

Lo sviluppo mancato: un problema del governo o delle imprese?

Claudio Dematté

Premessa

È dall'inizio degli anni Novanta che l'Italia non riesce più a tenere il passo degli altri paesi europei i quali, a loro volta, se si esclude l'Irlanda, perdono continuamente terreno rispetto agli Stati Uniti d'America. Dal 1992 al 1998 la crescita media annua del nostro prodotto interno lordo è stata dell'1,2%, contro l'1,6% della Germania e l'1,8% della Francia, ma quasi il 3% della Gran Bretagna ed oltre il 3% degli Stati Uniti. Peggio di noi ha fatto solo il Giappone fra i grandi paesi industrializzati. Spagna e Portogallo, da molti italiani considerati le cenerentole d'Europa, hanno avuto tassi di crescita quasi doppi rispetto al nostro.

Questo mancato sviluppo, oltre ad essere la causa di una disoccupazione persistente, che in alcune aree del paese ha raggiunto valori allarmanti ed è diventata endemica, indebolisce le imprese e rischia di innescare una spirale di attese al ribasso.

Fino ad un anno fa la maggior parte degli osservatori erano convinti che il basso tasso di sviluppo fosse la inevitabile conseguenza della politica restrittiva dovuta alla necessità di ridurre disavanzo, inflazione e debito pubblico.

Il rallentamento era visto ed interpretato come l'effetto atteso della cura e la normale parte bassa del ciclo economico, destinata a tramutarsi in una fase espansiva non appena la politica monetaria avesse allentato la restrizione, riducendo i tassi ed allargando il credito.

Oggi si deve constatare che, nonostante sia mutato il clima macroeconomico, la ripresa non si vede. Sembra che la collettività e l'economia si siano assuefatte ai bassi tassi di crescita e nonostante vi sia ampia disponibilità di credito a buone condizioni non ripartono né la domanda di consumo né gli investimenti. Le imprese, di fronte ad una domanda interna frenata e ad una competizione estera sempre più aggressiva, per mantenere gli equilibri economici e quelli competitivi, si sentono costrette ad incidere sui costi, comprimendo fra l'altro anche il monte salari, che si traduce in un reddito spendibile ancora inferiore per il maggiore carico contributivo e fiscale. Da qualsiasi parte si osservi la ruota dello sviluppo, essa rimane bloccata e ben poco sono riusciti a fare gli sforzi fin qui profusi dai responsabili della politica economica.

La questione ha cominciato a sollevare preoccupazioni e nervosismi. Qualcuno comincia ad interrogarsi se il ritardo nella ripresa sia dovuto ad un allungamento "anomalo" del ciclo economico - esattamente opposto a quello invece positivo sperimentato dagli Stati Uniti; oppure se esso sia il sintomo di un problema più profondo, una specie di malanno oscuro che ha colpito la nostra economia, magari proprio per la sua adesione alla moneta unica e per la sua sempre maggiore esposizione alla concorrenza internazionale.

I rappresentanti dell'imprenditoria avevano chiesto con insistenza la riduzione dei tassi di interesse, ritenendo che il loro elevato valore fosse il freno principale ai consumi ed agli investimenti. Ora si rendono conto che la riduzione dei tassi, anche se ha ridotto gli oneri finanziari nel conto economico delle imprese, per quanto riguarda la domanda interna non solo non ha portato gli stimoli attesi, ma forse l'ha perfino depressa, riducendo gli elevati flussi di reddito da capitale (nominali) ai quali molti risparmiatori si erano abituati. Nel frattempo gli industriali sentono la pressione crescente dei concorrenti esteri e non vedono grandi spazi di espansione sui mercati mondiali, anch'essi piuttosto depressi, se si escludono quelli statunitensi. Dopo avere sconfitto gli alti tassi di interesse, essi sono ora alla ricerca delle altre cause del mancato sviluppo e dei relativi responsabili. Cominciano a dubitare della validità dell'accordo di Natale con il Governo ed i sindacati, si lamentano della scarsa flessibilità del costo del lavoro e dell'elevata imposizione fiscale, ritenendole l'una e l'altra un impedimento alla competitività delle nostre imprese e l'ostacolo primo alla conquista di maggiori quote di mercato a favore della produzione in Italia. Accusano inoltre il Governo di immobilismo negli investimenti pubblici, ritenuti il volano aggiuntivo per rimettere in moto l'economia.

Il Governo risponde rovesciando le critiche ed accusando gli industriali di reagire alle pressioni competitive semplicemente portando all'estero le produzioni, riducendo così l'occupazione, il monte salari e quindi anche la domanda in Italia. Li accusa inoltre di non investire, nonostante i favorevoli tassi di interesse, e di avere scarsa propensione imprenditoriale, essendo poco disposti a compiere

EDITORIALE

EDITORIALE

quelle azioni – ricerca e sviluppo, innovazione dei prodotti ed investimenti tecnologici – che sono necessarie per attivare la domanda, posto che essa non sembra mettersi in moto autonomamente.

I sindacati, a loro volta, se la prendono con il Governo e gli imprenditori, accusando l'uno e gli altri di venire meno ai patti, di sottrarsi alle loro responsabilità, di tardare l'unica politica vera per rimettere in moto l'economia: quella degli investimenti. Contestano che il costo del lavoro possa essere la causa per la quale le imprese delocalizzano altrove la produzione e comunque negano che il costo del lavoro possa essere la leva da azionare, al ribasso, sia per trattene in Italia certe produzioni, sia per conquistare quote maggiori di nostri prodotti sui mercati esteri. Sostengono che la soluzione non passa attraverso un "passo indietro" sul fronte del costo del lavoro, ma piuttosto un "passo avanti" sul fronte della produttività e dell'innovazione, evitando però di misurarsi su cosa comporti anche per i lavoratori questo tipo di politica. A riprova che il mancato sviluppo è un problema di politica economica interna, e non di competitività relativa rispetto ad altri paesi, i sindacati indicano il saldo positivo delle partite correnti, trascurando di rilevare che tale saldo nel giro di un anno si è quasi dimezzato, nonostante la debole domanda interna, (dai 61.000 miliardi nel 1997 ai 39.000 nel 1998), segno invece tangibile di un cedimento della competitività.

Che il mancato sviluppo sia diventato il problema centrale è dimostrato, oltre che dall'accendersi delle dispute, dal fatto che il Governatore della Banca d'Italia ha centrato su di esso la sua relazione annuale con toni pacati che però non nascondono affatto le inquietudini: anche perché, pur elencando diverse possibili cause, non sembra egli stesso avere individuato il bandolo della matassa.

Com'è noto, il tema dello sviluppo – come esso si inneschi, o non si inneschi, acceleri, rallenti o si blocchi – è fra i più controversi della teoria economica. Lo sviluppo è come una ruota che per girare ha bisogno di una domanda che tiri e di investimenti che seguono. O di investimenti che si mettono in moto anche se la domanda ancora non c'è, perché chi investe pensa che essa ben presto si materializzerà, ingrossata dei nuovi salari. Talvolta un incremento dei salari accende il motore perché innesca un ciclo di spesa; altre volte lo spegne perché fa saltare gli equilibri economici delle imprese le quali reagiscono bloccando gli investimenti. Per i "keynesiani" il volano da manovrare per accelerare o decelerare lo sviluppo è la spesa pubblica. Per altri gli effetti di queste manovre sono più negativi che positivi, perché creano squilibri nella finanza pubblica, alterano il valore della moneta ed inviano segnali distorti a chi deve prendere le decisioni di spesa, di risparmio e di investimento.

Proprio perché la questione è così controversa è difficile trovare una spiegazione convincente e conclusiva al nostro mancato sviluppo, ed è ancora più difficile imputare le responsabilità: di fronte ad un fenomeno come questo, le responsabilità sono inevitabilmente diffuse. Per trovare una risposta efficace occorre riflettere sulla natura sistemica del problema e fare maturare in tutti i soggetti la volontà di adoperarsi, ciascuno nel proprio ruolo, per cambiare i comportamenti o anche solo le aspettative. Ma per ottenere questo stato di diversa e migliore consapevolezza le ragioni del mancato sviluppo vanno analizzate con maggiore attenzione.

La tesi qui sostenuta è che nel nuovo contesto, di forte apertura dei mercati nazionali e di moneta unica europea, lo sviluppo (o il non sviluppo) di un paese dipende molto di più dalla politica dell'offerta che non da quella della domanda. Se questa tesi è fondata, Governo, industriali e sindacati faranno meglio a preoccuparsi molto di più di rinforzare il nostro sistema produttivo, piuttosto che di invocare o di realizzare una stimolazione "artificiale" della domanda interna. In un sistema aperto la domanda di un paese è come la selvaggina: essa è oggetto di caccia per tutti i produttori, senza distinzione fra interni ed esterni, ed è preda di quelli fra di essi che sono meglio strutturati per catturarla.

La preminenza della politica dell'offerta su quella della domanda

Nessuno può negare che il mancato sviluppo non sia il risultato della politica di contenimento della spesa pubblica e di maggiore prelievo fiscale, quale quella praticata a partire dal 1992. Così come è difficile disconoscere che la crisi asiatica, quella russa, quella dell'America Latina hanno influito nel prolungare oltre il punto prevedibile di svolta lo stato stazionario della nostra economia.

Ma il fatto nuovo – quello che deve indurre a valutare la dinamica dello sviluppo di un singolo paese in modo diverso – è la situazione di "frontiere aperte" che si è andata consolidando nel corso degli anni Novanta, sia pure in mezzo ad attriti, resistenze ed anche ripensamenti. Il fatto che i capitali, i beni, i servizi e le tecnologie possono muoversi in modo relativamente libero fra paesi, almeno fra alcuni di essi, mentre continuano a sussistere ostacoli alla libera circolazione delle persone ed in particolare dei lavoratori, determina un contesto nuovo nel quale assume preminenza – nel determinare lo sviluppo di un paese – la struttura dell'offerta rispetto alla politica della domanda.

Le ragioni sono le seguenti:

- Il risparmio che si forma all'interno di un paese non è più un vincolo alla espansione degli investimenti in quello stesso paese; se vi sono possibilità

di investimento remunerative e capaci di servire il debito, anche se vi fosse un'insufficiente formazione di risparmio interno, i capitali arrivano dai mercati esteri senza difficoltà, purché non vi sia un eccessivo rischio paese.

- L'ampia disponibilità di risparmio interno, per converso, non è più una garanzia che vi siano nel paese investimenti elevati; il risparmio si indirizza per l'impiego nei luoghi che offrono migliori prospettive di rendimento-rischio.

- La quantità di investimenti (e quindi di occupazione e di prodotto interno lordo) è funzione della attrattività del paese per l'esercizio d'impresa; attrattività che a sua volta è frutto della collocazione geografica (vicino o lontano dai grandi mercati di consumo), della produttività, della qualità e del costo della forza lavoro, della vicinanza o lontananza dai centri di produzione di nuove conoscenze, dell'attrattività dell'ambiente fisico e giuridico-amministrativo, della assenza o presenza di criminalità.

- L'intensità della domanda interna, pur rimanendo importante, non è il solo volano per gli investimenti; nel determinare questi ultimi assume sempre più peso la capacità di catturare sia la domanda interna sia quella estera.

- Una struttura di offerta e di produzione efficiente e competitiva trova la propria domanda: se quella che si forma sul proprio mercato interno non è sufficiente, essa la va a cercare su quelli esteri.

- Una forte domanda interna, per converso, non è affatto garanzia di un forte sviluppo della produzione (e dell'occupazione) interna, giacché se le condizioni dell'offerta interna non sono competitive, la maggiore domanda si traduce semplicemente in maggiori importazioni ed in occupazione in altri paesi, non da noi.

- Infine, nel nuovo regime di moneta unica, anche il vincolo estero che spesso aveva condizionato il tasso di sviluppo dell'economia italiana viene meno. Se il paese dovesse essere più competitivo, potrebbe avere saldi attivi delle partite correnti ed anche saldi attivi nei movimenti di capitale senza che si inneschi il meccanismo di riequilibrio costituito dalla rivalutazione del cambio: avrebbe il vantaggio di vedere aumentare il proprio benessere a scapito degli altri paesi uniti dalla moneta unica.

Al contrario, se non riuscisse ad essere competitivo, né il saldo passivo delle partite correnti, né quello dei movimenti dei capitali riuscirebbero ad innescare il meccanismo di ripristino della competitività rappresentato dalla svalutazione del cambio: il paese soffrirebbe una continua perdita di produzione, di occupazione e di redditi, senza che la svalutazione arresti il declino.

In un regime di frontiere aperte e di moneta unica, risulta evidente che ciò che conta per lo sviluppo

del reddito e dell'occupazione, è la qualità del sistema produttivo e la sua competitività rispetto a quello degli altri paesi. Il Governatore lo afferma con poche e chiare parole: "Lo sviluppo dell'Europa e quello dell'Italia riposano, in misura cruciale, sulla capacità di competere nell'economia mondiale" (1). Manovre sulla domanda sono di labile e di incerto effetto, se il fronte dell'offerta è debole e non risponde alle sollecitazioni. Ma basta uno sguardo alle petizioni che giungono da ogni parte, anche dal mondo produttivo, per rendersi conto di quanto poco sia condivisa questa interpretazione. La richiesta diffusa ed insistente è che si espanda la domanda, vuoi con una riduzione della imposizione fiscale sulle famiglie, vuoi con una espansione degli investimenti pubblici, ma più nell'ottica della creazione di occupazione e di redditi spendibili, che di rafforzamento del sistema produttivo.

Lo strabismo che induce a guardare al lato della domanda più che a quello dell'offerta rivela la difficoltà ad abbandonare schemi interpretativi propri delle economie chiuse, ma tradisce anche la nostra tentazione a ritrarci di fronte ai problemi più ostici, quelli che comportano, per essere risolti, un confronto non privo di conflitti: perché il riposizionamento dell'offerta – per renderla più competitiva – richiede che si intervenga sulla struttura attuale, ristrutturando o chiudendo quelle attività non più competitive, liberalizzando quelle che si sono impigrite in facili protezioni, sospingendo verso produzioni più "ricche" quelle che cadono sotto la concorrenza dei paesi a più bassi costi, indirizzando i fattori della produzione verso settori nuovi, più rischiosi, ma anche più promettenti. Una politica siffatta contiene necessariamente, assieme alla costruzione del nuovo, una "pars destruens" che incide sullo *statu quo* e mette a soqquadro interessi e poteri costituiti. Affinché possa essere praticata, occorre che vi sia disponibilità al confronto, e se necessario anche al conflitto, non certo per il piacere del conflitto, ma per i risultati positivi che solo con siffatte azioni possono essere conseguiti.

Complessità e contenuti conflittuali della politica dell'offerta

Riconoscere che l'area di intervento cruciale è quella dell'offerta, significa compiere il primo passo per affrontare il problema del mancato sviluppo. Ma è solo il primo e nemmeno il più difficile. Occorre poi affrontare le conseguenze. Mentre l'attivazione della domanda, ove fosse efficace (e si è dimostrato che non lo è o lo è, ma in misura subordinata) è relativamente agevole, gli interventi sull'offerta sono molto più complessi e per di più con risultati tutt'altro immediati. Oltre alla gestione dei processi di chiusura o di ristrutturazione di cui si è detto, occorre aprire spazi per strutture di offerta nuove

EDITORIALE

che non sono mai il risultato di un atto singolo, ma il frutto di un concerto di azioni, da parte di diversi attori, e su più piani, non solo quello imprenditoriale, come è risultato evidente, ad esempio, nello sviluppo della telefonia o in quello nell'uso delle moderne forme di comunicazione tipo Internet.

Questa necessità di "fare morire o fare cambiare ciò che non è più competitivo" e contestualmente creare le condizioni per lo sviluppo delle attività nuove è il nodo del problema. Un nodo troppo spesso tagliato bruscamente e malamente da chi non vuole affrontare la prima parte del problema. Molti, infatti, di fronte alle difficoltà nel reggere la concorrenza da parte di certe strutture produttive si affrettano a fornire soluzioni solo apparentemente facili, come quella di passare a produzioni a maggiore valore aggiunto, come se bastasse affermare tale proposito affinché esso si avveri.

Nella realtà questo riposizionamento subisce la legge dell'offerta e richiede, per avverarsi, un insieme di interventi di politica dell'offerta.

Evitare il velleitarismo

La realtà, purtroppo, è più complessa e potrebbe essere riassunta in un motto: "*Natura non facit sal-tus*". Nessuno può contestare che, a fronte di una crescente pressione della concorrenza proveniente dai paesi a basso costo del lavoro, è di gran lunga preferibile un "passo avanti" sul fronte della produttività e della qualità, piuttosto che un "passo indietro" (o un passo di crescita meno spedito) nelle retribuzioni. Ma questa affermazione di principio, che pur merita di diventare una linea di lavoro programmatica, si deve misurare concretamente, e non sulla base di pregiudizi ideologici, con la realtà. E la realtà, quella vera, è che la concorrenza nuova che si affaccia in seguito alle frontiere aperte si manifesta in tempi stretti, molto stretti, mentre la possibilità di rispondere con uno spostamento verso l'alto della qualità dei prodotti o dei processi produttivi in alcune attività è limitata dallo stato già raggiunto dai prodotti e dalle tecnologie, mentre in altre tale possibilità esiste, ma sono necessari tempi lunghi, con il concorso di più soggetti e con investimenti consistenti. A titolo puramente esemplificativo basta riflettere su quanto accade nel distretto della occhialeria, nel Cadore. Sono bastati tre anni per vedere apparire sui mercati mondiali produttori cinesi, prima del tutto assenti; i prodotti arrivano franco fabbrica in Europa a prezzi che sono la metà di quelli realizzabili nelle nostre fabbriche; la possibilità di resistere c'è sui prodotti di gamma alta, ma gli spazi di difesa sulla gamma medio-bassa sono esigui, perché al momento non sembra possibile immaginare processi produttivi e macchinari in grado di recuperare il divario di costo; per i lavoratori esperti in questo campo non è

agevole intravedere sbocchi alternativi; gli imprenditori che per non fallire devono delocalizzare le produzioni, anche volendolo non riescono a trovare impieghi alternativi per i lavoratori in esubero.

Affermare, come qualcuno fa con molta disinvoltura, che la risposta a fenomeni come questi è solo un "upgrading" delle produzioni è visibilmente un inganno. Un problema come questo nel breve lascia inevitabilmente disoccupazione, che sarà tanto maggiore, quanto più si frenerà il processo di agguistamento delle imprese.

Un altro esempio: nel Mezzogiorno vi sono la massima concentrazione di disoccupazione e le maggiori difficoltà di sviluppo. Presupporre nelle condizioni di contesto, dove la maggior parte delle persone occupate lo sono nei settori pubblici, del tutto sprovviste di quelle conoscenze e di quelle capacità che sono necessarie per lavorare nelle attività esposte alla concorrenza, che la soluzione sia lo sbarco su produzioni sofisticate, che richiedono un know-how sperimentato, è pura demagogia.

Per queste ragioni, pur mantenendo alto l'obiettivo di cercare soluzioni "in avanti" alla concorrenza sempre più pressante che proviene dai paesi a basso costo del lavoro, occorre la dose di realismo per sapere che per difendere almeno una parte delle produzioni in pericolo occorrono anche altri interventi. Uno fra questi, il meno popolare, ma non per questo inefficace, consiste nella flessibilità dei salari e delle prestazioni. Piuttosto che le persone rimangano disoccupate, è meglio che lavorino con un minore salario: anche perché solo lavorando si impara, si cresce professionalmente e si creano le condizioni per il passaggio a produzioni più sofisticate.

Qualcuno rileva che di fatto questa flessibilità in Italia esiste più che altrove e si annida nel lavoro nero. Ma qui viene l'altro grande ostacolo allo sviluppo, connesso e conseguente al rifiuto di una flessibilità esplicita e legale nel mercato del lavoro: quello della dimensione eccessivamente piccola delle imprese.

Favorire, non ostacolare la crescita delle imprese

Il Governatore, nella sua Relazione, ne canta i pregi, che tutti conosciamo e che sono indiscutibili. Ma bisogna chiedersi cosa significhino i dati che ha richiamato a tale riguardo: l'incidenza del lavoro autonomo supera il 25% ed è quasi doppia della media europea; le imprese con meno di 10 addetti sono in Italia il 95% e danno lavoro al 47% degli occupati, mentre in Germania già all'inizio degli anni Novanta la quota dei dipendenti nelle aziende più piccole era del 21%, del 22% in Francia, del 27% nel Regno Unito. Non significa forse che il nostro apparato produttivo è polverizzato, per quanto poi in qualche modo organizzato in 199 distretti? Si è mai vista un'impresa di meno di 10 di-

pendenti competere sul mercato mondiale o accedere a produzioni altamente sofisticate che non possano essere svolte dai produttori di paesi a più basso costo del lavoro? Qualcuna, senz'altro: ma è l'eccezione che conferma la regola.

Con un apparato di questo tipo reggere la concorrenza mondiale sarà sempre più difficile e sarà pressoché impossibile cimentarsi in produzioni che presuppongono ricerca e sviluppo e impiego di personale altamente qualificato. Va abbandonata la retorica del "piccolo è bello". Ad ampliare oltre il livello fisiologico lo spazio di questo tipo di imprese è il dualismo fra la rigidità formale del mercato del lavoro e gli spazi tollerati di lavoro nero, l'alta imposizione fiscale sulle imprese che operano secondo norma e le possibilità di evasione delle imprese meno visibili, il rigore e la numerosità delle norme a fronte del lassismo nella loro applicazione. Ma questa situazione, che è terreno di coltura per le piccole imprese, è il freno alla loro crescita dimensionale.

Per realizzare prodotti o servizi in grado di reggere e a maggior ragione di migliorare i nostri livelli salariali (o di creare maggiore occupazione) sono necessarie combinazioni di capitale e di lavoro qualificato che possono realizzarsi solo su imprese al di sopra di una certa scala dimensionale. Non si producono aerei, farmaci, automobili, impianti di produzione di energia elettrica attrezzature di termodinamica, treni, prodotti di software e tanti altri prodotti che richiedono rilevanti investimenti in ricerca e sviluppo e combinazioni produttive complesse senza imprese di dimensione adeguata. Questo è un elemento chiave del problema. Le piccole imprese sono essenziali in un sistema di produzione come vivaio per allevare le future grandi imprese. Sono anche un ammortizzatore per difendere le produzioni e l'occupazione attaccate dalla concorrenza a basso prezzo, grazie alla loro flessibilità strutturale nella remunerazione del fattore lavoro. Ma non sono la soluzione per una risposta "in avanti", per il riposizionamento su prodotti a più alto valore aggiunto. Se questo è vero, allora è necessaria e urgente una politica per fare crescere le imprese che hanno potenziale e per le quali la massa critica è un fattore critico di successo. Una politica siffatta richiede sia la rimozione delle barriere alla crescita, sia l'eliminazione degli incentivi a rimanere piccoli (i vantaggi del sommerso), sia la predisposizione delle condizioni che facilitino l'aggregazione dei capitali necessari alla crescita. Negli Stati Uniti molte delle imprese che lavorano sui nuovi prodotti ricorrono al mercato dei capitali perfino prima che si siano consolidati gli effetti degli investimenti in R&S sul fronte dei ricavi. Ultimamente sono stati raccolti capitali di rischio perfino su imprese che non hanno realizzato alcuna vendita. Urge dunque preparare un pacchetto organico di misure volto a rafforzare la

ora esigua pattuglia di imprese medio-grandi, sia facendo crescere quelle che hanno il potenziale sia favorendo aggregazioni nazionali e internazionali.

Liberalizzare e privatizzare

Una politica dell'offerta in un Paese come il nostro che ha visto una gamma ampia di servizi gestita in condizioni di monopolio e di proprietà pubblica deve necessariamente contenere un energico piano di liberalizzazioni e di privatizzazioni.

Strutture di offerta cresciute in quell'assetto proprietario e sottratte allo stimolo della concorrenza sono giocoforza poco competitive sia sul fronte dei costi, sia su quello della qualità dei prodotti. La liberalizzazione ha come fine quello di creare gli stimoli strutturali all'efficienza, al migliore rapporto qualità/costo, all'innovazione. Ma la liberalizzazione ha un grande potenziale di stimolazione della domanda grazie sia ai minori costi sia alla proliferazione e differenziazione dell'offerta. Quello che è successo nella telefonia è la prova evidente e tangibile. La liberalizzazione porta però altri importanti contributi alla riqualificazione dell'offerta: da un lato apre spazi a nuove imprese (private), imprese che in questi settori assumono dimensioni rilevanti e quindi irrobustiscono il tessuto imprenditoriale; dall'altro, rende obbligata l'evoluzione delle preesistenti imprese monopolistiche pubbliche verso la ristrutturazione e/o la privatizzazione, concorrendo anche per questa via a rafforzare il novero delle imprese di medie-grandi dimensioni in grado di uscire dal ruolo di "campione nazionale" per giocare su teatri più ampi.

Anche per le liberalizzazioni e privatizzazioni vanno sottolineate la complessità e la vischiosità delle azioni necessarie alla loro realizzazione, specie nei casi dove vi sono componenti di monopolio naturale. In queste circostanze l'architettura istituzionale necessaria per ottenere gli effetti stimolanti di un assetto concorrenziale è alquanto complessa e richiede un profondo mutamento della struttura normativa e regolamentare. Politica dell'offerta, in queste circostanze, vuol dire riprogettare le norme, creare organismi di regolazione dotati di poteri autonomi, definire le regole che presiedono ai rapporti fra i vari soggetti: una volta ancora risalta il fatto che la natura profonda e più propria della politica dell'offerta è l'opera riformatrice che si scontra non solo e non tanto con i problemi tecnici – che pure sono rilevanti – ma anche con quelli politici, dovendo superare le resistenze degli interessi tesi a mantenere lo *statu quo*.

EDITORIALE

NOTA DELL'AUTORE

(1) Relazione del Governatore della Banca d'Italia, pag. 9, 1999.