

I colloqui dei delegati della BNS con le aziende: obiettivi e metodologia

Hans-Ueli Hunziker e Attilio Zanetti¹

Il dialogo diretto tra la Banca nazionale e le aziende ha una lunga tradizione. Le indicazioni che emergono dai colloqui costituiscono per la BNS un valido complemento ad altri dati economici e le consentono di capire meglio quali sono le sfide per l'economia. La disponibilità di informazioni quanto più esatte possibile sulla situazione economica attuale e su quella attesa costituisce il fondamento per la definizione della politica monetaria.

I delegati alle relazioni economiche regionali rappresentano la BNS nelle regioni e conducono regolarmente colloqui con le aziende. Per la rilevazione e l'interpretazione delle informazioni ottenute attraverso tali incontri, dal 2010 la BNS adotta un approccio strutturato che garantisce una prassi unitaria e un'analisi sistematica dei dati in termini sia qualitativi che quantitativi. La Banca nazionale pubblica periodicamente sul proprio sito e nel Bollettino trimestrale una sintesi di questi colloqui.

Il presente studio illustra la metodologia impiegata.

¹ Gli autori ringraziano Carlos Lenz, Patrick Muhl, Robert Oleschak, Enzo Rossi, Martin Schlegel, Fabio Sonderer e Jacqueline Thomet per i loro validi commenti.

1. INTRODUZIONE

La politica monetaria della Banca nazionale svizzera (BNS) mira ad assicurare la stabilità dei prezzi tenendo conto dell'evoluzione congiunturale. La Direzione generale della BNS esegue quindi ogni trimestre un esame approfondito della situazione economica inteso a determinare l'orientamento di politica monetaria. Per una definizione ottimale di tale politica, la BNS necessita di informazioni quanto più esatte possibile circa lo stato e le prospettive dell'economia.

A tal fine impiega diversi strumenti e consulta varie fonti. Da un lato fonda la sua analisi su numerose statistiche ufficiali, nonché inchieste pubblicamente disponibili, svolte da istituti di ricerca e associazioni economiche. Dall'altro, in vista del suo esame trimestrale, si informa in prima persona sui più recenti sviluppi attraverso regolari colloqui con le aziende.

Da sempre la BNS promuove lo scambio diretto di informazioni con le aziende. Già poco dopo la sua fondazione nel 1907, la Banca nazionale cominciò ad avvalersi di questo canale e nei decenni è rimasta fedele alla sua convinzione: oggi come allora ritiene che le informazioni raccolte durante questo tipo di colloqui costituiscano un valido complemento agli altri dati economici disponibili. Inoltre, il confronto con le aziende le permette di capire meglio quali sono le sfide cui è esposta l'economia.

La modalità di raccolta, consolidamento e valutazione delle informazioni adottata dalla Banca nazionale è tuttavia mutata nel tempo. Oggi, sono gli otto delegati alle relazioni economiche regionali della BNS (delegati della BNS) ad avere il compito di condurre i colloqui con le aziende rappresentando la Banca nazionale nelle rispettive regioni. Nel farlo, si basano dal 2010 su un approccio standardizzato che garantisce una prassi unitaria e un'analisi sistematica delle informazioni, sia in termini qualitativi che quantitativi. Una sintesi dei risultati dei colloqui viene pubblicata regolarmente dalla BNS sul suo sito web e nel suo Bollettino trimestrale, in particolare nei Segnali congiunturali, in contributi speciali e sotto forma di serie temporali di dati¹.

Il presente studio illustra in dettaglio la metodologia adottata per la rilevazione e analisi delle informazioni raccolte dai delegati della BNS durante i colloqui con le aziende. In futuro, la versione online dello studio verrà all'occorrenza aggiornata per integrare eventuali modifiche sostanziali².

1 I Segnali congiunturali fanno parte del Bollettino trimestrale della BNS. I contributi speciali, a seconda del loro volume, sono integrati nei Segnali congiunturali o consultabili come pubblicazione a sé stante alla pagina www.snb.ch, rubrica La BNS/Relazioni economiche regionali/Pubblicazioni. Le serie temporali di dati derivanti dai colloqui con le aziende sono pubblicate nel portale di dati della BNS, disponibile in francese, tedesco e inglese, cfr. www.snb.ch, rubrica Statistiche/Portale di dati della BNS.

2 Cfr. www.snb.ch, rubrica La BNS/Relazioni economiche regionali/Pubblicazioni.

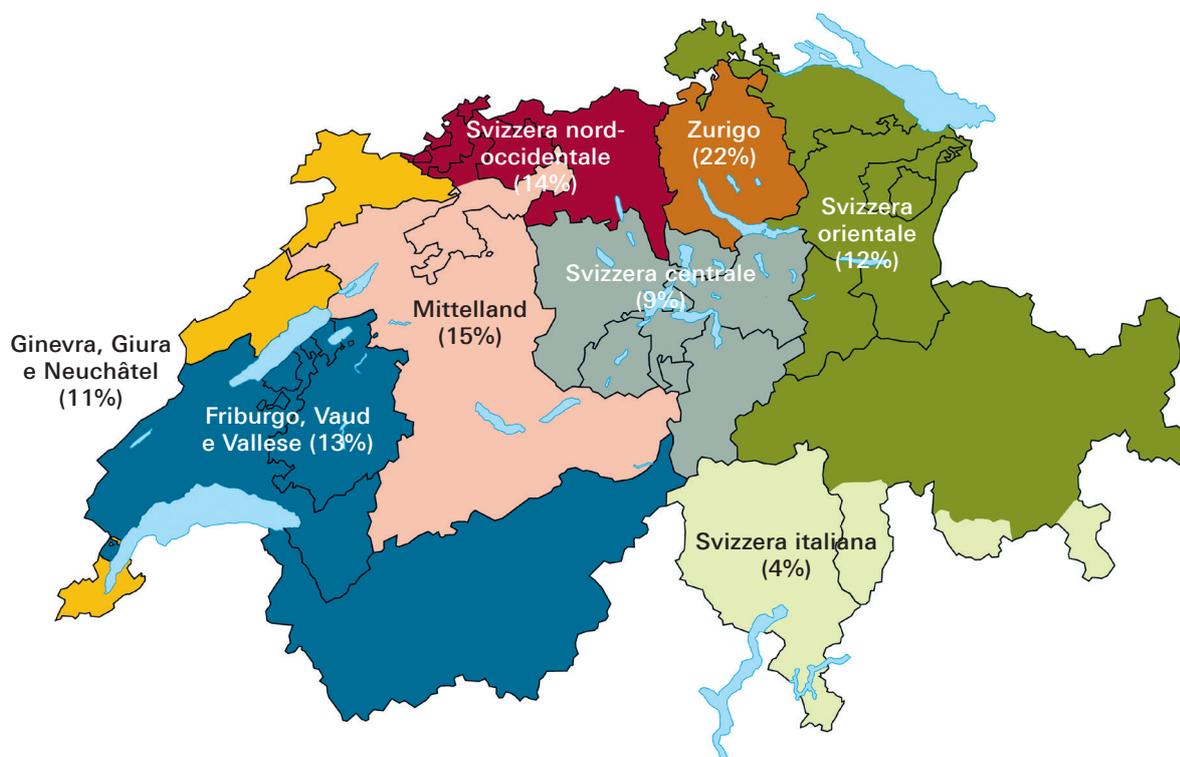


Figura 1: la suddivisione in regioni e la rispettiva rilevanza economica

2. LA PRESENZA REGIONALE DELLA BNS

La BNS dispone di una rete di rappresentanze in otto regioni: Ginevra, Giura e Neuchâtel; Friburgo, Vaud e Vallese; Mittelland; Zurigo; Svizzera nord-occidentale; Svizzera orientale; Svizzera centrale; Svizzera italiana. Sotto il profilo economico, le regioni non hanno tutte uguale dimensione. La suddivisione del territorio è da ricondurre storicamente alle strutture decentrate della BNS, un tempo importanti per l'approvvigionamento del contante nel Paese. Col passare degli anni tale ripartizione è stata adattata alle esigenze dell'osservazione economica, con una tendenziale riduzione delle differenze tra le regioni in termini di grandezza. Caratteristiche linguistiche e geografiche continuano tuttavia ad essere un fattore determinante di tale suddivisione. La figura 1 rappresenta le otto regioni e ne riporta fra parentesi la quota rispetto al prodotto interno lordo (PIL).

In ognuna di queste regioni, la Banca nazionale è rappresentata da un delegato o una delegata alle relazioni economiche regionali. I delegati appartengono all'unità organizzativa Analisi economiche dell'area Questioni economiche, la quale si occupa prevalentemente dell'analisi congiunturale e della preparazione delle decisioni di politica monetaria. Le rappresentanze della BNS si trovano presso la sede di Berna e quella di Zurigo e nelle località di Basilea, Ginevra, Losanna, Lucerna, Lugano e San Gallo.

I delegati della BNS svolgono un duplice ruolo. Nel ruolo di «ambasciatori» della BNS si occupano di illustrare la politica monetaria della Banca nazionale agli attori economici e alle autorità locali. Nel ruolo di osservatori essi si adoperano per monitorare in loco l'evoluzione congiunturale. Ciò avviene prevalentemente nel quadro di approfonditi colloqui condotti regolarmente con dirigenti aziendali. Nell'assolvimento dei loro compiti, i delegati sono inoltre assistiti da un comitato consultivo economico regionale.

I comitati consultivi economici regionali

In ciascuna delle otto regioni economiche la BNS dispone di un comitato consultivo economico regionale. A seconda della dimensione e struttura economica della regione, il comitato risulta composto da tre o quattro imprenditori o dirigenti locali nominati dal Consiglio di banca della BNS. I comitati hanno il compito di esprimere una valutazione, destinata alla Direzione generale della Banca nazionale, della situazione economica e delle ripercussioni della politica monetaria nella regione di competenza. Essi assistono i delegati della BNS nella loro funzione di osservatori dell'evoluzione economica e nel compito di illustrare la politica monetaria della Banca nazionale. Sono chiamate a far parte dei comitati personalità con esperienza imprenditoriale e comprovate conoscenze

3. SCOPO E OGGETTO DEI COLLOQUI

Lo scopo dei colloqui con le aziende è ottenere, ogni trimestre, un quadro il più possibile aggiornato, preciso e articolato dello stato e delle prospettive dell'economia svizzera. Essi consentono, da un lato, di acquisire una visione approfondita dell'andamento delle aziende interpellate e, dall'altro, di conoscere il punto di vista delle aziende sulle prospettive congiunturali, così come sulle opportunità e i rischi (cfr. Hunziker e Zanetti, 2015). Aggregando le informazioni tratte dai vari colloqui, la BNS ricava una panoramica della situazione economica complessiva.

Di regola i colloqui si svolgono presso l'azienda con un rappresentante della direzione, generalmente il responsabile esecutivo (CEO) o il responsabile finanziario (CFO). I delegati della BNS svolgono l'incontro, della durata di circa 90 minuti, servendosi di una traccia standardizzata di temi e domande da affrontare. Questa procedura strutturata consente alla BNS di raccogliere e analizzare sistematicamente le informazioni provenienti dalle diverse regioni e branche di attività.

La traccia non è un questionario da far compilare alle aziende. Spetta ai delegati riassumere, strutturare e valutare le informazioni che emergono dalla discussione. La traccia è composta sia da domande aperte sia da domande chiuse che contemplano diversi aspetti dell'andamento aziendale: fatturati, prezzi, margini, capacità produttive, politica del personale, piani di investimento. Gli interlocutori sono inoltre invitati a formulare le loro aspettative riguardo alla dinamica dell'inflazione. All'occorrenza viene chiesto di riferire in merito all'evoluzione in termini reali, ossia al netto della variazione dei prezzi, e di fornire valutazioni depurate da eventuali effetti stagionali³.

³ Di conseguenza, per la maggior parte delle serie temporali di dati non è necessario procedere a una destagionalizzazione. Fanno eccezione, con specifico riferimento al settore delle costruzioni, l'evoluzione dei fatturati rispetto al trimestre precedente nonché il grado di utilizzo delle capacità produttive.

nel ramo economico di appartenenza. Grazie alla loro posizione e alla loro rete di relazioni, oltre a poter riferire in maniera competente circa la propria attività imprenditoriale, dispongono di una visione generale sull'andamento dell'economia regionale. I delegati della BNS incontrano i membri dei rispettivi comitati consultivi a cadenza trimestrale al fine di valutare in modo approfondito la situazione economica regionale ed esporre al contempo la politica monetaria della Banca nazionale. Le informazioni ottenute in tal sede completano il quadro congiunturale regionale delineato dai dati raccolti durante i colloqui con le aziende. In casi eccezionali i delegati possono integrare le aziende cui appartengono i membri dei comitati consultivi nel campione utilizzato per i colloqui trimestrali.

I colloqui iniziano con una breve retrospettiva sul recente andamento degli affari, per poi proseguire con un approfondimento della situazione attuale e delle prospettive per i successivi trimestri.

Tra le domande chiuse, alcune devono trovare risposta in una delle possibili opzioni predefinite. Altre invece (come nel caso delle aspettative di inflazione o degli aumenti salariali) richiedono una risposta numerica. Per ciascun quesito, al di là della risposta più immediata, il delegato raccoglie sotto forma di commento anche altri aspetti rilevanti, ad esempio sui fattori che alimentano la domanda in generale o sugli eventi che hanno determinato una variazione dei margini.

Le domande aperte, dal canto loro, sono intese a esaminare le opportunità, i rischi e altri problemi specifici. Vengono inoltre rilevate informazioni di base sull'azienda, quali il numero di collaboratori, la quota dell'export sul fatturato e la scomposizione dello stesso per valuta di fatturazione.

Un altro obiettivo di questo dialogo è offrire alle imprese la possibilità di porre domande ed esprimere un parere sulla politica monetaria della BNS. All'occorrenza la BNS si avvale della sua rete di contatti aziendali per affrontare possibili temi speciali.

Anche all'estero numerose banche centrali si appoggiano a una rete regionale di interlocutori aziendali per la raccolta di informazioni congiunturali. Questi istituti hanno maturato importanti esperienze adottando metodi analoghi a quello della BNS⁴. Per citare solo un esempio, il Beige Book della US Federal Reserve Bank, basato sulle inchieste condotte nei distretti, è da decenni un riferimento anche per gli operatori dei mercati finanziari⁵.

4 Cfr. p. es. Eckersley e Webber (1997), Martin (2004), Ellis e Pike (2005), Kallum et al. (2005), Brekke e Halvorsen (2009) nonché Hokkanen et al. (2012).

5 Cfr. Armesto et al. (2009).

Temi speciali

Se la struttura della traccia utilizzata per condurre i colloqui con le aziende rimane sostanzialmente immutata da un trimestre all'altro, i colloqui stessi costituiscono uno strumento assai flessibile. Essi offrono in particolare la possibilità, all'occorrenza, di affrontare anche temi speciali oltre alle questioni usuali.

In momenti diversi, sono state ad esempio esaminate le ripercussioni dell'apprezzamento del franco svizzero e la risposta delle aziende (2010, 2011 e 2015). Un altro tema speciale ha riguardato le conseguenze dell'accettazione dell'iniziativa sull'immigrazione di

4. PERIODI DI RILEVAZIONE, STRUTTURA CAMPIONARIA E PROFILI AZIENDALI

4.1. PERIODI DI RILEVAZIONE

Come accennato in precedenza, verso la fine di ciascun trimestre la Direzione generale della BNS procede a un esame approfondito della situazione economica per definire l'indirizzo della propria politica monetaria. Pertanto, ogni anno i colloqui con le aziende si tengono nel corso di quattro periodi specifici, ciascuno della durata di circa sette settimane, che si concludono due settimane prima dell'esame della situazione economica e monetaria.

4.2. STRUTTURA CAMPIONARIA E PROFILI AZIENDALI

Ogni trimestre i delegati fanno visita a 30 aziende per regione, totalizzando circa 240 incontri distribuiti in tutto il Paese. Solo nel terzo trimestre il numero di colloqui si riduce a 208, data la minore disponibilità di potenziali interlocutori dovuta ad assenze per ferie.

Nonostante la partecipazione sia facoltativa, il tasso di adesione ai colloqui con i delegati della BNS supera il 90%, un valore molto elevato. Quando un appuntamento viene disdetto o rinviato a un prossimo trimestre, i delegati sostituiscono le osservazioni mancanti con informazioni ottenute da altre imprese dello stesso ramo, così da disporre sempre di un campione completo.

Un aspetto molto importante per ottenere la fiducia degli interlocutori è la riservatezza con cui la BNS tratta le informazioni ricevute. È in ossequio a questo principio di confidenzialità che le aziende partecipanti ai colloqui non vengono indicate su base trimestrale. Soltanto nel numero di dicembre del Bollettino trimestrale la Banca nazionale riporta l'elenco di tutte le imprese che nell'arco dei dodici mesi precedenti hanno partecipato ai colloqui e acconsentito alla pubblicazione del loro nome.

massa (2014). Sempre sotto forma di colloqui mirati sono state inoltre discusse, con i rappresentanti del ramo, le difficoltà dell'industria automobilistica in seguito all'introduzione di nuove procedure di omologazione (2018).

A seconda dell'urgenza della tematica è anche prevista la possibilità di effettuare il colloquio per via telefonica. Con questa modalità si cerca ad esempio di valutare prontamente l'andamento delle vendite natalizie nel commercio al dettaglio.

Il campione di aziende visitate è scelto in maniera tale da rispecchiare nel modo più rappresentativo possibile la struttura economica della Svizzera in termini di quote di valore aggiunto e occupazione per comparto di attività⁶. Sono esclusi dal campione il settore pubblico e l'agricoltura, in quanto non soggetti alle regole del mercato. La struttura campionaria è definita in quattro fasi, come descritto di seguito.

1) Selezione dei comparti: sono considerati quei comparti che hanno una rilevanza economica, in termini di quota rispetto al PIL e rispetto all'occupazione totale, pari almeno all'1% o il cui valore aggiunto raggiunge una correlazione di almeno lo 0,5 con l'andamento del PIL⁷. Per questa valutazione vengono impiegate le medie pluriennali tratte dalla statistica della produzione e del valore aggiunto e dalla statistica dell'impiego elaborate dall'Ufficio federale di statistica.

2) Ponderazione dei comparti: la BNS mira a ottenere un indicatore delle fluttuazioni congiunturali aggregate. Per questo motivo, nel campione determinati comparti sono leggermente sovra o sottorappresentati a seconda dell'entità delle loro oscillazioni congiunturali (ossia della correlazione più o meno elevata tra il loro valore aggiunto e il PIL)⁸. Inoltre, il campione contempla al massimo 20 colloqui con le aziende di uno stesso comparto. Questo criterio fa sì che le visite possano essere distribuite sul maggior numero possibile di comparti diversi.

Dalla combinazione di queste due operazioni si ottiene una griglia nazionale con un numero di visite prestabilite per comparto. Questa struttura campionaria rimane costante nel corso dei trimestri. La ripartizione percentuale degli incontri nei comparti principali è illustrata nella tabella 1.

3) Ripartizione per regioni: il numero di visite aziendali da effettuare per singolo comparto indicato nella griglia nazionale viene in seguito suddiviso nelle otto regioni. A tale scopo sono utilizzate informazioni tratte dal Registro delle imprese e degli stabilimenti (RIS)⁹ dell'Ufficio federale di statistica sulla ripartizione delle aziende per area geografica e comparto produttivo. Le visite vengono assegnate alle regioni in base al numero di aziende per comparto di attività presenti in ciascuna regione. Quanto maggiore è l'importanza relativa di un comparto in una regione, tanto maggiore è il numero di visite attribuite alla regione per tale comparto. Ciò significa, per esempio, che le visite alle imprese della farmaceutica non vengono effettuate soltanto nella Svizzera nord-occidentale, dove c'è una forte concentrazione di aziende di questo ramo, ma anche in altre regioni, dove il settore farmaceutico ha un'elevata importanza in termini relativi nel tessuto economico regionale.

Tabella 1

STRUTTURA CAMPIONARIA PER COMPARTI PRINCIPALI

	Ramo	%
Industria	Attività metallurgiche	6
	Strumenti di precisione, inclusi gli orologi	8
	Fabbricazione di macchinari/apparecchiature elettriche	8
	Fabbricazione di prodotti in gomma/materie plastiche/minerali non metalliferi	3
	Fabbricazione di prodotti chimici/farmaceutici	3
	Altre industrie manifatturiere	8
	Costruzioni	7
Servizi	Commercio di autoveicoli	2
	Commercio al dettaglio	4
	Commercio all'ingrosso	8
	Trasporti/logistica/magazzinaggio	5
	Servizi di alloggio e di ristorazione	8
	Servizi informatici/telecomunicazioni	4
	Banche	6
	Assicurazioni, altre attività finanziarie	3
	Attività legali e contabilità	7
	Attività di noleggio/intermediazione di personale/servizi di viaggio	5
	Altri servizi	5
Totale	100	

6 Struttura settoriale come da Nomenclatura generale delle attività economiche (Noga 2008).

7 La griglia attuale, ad esempio, include il commercio di autoveicoli perché la sua rilevanza economica raggiunge circa il 2%, in termini sia di quota sul PIL sia di quota sull'occupazione. Le industrie tessili e dell'abbigliamento, la cui incidenza su PIL e occupazione è inferiore all'1%, sono invece considerate perché la correlazione tra il loro valore aggiunto e il PIL è pari a circa 0,7. Il ramo delle attività editoriali e delle attività di programmazione e trasmissione, invece, non soddisfa nessuno dei due criteri ed è pertanto escluso.

8 Comparti sovrarappresentati (tra parentesi: classe/i NOGA): industrie tessili e dell'abbigliamento (13-15), fabbricazione di prodotti in gomma, materie plastiche, minerali non metalliferi (22-23), attività metallurgiche e fabbricazione di prodotti in metallo (24-25), strumenti di precisione, orologi (26), fabbricazione di macchinari (28), fabbricazione di mobili, altre industrie manifatturiere (31-33), servizi di ristorazione (56).

Comparti sottorappresentati: industrie alimentari e produzione di beni di consumo voluttuari (10-12), fabbricazione di prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio e di prodotti chimici (19-20), commercio al dettaglio (47), magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti (52), attività dei servizi sanitari (86), attività creative, artistiche e d'intrattenimento (90-93), attività di organizzazioni associative (94-96).

9 Dal gennaio 2019: Swiss Business Enterprise Register (SBER).

4) Selezione delle aziende: partendo dalle otto griglie regionali, i delegati operano la selezione specifica delle aziende sulla base della rete di contatti costituitasi nel corso degli anni. A queste si aggiungono, per ogni regione e trimestre, tre aziende scelte a caso dall'Ufficio federale di statistica nel Registro delle imprese e degli stabilimenti. In questo modo si introduce nel campione una certa componente di aleatorietà. Questi sorteggi però contribuiscono anche all'ampliamento continuo delle conoscenze del panorama aziendale. Di preferenza, la scelta dei delegati cade su aziende che occupano almeno 50 collaboratori. Tuttavia, per poter disporre di un campione sufficiente, in alcune regioni e alcuni comparti questa regola deve essere applicata con flessibilità.

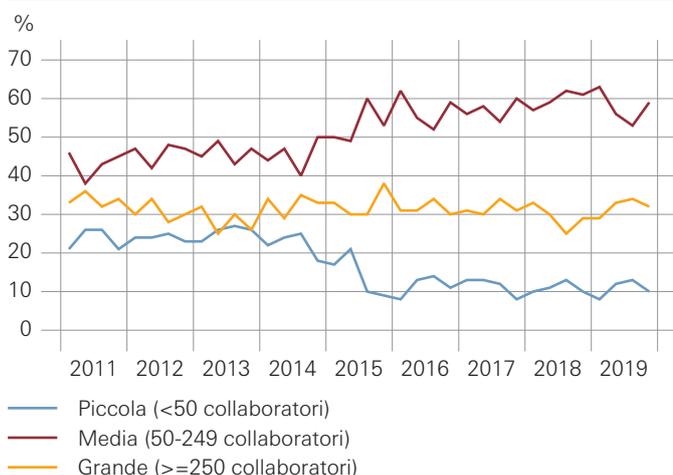
Il grafico 1 mostra l'evoluzione del campione osservata negli ultimi anni in rapporto alle dimensioni delle aziende. Nel corso del tempo, alle aziende di piccole dimensioni è stato volutamente attribuito un peso minore. Rispetto al tessuto imprenditoriale nazionale, le piccole imprese sono pertanto sottoponderate. La focalizzazione sulle società di medie e grandi dimensioni è una conseguenza necessaria della grandezza limitata del campione. Dal grafico si evince inoltre che le quote delle tre categorie di aziende oscillano nel tempo.

A differenza delle dimensioni minime, non è prevista un'indicazione esplicita riguardo alle quote di aziende esportatrici all'interno del campione. Tali quote risultano dalla struttura campionaria scelta per ottenere la massima rappresentatività e sono soggette nel tempo a variazioni marginali. Il grafico 2 mostra la distribuzione media delle aziende per quota di esportazione.

Un'altra caratteristica fondamentale dei colloqui condotti dalla BNS è che le aziende selezionate cambiano da un trimestre all'altro. In tal modo è possibile contenere l'onere per le singole aziende. Una parte del campione si basa su aziende già regolarmente visitate in passato. Tuttavia, nessun interlocutore viene contattato per un colloquio più di una volta all'anno. Nella maggior parte dei casi le visite a una stessa impresa si ripetono in media dopo sei trimestri. Ogni trimestre sono inoltre selezionate diverse nuove aziende per una prima visita. La loro quota è oscillata negli ultimi anni tra il 20% e il 40%.

Grafico 1

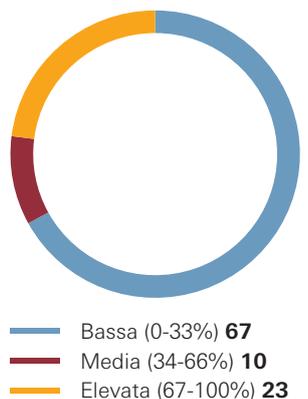
QUOTE DEI COLLOQUI PER DIMENSIONE AZIENDALE



Fonte: BNS.

Grafico 2

IMPRESSE IN CAMPIONE PER QUOTA DI ESPORTAZIONE IN %



Fonte: BNS.

UTILIZZO DELLE CAPACITÀ



Grado di utilizzo attuale delle capacità tecniche e delle infrastrutture aziendali rispetto a un livello normale. Un valore positivo (negativo) indica un grado di utilizzo superiore (inferiore) al normale.

Fonte: BNS.

5. ANALISI E RAPPRESENTAZIONE GRAFICA

I risultati di ciascun colloquio vengono registrati in formato elettronico. La loro successiva analisi si fonda sulle risposte alle domande chiuse, sulle risposte in forma testuale alle domande aperte e sui commenti formulati dai delegati.

Le risposte alle domande chiuse vengono registrate su una scala qualitativa a cinque punti. Ad esse sono in seguito attribuiti valori quantitativi su una scala numerica che va da -2 a +2. Nel caso della domanda sul grado di utilizzo delle capacità produttive, ad esempio, la conversione in cifre delle risposte si presenta come segue:

Prescindendo dai fattori stagionali, come valuta l'attuale utilizzo delle capacità tecniche e delle infrastrutture aziendali?

– Forte sovrautilizzo	→ Valore: +2
– Leggero sovrautilizzo	→ Valore: +1
– Utilizzo normale o pressoché normale	→ Valore: 0
– Leggero sottoutilizzo	→ Valore: -1
– Forte sottoutilizzo	→ Valore: -2

L'analisi dei dati è incentrata sui risultati per l'insieme dell'economia svizzera. Le informazioni quantitative vengono aggregate calcolando per ciascuna domanda la media di tutte le risposte all'interno di un dato comparto. Anche i valori dei tre settori principali¹⁰ (servizi, industria e costruzioni) derivano dalla media aritmetica semplice dei risultati ricavati dai relativi comparti. Applicando alle medie calcolate per settore la quota percentuale dei singoli settori sul PIL, si estrapola il valore dell'indice nazionale.

Queste informazioni sono rappresentabili come illustrato nel grafico 3. Esso mostra, sull'esempio del grado di utilizzo delle capacità produttive, l'evoluzione nel tempo dei valori medi delle risposte per l'intera economia. Valori dell'indice positivi indicano un utilizzo delle capacità superiore a quello che le imprese considerano nella norma, valori negativi un utilizzo inferiore alla norma.

I Segnali congiunturali pubblicati nel Bollettino trimestrale della Banca nazionale sintetizzano i risultati dei colloqui. Oltre all'analisi dei valori, essi riportano anche informazioni aneddotiche, basate sui commenti forniti dagli interlocutori, a beneficio di una migliore comprensione del contesto generale.

¹⁰ I commenti contenuti nei Segnali congiunturali fanno riferimento primariamente agli sviluppi osservati in questi settori principali, ma in alcuni casi l'analisi è focalizzata su determinati comparti.

6. CONCLUSIONI

I colloqui condotti con le aziende dai delegati alle relazioni economiche regionali della BNS si basano su un approccio strutturato che permette di comporre un quadro generale per l'economia svizzera sintetizzando le informazioni ricevute e tenendo conto anche dei numerosi elementi aneddotici.

A differenza delle statistiche ufficiali, le informazioni raccolte dai delegati della BNS si fondano su un campione relativamente esiguo. Esse offrono tuttavia l'importante vantaggio di una più rapida disponibilità. In più, le serie temporali rilevate non sono soggette a revisioni. Le conoscenze acquisite attraverso i colloqui consentono anche di operare utili raffronti con le analisi congiunturali basate su modelli, contribuendo così a confermare o relativizzare le stesse.

Pertanto, in un'ottica di politica monetaria i colloqui condotti dai delegati della BNS con le aziende costituiscono uno strumento molto prezioso per la valutazione della situazione economica. Essi rappresentano inoltre un importante canale di comunicazione che assicura una miglior comprensione dei compiti e delle attività della BNS.

Appendice: indice bibliografico

Armesto, Michelle T., Ruben Hernandez-Murillo, Michael T. Owyang e Jeremy Piger (2009), «Measuring the Information Content of the Beige Book: A Mixed Data Sampling Approach», *Journal of Money, Credit and Banking*, 41 (1), pagg. 35-55.

Banca nazionale svizzera (2019), «Segnali congiunturali», *Bollettino trimestrale*, 4.

Brekke, Henriette e Kaj W. Halvorsen (2009), «Norges Bank's regional network: fresh and useful information», Norges Bank, *Penger og Kreditt*, 2.

Eckersley, Phil e Pamela Webber (1997), «The Bank's regional Agencies», Bank of England, *Quarterly Bulletin*, novembre.

Ellis, Colin e Tim Pike (2005), «Introducing the Agents' scores», Bank of England, *Quarterly Bulletin*, inverno.

Federal Reserve, *Beige Book*, cfr. <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/beige-book-default.htm>.

Hokkanen, Jyry, Tore Melin e Alexander Nilson (2012), «The Riksbank's business survey – a quick indicator of economic activity», Sveriges Riksbank, *Economic Review*, 3.

Hunziker, Hans-Ueli e Attilio Zanetti (2015), «Les délégués de la Banque nationale prennent le pouls de l'économie dans les régions», *La Vie économique*, 5.

Kallum, Jan-Reinert, Maja Bjørnstad Sjøtil e Kjersti Haugland (2005), «Norges Bank's regional network», Norges Bank, *Economic Bulletin*, Q3.

Martin, Monica (2004), «The Bank of Canada's Business Outlook Survey», Bank of Canada, *Review*, primavera.

Ufficio federale di statistica (UFS), *Conto della produzione, branche dell'attività economica*, diversi anni.

Ufficio federale di statistica (UFS), *Impieghi in equivalenti a tempo pieno per divisioni economiche*, diversi anni.

Ufficio federale di statistica (UFS), *Imprese commerciali secondo le divisioni economiche e le classi di grandezza*, diversi anni.

Ufficio federale di statistica (UFS) (2016), *Nomenclatura generale delle attività economiche (NOGA)*, ottobre.

Ufficio federale di statistica (UFS), *Statistica strutturale delle imprese STATENT*, diversi anni.

Editore

Banca nazionale svizzera
Questioni economiche
Börsenstrasse 15
Casella postale 8022 Zurigo

Grafica

Interbrand SA, Zurigo

Composizione e stampa

Neidhart+Schön Group AG, Zurigo

Versione a stampa

Il Bollettino trimestrale in formato cartaceo (singole copie o abbonamento) può essere richiesto gratuitamente a:

Banca nazionale svizzera, Biblioteca
Casella postale, CH-8022 Zurigo
Tel.: +41 (0)58 631 11 50
Fax: +41 (0)58 631 50 48
E-mail: library@snb.ch

Il Bollettino trimestrale esce in formato cartaceo in italiano (ISSN 2504-3544), francese (ISSN 1423-3797) e tedesco (ISSN 1423-3789).



Versione online

Il Bollettino trimestrale in formato elettronico può essere scaricato dal sito web della BNS in italiano, francese, tedesco e inglese.

Italiano: www.snb.ch, Pubblicazioni, Pubblicazioni economiche, Bollettino trimestrale (ISSN 2504-480X).

Francese: www.snb.ch, Publications, Publications économiques, Bulletin trimestriel (ISSN 1662-2596).

Tedesco: www.snb.ch, Publikationen, Ökonomische Publikationen, Quartalsheft (ISSN 1662-2588).

Inglese: www.snb.ch, Publications, Economic publications, Quarterly Bulletin (ISSN 1662-257X).

Internet

www.snb.ch

Diritto d'autore/copyright ©

La Banca nazionale svizzera (BNS) rispetta tutti i diritti di terzi, in particolare per quanto riguarda le opere che possono essere protette dal diritto d'autore (informazioni o dati, formulazioni e rappresentazioni, che presentano un carattere originale).

A fini non commerciali, l'utilizzo rilevante in termini di diritto d'autore (riproduzione, impiego in Internet, ecc.) di pubblicazioni della BNS provviste di un avviso di copyright (© Banca nazionale svizzera/BNS, Zurigo/anno o indicazioni analoghe) è ammesso unicamente con l'indicazione della fonte. Per l'utilizzo a fini commerciali occorre il consenso esplicito della BNS.

Le informazioni e i dati d'ordine generale che la BNS pubblica senza la riserva del copyright possono essere utilizzati anche senza indicazione della fonte.

Per quanto la provenienza delle informazioni o dei dati da fonti esterne sia riconoscibile, gli utilizzatori sono tenuti a osservare essi stessi gli eventuali diritti d'autore e a procurarsi presso tali fonti le necessarie autorizzazioni.

Limitazione della responsabilità

La BNS non offre garanzie per le informazioni da essa messe a disposizione e non assume responsabilità per eventuali perdite o danni derivanti dal loro impiego. Questa limitazione della responsabilità è applicabile in particolare per quanto riguarda l'attualità, la correttezza, la validità e la disponibilità delle informazioni.

© Banca nazionale svizzera, Zurigo/Berna 2019