

Le libertà dei contemporanei

Conferenze "Fulvio Guerrini"

1994-2005



Copyright © 2005 by Centro di Ricerca e Documentazione "Luigi Einaudi", Torino.

È vietata la riproduzione, anche parziale, con qualsiasi mezzo effettuata, compresa la fotocopia, anche ad uso interno o didattico, non autorizzata.

Arte, denaro e libertà

Bruno S. Frey

La gente ha due idee del tutto diverse, e contraddittorie, sul rapporto fra arte e denaro. L'una considera l'arte incompatibile con il denaro. Si pensa che il commercio distrugga l'arte; si accusa il mercato di produrre solo opere di scarsa qualità, buone per le masse. Conseguentemente, soprattutto in Europa (questo punto di vista è meno diffuso in Nordamerica), si ritiene che i veri artisti non siano interessati al denaro, siano esseri umani di una specie diversa dal resto di noi. Li si vede impegnati in una lotta esclusiva per la perfezione artistica. Si tratta di una concezione romantica dell'artista, formatasi nell'Ottocento ma tuttora largamente prevalente.

Allo stesso tempo, e spesso da parte delle stesse persone, si pensa al rapporto fra arte e denaro in termini completamente opposti. Si afferma cioè che lo Stato ha l'assoluto dovere di sostenere finanziariamente le arti, che è tenuto ad allargare a teatri e musei, così come ad altre istituzioni artistiche, sussidi tali da metterli in grado di sopravvivere senza far ricorso al mercato. L'esistenza di un rapporto fra arte e denaro si manifesta anche nella convinzione che gli investimenti nell'arte generino profitti altissimi, comunque superiori a quelli ottenibili dagli strumenti finanziari. L'idea ha trovato conferma nei prezzi enormi pagati in asta per certi quadri, come *Il dottor Gachet* di van Gogh, venduto per 82,5 milioni di dollari nel 1990. È interessante, peraltro, che il crollo del mercato

dopo il 1990 abbia appena scalfito la convinzione che comprare arte sia indubbiamente un buon investimento.

Quale che si adotti delle due tesi, ne segue comunque che fra arte e denaro passa un vincolo stretto. Gli studiosi di economia se ne sono accorti da tempo; ma «l'economia dell'arte» o, il che è lo stesso, «l'economia della cultura» è divenuta solo di recente una disciplina autonoma. In questo campo sono ormai disponibili diversi manuali (per esempio Throsby e Withers 1979, Frey e Pommerhne 1991, Heilbrun e Gray 1993, Benhamou 1996) e raccolte di articoli (fra l'altro Blaug 1976, Feldstein 1991, Towse e Khakee 1992, Peacock e Rizzo 1994, Ginsburgh e Mengler 1996), alcuni dei quali in italiano (Villani 1988, Trimarchi 1985 e 1993, Brosio e Santagata 1992, Mossetto 1993), nonché rassegne di studi (per esempio Frey e Serna 1993, Throsby 1994). A segno della raggiunta maturità, il settore si è dotato di un'associazione professionale — la «Association of Cultural Economics, International» — e di numerose riviste accademiche. Si tengono regolarmente convegni e seminari di studio, e vi è uno scambio vivace dei risultati di ricerca. A differenza di altre specializzazioni dell'economia (e di altre scienze), non vi è qui un predominio degli studiosi americani sui loro colleghi europei. Di fatto, vi sono gruppi di ricerca attivi in tutta Europa, e in particolare in Francia, Gran Bretagna, Paesi Bassi, Germania, Spagna e Svizzera. Molti contributi importanti si devono a studiosi italiani.

L'economia dell'arte non si limita all'analisi di ciò che esiste, è in grado anche di avanzare proposte politiche, per esempio sul prezzo d'ingresso ai musei e ai teatri o sulle forme di finanziamento dell'arte. Una proposta specifica, che discuteremo più avanti, è quella di introdurre un «sistema di *vouchers* per le arti», volto a sostituire i finanziamenti pubblici diretti.

Questo saggio è organizzato come segue. La *prima parte* è dedicata all'*analisi* dei rapporti fra arte e denaro (il mercato). La prima sezione discute l'idea che «il denaro distrugge l'arte», la seconda l'idea che «i veri artisti non sono interessati al denaro», la terza la convinzione che «investire nelle arti rende molto in termini finan-

ziari». La *seconda parte* si occupa di *politica* dell'arte, e in particolare della tesi che «lo Stato deve sostenere l'arte» (quarta sezione). Alla fine, si formulano alcune conclusioni.

I «IL DENARO DISTRUGGE L'ARTE»

Stando a questa idea, il mercato soddisfa soltanto le preferenze di massa, il che sarebbe dimostrato dalla qualità — bassa, o anche bassissima — dell'arte popolare.

Questa concezione è semplicemente sbagliata. Il mercato è appunto una istituzione che non provvede alla maggioranza: piuttosto, ciò che conta è la «disponibilità a pagare» che riflette l'aspetto di *intensità*, e non semplicemente quantitativo, delle preferenze. Per conseguenza, un mercato dell'arte è in grado di soddisfare tanto le preferenze delle *élites* quanto quelle della gente comune. Si considerino i due estremi:

a) Il mercato risponde ai desideri dei conoscitori d'arte che sono disposti a pagare un prezzo elevato per un'arte di qualità elevata. Ciò risulta evidente se si guarda al mercato editoriale, che pubblica largamente libri altamente specializzati (e altrettanto costosi). Che esistano solo libri prodotti per i gusti delle masse semplicemente non è vero; piuttosto, è vero il contrario.

b) Il mercato si dimostra capace, allo stesso tempo, di fornire beni artistici per un gran numero di consumatori. È discutibile che tale arte sia di scarsa qualità. A volte lo è davvero, spesso però l'«arte popolare» non è stata ancora riconosciuta da coloro che si considerano esperti. Un esempio è *Il flauto magico* di Mozart, che fu rappresentato per la prima volta in un teatro d'opera «popolare» dei sobborghi di Vienna e che oggi, naturalmente, è considerato una delle opere più grandi mai composte. Un altro esempio è il gruppo dei Beatles, le cui canzoni, all'inizio ritenute soltanto un divertimento per giovani (ignoranti), oggi invece sono altamente apprezzate dagli esperti di musica. Si può addirittura sostenere che la distinzione fra produzione di massa e arte «autentica» è priva di

fondamento. Il grande artista tedesco Joseph Beuys, per esempio, non si stancava di ripetere che «siamo tutti artisti», il che significa, evidentemente, che tutto è arte.

La nostra analisi rivela che:

■ il mercato è molto efficiente nel produrre arte per grandi numeri di persone e pertanto con contenuti popolari (ma non necessariamente artisticamente mediocri);

■ il mercato è in grado di produrre arte di qualità elevata (questo argomento verrà approfondito nella sezione successiva);

■ il mercato apre l'arte a chiunque sia disposto a pagare per averla (e possa farlo). Tutela pertanto la libertà, nel senso che il consumo di arte non è limitato a particolari classi o gruppi, o a persone che si autodefiniscono esperti.

II. «I VERI ARTISTI NON SONO INTERESSATI AL DENARO»

La questione di cui ci occupiamo qui è se i «grandi artisti» — ossia coloro che gli storici dell'arte valutano essere tali — abbiano cercato di arricchirsi, se ci siano riusciti, o se abbiano vissuto le loro carriere senza mai preoccuparsi di soldi, come vorrebbe l'ortocentesa nozione romantica del genio. Prima di guardare a ciò che i grandi artisti hanno guadagnato, consideriamo il reddito dell'artista medio.

1. *Il reddito medio degli artisti*

Per stabilire quale sia il reddito guadagnato da un artista medio è necessario definire ciò che un artista è. Per definire chi sia da considerarsi un artista si possono usare svariati criteri: i) il tempo dedicato ad attività artistiche; ii) la quota di reddito prodotta mediante tali attività; iii) l'esser conosciuto come artista o dal pubblico o da altri artisti; iv) la «qualità» dell'arte prodotta secondo gli esperti della materia; v) l'appartenenza a organizzazioni artistiche; vi) la formazione professionale come artista; e, vii) l'autodefinizione

come artista. Ovviamente, a seconda della definizione scelta il reddito varia fortemente. Così, per esempio, se una persona ha avuto una formazione da cantante lirico ma non ha mai avuto un contratto come cantante in un teatro d'opera o altrove, il reddito che ricaverà dall'arte sarà minimo o anche nullo.

Uno degli studi più accurati sul reddito degli artisti è quello di Filer (1986) per gli Stati Uniti. Artista viene considerato chi abbia effettivamente lavorato come tale in un periodo recente di riferimento. Se ci si limita alle cifre non disaggregate, un artista così definito guadagnava in media 11.400 dollari all'anno, laddove il reddito medio di tutti gli altri appartenenti alla forza lavoro era di 12.200 dollari. Gli artisti, pertanto, percepiscono un reddito lievemente inferiore, ma la differenza non è così grande come molti si aspetterebbero. Se queste cifre sul reddito vengono corrette per tener conto delle differenze di istruzione, sesso, razza, età e luogo di residenza, si vede che la «penale» pagata dagli artisti è pari al dieci per cento circa all'anno. Tuttavia, se si considera che in molti casi agli artisti è necessario più tempo per cominciare a guadagnare un reddito di qualche consistenza, il divario si riduce ancora. Quando si considera il reddito percepito nel corso di tutta la vita, gli artisti risultano guadagnare in media il tre per cento in meno degli altri percettori di reddito da lavoro. Stando a queste cifre, «l'artista che muore di fame» appartiene più al mito che alla realtà.

Le cifre sul reddito rivelano solo in parte la situazione materiale degli artisti. I redditi variano fortemente fra i singoli, da livelli elevati a livelli anche molto bassi. Inoltre, i redditi tendono ad essere irregolari: per esempio, quando viene venduto un quadro l'autore può incassare una somma elevata, ma per mesi può non verificarsi nessun felice evento del genere. Il reddito tende ad essere irregolare anche per quegli artisti che vengono ingaggiati solo per singoli spettacoli o al massimo per una stagione, e questa è la regola più che l'eccezione.

Va riconosciuto inoltre che gli artisti devono affrontare rischi di disoccupazione particolarmente alti. In certe professioni artistiche, come per esempio la danza, la disoccupazione è rampante, il che

può anche indurre molti che hanno ricevuto una formazione artistica ad abbandonare addirittura la loro professione. Per effetto di tutto questo, molti artisti non vogliono o non possono guadagnare abbastanza nella loro professione, rigorosamente definita. Integrano il proprio reddito, in particolare, insegnando arte o producendo arte «commerciale» che vende, ma non corrisponde alle loro idee di produzione artistica. Va tuttavia immediatamente aggiunto che sono molti a trovarsi in questa situazione: pochi scienziati, per esempio, guadagnerebbero un reddito sufficiente dalla sola ricerca e considerano dunque del tutto ovvio guadagnarsi da vivere come insegnanti (professori universitari).

2. Il reddito dei grandi artisti

a) *I pittori.* Quando la gente pensa al reddito degli artisti, tende spesso a ricordare Gauguin e van Gogh, che vissero entrambi in condizioni economiche miserevoli. Van Gogh — molti dei cui dipinti sono stati venduti a svariate dozzine di milioni di dollari negli anni Ottanta — riuscì a vendere un solo quadro in tutta la sua vita. Com'è altrettanto noto, Gauguin dovette accettare una vita povera per poter seguire la sua vocazione artistica.

Fra gli artisti famosi, però, Gauguin e van Gogh rappresentano l'eccezione più che la regola: si può dire addirittura che le loro condizioni di vita sono così note proprio perché così diverse da quelle degli altri grandi. Si pensi, per esempio, a Leonardo da Vinci e a Michelangelo, i quali furono estremamente apprezzati dai principi del loro tempo e ricevettero considerevoli salari. Anche Raffaello e Tiziano furono ricchi e condussero una vita da gran signori: Raffaello possedeva un palazzo e Tiziano viveva come un ricco gentiluomo e fu anzi nominato conte (*comes palatinum*) dall'imperatore Carlo V.

I redditi elevati non sono una particolarità dei pittori italiani dell'epoca. Albrecht Dürer, per esempio, guadagnò una quantità di denaro e comprò una bellissima casa a Norimberga. Lo stesso vale per Lucas Cranach, che negli anni poté comprare diversi immobili,

terreni e una farmacia, oltre ad impegnarsi in varie iniziative commerciali; finì con il diventare il citadino più ricco di Wittenberg, fu eletto più volte borgomastro e fu innalzato alla nobiltà. I casi di questi famosi pittori dimostrano con ogni evidenza che questo mestiere è del tutto compatibile con il prestigio sociale e la ricchezza.

Il grande Rembrandt, però, non è forse un'eccezione? È ben noto che andò (quasi) in bancarotta. Le sue tristi condizioni economiche, tuttavia, non avevano niente a che vedere con il suo reddito come artista. Guadagnò anzi molto denaro con i suoi dipinti, accumulò una considerevole ricchezza, possedette una grande casa e una costosa collezione di quadri, e si sposò in una famiglia patrizia (Saskia van Uylenburgh). Perdette una quantità di soldi, però, perché investì i suoi averi in un'attività molto rischiosa, ossia in navi e commerci marittimi.

Lo stretto rapporto fra l'esser famoso come pittore e il percepire redditi elevati è anche più pronunciato oggi, non da ultimo a causa delle più ampie opportunità di guadagnare da «ricadute», quali le riproduzioni. Alla sua morte, nel 1973, Pablo Picasso, il pittore presumibilmente più importante del Novecento, lasciò una fortuna nell'ordine di 220 milioni di dollari, o 600 miliardi di lire, in moneta attuale; possedeva due castelli, tre case, titoli finanziari e una squisita collezione d'arte. Il patrimonio di Joseph Beuys alla sua morte nel 1986 fu stimato oltre 40 milioni di marchi, ossia circa 40 miliardi di lire.

b) *Gli scrittori.* Anche gli scrittori famosi hanno guadagnato bene. Shakespeare ricavava denaro da tre fonti, come attore, come autore e come comproprietario di teatri. Il suo reddito gli consentì di acquistare case e terreni a Londra e a Stratford, e condusse una vita finanziariamente confortevole.

Goethe e Schiller, i due massimi scrittori tedeschi, guadagnarono entrambi parecchio. Goethe era molto astuto nello «sfruttamento» dei suoi editori e ricorse addirittura alla proposta di opzioni: comunicava le sue richieste di compenso per un particolare lavoro

in una busta sigillata, sicché il suo editore rischiava di perdere il diritto di stampare se la sua offerta non corrispondeva alle attese di Goethe — il quale era perfettamente consapevole della propria qualità di «autore di best-seller». A Weimar, Goethe era il contribuente con il reddito più alto, e dunque viveva senza preoccupazioni materiali. Quanto a Schiller, è vero che da giovane fu piuttosto povero; giunto alla notorietà, però, visse una vita confortevole, pur considerandosi quasi un proletario — il che è spiegato soltanto dal confronto con il suo amico Goethe, che stava anche meglio di lui.

Molti tendono ad associare il tenore di vita di uno scrittore al tipo di storie che egli racconta. Un buon esempio è Charles Dickens, il cui *Oliver Twist* era così povero da dover dormire in una bara. Dickens, al contrario, guadagnava bene, tanto da potersi permettere di tenere una casa con domestici e cavalli, e alla sua morte lasciò un considerevole patrimonio. Gli autori marxisti, in particolare, amano proiettare un'immagine di se stessi come poveri e proletari. In verità non è affatto detto che sia così. Un autore famoso come Bertold Brecht, per esempio, sfruttò fino in fondo il proprio valore di mercato e ne ricavò consistenti guadagni.

c) *I musicisti*. Chi non ricorda *Amadeus*, il premiato film di Milos Forman in cui il corpo di Mozart finiva in una fossa comune? Il film mostra anche vividamente di quanto poco denaro disponesse, lo si vede rivolgersi continuamente a mecenati per avere qualche soldo. Questa popolare ricostruzione delle condizioni economiche di Mozart è in buona misura falsa, e ha a che vedere più con l'idealizzazione romantica dell'arte che con la realtà. Un'analisi attenta della vita di Mozart (Baumol e Baumol 1994) rivela che il compositore guadagnò redditi più che buoni, pari cioè a quattro volte circa il reddito massimo di un insegnante universitario. Le sue difficoltà finanziarie erano dovute in larga parte al fatto che spendeva molto nel gioco d'azzardo, da cui non era capace di tenersi lontano. Certo, il reddito di Mozart non era regolare e fu influenzato dalle alterne vicende del ciclo politico ed economico, ma il compositore avrebbe potuto vivere tranquillamente con quello che guada-

gnava. Altrettanto si dica di Beethoven, che lasciò un patrimonio consistente e tale da dimostrare che non fu certo povero.

A confronto con questi due compositori, è ben noto che Verdi guadagnò più che bene dalla sua musica. Pur essendo un filantropo e avendo donato molto denaro nel corso della sua vita, lasciò in beneficenza un'ampia fortuna, equivalente a circa 20 milioni di dollari attuali. È ben noto anche che i cantanti famosi guadagnano moltissimo. Il grande Caruso, per esempio, già al suo tempo guadagnava fino a 200 milioni di lire per uno spettacolo. Alla sua morte, nel 1921, lasciò un patrimonio di circa 50 miliardi di lire. È difficile dire quanto guadagnino i grandi cantanti di oggi, perché si tratta di somme enormi. Fra i teatri d'opera esiste un accordo internazionale che limita i compensi dei big a circa 30 milioni di lire per spettacolo, ma si sa che questa cifra viene spesso superata: José Carreras, per esempio, è stato di recente pagato in nero dall'Opera di Roma con altri 100 milioni in più. Si dice che Luciano Pavarotti abbia ricevuto mezzo milione di dollari per la comparsa di una notte allo Hollywood Bowl e addirittura un milione di dollari a sera per il suo World Tour. Non è un segreto che direttori come von Karajan o Bernstein ebbero redditi favolosi, derivanti tanto dagli spettacoli quanto dalle registrazioni per dischi, video e riprese televisive.

d) *Una spiegazione*. Che gli artisti storicamente considerati grandi siano anche lautamente pagati è dovuto al fatto che il lato della domanda di un mercato consiste in parte delle stesse persone, o di persone loro vicine. La domanda di mercato non è un'entità astratta bensì è fatta di persone in carne e ossa, la cui disponibilità a pagare per il prodotto di un artista cresce quando il prodotto è considerato di qualità elevata. Non appena tale valutazione sia condivisa da più persone, il prezzo dello spettacolo o del prodotto di un artista sale. Questo giudizio condiviso, naturalmente, è necessario anche per definire il valore storico di un artista.

Il funzionamento del mercato dovrebbe essere messo a confronto con valutazioni diverse, le più importanti delle quali sono quel-

Le espressioni da istituzioni consolidate come le accademie d'arte. Si può addirittura dimostrare che il mercato è a volte perfino più veloce nel rivelare i meriti di un artista, quali sono successivamente confermati dalla storia. La ragione è che i membri di un'accademia d'arte (o di istituzioni analoghe) sono spesso persone anziane, di gusti conservatori, che rifiutano ogni nuova forma artistica. Sul mercato, invece, non agiscono solo questi conservatori ma anche persone capaci di riconoscere e apprezzare nuove correnti artistiche. Un caso ben documentato (White e White 1965) è la nascita dell'impressionismo. Quando a Parigi quei pittori erano ancora respinti e disprezzati sulla scena artistica ufficiale, c'erano già persone che compravano l'arte impressionista, soprattutto americani che amavano in particolare i quadri di Monet. Solo dopo che il successo commerciale degli impressionisti fu consolidato, le istituzioni ufficiali dell'arte francese cambiarono opinione.

Ne consegue che il reddito degli artisti resta basso fintanto che la loro importanza non è riconosciuta. È questo il motivo per cui pittori come van Gogh e Gauguin dovettero vivere vite così miserabili. Va detto subito che neppure il sistema di valutazione alternativo — le accademie d'arte ufficiali — riconobbe la loro grandezza artistica. Se fossero vissuti più a lungo avrebbero potuto godere del loro successo, così come accadde agli impressionisti Renoir, Monet e Manet. Si direbbe che la «scoperta» dell'arte come valido settore di investimento abbia abbreviato i tempi entro cui i buoni artisti riescono a percepire redditi elevati: le gallerie (private), infatti, possono far soldi speculando (ossia comprando a un prezzo ancora basso) su artisti che più tardi diventeranno famosi, e perciò in grado di assicurarsi prezzi elevati sul mercato.

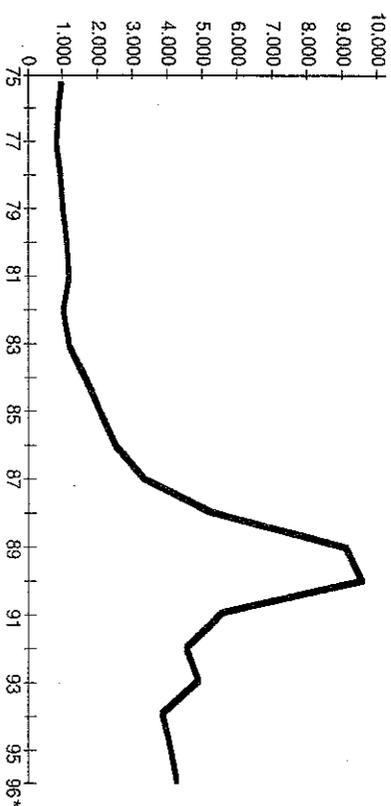
È superfluo sottolineare che l'affermazione opposta è falsa: non è vero, cioè, che tutti gli artisti che percepiscono redditi elevati sono anche «buoni» artisti secondo i criteri della storia dell'arte. Vi sono molte opportunità di guadagno sul mercato, la maggior parte delle quali non ha nulla a che fare con l'arte.

III. «INVESTIRE IN ARTE RENDE MOLTO»

1. Aspettative elevate

Molti sono convinti che l'acquisto di un oggetto d'arte rappresenti un ottimo investimento dal punto di vista finanziario. Di recente, diverse banche americane hanno sostenuto questa tesi affermando che l'investimento in arte batte ogni altra forma di investimento, in azioni per esempio o in titoli pubblici. Probabilmente, quest'idea si è diffusa fra la gente a causa della grande notorietà che hanno avuto le aste di parecchi quadri impressionisti, in particolare di van Gogh. Come si è detto, *Il dottor Gachet* è stato venduto da Christie's a New York nel maggio 1990 per la cifra record di 82,5 milioni di dollari, e poco tempo prima i suoi *Iris* e *Girasoli* erano stati battuti per 53,9 e 39,9 milioni di dollari rispettivamente. La figura illustra il boom del mercato dell'arte a fine anni Ottanta, alimentato da una bolla speculativa sul mercato azionario e immobiliare giappo-

Picco e crollo dei prezzi dell'arte negli anni Ottanta e Novanta
(Daily Telegraph Art 100 Index - dicembre 1975 = 1.000)



Fonte: Art Market Research

* Settembre

nese. Il mercato dell'arte, tuttavia, subì un crollo improvviso nel 1991, quando la bolla giapponese scoppiò. Nel medesimo anno, i prezzi internazionali dell'arte caddero del 40 per cento almeno.

Dopo d'allora, il mercato dell'arte è stato sostanzialmente stagnante. Ci sono stati, certo, dei quadri venduti a prezzi elevati, ma il mercato delle aste d'arte non si è ripreso, e i prezzi pagati sono in media molto più bassi che a fine anni Ottanta. Alcuni compratori hanno subito gravi perdite finanziarie. L'ingenua idea che l'investimento in arte garantisca profitti finanziari non ha fondamento. Vale dunque la pena di approfondire la questione. Per ragioni di spazio, non è possibile fare qui una rassegna dei molti studi al riguardo (per esempio Baumol 1986, Frey e Eichenberger 1995, Goetzmann 1993). Discuteremo brevemente, però, due lavori significativi, uno riferito al mercato dei quadri su più secoli, l'altro alle stampe moderne (ossia i «multipli»). Entrambi i lavori considerano i prezzi d'asta, poiché i prezzi tra venditori e compratori privati, o mercanti d'arte, non sono noti in forma pubblica o non sono attendibili.

2. I quadri, 1635-1987

Sono state analizzate circa 1.200 transazioni relative alla compravendita di particolari dipinti per un periodo di oltre 350 anni (Frey e Pommerhne 1991, cap. 7). Il tasso reale di profitto è stato di circa 1,5 punti percentuali all'anno, tenuto conto delle considerabili commissioni che tanto i venditori quanto i compratori hanno dovuto pagare. Ciò va confrontato con un tasso reale di profitto del 3 per cento annuo per gli investimenti in strumenti finanziari. Dal punto di vista del guadagno puramente finanziario, dunque, l'investimento in arte non è redditizio e nel lungo periodo implica un costo opportunità finanziario pari all'1,5 per cento annuo. Inoltre, l'investimento in arte implica rischi particolarmente elevati: i quadri possono essere danneggiati, rubati o falsificati. Anche le variazioni dei prezzi sono più ampie che sui mercati finanziari: si va da un profitto massimo del 26 per cento annuo a un minimo pari

al -19 per cento. Secondo questo studio — e molti altri lavori sono pervenuti a risultati simili per altri periodi e altri oggetti d'arte — coloro che cercano il puro profitto finanziario non dovrebbero investire in arte. Per quelli che amano l'arte e ricavano benefici psichici dal possederla e guardarla, investire in arte, invece, continua ad avere senso.

3. Le stampe moderne, 1977-1992

Un'analisi di 28.000 vendite ripetute di un oggetto d'arte che può essere riprodotto in più copie ha fornito alcuni risultati qualitativi (Pesando 1993). Le stampe di artisti moderni quali Picasso, Chagall o Miró in un periodo in cui il mercato dell'arte vendeva bene hanno avuto in media un tasso reale di profitto dell'1,5 annuo. A confronto, il profitto reale è stato del 2,1 per cento per i buoni del Tesoro, del 2,5 per cento per le obbligazioni a lungo termine e dell'8,1 per cento per le azioni. Anche qui, il mercato delle stampe si è dimostrato meno lucrativo in termini finanziari rispetto ad altre forme di investimento. E, anche qui, il rischio è stato più elevato.

4. Una spiegazione teorica

Su mercati competitivi, il tasso di profitto complessivo (aggiustato al rischio) di tutti gli investimenti è uguale. Se un investimento producesse un profitto più elevato, altri investimenti ne sarebbero attratti e la crescita del prezzo che ne conseguirebbe tornerebbe a egualizzare i profitti. Da questo punto di vista, non sorprende che l'investimento in arte abbia un profitto finanziario inferiore a quello di altri investimenti. Poiché l'investimento in arte dà benefici psichici, il profitto finanziario in condizioni di equilibrio deve essere inferiore a quello che si ha là dove non esistono benefici di tale natura. L'affermazione deve essere qualificata se riferita ai mercati dell'arte esistenti nella realtà, poiché questi sono influenzati da molti altri fattori non ancora considerati. In alcuni paesi, i mercati dell'arte non sono aperti e sono sottoposti a pesanti restrizioni (per

esempio, alcuni tipi di arte non possono essere esportati, come accade in Italia). Inoltre, le tasse possono influenzare in misura diversa le diverse forme di investimento. Così, per esempio, se l'investimento in arte è tassato con un'aliquota inferiore, o le tasse possono essere eluse più facilmente che per altre forme di investimento, può risultare finanziariamente profittevole investire in arte. Ancora, poiché le variazioni dei prezzi nell'arte e negli altri investimenti non sono coordinate, può aver senso diversificare il rischio comprando arte. Ciò nondimeno, e tutto questo detto, si può concludere che in generale non è finanziariamente conveniente investire in arte. È, tuttavia, una forma eccellente di investimento per coloro che amano l'arte e derivano grandi benefici psichici dal possederla: gli amanti dell'arte sono perfettamente razionali anche dal punto di vista economico.

IV. «LO STATO DEVE SOSTENERE L'ARTE»

La seconda parte di questo lavoro si occupa della questione normativa del se, e in particolare come, lo Stato debba intervenire per aiutare finanziariamente le arti.

1. Le opposte tesi

Esistono valori che non hanno un prezzo di mercato. È stato ripetutamente sostenuto che questo caso di «fallimento del mercato» si applica particolarmente al mercato dell'arte. Così, l'arte finanziata da transazioni di mercato ignora importanti valori legati alle attività artistiche:

■ il valore di *opzione* (gli individui amano l'arte ma non la consumano nel tempo presente, bensì desiderano averla disponibile quando ne hanno voglia);

■ il valore di *esistenza* (gli individui derivano benefici dal fatto di sapere che esistono risultati artistici quali, per esempio, un monumento o un teatro);

■ il valore di *eredità* (le generazioni di oggi possono non trarre benefici dall'arte ma desiderare che le generazioni future abbiano invece la possibilità di farlo);

■ il valore di *prestigio* (istituzioni artistiche famose, come un teatro lirico o un museo, aumentano il richiamo e la notorietà di una città, una regione o una nazione);

■ il valore *educativo* (l'arte fa parte dell'educazione di base della popolazione e contribuisce a fondare un senso di identità).

Diversi studi hanno dimostrato empiricamente che questi valori sono rilevanti. Un esempio pertinente sono i referendum popolari sulla spesa per l'arte in Svizzera. Benché solo una piccola parte della popolazione visita regolarmente le istituzioni dell'arte «alta» (come il Teatro dell'Opera a Zurigo), gli elettori sono disposti a spendere somme consistenti per l'arte. In realtà, vi è addirittura la prova che i referendum sulla spesa per l'arte ottengono risultati migliori di quelli su altre spese pubbliche (vedi per esempio Throsby e Withers 1979, Frey e Pommerhne 1991).

I «fallimenti del mercato», tuttavia, non bastano a giustificare il sostegno pubblico delle arti. Piuttosto, si dovrebbe confrontarli con le distorsioni indotte dall'intervento statale sull'arte. I «fallimenti dello Stato» possono, per esempio, essere costituiti da incentivi tali per cui chi offre arte tende a compiacere i burocrati che decidono la spesa, invece di preoccuparsi della qualità artistica e dei benefici per i consumatori d'arte. Gli studiosi convinti che questo tipo di «ricerca di rendita» sia prevalente e distorca fortemente l'offerta di arte (e convinti anche che le esternalità del mercato sopra discusse siano limitate) affermano che lo Stato non dovrebbe sostenere le arti (un esempio è Grampp 1989). Si tratta, tuttavia, di un punto di vista estremo; molto più numerosi sono gli economisti della cultura convinti che vi siano nelle arti esternalità significative e dunque che vi siano buone ragioni per un intervento pubblico, e preoccupati soprattutto di quale *forma* tale sostegno debba assumere. I sussidi diretti sono solo una possibilità, e in molti casi non la migliore. Tendono a sostituire alla domanda da parte dei consumatori d'arte le convinzioni e i valori dei politici e

dei funzionari pubblici. Vi sono alternative praticabili nel sostegno all'arte che consentono invece di rispettare le preferenze culturali individuali.

2. Un sistema di vouchers per l'arte

Una forma di sostegno per la cultura dove il governo non interviene direttamente è la possibilità di rendere *deducibili dalle imposte* le donazioni per l'arte. Questo abbassa il costo per i donatori, siano essi individui o imprese. Con una aliquota marginale del 50 per cento, il costo della donazione si riduce della metà. Quando l'aliquota marginale massima è del 70 per cento (che è l'imposta sul reddito delle persone fisiche in molti paesi), il costo scende al 30 per cento. Il sistema della deducibilità fiscale, tuttavia, pur evitando che lo Stato influenzi l'offerta artistica, introduce un altro tipo di distorsione. Coloro che offrono arte hanno infatti un incentivo ad adattare la loro produzione ai desideri dei potenziali donatori, e spesso impegnano risorse considerevoli per attrarre i donatori stessi (come dimostrano gli Stati Uniti, dove questa forma di sostegno all'arte è prevalente).

Un sistema di vouchers per l'arte sarebbe invece un metodo ingegnoso per sfuggire alle distorsioni sopra identificate, lasciando agli individui il potere di decidere quale debba essere la produzione artistica. In questo schema, ad ogni cittadino viene dato annualmente un voucher (ossia, un buono) che può essere speso nell'attività o presso l'istituzione artistica preferita. Il consumatore ottiene perciò una riduzione di prezzo, e l'istituzione che riceve in pagamento il voucher ottiene un sostegno pubblico proporzionale al numero di vouchers raccolti. La sola decisione politica consiste nella scelta delle istituzioni culturali per le quali i vouchers possono essere spesi (ad esempio per il teatro lirico e non per il circo). Il commercio dei vouchers non dovrebbe essere proibito: coloro che non volessero usare il voucher per nessuna attività culturale potrebbero venderlo agli interessati, i quali dunque avrebbero maggior peso nella produzione culturale.

Un sistema di vouchers ha due grandi vantaggi rispetto ad altre forme di finanziamento pubblico:

1) Coloro che offrono attività culturali hanno un incentivo a produrre un'arte che piace ai potenziali consumatori. Ciò non significa affatto, come abbiamo visto sopra, che verrà prodotta arte cattiva. Piuttosto, motiva i produttori d'arte a offrire programmi culturalmente attraenti al costo più basso possibile. Con i vouchers, una riduzione dei costi, così come una crescita dei ricavi, va direttamente a vantaggio dei produttori di arte. Ciò non accade nel caso di sostegno statale diretto, perché in questo caso il sussidio accordato verrebbe proporzionalmente ridotto, sicché il produttore d'arte ne ricaverrebbe scarso o nullo vantaggio. Studi empirici hanno dimostrato che molte istituzioni artistiche, quali enti lirici, teatri e musei, che vivono quasi solo di finanziamento pubblico diretto, offrono i loro servizi in maniera molto inefficiente. Il passaggio ai vouchers implicherebbe concreti vantaggi per l'arte, rendendone più efficiente la produzione.

2) Un secondo vantaggio del sistema dei vouchers è che verosimilmente stimolerebbe l'interesse per la cultura nella popolazione. Pur sapendo di poter vendere i loro vouchers, molti subirebbero un beneficio «effetto dote». Avendo ricevuto un «biglietto d'ingresso» (o almeno un concreto sussidio) per partecipare ad un'attività culturale, saranno motivati a spenderlo proprio a questo fine.

V. CONCLUSIONI

Scopo di questo lavoro è stato di dimostrare l'esistenza di un rapporto stretto fra arte, denaro e libertà; e di dimostrare anche che tale rapporto può essere utilmente analizzato dal punto di vista dell'economia moderna. È stato possibile discutere solo aspetti specifici. Ciò nonostante, si è potuto dimostrare che l'«economia dell'arte» dà contributi tutt'altro che banali. Abbiamo esaminato due idee molto diffuse e abbiamo visto che sono prive di fondamento. La prima è quella che «il denaro distrugge l'arte», la seconda è che

«investire in arte rende molto». Ho sostenuto che il mercato è in grado di produrre arte di alta qualità, e che questo è dimostrato dai redditi normalmente elevati dei grandi artisti. A causa del profitto psichico tratto dal possesso, l'investimento in oggetti culturali quali dipinti e stampe si dimostra empiricamente meno redditizio in termini finanziari di altre forme di investimento. Si è tuttavia sottinteso che per coloro che amano l'arte abbastanza (ossia traggono grandi benefici psichici dal possederla) l'investimento in arte è perfettamente razionale. Si potrebbe perfino sostenere che il basso profitto finanziario è vantaggioso per l'arte, in quanto dà a coloro che la amano un maggior peso sul mercato, sicché la loro conoscenza più approfondita e il loro maggior rispetto per la cultura finiscono con il riflettersi maggiormente nella produzione artistica.

Questo articolo ha anche cercato di spiegare che l'economia della cultura può avanzare proposte originali, in particolare sui metodi di sostegno della cultura. Un sistema di vouchers per l'arte rappresenta una forma di sostegno pubblico completamente nuova, che rispetta le preferenze culturali dei cittadini. Abbassa il costo di produzione dell'offerta di arte, dà ai produttori di arte un incentivo a curarsi delle preferenze culturali degli individui, e conduce a un maggior coinvolgimento della popolazione nelle arti.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Blaug, Mark (1976, a cura di), *The Economics of the Arts*. Londra, Martin Robertson
- Brosio, Giorgio e Walter Santagata (1992, a cura di), *Rapporto sull'economia delle arti e dello spettacolo in Italia*. Torino, Fondazione Agnelli
- Feldstein, Martin (1991, a cura di), *The Economics of Art Museums*, Chicago, University of Chicago Press
- Filer, Randall K. (1986), *The «Starving Artists» – Myth or Reality? Earnings of Artists in the United States*, in «Journal of Political Economy», vol. 94, febbraio, pp. 56-75
- Frey, Bruno S. e Werner W. Pommerhne (1991), *Muse e mercati. Indagine sulle economie dell'arte*, Bologna, Il Mulino
- e Angel Serra (1993), *La economía del arte: un nuevo campo de investigación*, in «Revista de derecho financiero y de hacienda pública», vol. 43, novembre-dicembre, pp. 1195-1208
- e Reiner Eichenberger (1995), *On the Rate of Return in the Art Market*, in «European Economic Review», vol. 39, pp. 528-537
- Ginsburgh, Victor A. e Pierre-Michel Menger (1996, a cura di), *Economics of the Arts. Selected Essays*, Amsterdam, Elsevier
- Goetzmann, William N. (1993), *Accounting for Taste: Art and the Financial Markets over Three Centuries*, in «American Economic Review», vol. 83, n. 5, pp. 1370-1376
- Grapp, William D. (1989), *Pricing the Priceless Art, Artists, and Economics*, New York, Basic Books
- Helbrun, James e Charles M. Gray (1993), *The Economics of Art and Culture. An American Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press
- Mossetto, Gianfranco (1993), *Aesthetics and Economics*, Boston, Kluwer Academic Publishers
- Peacock, Alan T. e Ilde Rizzo (1994), *Cultural Economics and Cultural Policies*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers
- Pesando, James E. (1993), *Art as an Investment: The Market for Modern Prints*, in «American Economic Review», vol. 83, dicembre, pp. 1075-1089
- Throsby, David C. (1994), *The Production and Consumption of the Arts: A View of Cultural Economics*, in «Journal of Economic Literature», vol. 33, pp. 1-29
- e Glenn A. Withers (1979), *The Economics of the Performing Arts*, Londra e Melbourne, Arnold
- Towse, Ruth e Abdul Khakee (1992, a cura di), *Cultural Economics*, Berlino, Springer
- Baumol, William J. (1986), *Unnatural Value: or Art Investment as Floating Crap Game*, in «American Economic Review», vol. 76, maggio, pp. 10-14
- e Hilda Baumol (1994), *On the Economics of Musical Composition in Mozart's Vienna*, in «Journal of Cultural Economics», vol. 18, pp. 171-198
- Benhamou, Françoise (1996), *L'économie de la culture*, Parigi, Éditions La Découverte

- Trimarchi, Michele (1985), *Il finanziamento pubblico degli spettacoli*, in «Economia delle scelte pubbliche», vol. 1, pp. 37-54
- (1993), *Economia e cultura. Organizzazione e finanziamento delle istituzioni culturali*, Milano, FrancoAngeli
- Villani, Andrea (1988), *Economia e politica dell'arte e dei beni culturali*, Milano, Università Cattolica
- White, Harrison C. e Cynthia A. White (1965), *Careers and Careers: Institutional Change in the French Painting World*, New York, Wiley