

Un progetto per affrontare i tre grandi punti deboli dell'economia italiana nell'era post-euro

Claudio Dematté

Premessa

Dopo essere stati per anni catalizzati dall'obiettivo – che sembrava irraggiungibile – di entrare nel nucleo dei paesi che avrebbero dato vita alla moneta unica europea, oggi ci troviamo appagati e giustamente inorgogliati per il risultato raggiunto. Ma ci ritroviamo anche affaticati per lo sforzo compiuto, con una disoccupazione elevata, con una pesante imposizione fiscale e, quel che è peggio, disorientati e divisi su ciò che rimane da fare per cogliere i vantaggi del nuovo teatro competitivo ed attutirne i rischi.

Avvertiamo che il venire meno della leva del cambio come arma competitiva apre una stagione nuova dagli esiti incerti, pur sentendoci rassicurati dal fatto di avere riportato sotto controllo l'inflazione e ridotto i tassi di interesse. Ci rendiamo anche conto che la trasparenza e la rapida confrontabilità dei prezzi e dei costi su scala europea, a mano a mano che essi saranno espressi nella stessa unità di misura, solleciterà valutazioni di convenienza comparata, accelererà la riorganizzazione produttiva e provocherà chiusure di imprese, ricollocazioni di impianti, acquisizioni e fusioni. Ci conforta la tenuta della bilancia commerciale, ma avvertiamo il rischio di colonizzazione e la pressione crescente sia dei produttori a basso costo, sia di quelli che invadono i nostri mercati con prodotti frutto dei grandi investimenti in ricerca che da noi non trovano spazio e terreno di cultura. Ci rendiamo conto che competere in un mercato unico a moneta unica di 250 milioni di consumatori non è la stessa cosa del coltivare l'orto di casa. Ed avvertiamo – senza comprendere fino in fondo le conseguenze – che d'ora in poi a dettare le regole di organizzazione del sistema economico saranno sempre di più le istituzioni europee, secondo modelli che mettono in scacco interi nostri comparti produttivi.

Ma al di là di queste confuse ed incerte percezioni, sia delle opportunità che dei rischi, ben poco è stato messo in campo per affrontare la nuova fase: non ci sono idee forti, fossero anche diverse e concorrenti fra di loro; non c'è dibattito; non c'è – a maggior ragione – un progetto,

ma nemmeno una convergenza come quella saldatasi in passato, sia pure fra molti contrasti, attorno agli obiettivi scarni ed impopolari, ma sfidanti di Maastricht. C'è – questo è vero – una forte tensione per creare occupazione, specialmente nel Mezzogiorno, ma questa doverosa priorità è vissuta come se fosse un problema a sé, risolvibile grazie ad uno sforzo di investimento straordinario, a prescindere dal come ci posizioneremo nel nuovo teatro competitivo europeo. Per affrontare questo che è indubbiamente il problema principale, così come altre questioni cruciali del nostro futuro, occorre un forte quadro di riferimento che consenta di comprendere i nostri punti di forza e quelli di debolezza attraverso il confronto con la situazione degli altri paesi europei.

Volendo limitare questo confronto agli elementi essenziali del sistema economico propongo di puntare l'attenzione a tre grandi comparti del sistema economico:

1. la produzione di beni e servizi "tradable" (cioè quelli che sono oggetto di scambi internazionali);
2. la produzione di servizi sottratti in tutto o in parte alla concorrenza internazionale (come i servizi pubblici o semi-pubblici);
3. il sistema produttivo del Mezzogiorno.

Un'analisi attenta del nostro sistema produttivo lungo questi tre assi segnala i punti sui quali si basa la nostra forza competitiva, ma anche quelli che indeboliscono la nostra posizione e la mettono a repentaglio nell'era post-euro.

Il comparto manifatturiero inserito nella concorrenza internazionale: una buona competitività, ma alcuni punti di debolezza

Credo che sia difficile negare che il benessere crescente del nostro paese è dovuto, oltre che al grande contributo spesso trascurato del turismo, alla forte competitività di quella parte del sistema produttivo che da anni è avvezza a mi-

EDITORIALE

EDITORIALE

surarsi sui mercati internazionali. Questa competitività è frutto del contesto che ha continuamente spronato gli imprenditori e le maestranze a migliorare la produttività, a innovare i prodotti, ad abbandonare quelli più poveri, a ristrutturare i processi produttivi, ad impiegare le tecnologie più avanzate, ad andare alla ricerca dei mercati di sbocco e di approvvigionamento rispettivamente più interessanti e più convenienti.

In questo settore – proprio grazie all'esistenza della "trama obbligata" del confronto competitivo continuo, del vincolo di bilancio e del rischio di fallimento – anche le relazioni sindacali e la dinamica salariale, dopo un periodo di sbandamenti, hanno ritrovato quel punto di equilibrio che riesce a conciliare la difesa degli interessi dei lavoratori e la preservazione delle condizioni di sopravvivenza delle imprese. La dinamica del costo del lavoro si è sostanzialmente rapportata a quella della produttività relativa e si è allineata a quella degli altri paesi europei. Per quanto riguarda il livello, il costo del lavoro si è collocato al di sotto di quello di diversi di questi paesi, come la Germania, la Svizzera, l'Olanda o la Svezia, consentendo in alcuni casi alle nostre imprese di compensare l'eventuale minore produttività, in altri di mantenere in Italia produzioni che molti altri paesi europei hanno dovuto abbandonare.

Su questo stesso fronte non si deve però dimenticare che anche altri paesi si sono predisposti al confronto ben attrezzati: basta pensare che la Francia negli ultimi cinque anni ha rallentato la dinamica dei propri salari al 2,6% all'anno, contro una crescita del 4,2% della Germania e una del 4,2% dell'Italia, il cui costo del lavoro, comprensivo degli oneri previdenziali, è però aumentato, nello stesso periodo, del 4,7% annuo. Anche in prospettiva questa parte della nostra economia è sostanzialmente attrezzata a competere in un mercato europeo a moneta unica, sempre che non venga gravata da troppi oneri indiretti dovuti all'inefficienza del resto del sistema. In alcuni settori le nostre imprese potranno perdere qualche posizione, in altri ne guadagneranno. Ma fintanto che la dinamica salariale si muove in linea con gli incrementi di produttività comparata le imprese di questo comparto sono in grado di tenere la concorrenza e probabilmente anche di sopravanzarla. Per usare una metafora sportiva, queste, ora, sono imprese asciutte, senza un'ombra di grasso, bene allenate, attrezzate al meglio ed avvezze alla competizione su scala continentale o perfino mondiale.

Però anche questo comparto che in termini comparati è quello meglio posizionato e quello più preparato a competere in un mercato aperto

a moneta unica presenta due punti di debolezza:

1. la scarsità di imprese di "stazza" europea;
2. l'assenza o la fragilità di presenze nei settori ad alta tecnologia ed in quelli caratterizzati da forti economie di scala.

Per quanto riguarda il primo punto, la questione è nota, anche se controversa. A fronte dei sostenitori acritici delle piccole imprese, o di quelli che più cautamente vantano i pregi dei sistemi di piccole imprese purché integrate a rete, preferibilmente nello stesso distretto, additandoli come la forma postmoderna della produzione industriale, si ergono, sempre più convinti e convincenti, coloro che, pur non disconoscendo i vantaggi di questo modello tutto italiano, ne sottolineano anche i limiti. In particolare la difficoltà di questi aggregati di mini-imprese a fare consistenti investimenti in ricerca e sviluppo, a impiantare solide reti commerciali nei mercati esteri o ad organizzare, ove necessario, sistemi di outsourcing su scala mondiale. Anche i sostenitori più convinti dei distretti cominciano ad interrogarsi sulla possibilità delle imprese che a questi fanno capo di mantenere, nel futuro caratterizzato da un mercato più ampio a moneta unica, la straordinaria competitività di cui hanno dato prova fino ad oggi.

Anche nei settori dei beni più tradizionali dove dal punto di vista produttivo la grande dimensione non costituiva il fattore chiave comincia a prospettarsi il bisogno di imprese capofila di stazza continentale o mondiale, in grado di fare, se necessario, investimenti consistenti in pubblicità, in studi e test di posizionamento su mercati lontani e difficili, in reti commerciali, ed a maggior ragione nella ricerca di nuovi materiali e di nuovi prodotti. Molte delle imprese impegnate nella produzione di beni tradizionali hanno spremuto tutto quello che c'era da spremere in termini di produttività di stabilimento, di innovazione incrementale e di creatività. È difficile immaginare su quale altro fattore possano contare per reggere la concorrenza dei paesi a basso costo del lavoro, se non puntando sulla superiore conoscenza dei bisogni del mercato, sulla grande creatività e qualità estetica, sulle capacità di produrre solo ciò che qui è producibile economicamente, di reperire il resto dove è più conveniente, di comporre l'offerta finale che è sempre di più un mix di prodotto e servizi, e infine di portarla con sistemi di marketing e di logistica di prim'ordine ai consumatori di tutto il mondo, attraverso i canali più adatti per ogni singolo segmento di mercato.

Ma per realizzare molte di queste funzioni avanzate occorre una dimensione d'impresa superio-

re. Occorre che a capofila delle piccole imprese vi siano imprese dotate di risorse finanziarie, di competenze organizzative, di personale, di management di alta qualificazione: in breve, occorrono imprese di un ordine di sofisticazione gestionale molto superiore a quello tipico delle nostre piccole imprese familiari. Alcune delle imprese che in questi anni sono cresciute e che potrebbero, per dimensione, operare quali capofila di settore faticano a fare evolvere la loro struttura finanziaria e quella gestionale. Sicché sempre più spesso esse, anziché essere proiettate alla crescita ed all'attacco, sono piuttosto preda di imprese straniere, come si è visto in questi mesi anche nel settore della moda.

Una riprova del ruolo sempre più importante delle grandi imprese e delle difficoltà crescenti non solo delle piccolissime imprese, ma perfino di quelle che noi definiremmo come medie o medio-grandi, si ha analizzando l'andamento dei titoli di quelle che vengono chiamate "small cap", cioè quelle imprese quotate ma di dimensione più contenuta. Mentre dal dopoguerra alla fine degli anni '80 queste imprese avevano manifestato, rispetto alle grandi imprese, una dinamica più positiva, sia come dividendi sia come valore delle azioni, negli ultimi dieci anni - a causa della globalizzazione e della necessità di elevati investimenti fissi in R&S e Marketing - esse presentano andamenti nettamente peggiori, pari alla metà di quelli delle imprese più grandi. Ma la carenza più grave del nostro sistema industriale è sul fronte delle imprese di alta tecnologia e nei comparti dove il gioco competitivo presuppone forti investimenti, grandi economie di scala, potere contrattuale, talvolta anche influenza politico-militare: farmaceutica, elettronica hardware e software, aeronautica, produzioni audiovisive, apparati di telecomunicazione, biotecnologie. In questi settori, che registrano i più alti tassi di crescita e in cui trovano impiego le professionalità più elevate, l'Italia ha posizioni del tutto marginali. A rendere tale la nostra presenza hanno concorso molti fattori: la natura e la dimensione del nostro mercato, lo scarso peso politico-militare, la limitatezza delle risorse pubbliche destinate alla ricerca e la loro cattiva amministrazione. Ma una responsabilità è anche del nostro mondo imprenditoriale che, con qualche giusto motivo e molte ingiustificate timidezze, si è sempre rifiutato di costruire aziende della dimensione necessaria per coltivare questi campi, rinunciando al controllo, attingendo capitale di rischio dal mercato, aprendo la compagine azionaria. Un vuoto di cultura industriale avanzata: quella cultura che in altri paesi ha visto sorgere Microsoft, Netscape e

tante altre imprese nuove diventate grandi in pochi anni, i cui imprenditori non sarebbero nemmeno partiti o sarebbero affondati subito se avessero adottato la filosofia del capitale chiuso e del controllo ad ogni costo, come accade da noi con le strutture azionarie piramidali, gli intrecci societari ed i patti sindacati.

In molti di questi settori occorrono investimenti ingenti; molti di questi non sono in macchine o in stabilimenti, ma in attività intangibili i cui frutti sono altamente incerti e si colgono dopo anni di lavoro. I tempi di break-even sono spesso dell'ordine di anni, tanto che non di rado si quotano in borsa per raccogliere capitali di rischio società che sono da anni con i conti in rosso, in attesa che il volume delle vendite cresca al punto di coprire gli elevati costi di impianto. Quello che manca da noi è il tipo di cultura imprenditoriale (ed anche finanziaria) necessaria per questo tipo di avventure industriali, che proprio per questa loro natura sono strutturalmente caratterizzate da duri confronti competitivi di tipo oligopolistico su scala globale.

Purtroppo in molti di questi settori il grande gioco è ormai chiuso. Rimangono spazi su segmenti di mercato e possibili ruoli di fornitore di componenti o di subsistemi per imprese localizzate nel nostro paese ma controllate dai leader, oppure per imprese autonome, ben focalizzate su una parte della filiera ed inserite organicamente nelle reti globali. Questi spazi che possono sembrare marginali e di poco conto sono invece importanti e vanno coltivati a tutti i costi, anche perché sono di traino verso tecnologie che sono trasversali a tutti i settori e la base delle infrastrutture del 2000. Rinunciare a questi inserimenti significa rimanere concentrati solo sulla produzione di beni tradizionali, una parte dei quali è inesorabilmente destinata a fluire verso i paesi a più basso costo del lavoro.

Pur con questi due non trascurabili punti di debolezza, il comparto industriale manifatturiero è comunque la struttura portante della nostra economia ed è ben posizionato per affrontare la sfida del mercato europeo a moneta unica. Solo grazie ad esso (ed ai saldi del turismo) riusciamo e riusciremo a bilanciare le importazioni di prodotti energetici, i saldi negativi nella bilancia tecnologica, e quelli nei servizi.

Il fronte più debole: quello dei servizi sottratti alla concorrenza e realizzati in regime di proprietà pubblica

Pochi si rendono conto di quanta parte dell'economia sia stata e di quanta sia tuttora gestita in

EDITORIALE

EDITORIALE

stato di monopolio o di regolamentazione fortemente restrittiva, realizzata in prevalenza da imprese a proprietà pubblica, alcune delle quali appena privatizzate. Dalle telecomunicazioni all'energia elettrica, dai trasporti ferroviari a quelli aerei (sia vettori che infrastrutture), dalla distribuzione dell'acqua a quella del gas, dalla raccolta dei rifiuti ai trasporti locali, dalla gestione dei porti a quelle dei macelli o dei mercati generali, per non citare che le attività principali. Non esiste un'analisi accurata dell'ampiezza di questo comparto. Ma, giudicando dal numero di persone che vi sono impiegate, non è azzardato affermare che esso rappresenta più di un terzo dell'intera economia. Senza contare che alcune delle debolezze proprie di questa parte del sistema si estendono anche a settori che, pur essendo a proprietà e gestione privatistica, sono protetti da privative o da barriere all'entrata che hanno creato rendite, resistenza all'innovazione, inefficienza. A puro titolo esemplificativo si pensi al trasporto a mezzo taxi che a Roma è stato teatro di un singolare sciopero di padroncini contrari al progetto di liberalizzazione.

Tutte le attività sopra menzionate, per il fatto di essere state gestite in uno Stato debole, se non anche corroso dal clientelismo, in regimi di non concorrenza e con imprese a proprietà pubblica, si configurano come pezzi di economia sovietica all'indomani della caduta del muro di Berlino. Tutte queste attività – alcune di più, altre di meno – sono state caratterizzate da vizi strutturali duri da estirpare che si riflettono negativamente sulla funzionalità dell'intero sistema economico: qualità quasi sempre scadente; costi di produzione elevati; in taluni casi, con prezzi indiscriminatamente sussidiati e di conseguenza con necessità di consistenti contributi pubblici; stimoli alla innovazione di prodotto e di processo scarsi; intrecci lobbistici fra sindacati e sistema politico; gestione consociativa; selezione perversa sia del management che del personale; assenza della cultura del cliente e di una autentica cultura di impresa; sistemi di governance distorti e distorcenti; mancata allocazione delle responsabilità; infine, oltre ai contributi, anche rilevanti perdite, gli uni e gli altri a carico delle finanze pubbliche.

A produrre questo assetto inefficiente hanno concorso diversi fattori, ma tre di essi – specialmente se presenti simultaneamente – sono i responsabili principali:

1. la mancanza di concorrenza;
2. la proprietà pubblica;
3. la debolezza dello Stato (o degli enti locali).

La mancanza di concorrenza ha tre effetti congiunti: quello di attirare l'attenzione alle necessità del cliente che in presenza di una possibilità di scelta fra più alternative diventa invece automaticamente il centro del sistema; quello di privare l'impresa dello stimolo all'uso efficiente delle risorse ed all'innovazione; quello di consentire la formazione di una rendita a favore dei soggetti interni all'impresa (azionisti e dipendenti) a danno dei clienti e dei contribuenti (nel caso delle imprese pubbliche).

La proprietà pubblica in sé e per sé non ha un rilievo univoco sulla qualità della gestione, essendovi esempi di buona e di cattiva gestione nel pubblico come nel privato. Ma deve essere chiaro che in questo tipo di assetto proprietario vi sono difficoltà supplementari, rispetto all'impresa privata, a regolare in modo virtuoso i rapporti fra principale (l'azionista pubblico) ed agente (il management). Il problema si amplifica allorché il proprietario pubblico escluda *a priori* il fallimento o la chiusura dell'impresa inefficiente. O qualora ad essa assegni obiettivi multipli fra di loro inconciliabili. In questi casi è giocoforza che ne risulti influenzata la dinamica fra i diversi soggetti interni all'impresa, ma anche quella con i soggetti esterni, aprendo spazi per comportamenti opportunistici che sono fonte di inefficienze e di sperequazioni.

Le distorsioni si amplificano a dismisura se il proprietario pubblico è uno Stato o degli Enti pubblici deboli, incapaci di contrapporsi in modo autonomo e corretto all'impresa pubblica, vuoi perché articolano missioni contraddittorie, vuoi perché catturati dalle lobby dell'impresa stessa, vuoi perché – corrosi essi stessi dal clientelismo o dal malaffare – fanno valere il potere proprietario per imporre all'impresa fini particolari e divergenti rispetto a quelli le sono propri.

Un dato è certo e provato: le attività gestite in regime di monopolio da imprese pubbliche riescono a mantenere un certo livello di efficienza allocativa e gestionale – anche se inferiore a quello delle attività gestite in concorrenza da imprese private – solo là dove vi sono Stati o Enti locali forti e sani (come la Germania, la Francia, l'Olanda, o i Paesi Nordici) che regolano con chiarezza i ruoli ed impediscono da un lato che lo stato di fornitore esclusivo consenta di estorcere rendite dai clienti o dai contribuenti, sotto forma di maggiori prezzi o di minore qualità, e dall'altro che tali eventuali rendite, ove per scelta pubblica si decida di raccoglierte, diventino appannaggio di interessi di parte, siano essi i lavoratori delle imprese pubbliche oppure i dirigenti o lobby composite. Eppure pro-

EDITORIALE

prio in alcuni di questi paesi, che vantano una buona tradizione di gestione pubblica, si è fatta strada negli ultimi anni la convinzione che niente è più difficile da mantenere sotto continua pressione – come avviene per le imprese private operanti in regime di mercato – quanto i monopoli a gestione pubblica. Da questa constatazione sono partite le grandi operazioni di liberalizzazione e di privatizzazione che stanno cambiando l'Europa.

Nei paesi con strutture di governo deboli, o peggio anche corrotte, la gestione di attività sottratte alla disciplina della concorrenza da parte di imprese a proprietà pubblica, non esposte al rischio di fallimento, ha prodotto il peggio del peggio. Ha consentito il formarsi di imprese sorde alle esigenze dei clienti, che assorbono da costoro, con prezzi a parità di qualità più elevati, e dallo Stato, con sussidi, risorse ingenti che hanno alimentato sprechi d'ogni genere, organici clientelari e salari esuberanti rispetto alla produttività, sia comparativamente con i settori esposti alla concorrenza sia rispetto a paesi più ricchi. In diversi di questi settori a regime monopolistico pubblico il costo del lavoro – che è la componente principale di conto economico – supera – misurato in assoluto, pro-capite o per unità di prodotto – quello dei settori privati comparabili per tipologia di attività dell'ordine del 30-40%. Per certe funzioni il divario è anche superiore e può raggiungere valori superiori al 50%. Valga, a puro titolo esemplificativo, il caso reso pubblico nelle passate settimane di quell'impresa municipalizzata il cui costo pro-capite del personale è di 75 milioni per 32,5 ore lavorate alla settimana, contro una media nel settore privato, comparabile per tipologia di lavoro e per professionalità, di 50 milioni per 38 ore di lavoro settimanali. Tutti sanno che nell'impresa pubblica sono diverse e meno pressanti anche le condizioni di lavoro e che diversa è la produttività che ne scaturisce, con l'effetto di innalzare ulteriormente il costo per unità prodotta.

In molte di queste realtà di gestione monopolistica pubblica, grazie all'assenza o alla compromissione dell'azionista pubblico, si sono inoltre radicate forme di gestione consociativa (ben diverse dalle modalità partecipative di tipo tedesco o olandese) che hanno profondamente compromesso la funzionalità organizzativa e la cultura di impresa. Sempre a puro titolo esemplificativo, basterebbe ricordare quell'azienda che a causa di queste degenerazioni nella gestione delle promozioni vede oggi l'organico del proprio personale esecutivo concentrato al quasi 70% sui 2 livelli superiori, rispetto ad una scala fun-

zionale che prevederebbe una distribuzione quasi uniforme su 7 livelli. O si potrebbe ricordare quelle aziende dove a capo del personale è stato proiettato e viene mantenuto a forza un fiduciario dei sindacati.

A nessuno dovrebbe sfuggire che con queste forme di gestione si è realizzata una forte sperequazione fra i lavoratori che operano nel settore esposto alla concorrenza e quelli che ne sono sottratti. Questa sperequazione cova sotto le ceneri alimentando un potenziale conflitto che non prende forma diretta, ma assume le vie traverse di un malessere diffuso da parte di coloro che, sottoposti alla pressione competitiva, non raccolgono i frutti della maggiore produttività, ma anzi vedono il loro reddito già inferiore, ulteriormente compresso dall'elevata imposizione fiscale.

Il regime di gestione di queste attività non ha squilibrato soltanto i rapporti con i lavoratori, ma anche quelli con i fornitori. In assenza di stringenti vincoli di bilancio le politiche degli acquisti hanno obbedito alla regola del comperare da fornitori nazionali, spesso in esclusiva: con il risultato di alimentare gestioni inefficienti anche nelle imprese fornitrici, quando il rapporto non si è deteriorato in forme di connivenza peggiori, come quelle giunte nelle aule dei tribunali.

Là dove gli alti costi di produzione si riflettono nei prezzi praticati il male si propaga direttamente per contagio nelle imprese e nelle famiglie utenti di servizi: esse lo subiscono sia nella forma costo sia in quella di una bassa qualità. Dove i prezzi sono mitigati da sussidi pubblici, le imprese ed i cittadini possono non avvertire direttamente il problema, salvo quello della minore qualità, ma lo subiscono comunque, in modo indiretto, per il peso che si scarica sulla spesa pubblica e sulla conseguente maggiore imposizione fiscale.

In entrambi i casi, questi comparti a gestione monopolistica pubblica per la loro inefficienza costituiscono un grave peso sull'intero sistema economico: peso che cresce tanto più quanto più si intensifica il confronto competitivo con gli altri paesi europei, dato che lo scarto di efficienza fra monopolio pubblico e settore privato esposto alla concorrenza da noi è molto maggiore e dato che altrove, nonostante la migliore situazione di partenza, sono già state realizzate radicali riforme.

Infatti, come è già stato accennato, anche altrove vi sono comparti di attività gestiti con regimi simili. Ma essi erano già in origine minori come ampiezza, sono ora in via di rapida riduzione e le imprese pubbliche che li hanno gestiti hanno

avuto come controaltare Stati forti ed integri che hanno impedito – o almeno fortemente contrastato – che il monopolio pubblico diventasse strumento per interessi privati o per alimentare sperequazioni fra i lavoratori, scaricando i costi sui bilanci pubblici. Di questo diverso e migliore stato è testimonianza la più ridotta consistenza dei sussidi, le minori perdite delle imprese pubbliche ed il minore divario dei salari dei lavoratori protetti rispetto a quelli dei settori esposti alla concorrenza.

I rischi maggiori del non riuscire a reggere il confronto nell'Europa a moneta unica stanno dunque su questo fronte. Qui comparativamente siamo più deboli e queste debolezze, se non vengono rimosse, mineranno la competitività del resto del sistema. La ricaduta sul settore esposto alla concorrenza può verificarsi per l'inadeguatezza e per il costo elevato dei servizi che entrano nella produzione delle imprese come input; oppure per l'eccessiva imposizione fiscale che causa una delocalizzazione produttiva; oppure per una tensione sui salari dei lavoratori nel settore privato in seguito alla loro erosione fiscale, causata in parte dalle necessità di sussidio dei settori a gestione monopolistica pubblica. Certo è che nessun sistema produttivo può pensare di rimanere competitivo, se una parte importante di esso resta sottratta agli stimoli della produttività e dell'innovazione. Il fatto che il nostro paese da diversi anni realizza tassi di incremento dell'attività (e quindi dell'occupazione) che sono un terzo di quelli dell'Irlanda e il 50% in meno di Spagna, Finlandia, Portogallo ed Olanda non si spiega solo con la più rigorosa politica perseguita per realizzare gli obiettivi di Maastricht. A causare la frenata allo sviluppo è l'effetto combinato di questa politica e l'assenza di una forte controeazione attiva da parte di questi importanti comparti del sistema produttivo protetti da privatità e da rigidità di varia natura.

Affermare che su questo fronte non si è fatto nulla sarebbe sbagliato. Negli ultimi anni sono stati impostati e realizzati importanti progetti di liberalizzazione e di privatizzazione. Ma non si può fare a meno di rilevare che specialmente le liberalizzazioni si muovono nelle sabbie mobili, continuamente frenate ed imbrigliate da blocchi di potere trasversale che difendono – si può ben comprendere – uno stato di protezione che garantisce loro privilegi.

Ma costoro non comprendono che le liberalizzazioni, noi volenti o nolenti, ci verranno imposte comunque dall'Europa che tuttora, nonostante i cambiamenti politici e le maggiori cautele, nel suo nucleo principale rimane convinta che non vi siano altre strade per vincere la scelerosa

rosi e la disoccupazione. Non comprendono nemmeno una verità che tutti gli studi sulle liberalizzazioni mostrano senza prova contraria: quando si innescano processi di questa natura, essi procedono lentamente all'inizio, frenati da mille resistenze, poi accelerano sempre di più ed a vincere, alla fine, sono le imprese che per prime sono entrate nel gioco della concorrenza. Sono loro quelle che si riorganizzano più velocemente e con meno traumi, che imparano prima delle altre a diventare più efficienti, che innovano nei prodotti e nei processi produttivi e che, libere da intralci, trovano sia la dimensione ottimale sia la specializzazione più consona alle loro competenze. Sono queste imprese che si presentano sui mercati che vengono liberalizzati più tardi a fare valere la loro superiore capacità di servire i clienti a costi inferiori: con l'effetto di mettere in crisi e talvolta di fare fallire le imprese che si sono cullate troppo a lungo nel monopolio pubblico. L'esperienza dimostra che gli ultimi paesi a liberalizzare rimangono marginalizzati nel posizionamento internazionale, sono costretti a ristrutturazioni più dure e subiscono la colonizzazione.

Vi sono dunque due buone ragioni per intervenire il più presto su questo comparto: la prima per evitare che la sua inefficienza affondi la competitività del settore esposto alla concorrenza; la seconda per impedire che la liberalizzazione, che verrà comunque imposta dall'Europa, non causi, per il ritardo con il quale si realizza, traumi ben più gravi nelle stesse imprese ora monopoliste pubbliche.

Purtroppo in questioni di questa natura la razionalità può indicare ciò che si dovrebbe fare. Ma non tutti i soggetti hanno lo stesso orizzonte temporale; non tutti vedono il futuro nello stesso modo; gli interessi in campo sono grandi; i rapporti di potere sono tutt'altro che un fattore marginale. Ecco perché per affrontare un problema di tale fatta occorre comprenderne la struttura, ma occorre anche un progetto. Mi viene da aggiungere subito: un progetto politico, di riforma sociale, poiché non può sfuggire a nessuno che intervenire su un campo come questo significa modificare i rapporti fra due componenti importanti della società: quelli che lavorano sotto la frusta della concorrenza e quelli che sono riusciti finora a sottrarsi.

Il sistema politico del Mezzogiorno: un ingranaggio fuori regime

Si è detto che il comparto produttore di beni "tradable" è competitivo e che si prospetta co-

EDITORIALE

EDITORIALE

me tale anche per il prossimo futuro. In realtà questo non è del tutto vero. Una parte di questo sistema è fortemente competitivo in condizioni normali. Ma un'altra parte lo è solo se opera in regime di economia sommersa, non pagando i contributi sociali, pagando salari inferiori a quelli minimi previsti dalla legge ed evadendo le imposte. Per di più in alcune aree del paese – soprattutto nel Mezzogiorno – il sistema produttivo, anche se opera al di fuori delle norme, non riesce ad assorbire tutta la forza lavoro disponibile: segno evidente e tangibile che alcuni fondamentali sono fuori regime.

La verità è che in un paese dicotomico come il nostro, dato un unico tasso di cambio ed un unico livello salariale che è la "media" del paese, in alcune zone – quelle ad alta produttività – le imprese godono di una condizione di elevata competitività; mentre in altre – dove per circostanze sfavorevoli di territorio, per scarsità di know-how e di esperienze industriali – la produttività è bassa, le imprese sono fuori mercato. Anzi, non riescono nemmeno a nascere perché i potenziali imprenditori avvertono, anche senza fare piani di fattibilità, quanto è arduo quadrare i conti. Se nascono, molte non riescono poi a sopravvivere se remunerano i fattori allo stesso livello delle imprese delle aree caratterizzate da maggiore produttività: per non morire reagiscono allora eludendo le imposte ed i contributi sociali e spesso pagando i lavoratori meno dei minimi salariali.

Qualcuno potrebbe dire che non tutta l'economia del Mezzogiorno presenta questi caratteri. Il che è certamente vero. Anche nel Sud ci sono fior di imprese che hanno saputo sviluppare qualità di prodotto ed elevata produttività tanto da essere competitive quanto le imprese del Nord. Qualcun altro potrebbe pensare che l'evasione fiscale e dei contributi sociali altro non è che un comportamento opportunistico e per di più l'eccezione, non la regola. Ma la verità è che le imprese sommerse sono molte e molte di loro per necessità, per non scomparire. E quelle imprese che operano in piena regolarità sono poche ed insufficienti per assorbire tutta la forza lavoro disponibile.

Fare impresa in certe aree è davvero molto più difficile: mancano una tradizione ed un'esperienza che non si inventano dall'oggi al domani; trovare in loco i componenti o i ricambi è più difficile; se succede qualche guasto alle macchine passa più tempo prima che arrivi il riparatore; manca un indotto e l'effetto sistema tipico dei distretti; le maestranze sono meno preparate o meno esperte; più difficili sono i rapporti con la pubblica amministrazione; minori e di minore

qualità i servizi infrastrutturali. Tutte le imprese soffrono poi per la distanza dai grandi e più ricchi mercati di sbocco, distanza che significa maggiore difficoltà a capire il mercato ed a seguire i canali distributivi, maggiori costi di trasporto, logistica di distribuzione più complessa. La struttura finanziaria delle imprese riflette la maggiore povertà di capitali delle famiglie del Sud, registrando livello di capitali di rischio del tutto insufficienti per una vera attività imprenditoriale. Infine in alcune aree vi sono anche problemi di ordine pubblico o di "pizzi" da pagare per potere operare indisturbati.

Per tutte queste ragioni e per altre ancora in certe zone con il costo dei fattori uguali a quelli delle aree più ricche le imprese non riescono ad essere competitive e non lo saranno per un periodo piuttosto lungo di tempo. In passato hanno compensato lo svantaggio con salari minori, ma pur sempre entro i minimi contrattuali e con gli sgravi degli oneri previdenziali. Ma da quando la Comunità Europea ha abolito questi ultimi è venuta meno una valvola di riequilibrio e la situazione si è aggravata.

Vi sono – è vero – una serie di ammortizzatori nuovi del costo del lavoro: i contratti di ingresso, la mitigazione nei contratti d'area, le facilitazioni per favorire la riemersione delle imprese irregolari. Così come vi sono alcune provvidenze finanziarie ed incentivi all'investimento. Ma per troppe imprese la distanza dal punto di equilibrio economico, se operano in piena regolarità, non riesce ad essere colmata da questi strumenti compensativi. Così le imprese rimangono sommerse. Essendo sommerse non possono, anche volendolo, crescere perché entrerebbero nel mirino del fisco. Non potendo crescere non possono nemmeno impiegare le tecnologie più avanzate che presuppongono almeno certi livelli dimensionali. E per la scarsa trasparenza dei conti incontrano difficoltà anche nei loro rapporti con gli intermediari finanziari.

In breve è un'economia di sussistenza con poche speranze di passare a stadi di sviluppo superiori. Da qui discende l'incapacità ad assorbire la forza lavoro disponibile, con il formarsi di circoli viziosi senza fine. I giovani che non trovano lavoro per troppo tempo perdono l'occasione per svilupparsi professionalmente. Alcuni di loro vengono reclutati dalla malavita. I padri, dovendo mantenere anche i componenti disoccupati della famiglia resistono – per bocca dei Sindacati – a flessioni dei salari che sarebbero lo strumento per riequilibrare la situazione e dare lavoro anche a quelli che ora non ce l'hanno.

Anche se qualche miglioramento si intravede, la situazione rimane grave ed è illusorio sperare in

un rapido ripristino di condizioni di convenienza economica per le imprese che operano in queste aree. Il grande sforzo che negli ultimi anni è stato fatto per promuovere nuove imprese è certamente utile: si tratta di seminare cultura d'impresa e possibilità di sviluppo per il domani. Ma è illusorio pensare di invertire in tempi brevi la situazione con questo tipo di politica. Anzi essa stessa può tradursi in uno spreco se permangono condizioni insufficienti per garantire l'equilibrio economico delle nuove imprese.

Se il problema è – come di fatto è – quello di imprimere un cambiamento significativo in tempi ravvicinati, occorre intervenire sui fondamentali, determinando quelle condizioni di convenienza all'esercizio dell'attività di impresa che ora mancano. Tutti vorrebbero che ciò avvenisse attraverso un rapido incremento della produttività, senza incidere sui salari. Ma "natura non facit saltus": ci vorranno anni prima che in certe aree sia possibile accumulare quelle curve di esperienza che consentono di eguagliare la produttività delle zone a più antica tradizione industriale o anche terziaria. Pensare di compensare integralmente lo scompenso con contributi finanziari o con servizi reali a carico dello Stato pare difficile nelle attuali condizioni di finanza pubblica. Occorre trovare un pacchetto di misure che probabilmente deve essere più marcato di quello ora disponibile, ponendo sul piatto anche una ragionevole flessione dei salari, in cambio di una maggiore occupazione.

Per quanto detto lavorare sul nuovo – nuove imprese autoctone o di importazione – non basta. Occorre intervenire su quelle esistenti, molte delle quali non saranno il massimo di efficienza, ma un mestiere lo sanno fare. In seguito agli anni della recessione sono oppresse di debiti,

spesso con il capitale consumato dalle perdite, sommerse per necessità, con rapporti ricavi-costi da aggiustare. Su questo tessuto strappato bisogna lavorare con progetti di ristrutturazione industriale e finanziaria per riattivare al più presto un sentiero di sviluppo.

Anche in questo caso non bastano però pochi provvedimenti slegati l'uno dall'altro. Occorre prendere atto che un unico tasso di cambio penalizza, dal punto di vista produttivo, le aree più deboli, se queste non trovano compensazione in costi dei fattori più contenuti. Va riconosciuto che in queste aree il costo della vita è inferiore a quello delle aree più sviluppate e giustifica anche sul piano dell'equità una flessione dei salari nominali. È necessario fare comprendere che per una famiglia è meglio avere più persone occupate a salari inferiori, piuttosto che un solo reddito più elevato. Occorre introdurre, come nella Germania dell'Est, meccanismi automatici di "uscita" dai salari minimi contrattuali in presenza di crisi di impresa e di un piano di ristrutturazione che preveda – per il rilancio – sacrifici da parte di tutti: delle banche, con transazione sui crediti; dell'imprenditore, con immissione di nuovo capitale proprio o di altri soci; dei lavoratori, con una rinuncia di parte dei loro salari, infine dello Stato con l'offerta di contributi o servizi reali.

Occorre infine un progetto che consenta di mostrare, anzi di fare toccare con mano, che un sacrificio da parte di tutti – lavoratori, banche, imprese e Stato – può mutare strutturalmente le convenienze a fare impresa. Anche in questo caso però non basta un progetto tecnocratico: occorre una visione a forte impatto emotivo che possa fare da base comune di riferimento ed occorre seminare con i fatti concreti segni tangibili che dimostrino che tutto ciò è fattibile. ■■■■■

EDITORIALE