



## INDICATORI ECONOMICI (ANALISI FONDAMENTALE)

In economia vengono presi in considerazione due fattori che, più che economici, sono d'ordine psicologico: le aspettative e le propensioni. Poiché i fatti economici permeano la vita di ognuno di noi in maniera importante e, d'altra parte, nessuno, cittadino o istituzione che sia, può avere una conoscenza perfetta ed assoluta del mercato, le decisioni sono prese anche in base a considerazioni non immediatamente enumerabili.

Facciamo degli esempi:

- a) una certa classe di cittadini (impiegati p.e.) si "aspetta" che il governo ed il sindacato si mettano d'accordo per aumentare gli stipendi di una certa misura: malgrado ciò non si sia ancora realizzato, questa "aspettativa" positiva diventa elemento di decisione economica e, malgrado l'aumento non sia stato ancora confermato, è probabile che una parte almeno di quel gruppo di cittadini decida di fare nuovi acquisti, basandosi già sul maggior reddito sperato;
- b) si viene a sapere che è intenzione della banca centrale di aumentare i tassi di interesse e quindi è probabile che sia meno conveniente fare nuovi acquisti a rate, per cui viene presa la decisione di accantonare una parte del proprio reddito disponibile in attesa di tempi migliori: aumenta la "propensione" al risparmio.

Naturalmente ho semplificato al massimo i meccanismi (non me ne vogliono gli economisti) e potrei fare ancora numerosi esempi.

Per quanto possa sembrare strano che le persone, ma vale anche per le aziende e le istituzioni, prendano decisioni, anche importanti, sulla base di notizie, dichiarazioni, rumors, è stato ormai statisticamente confermato che ciò avviene e quindi bisogna tenerne, in qualche maniera, conto quando si studiano gli andamenti economici.

Tutto quanto detto vale per altro, sia nel piccolo che nel grande; cioè le propensioni e le aspettative (per altro, vale la pena sottolineare, generate dalla imperfetta conoscenza del mercato, alla quale non c'è rimedio alcuno) sono presenti sia quando si prendono decisioni marginali (acquisto l'azione X piuttosto che quella Y) sia quando si prendono decisioni più importanti ed a maggior livello (gruppi sociali, governi, sindacati, aziende).

Questa premessa, insieme all'altro caposaldo dell'analisi economica: la concreta attesa che eventi e conseguenze, come si sono manifestati nel passato, si ripeteranno nel futuro (salvo gli aggiustamenti dovuti ad elementi contingenti), era necessaria per introdurre i principi sui quali si basa l'analisi così detta fondamentale.

Gli economisti avevano la necessità di stabilire degli standard econometrici su cui basare le valutazioni dell'andamento di una azienda, di uno stato, dell'economia in generale.

Per le aziende era piuttosto facile: l'esame dei bilanci, delle relazioni del CdA, le "aspettative" di una più o meno solida collocazione nel mercato, erano e sono fondamentali per la valutazione dell'azienda e per la valutazione delle prospettive della stessa.

Per l'economia più in generale era necessario avere a disposizione altrettanti indicatori fondamentali.

Perché non solo questi danno la misura del "benessere" dell'economia, ma anche perché influenzano le decisioni che gli operatori nel mercato (siano essi singoli individui, o gruppi o istituzioni) prendono, a volte in maniera tanto importante da modificare in senso opposto la direzione dei fattori economici.

Prescindendo da fatti eccezionali (guerre, eventi atmosferici catastrofici, ecc.) sapere che l'economia di un paese, e quindi la sua valuta, stiano andando in una direzione espansiva o recessiva, modifica gli atteggiamenti-aspettative, propensioni- degli operatori sul mercato, e...gli atteggiamenti degli operatori sul mercato possono modificare l'andamento dell'economia.

A questo punto almeno due sono i nodi da sciogliere perché l'analisi degli indicatori fondamentali possa essere efficace al fine di ottenere attendibili valutazioni e previsioni.

Il primo è quali e quanti sono gli indicatori da valutare e la loro importanza, sia sotto il profilo della significatività sia sotto il profilo della effettiva incidenza sulle decisioni.

Il secondo nodo è quanto sia prossima la reazione del mercato alla presa di conoscenza di un dato econometrico.

Sul secondo punto farei due osservazioni: la prima è che è poco credibile che il mercato sia in grado di reagire immediatamente: gli aggiustamenti avvengono in un lasso di tempo più o meno lungo, e possono anche non avvenire per niente. La seconda è che spesso non è la notizia a "fare effetto", ma l'attesa della notizia (anche a causa di operatori speculativi).