'abbattimento delle barriere architettoniche, ai fini dell'applicazione dell'aliquota specifica è necessario che nel contratto di appalto siano discriminati i corrispettivi relativi ai diversi interventi e che vengano distintamente fatturati.

Anche se la norma agevola le prestazioni di servizi e non le cessioni di beni, va però chiarito che, non essendo richiesta una specifica forma di contratto, rientrano nell'ambito dell'aliquota IVA ridotta, non solo le prestazioni di servizi dipendenti da contratti di appalto, ma anche quelle derivanti dai contratti d'opera o altri accordi negoziali. Ne consegue che rientra nella disposizione "l'ipotesi in cui l'intervento di recupero si realizzi mediante cessione con posa in opera di un bene, poiché l'apporto della manodopera assume un particolare rilievo ai fini della qualificazione dell'operazione".

Per quanto concerne la cessione di beni, l'aliquota agevolata non si estende automaticamente, ma occorre prima verificare se il loro costo è prevalente rispetto al valore totale della prestazione: in caso affermativo, sono tassati in parte al 10% e in parte al 20%.

Il D. M. del 29 dicembre 1999, ha identificato quei beni che devono essere considerati "significativi":

- ascensori e montacarichi;
- infissi esterni ed interni;

- caldaie;
- videocitofoni;
- apparecchiature di condizionamento e riciclo dell'aria;
- sanitari e rubinetterie da bagno;
- impianti di sicurezza.

La differenziazione dell'applicazione dell'aliquota Iva viene effettuata solo quando il bene in questione, considerato nella sua interezza (quindi non le singole parti che lo compongono), rientra tra quelli suindicati e tra quelli che hanno la stessa funzionalità. Per tutti gli altri beni vale il principio che li considera parte indistinta della prestazione di servizio.

La Circolare n. 71/E, tra l'altro, si occupa del trattamento IVA da riservare alle prestazioni professionali: si tratta di costi che non rientrano tra quelli per i quali è riconosciuta l'aliquota agevolata in quanto non hanno ad oggetto la materiale realizzazione dell'intervento, ma risultano a questo collegate solo in maniera indiretta. Sul punto l'indicazione è estremamente chiara: "le prestazioni rese da professionisti (ingegneri, geometri, architetti, ecc.), anche se inerenti agli interventi di recupero edilizio, restano assoggettate all'aliquota ordinaria del 20 per cento".

Per godere dell'IVA agevolata è sufficiente un'autocertificazione da parte del proprietario dell'immobile o una dichiarazione del progettista incaricato, che attesti con chiarezza e con riferimento alle tipologie della L. 457/78 la fattispecie dell'intervento in questione.

## CONCLUSIONI

I beni ecclesiastici rappresentano una parte cospicua, sotto il profilo quantitativo e qualitativo, del patrimonio storico-artistico del nostro Paese. Negli ultimi decenni le tematiche della conservazione e della tutela del patrimonio culturale in generale e del patrimonio culturale ecclesiastico in particolare, sono state al centro di dibattiti promossi sia dalle istituzioni civili che ecclesiastiche.

Ma conservare significa muoversi in un campo multidisciplinare nel quale il criterio economico non può essere disatteso in presenza di un progetto di tutela. Il patrimonio culturale, testimonianza di valori storici o artistici o religiosi, è anche un bene economico, avendo le caratteristiche di utilità, fruibilità e di limitata disponibilità che distinguono i beni economici (sempre più rari) dai beni non economici e naturali.

La stima del patrimonio immobiliare culturale è strumentale alla gestione del patrimonio stesso (*property management*), alla redazione di piani e di programmi di intervento volti alla valorizzazione e al recupero delle risorse immobiliari, alla inventariazione dei beni storico-artistico-culturali. Il patrimonio culturale ecclesiastico vista la sua capillare distribuzione sul territorio nazionale è sicuramente testimonianza, al pari degli altri beni culturali, della storia, della civiltà e della cultura del Paese, ma al contempo anche della religiosità in quanto utilizzato per scopi liturgici o devozionali.

Data la particolare natura di tali beni, particolare e mirato è altresì l'approccio valutativo volto alla loro stima.

Il presente percorso di ricerca mira a accrescere la conoscenza circa la valutazione dei beni culturali prendendo in esame una particolare tipologia di beni culturali quali i beni culturali ecclesiastici a tutt'oggi oggetto di scarsa attenzione da parte degli estimatori, a motivo della loro spiccata atipicità, unicità e complessità.

La loro complessità ha infatti reso necessario, al fine di fornire un quadro chiaro ed esaustivo, un inquadramento di tali beni nell'ambito



giuridico-normativo, nell'ambito economico, nell'ambito estimativo e per finire nell'ambito fiscale.

Il primo approccio allo studio ha riguardato gli aspetti giuridici e normativi. Tale particolare tipologia di beni è di fatto regolamentata dal Diritto Civile, dal Diritto Canonico e dai numerosi documenti riguardanti i Concordati tra Chiesa e Stato Italiano. Si è proceduto alla disamina dei codici civili e canonici in materia di patrimonio ecclesiastico svolgendo un'analisi comparata e mirata a evidenziare punti di congiunzione e di conflitto.

Le problematiche estimative di qualunque categoria di beni immobili non può prescindere dall'analisi di quelli che sono gli aspetti economici. Il presente lavoro di tesi ha preliminarmente svolto una disamina circa le relazioni e i meccanismi di classificazione dei beni in beni pubblici e beni privati. Tale disamina ha consentito di classificare i beni culturali ecclesiastici come "*merits goods*" e appartenenti alla categoria dei beni a proprietà comune. A motivo del particolare mercato in cui ricadono i beni culturali ecclesiastici, è stato necessario approfondire e definire la particolare curva di domanda e di offerta che attiene a tale categoria di beni. Il mercato dei beni culturali ecclesiastici non è di immediato inquadramento, i tradizionali strumenti che la scienza economica ci fornisce non sono esaustivi per affrontare le problematiche di gestione, di valorizzazione e di consumo in quanto non sono in grado di considerare alcune peculiarità, che sono tipiche di questi beni, quali ad esempio il *free riding* o le esternalità.

Gli aspetti valutativi dei beni culturali ecclesiastici hanno ispirato gli approfondimenti più significativi del lavoro di tesi. I beni culturali ecclesiastici in ambito estimativo mostrano peculiarità comuni ai beni culturali in genere e peculiarità che sono strettamente legate alla loro specifica condizione. La stima di tali immobili è incentrata alla ricerca della valutazione monetaria delle valenze qualitative che generalmente sono riscontrabili nei beni culturali in genere e di tutti gli altri aspetti collegabili alla funzione religiosa che i beni culturali ecclesiastici svolgono. Aspetto non trascurabile ai fini estimativi è la mancanza di un mercato dei beni culturali ecclesiastici, tali beni infatti non sono liberamente commerciati.

La soluzione ai problemi estimativi presentati dai beni culturali ecclesiastici è stata ricercata attraverso un approfondito studio dei principali metodi e procedimenti di stima esistenti in letteratura implementati principalmente nell'ambito della stima dei beni storico-culturali e ambientali. I metodi analizzati sono stati: *l'Hedonic Price Method*, il *Travel Cost Method* e il *Contingent Valuation Method*. *L'Hedonic Price Method* viene applicato per determinare solo il valore d'uso degli utenti diretti, il *Travel Cost Method* determina il valore d'uso diretto per i turisti mentre il CVM consente di stimare tutti i diversi valori che compongono il VET e dare concretezza operativa alla nozione di valore economico totale.

I modelli di analisi proposti dalla tesi dottorale formulano in concreto i valori monetari delle risorse architettonico-ambientali e culturali e riguardano direttamente la risorsa e le sue valenze qualitative. I modelli esaminati sono stati proposti considerando nel dettaglio la particolare tipologia immobiliare oggetto di studio e sono stati prospettati scenari metodologici specifici.

Tra i metodi considerati il *Contingent Valuation Method* (CVM) è stato oggetto di maggiore approfondimento in quanto appare quello più idoneo alla stima monetario del valore di mercato dei beni culturali ecclesiastici. Il CVM è una procedura valutativa diretta capace di stimare l'utilità prodotta dalla conservazione e tutela delle risorse culturali, ambientali, architettoniche e religiose. Il procedimento oltre a stimare i valori di uso, che sono presenti nei beni culturali in genere, prende in considerazione anche i valori di esistenza e di religioso di rilevante importanza nella composizione del valore economico totale di una risorsa culturale ecclesiale. Il CVM è basato sulla tecnica delle interviste e analizza il comportamento dei beneficiari della risorsa in un mercato ipotetico, costruito secondo precise indicazioni teoriche e metodologiche tese a ridurre le problematiche generate dallo scenario ipotetico proposto.

Al fine di testare l'applicabilità di tale procedura alla categoria dei beni culturali ecclesiastici si è proceduto alla stima del valore economico del Seminario Vescovile di San Marco Argentano.

La scelta di stimare il valore economico del Seminario nasce dalla consapevolezza, diffusa sul territorio nazionale, che enormi complessi edilizi di elevata valenza architettonica e culturale, prima utilizzati come luoghi di formazione spirituale e culturale dei seminaristi, oggi risultano sovradimensionati rispetto al numero dei futuri sacerdoti e quindi in gran parte non utilizzati e soggetti a deperimento fisico e strutturale. Tale tipologia di bene architettonico/culturale rappresenta quindi una risorsa territoriale quasi completamente inutilizzata. La preferenza accordata al Seminario Vescovile di San Marco Argentano (CS) è generata sia dalla centralità del bene rispetto al sistema territoriale sia dalle sue caratteristiche di testimonianza della civiltà locale e diocesana nelle sue fasi storiche cruciali.

Si è proceduto quindi alla costruzione del mercato ipotetico ed alla redazione del questionario da sottoporre ai soggetti del campione selezionato. L'elaborazione del questionario ha coinvolto diverse competenze di tipo sociale, pedagogico, psicologico, architettonico, religioso ed estimativo in quanto tale questionario rappresenta lo strumento fondamentale di una valutazione di contingenza. Il processo di stesura del questionario finale è stato arricchito dall'attuazione di *focus groups* per testare la qualità del disegno dello scenario ideato per il caso di studio.

Quanto sopra ha permesso attraverso l'analisi della disponibilità a pagare del campione di quantificazione il *surplus* o la rendita del consumatore dovuto alla tutela e valorizzazione del Seminario Vescovile di San Marco Argentano.

L'approccio legato alla valutazione del surplus del consumatore sembra inoltre suggerire nuove prospettive in veste di supporto al decisore pubblico nella classificazione dei "beni d'eccellenza", contemperando in tal modo le istanze culturali espresse dalla collettività con l'esigenza di una razionalizzazione nell'uso di risorse finanziarie limitate.

Il lavoro di tesi ha, infine, dedicato una sezione allo studio dei problemi estimativi inerenti la gestione del patrimonio ecclesiastico. Tale esigenza è espressa in vista di un utilizzo pastorale intelligente e rinnovato dei beni ecclesiastici. Fermo restando che, prima di ipotizzare

una diversa destinazione di immobili e strutture di proprietà di enti ecclesiastici, è necessario compiere una valutazione circa l'uso pastorale, gli enti ecclesiastici possono consentire che altri soggetti utilizzino i propri impianti. Tale concessione oltre che assolvere agli aspetti giuridici non può prescindere dalla stima dei diritti reali di godimento che si andranno a costituire tra il bene e il titolare.

È da evidenziare, inoltre, che nel quadro normativo di riferimento sono da tenere presenti le agevolazioni fiscali (ICI, IVA) di cui tali tipologie di beni godono considerando che le esenzioni di cui beneficiano taluni complessi immobiliari sono il più delle volte condizionate alla circostanza che i locali siano utilizzati dall'ente proprietario per la realizzazione delle proprie finalità istituzionali di tipo non commerciale.

Lo studio presentato segna una prima tappa nel percorso delle tematiche riguardanti le stime di interesse dei beni culturali ecclesiastici fornendo delle risposte scientifico-estimative ai processi decisionali pubblici di programmazione che richiedono, con sempre maggior frequenza, la disponibilità di strumenti idonei a fornire un segnale misurabile, sul piano monetario, dei benefici collettivi conseguenti al recupero, al riuso e alla gestione delle risorse immobiliari caratterizzate da valenze storico-architettoniche.

## **APPENDICI**

**Appendice A**  
*Questionario del Sondaggio Pilota*

## Seconda elaborazione della bozza

### Questionario

Destinatari: *FOCUS GROUP*

- a. *Cittadini di San Marco Arg.*
- b. *Cittadini dell'interland (50 km)*
- c. *Cittadini dell'interland (150 km)*

Obiettivo: *Elaborazione questionario per sondaggio definitivo.*

Metodologia: a. *definizione tipologia utente*

b. *definizione territorio d'azione*

c. *domande di definizione di attendibilità*

#### **Fase 1**

*Premessa*

Gentile cittadino, sottoponiamo alla sua attenzione il seguente questionario certi del suo valido contributo alla elaborazione, cui stiamo lavorando, di un progetto più ampio che interessa il Seminario Vescovile Diocesano, immobile ubicato in San Marco Arg. Le domande che le rivolgiamo hanno unicamente finalità di studio e di ricerca e i dati rilevati dalle sue risposte saranno resi noti in maniera aggregata al solo scopo di stimare il valore che la collettività attribuisce alla struttura in questione.

#### **Fase 2**

*Dati personali*

- *Il questionario è anonimo, per i soli fini di valutazione, le chiediamo se è:*

- a.  Donna     Uomo
- b.  Cittadino/a italiano/a     Altro
- c.  Lavoratore     Disoccupato/a     Pensionato/a
- d. Età     da 15 a 25     da 26 a 35     da 36 a 50  
 oltre 51
- e.  cristiano     ateo     altro

- Profilo

a. Segnali quale forma artistica, tra quelle sotto indicate, predilige:

teatro    cinema    architettura    pittura  
 musica

b. Indichi con quale frequenza visita:

Mostre    1 volta all'anno    più di 5 volte all'anno    altro  
Musei    1 volta all'anno    più di 5 volte all'anno    altro  
Città d'Arte    1 volta all'anno    più di 5 volte all'anno    altro

c. San Marco Argentano le ricorda:

L'Ospedale      La Torre Normanna      Il Seminario  

d. Come giudica l'attenzione delle Istituzioni nei confronti dei monumenti e dell'architettura sammarchese?

Ottima      Buona      Sufficiente      Scarsa  

e. Quanto è importante per lei la tutela delle opere artistiche presenti nella città di San Marco Argentano?

Moltissimo      Abbastanza      Poco importante  

### Fase 3

- Specifico

a. Se la Diocesi le chiedesse un parere sull'eventuale cessione del Seminario Vescovile, sede della formazione di molti sacerdoti, ad una società alberghiera che trasformasse la Chiesa di San Francesco in una sala ricevimenti, lei si mostrerebbe:

Favorevole      Contrario  

b. Per quale motivo?

Affettivo      Economico     
Culturale      Sociale     
Artistico      Sviluppo e Occupazione  

c. Quanto è importante per lei ...:

...poter usufruire della Chiesa di San Francesco per partecipare alle celebrazioni religiose.

Moltissimo      Abbastanza      Poco importante



...tramandare alle generazioni future questo patrimonio artistico – spirituale.

Moltissimo  Abbastanza  Poco importante

...che la città è meta di molte persone grazie a questa struttura.

Moltissimo  Abbastanza  Poco importante

...mantenere viva questa realtà sociale e culturale.

Moltissimo  Abbastanza  Poco importante

d. I motivi che stanno alla base di questa proposta riguardano sia il mancato utilizzo della struttura, a causa della carenza delle vocazioni, sia il costo che richiede il mantenimento del bene artistico-culturale. Se si costituisse un comitato di cittadini che sostengono la volontà a mantenere in vita questo luogo, ricco di ricordi e di storia, lei vi aderirebbe?

SI  NO

e. Per quale motivo?

Non condivido il tipo di iniziativa

. Non ho fiducia in chi gestisce i comitati

. Non mi interessa di queste cose

f. Sarebbe disposto ad investire una somma di denaro per contribuire al mantenimento decoroso della Chiesa di San Francesco?

SI  NO

g. In che misura?

Da € 10,00 a € 50,00  Da € 100,00 a € 500,00

Oltre € 500,00

### **Attendibilità:**

1. Nella scelta dei suoi viaggi predilige:

Mete esotiche  Città d'arte  Montagne e Sport

2. Acquista con più frequenza

Quotidiani  Settimanali  Riviste Specializzate

3. Svolge attività di volontariato?

Se SI quale?

..Sanitario  Sociale  tramite associazioni in particolare

4. Svolge una professione nel settore pubblico o privato

.. pubblico  privato

5. Se si dovesse indicare una somma uguale per tutti, quanto proporrebbe?

€ .....

**Appendice B**  
*Verbale Focus Groups*

### Verbale focus groups

Mercoledì 18 aprile 2007 alle ore 17,30 in San Marco Argentano nella sala parrocchiale don Vincenzo Balsano sono incominciate le operazioni di rilevazione dei dati con il primo Focus group. Tale momento ha avuto come obiettivo l'analisi e la valutazione del questionario di rilevazione delle preferenze in modo da poter intervenire con modifiche atte a migliorarlo prima del sondaggio definitivo. Hanno partecipato al focus groups 15 persone di diversa età e sesso preliminarmente invitate e disponibili a dare il proprio contributo con libertà e sincerità.

Dopo aver spiegato le finalità della ricerca in generale e del focus groups in particolare è stato chiesto ad ognuno di intervenire in qualunque momento per segnalare eventuali dubbi o perplessità nell'interpretazione del questionario.

Si è quindi proceduto alla lettura e compilazione personale del questionario.

Le osservazioni poste sono state:

**Domanda 2:** cosa si intende per abitualmente?

**Domanda 2.1:** perché se non li leggo abitualmente ma li leggo raramente non posso rispondere alla domanda 2.1?

**Domanda 9:** Questa domanda viene interpretata in modo non corretto; più che indicare l'importanza che si attribuisce alle ragioni predefinite A, B, C, D si tende a indicare quali ragioni si ritengono importanti e quali no. Forse andrebbero eliminate le caselle di preferenza alle ragioni della tutela A, B, C, D.

**Domanda 15:** Questa domanda genera molta curiosità. Anche dopo aver spiegato in modo dettagliato la differenza di gestione sono molte le domande che vengono poste alludendo a situazioni particolari che si potrebbero creare.

I partecipanti al focus groups possono essere descritti nella tabella di seguito riportata.

	24/35		36/50		51/65		>65	
Sesso	M	F	M	F	M	F	M	F
Numero	1	3	3	2	2	2	1	1

Alla fine della compilazione del questionario ho chiesto se qualche aspetto per loro importante relativo alla ricerca in corso era stato trascurato o se da sammarchesi che conoscono bene il territorio e le abitudini potevano darmi qualche consiglio utile all'indagine stessa. Non sono venute fuori indicazioni diverse da quelle già considerate in fase di elaborazione anche se in molti hanno suggerito di aiutare nella compilazione del questionario l'intervistato per evitare possibili interpretazioni errate o facili allarmismi data la proposta ipotetica che viene considerata.

Abbiamo stimato che il tempo di compilazione del questionario varia da 13 a 18 minuti compresa la presentazione.

Il focus group è terminato alle ore 19,00 con un aperitivo offerto ai partecipanti.

Ho successivamente fatto visionare il questionario a S. E. il Vescovo che ha apprezzato il lavoro e il sondaggio che andremo a fare.

**Appendice C**  
*Questionario Definitivo*

## **QUESTIONARIO CVM SEMINARIO VESCOVILE DI SAN MARCO ARGENTANO (CS)**

Questionario elaborato da: dott. **Francesca Marcella Mazza**

Gentile cittadino, Lei è stato scelto per partecipare ad una ricerca condotta dal Dipartimento Pianificazione Territoriale dell'Università della Calabria.

L'obiettivo della ricerca è comprendere il grado di consapevolezza presente nei cittadini sull'importanza di tutelare i beni storico-artistici ecclesiastici e ambientali.

Uno degli strumenti della ricerca è la compilazione del presente questionario che ha come oggetto il SEMINARIO VESCOVILE DI SAN MARCO ARGENTANO (CS)

Le persone selezionate per contribuire a questa ricerca sono poche e il loro contributo è veramente importante.

Le chiediamo di esprimere la sua opinione liberamente, avendo presente che non esistono risposte sbagliate. Le ricordiamo che il questionario è anonimo e le informazioni dedotte saranno riservate e utilizzate solo ai fini della ricerca.

### **1. Negli ultimi 12 mesi quante volte si è recato**

- ◇ Al cinema: .....
- ◇ A teatro: .....
- ◇ In un museo: .....
- ◇ Nel centro storico di una città di arte: .....
- ◇ In un santuario: .....

### **2. Legge abitualmente riviste o giornali?**

- ◇ Si      ◇ No

#### **2.1 Se SI, mostra interesse per le pagine culturali e del tempo libero?**

- ◇ Si      ◇ No

### **3. Alla TV o alla radio segue, anche se non costantemente, servizi e documentari su temi culturali e/o religiosi?**

- ◇ Si      ◇ No

### **4. Ha mai letto libri e/o riviste su temi riguardanti monumenti, musei, luoghi di culto e centri storici ?**

- ◇ Si      ◇ No

**5. Il paese di San Marco Argentano rievoca alla sua memoria principalmente l'immagine del ...?**

- ◇ Ospedale                      ◇ Torre Normanna                      ◇ Seminario Vescovile

**6. Come giudica lo stato di conservazione complessivo dei beni culturali presenti sul territorio comunale di San Marco Argentano?**

- ◇ Ottimo    ◇ Mediocre  
◇ Buono    ◇ Pessimo  
◇ Sufficiente

**6.1 Quanto è importante per lei tutelare i beni culturali presenti nel territorio di San Marco Argentano?**

- ◇ Molto importante    ◇ Per niente importante  
◇ Importante    ◇  
Non lo so  
◇ Poco importante

**7. Lei è a conoscenza che nel territorio di San Marco Argentano esiste un Seminario Vescovile?**

- ◇ Si                      ◇ No

**7.1 Lo ha visitato almeno una volta?**

- ◇ Si                      ◇ No

**8. Il seminario vescovile è stato per anni il luogo dove si sono formati molti sacerdoti e laici. La diminuzione delle vocazioni, ma soprattutto gli ingenti costi di gestione e manutenzione della struttura potrebbero determinare la chiusura del convento vescovile. Quanto è importante per Lei che il seminario continui a essere luogo di culto e di formazione religiosa?**

- ◇ Molto importante  
◇ Importante  
◇ Poco importante  
◇ Per niente importante  
◇ Non lo so



**9. Qui di seguito sono elencate alcune ragioni per cui si ritiene utile tutelare e valorizzare il seminario vescovile. Può dirci a Suo giudizio, quanto sono importanti?**

- A. Per tutelare e continuare a promuovere la missionarietà della Chiesa.
- B. Per tutelare il valore storico, culturale e educativo.
- C. Per garantirne la fruibilità a tutti i cittadini.
- D. Per offrire opportunità di sviluppo, crescita culturale e occupazione per la comunità locale.

	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>
Molto importante	◇	◇	◇	◇
Importante	◇	◇	◇	◇
Poco importante	◇	◇	◇	◇
Per niente importante	◇	◇	◇	◇
Non lo so	◇	◇	◇	◇

Come Lei può ragionevolmente pensare, la gestione e manutenzione del complesso vescovile richiede ingenti somme di denaro. Supponga per un momento che l'ente ecclesiastico preposto non disponga delle necessarie risorse finanziarie. Si potrebbe quindi valutare l'eventualità che ciascun cittadino residente nella diocesi di San Marco Argentano - Scalea possa offrire un contributo finanziario volontario personale.

Data questa possibilità si potrebbe per esempio costituire un'associazione, senza scopo di lucro, che si occuperebbe di raccogliere e spendere i fondi necessari per tutelare e gestire del Seminario vescovile. L'associazione darà conto puntualmente di come ha speso le somme raccolte e renderà noti, su un'apposita tabella posta all'interno del seminario, i nomi dei cittadini che hanno volontariamente offerto il contributo. Ovviamente, la pubblicazione del nome avverrà soltanto se il contribuente lo vorrà. Le somme offerte volontariamente dai cittadini sarebbero raccolte solo se il loro ammontare complessivo consentisse di garantire le operazioni di manutenzione e tutela del seminario. Diversamente, le somme già offerte volontariamente sarebbero restituite e le operazioni di manutenzione e tutela non avverrebbero.

**10. Stante questa situazione assolutamente ipotetica, sarebbe disposto ad offrire UN CONTRIBUTO FINANZIARIO UNA TANTUM affinché si salvaguardi l'esistenza e la funzione di luogo di culto e formazione religiosa del seminario vescovile?**

- ◇ Si      ◇ No      ◇ Non lo so

**11.1 (Se No o NON SO) Può dirci perché?**

- A.  non mi interessa l'iniziativa
- B.  ci sono cose più importanti cui dare il mio contributo volontario
- C.  non ho fiducia nella corretta gestione dei fondi

**11.2 E se avesse fiducia nella corretta gestione dei fondi da parte dell'Associazione, sarebbe disposto ad offrire un contributo finanziario?**

- Si       No       Non lo so

**12. Data questa sua disponibilità, sarebbe disposto ad offrire una tantum di euro .....**

- Si       No

**12.1 (Per chi ha risposto SI alla 12) E sarebbe disposto ad offrire, sempre una tantum di euro .....**

- Si       No

**12.2 (Per chi ha risposto NO alla 12) E sarebbe disposto ad offrire, sempre una tantum di euro .....**

- Si       No

**13. Può dirci qual è il massimo contributo che sarebbe disposto a offrire volontariamente una tantum affinché si salvaguardi l'esistenza e la funzione di luogo di culto e formazione del Seminario Vescovile?**

**Euro .....**

**14. Nel caso in cui la limitatezza di risorse economiche e la contemporanea carenza di vocazioni religiose determinasse la vendita a una società privata del seminario vescovile e la successiva trasformazione in struttura turistico alberghiera, Lei gradirebbe tale trasformazione?**

- Si       No

**15. Se l'intervento di trasformazione fosse solo parziale e fosse eseguito e gestito direttamente da un Ente Ecclesiastico sostenuto economicamente da una associazione *no profit* Lei sarebbe favorevole?**

- Si       No

**15.1 Se l'associazione *no profit* Le chiedesse un contributo volontario e una tantum per aiutare economicamente l'ente ecclesiastico nella realizzazione dell'intervento, quale è il massimo contributo che Lei sarebbe disposto ad offrire? (annotare la cifra)**

**Euro .....**

## 16. VARIABILI SOCIO ECONOMICHE

**16.1 E' residente a San Marco Argentano?** *(Se altro comune annotare il nome del comune e la distanza da San Marco Argentano)*

◇ Si      ◇ No

**16.2 Et :** .....

**16.3 Sesso**

◇ M      ◇ F

**16.4 Lei   credente?**

◇ Si      ◇ No

**16.5 Svolge attivit  di volontariato?**

◇ Si      ◇ No

**16.6 Ruolo familiare**

- ◇ Capo famiglia
- ◇ Coniuge
- ◇ Figlio/a
- ◇ Altro

**16.6.1 Numero componenti nucleo familiare** *(compreso l'intervistato).....*

**16.7 Condizione professionale:** *se diverso dal capofamiglia compilare entrambe le colonne*

<b>Condizione professionale</b>	<b>Dell'intervistato diverso dal capo famiglia</b>	<b>Del capo famiglia</b>
Occupato a tempo pieno	◇	◇
Occupato part time	◇	◇
In cerca di occupazione o disoccupato	◇	◇
Casalinga	◇	◇
Studente	◇	◇
Inabile al lavoro	◇	◇
Pensionato o ritirato dal lavoro	◇	◇

**16.8.1 Lavoratore dipendente** *(indicare sia il settore sia il ruolo e se diverso dal capo famiglia compilare entrambe le colonne)*

	<b>Dell'intervistato diverso dal capo famiglia</b>	<b>Del capo famiglia</b>
Settore pubblico	◇	◇
Settore privato	◇	◇
Dirigente	◇	◇
Direttivo quadro	◇	◇
Impiegato	◇	◇
Insegnante	◇	◇
Operaio specializzato	◇	◇
Operaio/bracciante	◇	◇
Altro dipendente	◇	◇

**16.8.2 Lavoratore autonomo** (Se diverso dal capofamiglia compilare entrambe le colonne)

	<b>Dell'intervistato diverso dal capo famiglia</b>	<b>Del capo famiglia</b>
Imprenditore	◇	◇
Libero professionista	◇	◇
Agente di commercio	◇	◇
Commerciante/esercente	◇	◇
Agricoltore/coltivatore diretto	◇	◇
Artigiano	◇	◇
Altro autonomo	◇	◇

**16.9 Istruzione**

	<b>Dell'intervistato</b>
Post laurea	◇
Laurea	◇
Diploma universitario Laurea breve	◇
Diploma media superiore	◇
Licenza media	◇
Licenza elementare	◇
Nessuno	◇

**16.10 In quali delle seguenti classi è approssimativamente compreso il reddito complessivo netto mensile della sua famiglia nel 2006.**

◇ Fino a € 400,00	◇ Da € 2000,00 a € 2250,00
◇ Da € 400,00 a € 500,00	◇ Da € 2250,00 a € 2500,00
◇ Da € 775,00 a € 1000,00	◇ Da € 2500,00 a € 2750,00
◇ Da € 1000,00 a € 1250,00	◇ Da € 2750,00 a € 3000,00
◇ Da € 1250,00 a € 1500,00	◇ Da € 3000,00 a € 3500,00
◇ Da € 1500,00 a € 1750,00	◇ Da € 3500,00 a € 4000,00
	◇ Oltre € 4000,00

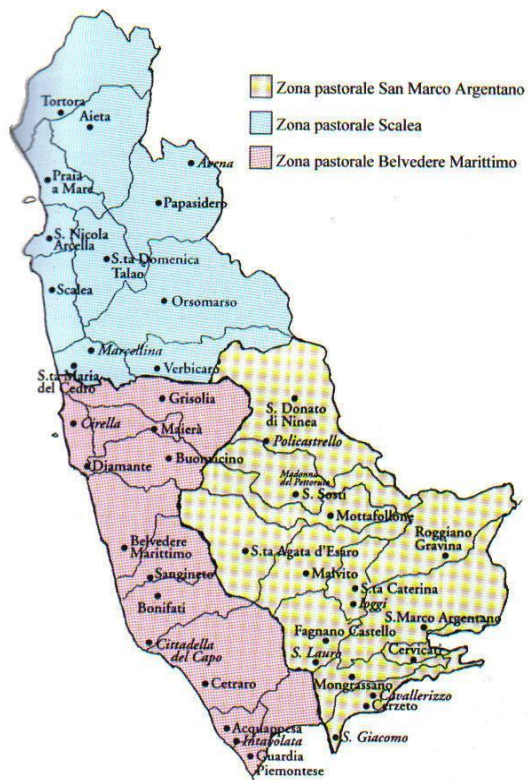
**Appendice D**  
*Book Informativo*



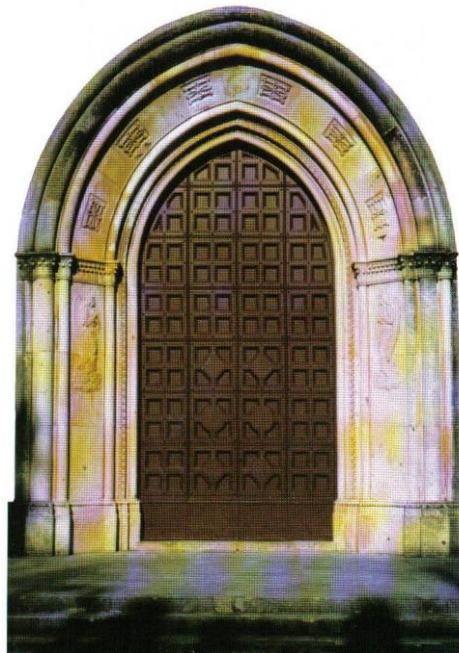
Itinerario stradale per raggiungere San Marco Argentano (CS)



San Marco Arg. - Panorama



Diocesi di San Marco Argentano – Scalea con le tre zone pastorali



Cattedrale - ingresso



Cattedrale



Cattedrale - cripta





Cattedrale - cripta



Cattedrale – cripta



Torre Normanna – prospetto sud



Torre Normanna - prospetto est



Torre Normanna - prospetto nord – est



Il Guiscardo



Museo - facciata



Museo - interno



La Riforma



La Riforma - interno



La Riforma - Chiostro



La Benedetta



La Benedetta - interno



Chiesa San Marco Evangelista



Chiesa San Marco Evangelista - interno





Piazza San Francesco con vista del Seminario



Chiesa San Francesco – facciata



Seminario – Uffici pastorali diocesani



Seminario – Chiostro



Seminario – ingresso



Seminario – vista giardino



Seminario – giardino



Seminario - chiostro

**Appendice E**  
*Attestato di partecipazione alla  
ricerca*



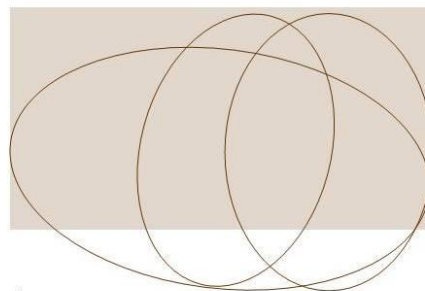
Facoltà di Ingegneria

Dipartimento di Pianificazione Territoriale

# Attestato di Partecipazione

Sig. \_\_\_\_\_

Focus group:  
Tutela e valorizzazione del Seminario Vescovile  
di San Marco Argentano (CS)



Firma \_\_\_\_\_

San Marco Arg. 18 Aprile 2007

**Appendice F**  
*Moduli per la costituzione di diritti  
sui beni ecclesiastici*



**ATTO PUBBLICO**  
**PER LA COSTITUZIONE DI DIRITTO DI SUPERFICIE**  
**SOGGETTA ALLA PREVENTIVA APPROVAZIONE**  
**DELL'AUTORITÀ ECCLESIASTICA SUPERIORE**

La PARROCCHIA di \_\_\_\_\_, in \_\_\_\_\_,  
via \_\_\_\_\_, C.F. [della PARROCCHIA] \_\_\_\_\_,  
legalmente rappresentata dal Parroco Don \_\_\_\_\_, nato a  
\_\_\_\_\_, il \_\_\_\_\_

d'ora in poi indicata come "PARROCCHIA"

e

il sig. \_\_\_\_\_, residente in \_\_\_\_\_,  
via \_\_\_\_\_, C.F. \_\_\_\_\_,  
nato a \_\_\_\_\_, il \_\_\_\_\_

[oppure qualora si tratti di persona giuridica indicare la denominazione dell'ente]

\_\_\_\_\_, con sede in \_\_\_\_\_,  
via \_\_\_\_\_, C.F./P.I. \_\_\_\_\_, legalmente rappresentata  
dal sig. \_\_\_\_\_, nato a \_\_\_\_\_, il \_\_\_\_\_

d'ora in poi indicato come "SUPERFICIARIO"

si conviene e stipula quanto segue

1           La PARROCCHIA dichiara che il terreno descritto è di sua piena proprietà e che non è gravato da iscrizioni o trascrizioni o da diritti reali o personali pregiudizievoli

2 Il diritto di superficie è costituito per la durata di anni \_\_\_\_ ( \_\_\_\_ )  
[è preferibile una durata che non superi i 30 anni] a partire da \_\_\_\_\_ fino a \_\_\_\_\_.

Alla scadenza di detto termine il diritto di superficie si estinguerà e la PARROCCHIA diverrà proprietaria di quanto eventualmente edificato, senza alcun obbligo di indennizzo o di risarcimento. Competerà viceversa alla PARROCCHIA il risarcimento del danno nel caso in cui la costruzione presente vizi di costruzione o di manutenzione.

3 Le parti dichiarano che sarà causa di estinzione del presente contratto, indipendentemente dallo scadere del termine pattuito, il non esercizio protratto per 20 (venti) anni del diritto da parte del SUPERFICIARIO di edificare e mantenere la costruzione come sopra descritto, così come stabilito dall'articolo 954 ultimo comma codice civile, cui le Parti si riportano.

Sarà altresì causa di estinzione del diritto di superficie il perimento incolpevole della costruzione.

4 Il SUPERFICIARIO è direttamente responsabile verso la PARROCCHIA dei danni causati all'immobile concesso in diritto di superficie ed a quello edificato che diverrà di proprietà della PARROCCHIA allo scadere del presente contratto, nonché dei danni causati a terzi nei confronti di questi ultimi. A tale scopo il SUPERFICIARIO si obbliga a stipulare opportuna polizza assicurativa, a proprie spese, presso Compagnia Assicuratrice di primario livello e con congruo massimale in relazione al valore di quanto edificato e ad esibire le ricevute di pagamento dei premi a richiesta della PARROCCHIA.

La polizza dovrà contenere clausola che disponga la risarcibilità diretta dei danni ai soggetti che li abbiano subiti.

Il SUPERFICIARIO sarà tenuto a mantenere in perfetto stato di conservazione la costruzione.

Il SUPERFICIARIO dovrà pertanto consentire alla PARROCCHIA di far verificare periodicamente, anche attraverso tecnici di sua fiducia, lo stato di manutenzione della costruzione.

In caso di violazione dell'obbligo di conservazione di cui al primo paragrafo, il contratto di superficie si intenderà risolto con ogni conseguente diritto ed azione per la PARROCCHIA, ove decorra infruttuosamente il termine di mesi 2 (due) dalla data di spedizione della diffida ad eseguire i necessari lavori che la PARROCCHIA invierà, a mezzo raccomandata, al SUPERFICIARIO. Ai fini dell'indicazione della data di decorso del termine, farà fede la data del timbro postale.

5 Il SUPERFICIARIO si obbliga sin d'ora a sopportare tutti gli oneri fiscali e tutte le spese di manutenzione ordinaria e straordinaria, nonché quelle necessarie per l'utilizzo dell'immobile.

6 Le parti convengono che la violazione da parte del SUPERFICIARIO anche di uno solo degli obblighi previsti a suo carico dal presente contratto, determinerà la risoluzione ipso iure del contratto.

7 Viene allegato al presente contratto quale allegato a) certificato di destinazione urbanistica rilasciato dal Sindaco del Comune di....., in data ..... riguardante l'area interessata alla costituzione del diritto di superficie (*in caso di fabbricati: certificato di assenza di vincoli*).

Il SUPERFICIARIO ottempererà nell'esecuzione della costruzione a tutte le prescrizioni della Pubblica Autorità.

8 Il presente atto non potrà essere modificato se non con atto scritto redatto avanti ad un Notaio e preventivamente approvato dall'Autorità ecclesiastica superiore.

9 Per tutto quanto non specificato nel presente contratto le Parti si richiamano agli artt. 952 e seguenti del Codice Civile che regolano il diritto di superficie.

Data

Firma

---

---

---

CONVENZIONE COMUNE – PARROCCHIA

PER L'UTILIZZO DI UN CINEMA TEATRO (di proprietà della Parrocchia)

DA PARTE DEL COMUNE

Tra i sottoscrittori Sig. \_\_\_\_\_ in qualità di sindaco del Comune di \_\_\_\_\_ con sede in \_\_\_\_\_ codice fiscale n°|\_\_\_\_\_| partita IVA n° \_\_\_\_\_ e il reverendo don \_\_\_\_\_ in qualità di parroco pro tempore della Parrocchia di \_\_\_\_\_ in \_\_\_\_\_ provincia di \_\_\_\_\_ via \_\_\_\_\_

PREMESSO

- che la Parrocchia di \_\_\_\_\_ di \_\_\_\_\_ è proprietaria di una *SALA DELLA COMUNITA'* sita nel comune di \_\_\_\_\_ Provincia di \_\_\_\_\_ identificato catastalmente dal/i mappale/i n° \_\_\_\_\_ del foglio N° \_\_\_\_\_ NCTR della Provincia di \_\_\_\_\_ attualmente destinato ad attività di formazione sociale, culturale e religiosa con programmazione di film secondo le indicazioni dell'autorità religiosa competente in campo nazionale;
- che si intende disciplinare l'uso di tale *SALA DELLA COMUNITA'* mediante accordi con il Comune di \_\_\_\_\_ e la Parrocchia sopra citata;
- che la Parrocchia ha acquisito in data \_\_\_\_\_ autorizzazione scritta dell'Ordinario Diocesano per la stipula della presente convenzione ai sensi del Decreto Vescovile n° \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_ .

TUTTO CIÒ PREMESSO SI CONVIENE E SI STIPULA QUANTO SEGUE:

- a) La Parrocchia proprietaria della *SALA DELLA COMUNITÁ*, concede l'uso della *SALA DELLA COMUNITÁ* e delle relative strutture per le attività teatrali, culturali e cinematografiche organizzate dal Comune e dalle organizzazioni esistenti nel comune, nel rispetto delle finalità istituzionali della parrocchia e nei modi e nei tempi concordati con la stessa.
- b) I criteri di utilizzo e la programmazione per l'uso della *SALA DELLA COMUNITA'* sono affidati ad una commissione presieduta dal parroco "pro tempore" e composta da sei commissari, di cui due rappresentanti dell'Amministrazione comunale e tre rappresentanti del Consiglio Pastorale Parrocchiale, o, se non esiste tale organismo, da tre rappresentanti della Parrocchia, oltre al Parroco. Tale Commissione stabilisce:
- calendario, orario e modalità d'uso;
  - valutazione degli spettacoli e altre attività circa il rispetto delle finalità istituzionali della Parrocchia;
  - priorità di manifestazioni, quote contributive e obblighi delle società utenti;
  - norme di corretto comportamento;
- c) Il regolamento stabilito dalla commissione dovrà essere accettato e sottoscritto dalle società ed Enti che utilizzano tale *SALA DELLA COMUNITA'* e le relative strutture, con larghe e ben definite garanzie e responsabilità per eventuali danni a cose e persone, nonché la definizione dei costi inerenti l'utilizzo dell'ambiente da parte della parrocchia .
- d) I membri della commissione durano in carica fino alla scadenza della presente convenzione e possono essere confermati anche più volte.
- e) L'orario di uso e di accesso alla *SALA DELLA COMUNITA'* dovrà rispettare le esigenze delle attività religiose, formative e culturali della Parrocchia, evitando la contemporaneità. La *SALA DELLA COMUNITA'* non è comunque disponibile per manifestazioni di partiti politici o estranee all'autorizzazione al

funzionamento rilasciata dall'autorità competente. Altre richieste per manifestazioni civiche di interesse comunitario saranno esaminate per tempo, dalla Commissione di cui al precedente punto "b".

- f) La *SALA DELLA COMUNITA'* dovrà essere mantenuto in perfette condizioni di agibilità. Il Comune si assume l'onere, per tutto il periodo di validità della presente convenzione, della manutenzione ordinaria della *SALA DELLA COMUNITA'* e delle strutture accessorie. Qualora il Comune non ottemperasse alla manutenzione di cui sopra, la Parrocchia potrà effettuare gli interventi necessari. Il Comune sarà tenuto a rifondere la Parrocchia a seguito di richiesta di rimborso documentata. Gli interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria saranno concordati e autorizzati dalla Parrocchia.
  
- g) Il comune si assume la responsabilità per l'utilizzo della *SALA DELLA COMUNITA'* e relative strutture durante la preparazione e lo svolgersi di manifestazioni promosse da lui stesso o, con delega, da organizzazioni teatrali esistenti nel comune. Si impegna a stipulare idonee polizze assicurative, sollevando la Parrocchia da qualsiasi responsabilità nei confronti di infortuni a persone e di danni a cose.
  
- h) A titolo di corrispettivo per l'uso della *SALA DELLA COMUNITA'* l'Amministrazione Comunale provvederà a versare alla Parrocchia un contributo di Euro \_\_\_\_\_ (*Se annuale, aggiornato annualmente al 100% dell'indice ISTAT*).
  
- i) In caso di grave inadempienza da parte del Comune, la Parrocchia ha diritto di risolvere la presente convenzione con effetto immediato a mezzo comunicazione scritta fatta con lettera Raccomandata A/R.
  
- j) Nel caso fossero apportate migliorie strutturali o funzionali alla *SALA DELLA COMUNITA'* e alle relative strutture richiamate nella presente convenzione, le

parti, congiuntamente, si impegnano a convenire un aggiornamento del contributo previsto al punto h), nonché un ulteriore contributo a fondo perduto.

k) In caso di vendita, cessione, permuta o qualsiasi altro passaggio di possesso o di usufrutto al nuovo proprietario o comunque avente diritto, il bene sarà consegnato libero da diritti e doveri derivanti dalla presente convenzione.

l) La presente convenzione, accettata e sottoscritta dalle parti contraenti ha la durata di anni \_\_\_\_\_ (*cinque o sei* ) con decorrenza dalla firma della convenzione e con scadenza il \_\_\_\_\_. Potrà essere rinegoziata su accordo delle parti se non disdetta da una delle parti con preavviso mediante lettera raccomandata almeno sei mesi prima della scadenza.

Letto, confermato e sottoscritto.

\_\_\_\_\_ lì, \_\_\_\_\_

Il Parroco

Il Sindaco

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



**CONTRATTO D'USO DI IMMOBILE A TEMPO PARZIALE PER  
ATTIVITA' SPORTIVA**

Con la presente scrittura privata tra

la Parrocchia \_\_\_\_\_, in Comune di \_\_\_\_\_,  
C.F. \_\_\_\_\_, legalmente rappresentata dal Parroco  
Don \_\_\_\_\_, nato a \_\_\_\_\_  
il \_\_\_\_\_, a ciò autorizzato con Decreto dell'Ordinario Diocesano  
P.G. n°. \_\_\_\_\_ in data \_\_\_\_\_

d'ora in poi indicata come "proprietaria"

e

\_\_\_\_\_, con sede in \_\_\_\_\_,  
via \_\_\_\_\_ n°. \_\_\_\_\_, C.F. \_\_\_\_\_,  
legalmente rappresentata dal sig. \_\_\_\_\_,  
nato a \_\_\_\_\_, il \_\_\_\_\_

d'ora in poi indicata come "utilizzatore"

si conviene e stipula quanto segue

1. La proprietaria concede a tempo parziale e a titolo gratuito all'utilizzatore, che accetta, l'uso dell'immobile sito in \_\_\_\_\_, via \_\_\_\_\_, così identificato catastalmente \_\_\_\_\_ e costituito da \_\_\_\_\_ come da planimetria allegata, che, sottoscritta dalle parti, costituisce parte integrante del contratto.

Fermo restando che il possesso dell'immobile permane in capo alla proprietaria.

L'utilizzatore dichiara di aver preso visione dell'immobile in ogni sua parte e di averne constatato il buono stato di conservazione e manutenzione e di averlo trovato del tutto idoneo all'uso pattuito nel presente contratto ed immune da

qualsiasi vizio o imperfezione ed in tale stato si obbliga a restituirlo alla scadenza, salvo il normale deterioramento a seguito dell'uso.

*[nel caso in cui fossero concessi anche beni mobili è necessario redigere apposito inventario ed andranno integrate le pattuizioni contrattuali, così da ricomprendervi i mobili]*

2. L'utilizzatore potrà usufruire dell'immobile secondo il programma - calendario sottoposto all'approvazione scritta della proprietaria entro il \_\_\_\_\_ di ogni anno, specificando giorni ed ore di utilizzo, a partire da \_\_\_\_\_ fino a \_\_\_\_\_

Le attività extra-calendario dovranno essere chieste alla proprietaria con un congruo anticipo.

Alla scadenza, il presente contratto si intenderà tacitamente rinnovato di anno in anno, salvo disdetta a mezzo raccomandata R.R. con anticipo di 3 (tre) mesi.

3. L'immobile di cui sopra potrà essere utilizzato dall'utilizzatore esclusivamente per attività sportiva, mantenendo un comportamento conforme allo spirito educativo-religioso del luogo in cui l'immobile è inserito.

Viene esclusa fin d'ora ogni attività politica, partitica e sindacale.

4. Nessun corrispettivo è dovuto per l'occupazione a tempo parziale dell'immobile.

L'utilizzatore potrà, solo previo nulla osta scritto della proprietaria, procedere ad innovazioni e miglioramenti.

Alla scadenza del presente contratto l'utilizzatore, che sin d'ora rinuncia a qualsivoglia pretesa su innovazioni, miglioramenti ed addizioni da esso effettuati, dovrà, qualora gli sia richiesto, ripristinare lo "status quo ante".

5. L'utilizzatore ha l'obbligo di usare l'immobile con diligenza ed è direttamente responsabile, verso la proprietaria, dei danni causati allo stesso e di quelli causati verso i terzi. A tale scopo si obbliga a stipulare opportuna assicurazione presso Compagnia Assicuratrice di primaria importanza e per un congruo massimale contro tutti i rischi che possano gravare sull'immobile e per responsabilità civile, a proprie spese, e ad esibire la polizza e le ricevute di pagamento dei premi su richiesta della Parrocchia.

6. L'utilizzatore si assume ogni responsabilità civile, penale e fiscale per quanto concerne le attività svolte nell'immobile concesso.

In particolare si impegna a richiedere tutte le autorizzazioni necessarie per l'espletamento delle attività e ad ottemperare alle disposizioni di legge in materia.

Il mancato rilascio anche di una sola delle predette autorizzazioni necessarie per lo svolgimento dell'attività sarà causa di risoluzione del presente contratto.

7. L'utilizzatore si obbliga a mantenere inalterata la destinazione di quanto viene affidato e consegnato, conformemente a quanto indicato nell'art. 3. Senza che ciò possa essere considerato corrispettivo per la presente concessione, sono a carico dell'utilizzatore le spese di manutenzione ordinaria ordinaria e quelle necessarie per l'utilizzo dell'immobile, comprese quelle di riscaldamento e quelle relative alle utenze (a mero titolo esemplificativo: acqua, luce, gas, raccolta rifiuti).

8. Si stabilisce espressamente il divieto assoluto per l'utilizzatore di concedere a terzi (in comodato, locazione, o a qualsiasi altro titolo) anche solo parzialmente l'oggetto della presente concessione e di cedere a terzi, a qualunque titolo, il presente contratto.

9. L'inosservanza delle condizioni del presente contratto e in particolare di quelle previste dagli artt. 3, 4 ed 8 produrrà la risoluzione di diritto del contratto per fatto e colpa dell'utilizzatore.
  
10. Qualsiasi controversia dovesse insorgere tra le parti in merito all'interpretazione, esecuzione o risoluzione del presente contratto sarà deferita alla decisione di un collegio arbitrale composto da tre arbitri di cui due nominati dalle parti ed il terzo di comune accordo dagli arbitri così nominati. Gli arbitri formeranno la loro determinazione in via rituale secondo le norme vigenti.
  
11. Bollo e tasse di registrazione ed ogni altro onere e gravame fiscale inerenti al presente accordo sono a totale ed esclusivo carico dell'utilizzatore.
  
12. Qualunque modifica del presente contratto può aver luogo ed essere approvata solo mediante atto scritto.  
Per tutto quanto non specificato ci si attiene alle norme del Codice Civile e delle altre leggi in vigore.

Letto, confermato e sottoscritto.

\_\_\_\_\_, li \_\_\_\_\_

La proprietaria

L'utilizzatore

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ai sensi dell'articolo 1341, secondo comma, del Codice Civile si approvano specificatamente le clausole di cui ai nn. 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 e 11.

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_

La proprietaria

L'utilizzatore

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Appendice G**  
*Aliquote IVA nell'edilizia*

<b>1 - BENI E SERVIZI</b>	<b>Aliquota IVA</b>
1. abitazioni rurali destinate al proprietario del terreno o altri addetti alla coltivazione dello stesso o all'allevamento del bestiame e alle attività connesse, cedute da imprese costruttrici, purché permangano le condizioni di cui all'art.9, co. 3, D.L. 557/1993, conv. con L. 133/1994, sost. dall'art. 2, D.P.R. 139/1998;	<b>4%</b>
2. assegnazioni anche in godimento di abitazioni con i requisiti «PRIMA CASA» fatte ai soci da cooperative edilizie e loro loro consorzi;	<b>4%</b>
3. case di abitazione non di lusso, secondo i criteri del D.M. Lavori Pubblici 02.08.1969, da chiunque cedute, anche se non ultimate, purché ne permanga l'originale destinazione (salvo agevolazioni prima casa), anche se assegnate in godimento a soci di cooperative edilizie e loro consorzi;	<b>10%</b>
4. fabbricati (o porzioni di) con le caratteristiche «Tupini» (L. 408/1949), anche se non ultimati e purché ne permanga l'originaria destinazione, ceduti da imprese costruttrici;	<b>10%</b>
5. fabbricati (o porzioni di) sui quali sono stati eseguiti interventi di recupero di cui all'art. 31, co. 1, lett. c), d) ed e), L. 457/1978, ceduti dalle imprese che hanno effettuato gli interventi;	<b>10%</b>
6. opere di urbanizzazione primaria e secondaria (elencate nell'art.4, L. 29.09.1964, n.847 integrato dall'art. 44, L. 22.10.1971, n.865).	<b>10%</b>
7. impianti sportivi polifunzionali (L. 06.03.1987, n. 65)	<b>10%</b>
8. costruzioni di parcheggi (L. 122/1989): le prestazioni derivanti da contratti aventi per oggetto opere e interventi per la costruzione di parcheggi.	<b>10%</b>
9. albergo termale di cura: per la relativa costruzione, se annesso ad un centro termale (in modo che il complesso costituisca uno stabilimento termale e non un albergo), si applica l'aliquota Iva. 10%, trattandosi di edificio assimilato alle case di abitazione non di lusso (R.M. 26.06.1997, n.147/E).	<b>10%</b>

<b>2 – MATERIALI</b>	
Materiali finiti e appalti: l'aliquota si applica anche nel caso di appalto e di acquisto di materiali finiti, a condizione che l'acquirente del bene o del servizio attesti la loro destinazione al realizzo di opere o interventi agevolati. L'agevolazione si applica anche se i beni sono richiesti da privato per destinarli alla realizzazione di opere agevolate. I subappalti seguono il trattamento previsto per l'appalto principale (R.M. 29.04.1986 n. 400750).	<b>10%</b>
Semilavorati: sono assoggettati ad aliquota IVA del 20% indipendentemente dal tipo di intervento.	<b>20%</b>
<p>Alcune materie prime o semilavorate per l'edilizia, indipendentemente dal soggetto acquirente, sono assoggettate ad aliquota IVA del 20%, tra questi (art. 36, co.4, n.15 D.L. 331/1993; vedi anche C.M. 17.04.1981 n.14):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• materiali inerti, quali polistirolo liquido o in granuli; leganti e loro composti quali cementi normali e clinker; laterizi (tegole, mattoni), anche refrattari pure per stufe, manufatti e prefabbricati cemento e laterocemento, ferro cemento, fibrocemento e con i composti, quali pali in calcestruzzo anche per recinzioni;</li> <li>• materiali per pavimentazione interna ed esterna quali moquette, pavimenti in gomma in P.V.C., in cotto e materiali per rivestimenti (carta da parati, carta-stoffa, quarzo plastico, piastrelle murali in sughero, ecc.), impermeabilizzanti quali isolanti flessibili in gomma per tubo;</li> <li>• bituminosi e bitumianati, quali conglomerati bituminosi.</li> </ul>	<b>20%</b>
Acciai per l'edilizia: sono assoggettati all'aliquota ordinaria a prescindere da ogni altra caratteristica dell'intervento o dell'acquirente o committente (art.36, co. 5, D.L. 331/1993, conv. Con L. 427/1993).	<b>20%</b>
<b>3 – OPERAZIONI</b>	

1. cessioni ed importazioni da chiunque effettuate, di depuratori e relativi collettori destinati a reti fognarie anche intercomunali.	<b>10%</b>
2. prestazioni di servizi dipendenti da contratto di appalto per la costruzione dei fabbricati di cui all'art. 13, L. 02.07.1949, n.408 (Legge Tupini) resi a soggetti che costruiscono immobili per la successiva rivendita, comprese cooperative edilizie e loro consorzi e delle abitazioni «non di lusso» ai sensi del D.M. 02.08.1969 rese al proprietario per il quale costituiscono «prima casa» ovvero , «abitazioni rurali».	<b>4%</b>
3. prestazioni di servizi dipendenti da contratti di appalto per la costruzione di abitazioni non di lusso (non prima casa – vedi punto 2) o per la realizzazione di interventi di recupero qualificato di cui alle lettere c), d) ed e), art.31, L.457/1978 ovvero per la realizzazione di opere di urbanizzazione primaria e secondaria, e di edifici e impianti descritti al punto 6 “Beni e Servizi”, e di edifici Tupini ai sensi dell'art.13, L. 02.07.1949, n.408, quando non commissionati dai costruttori per la rivendita. L’aliquota ridotta si applica anche agli alberghi termali di cura (vedi sopra).	<b>10%</b>
4. prestazioni di servizi dipendenti da contratti di appalto aventi ad oggetto l'eliminazione delle barriere architettoniche (art. 36, co.2-bis, D.L. 331/1993, conv. con L. 427/1993).	<b>4%</b>
5. acquisto di beni (escluse materie prime e semilavorati) per la costruzione di edifici di cui alle L. 408/1949 (Tupini) anche da non costruttori e delle abitazioni rurali.	<b>4%</b>
6. acquisto di materiali finiti (diversi -dalle materie prime e semilavorate) per le opere di urbanizzazione, impianti ed edifici cui al punto 6, “Beni e Servizi”,per la realizzazione di interventi di recupero qualificato di cui al punto 3 precedente: tra questi “materiali finiti” sono ricompresi: serramenti, radiatori, caldaie, sanitari per bagno e cucina, materiali per gli impianti elettrici e del gas, e relative pose in opera.	<b>10%</b>



<p>7. cessioni di immobili di interesse storico e culturale: per quelli che rispettano i requisiti degli artt.1 e 2 L. 1089/1 939 - abrogata dall'art.166, co. 1, D.Lgs. 29.10.1999, n.490 (S.O. n. 229/L alla G.U. n.302 del 27.12.1999) si applicano: l'aliquota del 20% (art.36, co. 4, n.14, D.L. 331/1993), 10%, 4% rispettivamente per abitazioni di lusso, non di lusso o agevolate come prima casa.</p>	<p><b>20%</b> <b>10%</b> <b>4%</b></p>
---	--

## BIBLIOGRAFIA

Adamowicz W. L., Bhardwaj V., Macnab B., *Experiments on the difference between willingness to pay and willingness to accept*, Land Economics, November (1993).

Adler D. et al., *Embedding. Sources and Solutions*, Department of Social and Decision Sciences, Carnegie Mellon University-Pittsburgh, February (1992).

Alberini A., *Testing Willingness-to-Pay Models of Discrete Choice Contingent Valuation Survey Data*, Land Economics, n° 71, (1995).

Alibrandi T., Ferri P., *I beni culturali e ambientali*, Giuffrè, Milano (1995).

Amata G. (a cura), *Il messaggio della memoria. Per la valutazione economico sociale dei beni culturali e ambientali*, CUEM, Catania (1991).

Arrow K., Solow R., Portney P.R., Leamer E. E., Radner R. And Schuman H., *Report of the NORA Panel on Contingent Valuation*, United States Federal Register, voi. 58, n° 10, (1993).

Bateman I. J., Turner K., *Valuation of the environment, methods and techniques: the Contingent valuation method*. Turner R. K. (et.). Sustainable environmental economics and management. Belhaven Press, London (1993).

Bateman I. J., Willis K., Garrod G., *Consistency between Contingent valuation Estimates: A Comparison of two studies of UK National Parks*, Regional studies, voi. 28, n° 5 (1994).

Berenson M. L., Levine D. L., *Statistica per le scienze economiche*,

Zanichelli, Bologna (1989).

Bishop R. C., Herberlein T. A., *Measuring Values of Extra-Market Goods: Are Indirect Measures Biased?* American Journal of Agricultural Economics, vol. 61, (1979).

Bishop R. C., *Embedding as a Potential Problem in Measuring and Interpreting Contingent Existence values*, Department of Agricultural Economics, University of Wisconsin, Madison (1990).

Bishop R. C., Welsh M. P., *Existence values in benefit-cost analysis and damage assessment*, Land Economics, November (1992).

Bishop R. C., Champ P. A., Mullarkey D. J., *Contingent valuation*, in: BROMLEY D. W. (a cura di) *The Handbook of Environmental Economics*, Blackwell Basil, Cambridge (1995).

Bobbio L., *La riforma Bassanini ed i beni culturali due anni dopo*, Economia della Cultura, anno IX, numero 2, Il Mulino, Bologna (1999).

Boyle K. J., Bishop R. C., *Welfare Measurements Using Contingent Valuation: A comparison of Techniques*, American Agricultural Economics Association Management, February (1988).

Boyle K. J., Stephen D. Reiling And Marcia L. Phillips, *Species Substitution and Question Sequencing in Contingent Valuation Surveys Evaluation The Hunting of Several Types of Wildlife*, Leisure Science, 12 n° 1 (1990).

Boyle K. J., Bishop R. C., Welsh M. P., *The role of questions order, symbolism, and responded experience in Contingent-Valuation questions Designed to Evaluate Multiple Levels of an Environmental Commodity*, Department of Agricultural Economics, University of Maine (1991).

Boyle K. J., Desvougues W. H., Johnson F. R., Dunford R. W., Hudson

S.P., *An Investigation of Part-Whole Biases in Contingent Valuation Studies*, Journal of Environmental Economics and Management, vol. 27 (1994).

Bowker J. M., Stoll J. R., *Use of Dichotomous Choice Non market Methods to Value the Wopping Crane Resource*, American Journal of Agricultural Economics. vol. 70 (1988).

Brandi C., *Teoria del restauro*, Einaudi, Torino (1983).

Bravi M., Curto R., *Stima dei beni pubblici con il metodo della valutazione contingente: finalità d'uso e valori*, Genio Rurale, Gennaio n° 2 (1996).

Bravi M., Lombardini P., *Tecniche di valutazione. Linguaggi e organizzazione di database*, CELID, Torino (1994).

Brosio G., *Economia e finanza pubblica*, NIS, Roma (1986).

Brown W. G., Nawas F., *Impact of Aggregation on the Estimation of Outdoor Recreation Demand Function*, American Journal of Agricultural Economics, 55 (1973).

Cameron T. A., *A new paradigm for Valuing Non-market goods using referendum data: maximum likelihood estimation by censored logistic regression*, Journal of Environmental Economics and Management, n° 15 (1988).

Cameron T. A. *Interval estimates of non-market resource values from referendum contingent valuation surveys*. Land Economics, November (1991).

Cameron T. A., *Combining contingent valuation and travel cost data for the valuation of non market goods*, Land Economics, August (1992).

Carrer P., *Contributi all'estimo operativo*, UTET, Torino (1979).

Carson R. T., Mitchell R. C., *The Issue of Scope in Contingent Valuation Studies*, American Journal of Agricultural Economics, vol. 75 (1993).

Carson R. T., Mitchell R. C., *Sequencing and nesting in Contingent valuation surveys*, Journal of Environmental Economics and Management, vol. 28 (1995).

Carson R. T., Flores N. E., Martin K. M., Wright J. L., *Contingent valuation and revealed preference methodologies: comparing the estimates for quasi public goods*, Land Economics, February (1996).

Carson R. T., *Contingent Valuation: Theoretical Advance and Empirical Tests Since The NOAA Panel*, American Journal of Agricultural Economics, vol. 79 (1997).

Carson R. T., Et Al., *Temporal Reliability of Estimates From Contingent Valuation*, Land Economics, vol. 73 (1997).

Cascetta E., *Metodi quantitativi per la pianificazione dei sistemi urbani di trasporto*, Cedam, Padova (1990).

Casini L., Romano S., *La valutazione del surplus dei cacciatori nella provincia di Firenze con modelli di scelta dicotomici: aspetti metodologici ed applicativi*. Ce.S.E.T., Firenze (1993).

Casini L., *Le valutazioni dei beni e dei servizi ambientali: problemi teorici ed applicativi*, Ce.S.E.T., Firenze (1995).

Casoni G., Polidori P., *Economia dell'ambiente e metodi di valutazione*, Carocci, Roma (2001).

Cerretta M., De Toro P., *Valori intrinseci e valori economici del capitale naturale e del capitale manufatto/culturale: verso la definizione di una valutazione complessa*, Ce.S.E.T., Firenze (1997).

Cervellati P. L., *La città post-industriale*, Il Mulino, Bologna (1984).

Cesario F. J., Knetsch J. L., *Time Bias In Recreation Benefits Estimation Models*, Water Resources Research, 6 (1970).

Cicchetti C. J., Wilde L. L., *Uniqueness, Irreversibility, and the Theory of Non-use Values*, American Journal of Agricultural Economics, vol. 74 (1992).

Cicchitelli G., Herzel A., Montanari G. E., *Il campionamento statistico*, Il Mulino, Bologna (1992).

Ciriacy-Wantrup, S.V., *Capital Returns From Soil-Conservation Practices*, Journal of Farm Economics, vol. 79 (1947).

Colombino U., Locatelli Biey M., *Valutazione Contingente della disponibilità a pagare per la riduzione del rumore*, Genio Rurale, Gennaio (1997).

Cooper J. C., Loomis J., *Sensitivity of willingness-to pay estimates to bid design in dichotomous choice contingent valuation models*, Land Economics, May (1992).

Cooper J. C., *Optimal bid selection for Dichotomous Choice Contingent Valuation Surveys* Journal of Environmental Economics and Management, vol. 24 (1993).

Cooper J. C., *A comparison of approaches to calculating confidence intervals for benefit measures from dichotomous choice contingent valuation surveys*, Land Economics, February (1994).

Corsi A., *La Valutazione economica dei beni ambientali: la Valutazione Contingente*, Dispense per il Corso di Economia Ambientale dell'Università di Cagliari (2002);

Cummings R. G., Brookshire D.S., Schulze W.D., *Valuing Environmental Goods: An Assessment of The Contingent Valuation Methods*. Rowman & Allanheld, New Jersey (1986).

Cummings R. G., Ganderton P.T., McGuckin, *Substitution Effects in CM Values*, American Journal of Agricultural Economics, vol. 76 (1994).

Curto R., *Mercato delle abitazioni e valori: il caso di Torino*, Genio Rurale, 5 (1990).

Curto R., *Lo stato dell'arte nell'ambito dell'estimo urbano*, Ce.S.E.T., Firenze (1995).

Del Giudice V., Salvo F., *Principi e metodi di valutazione dei danni da esondazioni fluviali*, Centro editoriale e librario, Cosenza (2006).

De Luca A., *Metodi statistici per le ricerche di mercato*, UTET, Torino (1990).

De Paolis V., *De bonis Ecclesiae temporalibus*. Adnotationes in Codicem: Liber V, Romae (1986);

De Paolis V., *I beni temporali nel Codice di Diritto Canonico* Monitor Ecclesiasticus, 111 (1986).

De Paolis V., *Quaestiones miscellaneae*, in «Periodica», 73 (1984).

Diamond P.A., Hausman La., *Contingent Valuation: Is Some Number Better than No Number?* Journal of Economic Perspectives, vol. 8, n°4 (1994).

Duffield J. W., Patterson D. A., *Inference and optimal design for a welfare measure in dichotomous choice contingent valuation*, Land Economics, May (1991).

Einaudi L., *Categorie astratte e scatoloni pseudo-economici*, La riforma sociale, 11-12 (1934).

Feliciani G., *Beni culturali di interesse religioso*, Bologna (1997).

Formez, *Economia dei beni culturali. Programmazione e valutazione dell'intervento pubblico per progetti*, Roma (1992).

Formez, *I beni culturali. Linee guida di programmazione e valutazione dei progetti*, Roma (1993).

Forte C., De Rossi B., *Principi di economia ed estimo*, Etas libri, Milano (1974).

Forte F., *Principi di economia pubblica*, Giuffrè, Milano (2000).

Foster J., *SPSS. Guida iniziale all'analisi dei dati*, Tecniche Nuove, Milano (1992).

Franceschetti G., *Criteri e procedure di valutazione del paesaggio*, Ce.S.E.T., Firenze (1997).

Freeman A. M., *The Benefits of Environmental Improvement. Theory and Practice*, Resources for the Future, Washington (1979).

Freeman A. M. III, *Assessing Damages from the Yaldez Oil Spill*, Resources for the Future, vol. 96, Washington (1991).

Freeman A. M. III, *The measurement of environmental and resource values*, RTF, Washington (1992).



Frey B. S., *Il ponte dei sospiri: dall'economia all'arte*, Economia Pubblica, luglio/agosto, n° 7/8 (1992).

Fusco Girard L., (a cura) *Conservazione e sviluppo: la valutazione nella pianificazione fisica*, Franco Angeli, Milano (1989).

Fusco Girard L., *Risorse architettoniche e culturali: valutazioni e strategie di conservazione*, Franco Angeli, Milano (1990).

Fusco Girard L., *Verso una valutazione della qualità*, Genio rurale, n° 1 (1991).

Fusco Girard L., *La valutazione delle risorse architettonico-culturali*, Ce.S.E.T., Firenze (1992).

Fusco Girard L., (a cura di) *Estimo ed economia ambientale: le nuove frontiere nel campo della valutazione*. Franco Angeli, Milano (1993).

Fusco Girard L., *Le aree metropolitane tra sviluppo e destrutturazione*, Ce.S.E.T., Firenze (1994).

Fusco Girard L., *I beni ambientali: valutazioni e strategie di conservazione, tra conflitto e cooperazione*, Genio Rurale, n°. 5 (1994).

Fusco Girard L., Nijkamp P., *Le valutazioni per lo sviluppo sostenibile della città e del territorio*, Franco Angeli, Milano (1997).

Fusco Girard L., *I centri storici minori: questioni di sostenibilità tra dimensione economica e istituzionale*, Ce.S.E.T., Firenze (1997).

Garrod G. Willis K., *Contingent valuation Techniques: A review of their Unbiasedness, Efficiency and Consistency*, Countryside Change Unit Working, Paper n°10 (1990).

Gazzelloni S., *"La domanda culturale in Italia: vecchie e nuove forme di comportamento"*, Economia della cultura, anno IX, numero 2, Il Mulino, Bologna (1999).

Gios G.; Notaro S., *La valutazione economica dei beni ambientali*, Cedam, Padova (2000).

Green W.H., *Econometric Analysis*, Macmillan Publishing Company, New York (1993).

Green D.P., Kaheneman D., Kunreuther H., *How the Scope and the Method of Public Funding Affect Willingness to Pay for Public Goods*, Public Opinion quarterly, vol. 58 (1994).

Gregory R., *Interpreting Measures of Economic Loss: Evidence from Contingent Valuation and Experimental Studies*, Journal of Environmental Economics and Management, vol. 13 n°4 (1996).

Grillenzoni M., Ragazzoni A., Bazzani G. M., Canavari M., *Pianificazione territoriale e valutazione delle risorse per investimenti pubblici*, Genio Rurale, Gennaio (1996).

Grosclaude P., Soguel N. C., *Valuing damage to historic Buildings Using a Contingent Market: A Case Study of Road Traffic Externalities*, Journal of Environmental Planning and Management, vol. 38, n°3 (1994).

Haab T.C., Mcconnell K. E., *Referendum Models and Negative Willingness to Pay: Alternative Solutions*, Journal of Environmental Economics and Management, n° 32, February (1997).

Hanemann W. M., *Welfare evaluations in contingent valuation experiments with discrete responses*, American Agricultural Economics Association, August (1984).

Hanemann W. M., *Welfare evaluations in contingent valuation experiments with discrete responses data: reply*, American Agricultural Economics Association, November (1989).

Hanemann W. M., Loomis J., Kanninem B. *Statistical efficiency of double-bounded dichotomous choice contingent valuation*, American Agricultural Economics Association, November (1991).

Hanemann W. M., *Willingness to Pay and Willingness to Accept: How Much Can They Differ?* The American Economic Review, vol. 81, n°3 (1991).

Hanemann W. M., Kanninem B., *The Statistical Analysis of Discrete-Response CV Data*, Department of Agricultural and Resource Economics, Working Paper n° 798, University of California at Berkeley (1996).

Harris C. C., Driver B. L., Mc Laughlin W. J., *Improving the Contingent Valuation Method: A Psychological Perspective*, Journal of Environmental Economics and Management, vol. 23 (1989).

Harrison G.W., *Valuing Public Goods with the Contingent Valuation Method: A Critique of Kahneman and Knetsch*, Journal of Environmental Economics and Management, vol. 17 (1992).

Hellerstein D., *Estimating consumer surplus in the censored linear model*. Land Economics, February (1992).

Hervada F. J., *Introduccion al estudio del derecho canonico Eunsa*, Ediciones Universidad De Navarra, S.A. (2007).

Hicks J. R., *The four Consumer's Surpluses*, Review of Economics Studies, 11 (1943).

Kahneman D. Knetsch J., *Contingent Valuation and the Value of Public Goods: Reply*, Journal of Environmental Economics and Management, vol. 22, n° 1 (1992).

Kahneman D. Knetsch J., *Valuing Public Goods: The Purchase of Moral Satisfaction*, Journal of Environmental Economics and Management, vol. 22 (1992).

Kanninen B. J. *Optimal experimental design for double-bounded dichotomous choice contingent valuation*, Land Economics, May (1993).

Kanninen B. J., *Design of Sequential Experiments for Contingent Valuation Studies*, Journal of Environmental Economics and Management, vol. 25 (1993).

Kealy M.J., Montgomery M. Dovidio J. F., *Reliability and Predictive Validity of Contingent values: Does the Nature of the Good Matter?* Journal of Environmental Economics and Management, vol. 19 (1990).

Kling R., *La valutazione delle risorse. Determinazione del valore economico dei beni culturali*, in FUSCO GIRARD L. (a cura di): *Estimo ed economia ambientale: le nuove frontiere nel campo della valutazione*. Franco Angeli, Milano (1993).

Knetsch J. L., *Environmental Policy Implications of Disparities Between Willingness to Pay and Compensation Demanded Measure of Values*, Journal of Environmental Economics and Management, vol. 18 (1990).

Kristrom B., *A Non-Parametric Approach to the Estimation of Welfare Measures in Discrete-response Contingent Valuation Studies*, Land Economics, May (1990).

Kristrom B., *Spikes Model in Contingent Valuation*, American Journal of Agricultural Economics, n° 79, August (1997).

Krueger R. A., *Focus Groups. A practical guide for applied research*. SAGE Publication International Educational and Professional Publisher Thousand Oaks, London, New Delhi (1988).

Krutilla J. V., *Conservation Reconsidered*, American Economic Review, vol. 57, nº4 (1967).

Langford I. H., *Using a generalized linear mixed model to analyze dichotomous choice contingent valuation data*, Land Economics, November (1994).

Lazo J. K., Schulze W. D., McClelland G. H., Doyle J. K., *Can Contingent Valuation Measure Non-use Values?* American Journal of Agricultural Economics, vol. 74 (1992).

Lipsey R. G., *Introduzione all'economia*, ETASLIBRI, Milano (1994).

Lombardini S., *Elementi di politica economica*, UTET, Torino (1990).

Loomis J.B., Lockwood M., Delacy T., *Some Empirical Evidence on Embedding Effects in Contingent Valuation of Forest Protection*, Journal of Environmental Economics and Management, vol. 25, nº 1 (1993).

López Alarcón M., *La administracion de los bienes eclesiásticos. «Ius Canonicum»* (1984).

López Alarcón M., *Commento al Libro V del CIC*, Código de Derecho Canónico (edición anotada), 5ª ed. Pamplona (1992).

López Alarcón M., *Confesiones y entidades religiosas*, in AA.VV., Derecho eclesiástico del Estrado Español, Pamplona (1996).

Martin De Agar J. T., *Bienes temporales y misión de la Iglesia*. AA.V.V. «Manual de Derecho canonico», 2ª ed. Pamplona (1991).

Massimo D.E. *Heritage Conservation Economics: A case study from Italy*, in COCCOSSIS H., NIJKAMP P.: *Planning for Our Cultural Heritage*, Avebury, Aldershot, England (1995).

Mattia S., Miccoli S., *La valutazione del danno ambientale*, Ce.S.E.T., Firenze (1989).

Mattia S., Bianchi R., *L'applicazione della contingent valuation nella conservazione e riuso dei beni immobiliari culturali*, Ce.S.E.T., Firenze (1994).

Mauro, T., *Gli aspetti patrimoniali dell'organizzazione ecclesiastica*, «Il nuovo Codice di Diritto Canonico», Bologna (1983).

Mazza F., *Un'applicazione della Contingent Valuation al Castello di Nicastro (Catanzaro)*, Tesi di dottorato di ricerca in "Conservazione dei Beni Architettonici e Ambientali" XI ciclo. Università degli studi di Reggio Calabria Dipartimento Patrimonio Architettonico Urbanistico (1999).

Mazzanti M., *Cultural Heritage as multi-dimensional, multi-value and multi-attribute economic good: toward a new frame work for economics Analysis and Valuation*, Journal de Socio-Economics, 31 (2002).

Mazzanti M., *Note sull'economia dei beni culturali, la valutazione economica, i mercati, il ruolo dello Stato ed i processi di innovazione istituzionali*, Dispense dal corso di Economia Politica (2002).

Meier C. E., Randall A., *Use value under uncertainty: is there a correct measure?* Land Economics, November (1991).

Merlo M., *Sui criteri di stima delle esternalità*, Genio Rurale, n°7-8 (1990).

Mester S., *I beni temporali della Chiesa (le novità apportate dal nuovo Codice)*, «Il nuovo Codice di Diritto Canonico», Roma (1983).

Michieli I., *Trattato di estimo*, Ed. Agricole, Bologna (1993).

Mistò, L., *I beni temporali della Chiesa*, «Il diritto nel mistero della Chiesa», 2ª ed., Roma (1992).

Mitchell R. C., Carson R. T., *Using surveys to value public goods: the Contingent Valuation Methods*, Resources for the Future, Washington D.C. (1989).

Mollica E., *L'analisi del mercato nella procedura di stima*, Genio Rurale, 5 (1994).

Mollica E., *Principi e metodi della valutazione economica dei progetti di recupero. Applicazione ai centri storici minori in aree marginali*, Rubbettino Editore, Soveria Mannelli (Catanzaro) (1995).

Morano N., Del Giudice V., *Danni da allagamenti a risorse ambientali. Una stima basata sulla contingent valuation*, Aestimum, Giugno, n° 34 (1997).

Moreschini L., *Metodi di valutazione economica dei beni pubblici culturali*, Working paper n° 1/2003, Dipartimento d'economia "S. Cogneetti de Martiis", Università di Torino (2003).

Mossetto G., Vecco M., (a cura di) *Economia del Patrimonio monumentale*, Franco Angeli editore, Venezia (2001).

Mostaza, A., *Derecho Patrimonial*, «Nuevo Derecho Canonico», 2ª ed. Madrid (1983).

Musgrave R. A. *"Merit Goods"*, The New Palgrave's Dictionary of Economics (1995).

Myers J. J., *The temporals Goods of the Church*. AA.V.V. «The Code of Canon Law. A Text and Comentary», New York (1985).

Napoleoni C., Ranchetti F., *Il pensiero economico del novecento*, Einaudi, Torino (1990).

National Oceanic And Atmospheric Administration, (NOAA Panel) *Natural Resource damage Assessment under the Oil Pollution Act of 1990*, Federal Register 58 (10) (1993).

Nuti F., *L'analisi costi-benefici*, Il Mulino, Bologna (1987).

Orefice M., *Estimo*, UTET, Torino (1984).

Orio F., *Statistica per le scienze sociali*. La Goliardica, Roma (1983).

Orsi R., *Probabilità ed inferenza statistica*. Il Mulino, Bologna (1995).

Ozanne L., Malpezzi S., *The Efficacy of Hedonic Estimation whit the Annual Housing Survey*, Journal of Economic and Social Measurement, 13 (1985).

Park T., Loomis J. B., Creel M., *Confidence intervals for evaluating benefits estimates from dichotomous choice contingent valuation studies*, Land Economics, February (1991).

PEARCE D.W., *Blueprint 4: Capturing Global Environmental Value*, Earthscan, London (1995).

Pearce D.W., Mourato S., *The Economic Cultural of Heritage - World Bank Support to Cultural Heritage Preservation in MNA Region*, Centre of Social and Economic Research on the Global Environment, Univesity College London (1998).

Pearce D. W., Turner R. K., *Economia delle risorse naturali e dell'ambiente*, Il Mulino, Bologna (1991).

Pennella G., Trimarchi M., *Stato e mercato nel settore culturale*, Il Mulino, Bologna (1994).

Petretto A., *Manuale di economia pubblica*, Il Mulino, Bologna, (1987).



Portney P. R., *The Contingent Valuation Debate, Why Economists Should Care*, Journal of Economic Perspectives, vol. 8, n° 4 (1994).

Randall A., *Human Preferences, Economics and Preservation* in Norton B.G.: *The preservation of Species. The Value of Biological Diversity*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey (1986).

Randall A. *Resource Economics. An Environmental Approach to Natural Resource and Environmental Policy*, John Wiley and Son, New York (1987).

Randall A., Stoll J. R., *Consumers' surpluses in Commodity space*, The American Economic Review, 70 (1980).

Ready R. C., Hu D., *Statistical approaches to the fat tail problem for dichotomous choice contingent valuation*, Land Economics, November (1995).

Ready R. C., Buzby J. C., *Differences between continuous and discrete contingent value estimates*, Land Economics, August (1996).

Realfonzo A., *I danni ai centri storici: criteri di recupero e valutazione*, Ce.S.E.T., Firenze (1989).

Realfonzo A., *Teoria e metodo dell'estimo urbano*, La Nuova Italia Scientifica, Roma (1994).

Realfonzo A., *Coerenza metodologica e trasparenza delle valutazioni*, Ce.S.E.T., Firenze (1995).

Ricci A., *I mali dell'abbondanza, considerazioni impolitiche sui beni culturali*, Roma, Lythos (1996).

Riganti P., *La valutazione Economica del Patrimonio Culturale per uno Sviluppo Sostenibile della Città e del Territorio*, Tesi di dottorato di ricerca in "Metodi di valutazione per la conservazione integrata del patrimonio architettonico, urbanistico e ambientale" XI ciclo, Università degli studi di Napoli "Federico II" Dipartimento di Conservazione dei Beni Architettonici ed Ambientali (1999).

Rizzo F., *Economia del patrimonio architettonico e ambientali*, Franco Angeli, Milano (1991).

Rizzo F., *Valore e Valutazioni. La scienza dell'economia o l'economia della scienza*, Franco Angeli, Milano(1999).

RIZZO F., *Economia del patrimonio architettonico-ambientale*, Franco Angeli, Milano (1989).

Romano D., *Alcune osservazioni sul valore ambientale e sulle sue componenti*, Ce.S.E.T., Firenze (1989).

Romano D.; Carbone F., *La valutazione economica dei benefici ambientali: un confronto fra approcci non di mercato*, Rivista di Economia Agraria n°1 (1993).

Romano D., Rossi M., *La valutazione economica del trekking sull'appennino tosco-romagnolo: un confronto fra approcci non di mercato*, Ce.S.E.T., Firenze (1993).

Roscelli R., *Misurare l'incertezza*, Cedil, Torino (1990).

Rosen S., *Hedonic Prices and Implicit Product Differentiation in Pure Competition*, Journal of Political Economy, 82 (1974).

Rovera, V., *I beni temporali della Chiesa*, «La normativa del nuovo Codice», Brescia (1983).

Russo V., *Economia dei beni e delle attività culturali*, Cacucci, Bari (1997).

Sagoff M., *Should Preference Count?* Land Economics, vol. 70 (1994).

Sali G., *L'approccio economico del danno ambientale in condizione di incertezza*, Ce.S.E.T., Firenze (1989).

Sali G., *Stima dei beni paesaggistici mediante la valutazione contingente*, Agribusiness Paesaggio & Ambiente, n° 2 (1998).

Salvo F., *Punteggi e pesi nelle stime market oriented*, Estimo e Territorio, n°4 (2007).

Sandulli A. M., *Beni pubblici*, In Enciclopedia del diritto vol. V. Giuffrè, Milano (1959).

Salerno, F., *Commento al Libro V del CIC*, Commento al Codice di Diritto Canonico, Roma (1985).

Santagata W., *Economia dell'arte*, Utet, Torino (1998).

Santagata W., *Beni culturali (valutazione economica)*, Enciclopedia Italiana Treccani, Appendice 2000 (2000);

Schoupe J. P., *Elementi di diritto patrimoniale canonico*, Giuffrè, Milano (1997).

Sellar C., Stoll J., Chavas J. P., *Validation empirical Measures of welfare change: a comparison of non-market techniques*, Land Economics, n°61 (1985).

Signorello G., *La valutazione economica dei beni ambientali*, Genio Rurale, 9 (1986).

Signorello G., *Sulla disparità tra le misure di variazione di benessere*, Ce.S.E.T., Firenze (1989).

Signorello G., *La stima dei benefici di tutela di un'area naturale: un'applicazione della contingent valuation*, Genio Rurale, n° 9 (1990).

Signorello G., *Valutazione contingente della disponibilità a pagare per la fruizione di un bene ambientale: approcci parametrici e non parametrici*, Economia Agraria, Giugno n° 2 (1994).

Signorello G., *La Contingent ranking nella valutazione dei beni pubblici*, Ce.S.E.T., Firenze (1994).

Signorello G., *La misurazione del valore delle risorse ambientali: lo stato dell'arte*, Ce.S.E.T., Firenze (1995).

Signorello G., *La valutazione economica dei beni culturali*, I<sup>st</sup> International congress on: "Science and technology for the safeguard of cultural heritage in the mediterranean basin (1995).

Signorello G., *Valuing Birdwatching in a mediterranean wetland*. In Bishop R. D. Romano (eds): *Enviromental Resource Valuation: Application of Contingent Valuation Method in Italy*, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht/London (1998).

Signorello G., *Contabilità ambientale e valutazione contingente: osservazioni sulla costruzione del questionario*, Ce.S.E.T. Firenze (1998).

Signorello G., Santagata W., *Contingent valuation and cultural policy design: the case of «Napoli musei aperti»*, Paper prepared for the X International Conference on Cultural Economics, Barcellona (1998).

Silberman J., Gerlowski D. A., Williams N. A., *Estimating existence value for users and nonusers of new jersey beaches*, Land Economics, May (1992).

Simonotti G., *Fondamenti di metodologia estimativa*, Liguori, Napoli (1989).

Simonotti G., *Una misura quantitativa della verosimiglianza estimativa*, Aestimum, Dicembre (1989).

Simonotti G., *L'evoluzione della metodologia estimativa tradizionale*, Genio rurale n°2 (1990).

Simonotti G., *La Stima immobiliare*, UTET, Torino (1997).

Sirchia G., (a cura di) *La valutazione economica dei beni culturali*, Carocci, Roma (2000).

Sirchia G., Corradino C., *Valutazione ipotetica e beni culturali*, Ce.S.E.T., Firenze (1995).

Smith V. K., *Can contingent valuation distinguish economic values for different public goods?* Land Economics, May (1996).

Sorbi U., *La valutazione del danno ambientale: alcune riflessioni*, Ce.S.E.T., Firenze (1989).

Stanghellini S., (a cura di) *Valutazione e processo di piano*, Alinea, Firenze (1996).

Stellin G., *Sviluppo sostenibile locale e risorse storico-culturali: strategie e valutazioni*, Ce.S.E.T., Firenze (1994).

Stellin G., Rosato P., *La valutazione economica dei beni ambientali*, UTET, Torino (1998).

Stellin G., Stanghellini S., *Politiche di riqualificazione delle aree metropolitane: domanda di valutazione e contributo delle discipline economico-estimative*, Ce.S.E.T., Firenze (1996).

Stevens T. H., Echeverria J., Glass Rj., Hager T., More T. A., *Measuring the existence value of wildlife: what do CVM estimates really show?* Land Economics, November (1991).

Stevens T. H., Decoteau N. E., Willis C. E., *Sensitivity of contingent valuation to alternative payment schedules*, Land Economics, February (1997).

Stiglitz J. E., *Il ruolo economico dello Stato*, Il Mulino, Bologna (1989).

Tagliacarne G., *Tecniche e pratica delle ricerche di mercato*, Giuffrè, Milano (1951).

Tempesta T., *La stima del valore ricreativo del territorio: un'analisi comparata delle principali metodologie*, Genio Rurale, n° 12 (1995).

Trimarchi M., *Economia e cultura*, Franco Angeli, Milano. VARIAN H. R. (1990): *Microeconomia*. Cafoscarina, Venezia (1993).

Trimarchi M. *Dentro lo specchio: economia politica della domanda di cultura*, "Economia della Cultura", anno X, numero 2, Il Mulino, Bologna (2000).

Venzi L., Rivetti M., *La valutazione di un giardino con peculiari caratteristiche architettoniche e paesaggistiche*, Genio Rurale, Settembre, n°9 (1990).

Villani A., *Economia e politica dell'arte*, ISUA, Milano (1988).

Vismara Missiroli M., *Codice dei beni culturali di interesse religioso*, Cesen, Milano (1993).

Walsh R. G., *Recreation Economic Decision: Comparing Benefits and cost*, Venture Publishing, Inc. State College, Pennsylvania (1986).

Znar Gil, F., *La administracion de los bienes temporales dela Iglesia*. 2<sup>a</sup> ed., Salamanca (1993).

## INDICE DELLE FIGURE E DELLE TABELLE

### *Figure*

<b>Fig. 2.1:</b> Curva di domanda semplice per un bene rivale	35
<b>Fig. 2.2:</b> Curva di domanda associata per un bene rivale	36
<b>Fig. 2.3:</b> Curva di domanda semplice per un bene non rivale	37
<b>Fig. 2.4:</b> Curva di domanda semplice per un bene non rivale	38
<b>Fig. 2.5:</b> Condizione di equilibrio di mercato per beni privati	49
<b>Fig. 2.6:</b> Condizione di benessere sociale per beni culturali ecclesiastici	50
<b>Fig. 2.7:</b> Somma delle disponibilità a pagare di tutti gli individui	63
<b>Fig. 3.1:</b> Classificazione delle valutazioni	85
<b>Fig. 3.2:</b> Surplus del consumatore	86
<b>Fig. 3.3:</b> Misure del surplus hicksiane	89
<b>Fig. 3.4:</b> Funzione del valore	98
<b>Fig. 3.5:</b> Relazione tra costo della visita e saggio di frequenza	103
<b>Fig. 3.6:</b> Funzione di domanda per un sito ricreativo	104
<b>Fig. 3.7:</b> Effetto del costo del tempo di viaggio sulla curva di domanda	106
<b>Fig. 3.8:</b> Relazione tra costo della visita e numero di visite per individuo	109
<b>Fig. 3.9:</b> Funzione di domanda per la qualità dell'ambiente	117
<b>Fig. 5.1:</b> Ripartizione degli intervistati per classi d'età	189
<b>Fig. 5.2:</b> Ripartizione degli intervistati per livello di istruzione	190
<b>Fig. 5.3:</b> Ripartizione degli intervistati per condizione professionale	190
<b>Fig. 5.4:</b> Ripartizione degli intervistati in credenti e non credenti	191
<b>Fig. 5.5:</b> Ripartizione degli intervistati a seconda che svolgano o meno attività di volontariato	191
<b>Fig. 5.6:</b> Ripartizione degli intervistati per n° dei componenti del nucleo familiare	192



<b>Fig. 5.7:</b> Ripartizione degli intervistati per reddito netto mensile del nucleo familiare	192
<b>Fig. 5.8:</b> Distribuzione di frequenza della disponibilità a pagare	198
<b>Fig. 5.9:</b> Schema di domanda	209
<b>Fig. 5.10:</b> Ripartizione degli intervistati in residenti ed operanti abitualmente in San Marco Arg.	213
<b>Fig. 5.11:</b> Ripartizione degli intervistati per classi di età	214
<b>Fig. 5.12:</b> Ripartizione degli intervistati per titolo di studio	214
<b>Fig. 5.13:</b> Ripartizione degli intervistati in credenti e non credenti	215
<b>Fig. 5.14:</b> Ripartizione degli intervistati per ruolo familiare	215
<b>Fig. 5.15:</b> Ripartizione degli intervistati per condizione professionale	216
<b>Fig. 5.16:</b> Ripartizione degli intervistati per reddito	216
<b>Fig. 5.17:</b> Ripartizione della popolazione per interesse per la pagina culturale	217
<b>Fig. 5.18:</b> Ripartizione della popolazione per interesse verso servizi e documentari su temi culturali e/o religiosi	218
<b>Fig. 5.19:</b> Ripartizione della popolazione in chi ha visitato il Seminario vescovile e chi non lo ha mai visitato	219
<b>Fig. 5.20:</b> Suddivisione della popolazione per importanza attribuita ai tre punti di riferimento principali della città di San Marco Arg.	219
<b>Fig. 5.21:</b> Ripartizione degli intervistati per livello di importanza attribuito alla conservazione del Seminario	220
<b>Fig. 5.22:</b> Ripartizione degli intervistati per livello di importanza attribuito alla valore religioso	221
<b>Fig. 5.23:</b> Ripartizione degli intervistati per livello di importanza attribuito alla valore di esistenza	221
<b>Fig. 5.24:</b> Ripartizione degli intervistati per grado di importanza attribuito alla valore di uso diretto	222
<b>Fig. 5.25:</b> Ripartizione degli intervistati per grado di importanza attribuito alla valore di lascito	222
<b>Fig. 5.26:</b> Ripartizione degli intervistati per grado di importanza	

attribuito alla valore di uso indiretto	223
<b>Fig. 5.27:</b> Funzione di domanda per la tutela e la valorizzazione del seminario	234

### *Tabelle*

<b>Tab. 2.1:</b> Tassonomia completa dei beni in base alle caratteristiche di rivalità ed escludibilità	40
<b>Tab. 5.1:</b> Valori della WTP (€)	198
<b>Tab. 5.2:</b> Popolazione residente nella Regione Calabria, nella Provincia di Cosenza e nel Comune di San Marco Arg. suddivisa per livello di istruzione	204
<b>Tab. 5.3:</b> Popolazione residente nella Provincia di Cosenza con età superiore ai 6 anni suddivisa per età e livello di istruzione	204
<b>Tab. 5.4:</b> Popolazione residente nel Comune di San Marco Argentano suddivisa per età e sesso	205
<b>Tab. 5.5:</b> Campione di 210 unità stratificato per sesso e classi di età	205
<b>Tab. 5.6:</b> Quantità monetarie indicate nel questionario d'indagine	211
<b>Tab. 5.7:</b> WTP e variabili socio-economiche	224
<b>Tab. 5.8:</b> WTP e tempo libero	224
<b>Tab. 5.9:</b> WTP e conoscenza del seminario	225
<b>Tab. 5.10:</b> WTP e tutela e valorizzazione del seminario	226
<b>Tab. 5.11:</b> WTP rilevata dai dati <i>open ended</i> e reddito annuo	227
<b>Tab. 5.12:</b> WTP rilevata dai dati <i>open ended</i> e sesso	227
<b>Tab. 5.13:</b> WTP rilevata dai dati <i>open ended</i> e livello d'istruzione	227
<b>Tab. 5.14:</b> Schema di sub/campionamento	231
<b>Tab. 5.15:</b> Frequenze rilevate delle risposte in relazione alla WTP	231
<b>Tab. 5.16:</b> Frequenze rilevate delle risposte non nulle in relazione alla WTP	232

## **INDICE**

<i>INTRODUZIONE</i>	1
<b>CAPITOLO 1</b>	<b>7</b>
<b>ASPETTI GIURIDICI E NORMATIVI DEL PATRIMONIO IMMOBILIARE ECCLESIASTICO</b>	
1. 1 Introduzione	7
1. 2 I beni ecclesiastici	8
1. 3 Fattori costituzionali storici e tecnici	10
1. 4 Il diritto patrimoniale canonico	12
1. 5 Poteri dominicali e giurisdizionali	14
1. 6 Poteri e competenze amministrative	16
1. 6.1 Il Romano Pontefice	17
1. 6.2 L'Ordinario	18
1. 6.3 L'amministrazione immediata	20
1. 6.4 La Conferenza Episcopale	22
1. 7 I beni culturali ecclesiastici	22
1. 8 Legislazione civile e canonica in materia di beni culturali ecclesiastici	24
1. 9 I beni culturali ecclesiastici in Italia	30
<b>CAPITOLO 2</b>	<b>33</b>
<b>ASPETTI ECONOMICI DEI BENI CULTURALI</b>	
2. 1 Introduzione	33
2. 2 Tassonomia dei beni	34
2. 3 "Merit goods" (beni meritori)	40
2. 4 I beni culturali quale risorsa economica	42
2. 5 Il fallimento del mercato	43
2. 5.1 Il free riding	47
2. 6 Le esternalità	48
2. 7 Il mercato dei beni culturali ecclesiastici	51
2. 8 Domanda e Offerta dei beni culturali ecclesiastici	54
2. 8.1 La costruzione della curva di domanda per i beni ecclesiastici	61
2. 8.2 Offerta dei beni culturali ecclesiastici	65
	378

2. 8.2.1 <i>Fattori tecnologici</i>	65
2. 8.2.2 <i>Ambiente multi-obiettivo</i>	66
2. 8.2.3 <i>Preferenze miopiche</i>	67
2. 8.2.4 <i>Massimizzazione del valore totale netto del bene</i>	68
2. 8.2.5 <i>L'effetto congestione</i>	68
2. 8.2.6 <i>Altri fattori</i>	69
2. 9 Intervento dello Stato nell'offerta dei beni culturali ecclesiastici	71
<b>CAPITOLO 3</b>	76
<b>PROBLEMATICHE ESTIMATIVE RELATIVE AI BENI CULTURALI ECCLESIASTICI</b>	
3. 1 Introduzione	76
3. 2 Approcci valutativi	77
3. 3 Approccio economico-valutativo	83
3. 3.1 Surplus del consumatore	85
3. 3.2 Funzione di valutazione	91
3. 4 Disponibilità a pagare e disponibilità ad accettare	93
3. 5 I principali metodi di rivelazione delle preferenze	100
3. 5.1 Metodi Indiretti	102
3. 5.1.1 Il metodo del costo di viaggio	102
3. 5.1.2 I metodi edonimetrici	110
3. 5.1.3 Il metodo dei costi di compensazione	118
3. 5.2 Metodi diretti	118
3. 5.2.1 Conjoint Analysis	119
3. 5.2.2 Tecnica Delphi	120
3. 6 Conclusioni	121
<b>CAPITOLO 4</b>	126
<b>IL METODO DI VALUTAZIONE CONTINGENTE</b>	
4. 1 Introduzione	126
4. 2 Origini e sviluppi	128
4. 3 Aspetti operativi	130
4. 3.1 Costruzione del mercato ipotetico	130
4. 3.2 Il disegno del questionario	138

4. 3.3 Il questioning formats	141
4. 3.3.1 Tecnica iterativa bidding game	142
4. 3.3.2 Tecnica open ended	143
4. 3.3.3 Tecnica payment card	144
4. 3.3.4 Tecnica close ended dichotomous choice model	145
4. 3.3.5 Tecnica double bounded dichotomous choice	153
4. 3.3.6 Tecnica contingent ranking	155
4. 4 Tipologie di errori	157
4. 4.1 Problematiche generali	159
4. 4.2 Problematiche procedurali	162
4. 4.3 Problematiche strumentali	163
4. 5 Validità e affidabilità	165
<b>CAPITOLO 5</b>	<b>171</b>
<b>APPLICAZIONE DEL METODO DI VALUTAZIONE CONTINGENTE</b>	
<b>AL SEMINARIO VESCOVILE DI SAN MARCO ARGENTANO (CS)</b>	
5. 1 Introduzione	171
5. 2 Il Seminario Vescovile	173
5. 2.1 Descrizione del complesso architettonico	173
5. 2.2 Contesto ambientale diocesano	177
5. 2.3 Beni culturali di rilievo nella cittadina di San Marco Arg.	178
5. 3 Sondaggio pilota	185
5. 3.1 Piano di campionamento	188
5. 3.2 Disegno del questionario	193
5. 3.3 Focus groups	194
5. 3.4 Risultati dei focus groups	196
5. 4 Sondaggio definitivo	199
5. 4.1 Piano di campionamento	200
5. 4.2 Disegno del questionario finale	205
5. 4.3 Domanda di valutazione	207
5. 4.4 Bid design	210
5. 5 Analisi econometrica dei dati	211
5. 6 Caratteristiche descrittive del campione	212
5. 6.1 Variabili socio-economiche	212
5. 6.2 Attività culturali svolte dal campione	217
	380

5. 6.3 Notorietà del bene oggetto di stima	218
5. 6.4 Tutela dei beni storico/artistici e ambientali	220
5. 7 Analisi e test di validità	223
5. 7.1 Variabile WTP	223
5. 7.2 WTP osservata nei dati open ended	226
5. 7.3 Identificazione delle proteste e degli outliers	228
5. 7.4 Stima (parametrica e non parametrica) delle misure di benessere dei dati single bounded	230
5. 8 Il valore economico del Seminario Vescovile di San Marco Argentano	233
5. 9 Considerazioni conclusive	235
<b>CAPITOLO 6</b>	237
<b>AMMINISTRAZIONE ECONOMICA DEI BENI CULTURALI ECCLESIASTICI</b>	
6. 1 Introduzione	237
6. 2 Amministrazione dei beni ecclesiastici	240
6. 2.1 Competenze ed obblighi degli amministratori	241
6. 2.2 Amministrazione ordinaria e amministrazione straordinaria	242
6. 3 Obbligazioni e contratti	245
6. 4 Diritti reali di godimento	248
6. 4.1 Diritto di superficie	250
6. 4.1.1 Stima del diritto di superficie	254
6. 4.2 Diritto di usufrutto	257
6. 4.2.1 Stima del valore del diritto d'usufrutto (Vu)	259
6. 4.3 Diritto d'uso e d'abitazione	261
6. 4.4 Diritti personali di godimento	263
6. 4.4.1 <i>Contratto di locazione</i>	263
6. 4.4.2 <i>Locazioni ad uso abitativo e non</i>	264
6. 4.4.3 <i>Contratto di comodato</i>	269
6. 4.5 Diritto di uso pubblico	272
6. 4.6 Diritto di godimento come contenuto di una prestazione di servizi	274
6. 4.7 Diritto di enfiteusi	277
	381

6. 4.7.1 <i>Problemi estimativi</i>	280
6. 5 Indicazioni per le riproduzioni dei beni culturali ecclesiastici	281
6. 5.1 Riproduzioni a scopo commerciale	282
6. 5.2 Riproduzioni per ragioni di studio	283
6. 5.3 Riproduzioni a scopo divulgativo	283
6. 5.4 Riproduzioni video, cinematografiche e televisive	284
6. 6 Indicazioni per il prestito dei beni culturali ecclesiastici	284
6. 6.1 Prestiti per mostre temporanee	284
6. 6.2 Prestiti temporanei per il culto	285
6. 7 Enti ecclesiastici e agevolazioni fiscali	286
6. 7.1 Imposta Comunale sugli Immobili	286
6. 7.2 Edilizia ed IVA agevolata	290
 <i>CONCLUSIONI</i>	 295
 <i>APPENDICI</i>	 300
Appendice A	301
Questionario del Sondaggio Pilota	302
Appendice B	306
Verbale Focus Groups	307
Appendice C	309
Questionario Definitivo	310
Appendice D	316
Book Informativo	317
Appendice E	333
Attestato di partecipazione alla ricerca	334
Appendice F	335
Moduli per la costituzione di diritti sui beni ecclesiastici	336
Appendice G	348
Aliquote IVA nell'edilizia	349
<i>BIBLIOGRAFIA</i>	353
<i>INDICE DELLE FIGURE E DELLE TABELLE</i>	375
<i>INDICE</i>	378