

QUALCHE CONSIDERAZIONE (APPROFONDITA) IN TEMA DI LIBERALIZZAZIONI

Liberalizzazioni e concorrenza sono fattori di grande importanza per lo sviluppo economico. Servono, a parità di condizioni, a far sì che vengano possano essere innescati i meccanismi giusti utili a ottimizzare i processi di produzione in modo da offrire un prodotto (o servizio) sempre più competitivo sul mercato.

Per produrre l'effetto voluto naturalmente l'impresa deve fare i conti con le variabili che incidono sulla concorrenzialità del prodotto finito, o meglio sulla capacità di soddisfare il target di mercato a cui ci si rivolge (il rapporto qualità/prezzo). Ma quali sono queste variabili?

In sintesi possono essere così proposte:

1. Valore dei costi di produzione (costo materie prime, costo del lavoro, costi di gestione)
2. volumi della produzione (dati dalle quote di mercato acquisite o acquisibili)
3. prezzo del prodotto (o servizio)
4. profitto dell'impresa

Al variare di una di queste variabili variano, in rapporto, anche le altre.

La politica commerciale dell'impresa si muove all'interno di un intervallo dato, ottenuto calibrando le variabili a disposizione. La posizione strategica aziendale è quindi in continua oscillazione visto che alcune delle variabili ricordate rispondono a sollecitazioni esterne e contingenti.

Per offrire un prodotto di alta qualità per esempio i costi di produzione (1°) saranno sostenuti perché sarà necessario puntare sulla capacità delle maestranze, su materie prime selezionate e adeguando i tempi alla realizzazione del singolo pezzo.

Al contrario per ottenere un prodotto altamente competitivo capace di raggiungere una alta diffusione (consumo di massa) si punterà a offrire il bene ad un prezzo (3°) estremamente favorevole (pur garantendo la minima conformità nel rispetto di quanto dichiarato al committente/cliente) contenendo costi e profitti (1° e 4°).

Nel primo caso i margini di profitto per singolo pezzo dovranno essere necessariamente elevati poiché ci si dovrà confrontare con una capacità di assorbimento limitata da parte del mercato (target circoscritto); nel secondo, al contrario, la possibilità di puntare su volumi elevati può consentire di ridurre i margini sul singolo prodotto distribuendo il profitto sulla quantità, cioè è possibile realizzare il ricavo atteso attraverso l'incremento della quantità prodotta.

Quali sono dunque i vantaggi dovuti ad una maggiore liberalizzazione e concorrenza dei mercati? Certamente la possibilità di sollecitare le imprese a migliorare le proprie prestazioni. L'impresa sia in un caso che nell'altro può scegliere la strada dell'innovazione. L'introduzione di nuovi sistemi produttivi o un impegnativo trasferimento tecnologico che vada ad incidere sul prodotto o sul processo può consentire di ridurre i costi di produzioni elevando la produttività aziendale senza dover rinunciare alla preparazione del personale o dover utilizzare materie prime meno pregiate.

La robotica, per esempio, negli anni '80 ha fatto fare passi da gigante alle nostre imprese elevando la produttività per ora lavorata; in sostanza in uno stesso lasso di tempo mantenendo invariati i costi (personale e materie prime) è stato possibile elevare la quantità di beni prodotta, ciò ha consentito di proporsi sul mercato a prezzi più competitivi pur mantenendo i profitti aziendali inalterati.

Stessa cosa si potrebbe dire per l'introduzione della macchine a controllo numerico (fenomeno che ha interessato anche e soprattutto le piccole imprese), o persino per i nuovi studi di ingegneria gestionale con i quali è stato possibile ottimizzare i processi elevando sempre quella produttività per ora lavorata che tanti problemi aveva creato negli anni '70 (incrementi salariali).

Non inventiamo niente, le innovazioni incrementali di prodotto e di processo, la capacità di adattare le merci e i metodi di fabbricazione (la manipolazione delle macchine utensili per raggiungere obiettivi specifici) sono tutti fattori che appartengono alla storia dello sviluppo industriale.

Quindi alle variabili ricordate inizialmente occorre inserire la variabile

1. Investimenti.

Del resto sappiamo, come ci ha insegnato Joseph A. Schumpeter con la sua teoria del flusso circolare, che l'azione economica avviene attraverso la riproduzione invariata di un sistema

economico: “Ovunque si cominci o in qualsiasi direzione ci si rivolga dal punto da cui si è cominciato, seguendo la catena del rapporto si deve sempre ritornare al punto di partenza, dopo un numero di passaggi grande quanto si vuole, ma pur sempre finito”.

Ma a Schumpeter dobbiamo anche l'assioma che definisce quello che deve essere considerato il vero contributo dell'imprenditore che lo stesso Schumpeter attribuisce solo alla volontà e all'azione non a beni o fattori concreti, perché questi [i beni] l'imprenditore li compra da altri, così come generalmente si è fatto prestare da altri il potere d'acquisto con cui li ha comprati. A che cosa si deve dunque il contributo degli imprenditori? Essi, ci spiega Schumpeter, “hanno impiegato diversamente, in maniera più utile, più vantaggiosa, mezzi di produzione esistenti. Hanno introdotto «nuove combinazioni». [per questo] sono imprenditori”.

Ebbene abbiamo voluto brevemente portare in rassegna alcuni elementi di approfondimento economico per poter creare un campo teorico di partenza con il quale porci e proporre la domanda: ma come si può pensare che le liberalizzazioni o la maggiore concorrenza possa produrre benefici per i consumatori per quei servizi che, oltre a essere caratterizzate soprattutto da prestazioni da lavoro autonomo, esercitano in mercati limitati? Dove cioè l'azione dell'imprenditore è oggettivamente circoscritta?

Pensiamo alle attività di acconciatura o estetica situate in piccoli comuni o alle pulitintolavanderie tradizionali.

Se le variabili economiche sono riconducibili ai cinque fattori ricordati: costi di produzione, volume della produzione, prezzo del prodotto, profitto dell'impresa e investimenti, quali possono essere i benefici per l'utente, liberalizzando, non solo gli orari, ma la stessa possibilità di avviare nuove attività? Proviamo a pensarci.

E' evidente che nel caso specifico non si possa parlare di innovazione, non essendo possibile intervenire né su un processo produttivo, né sul trasferimento di nuova tecnologia (le attrezzature utilizzate sono quasi tutte di nuova generazione e anche l'introduzione di fonti di energia più economiche ha mostrato margini di contenimento dei costi irrilevanti).

Scartata la variabile investimenti, rimangono le altre tre (visto che il prezzo rappresenta l'effetto atteso).

Si potrebbe pensare di ridurre i costi di produzione, anche in questo caso valgono le accezioni ricordate in riferimento all'innovazione, tolto l'affitto gli altri costi tendono a salire non a ridursi e non sono indipendenti dalla volontà del titolare di licenza (materie prime, assicurazione, costi riparazioni o materiali di ricambio), l'unico fattore su cui è possibile intervenire è il salario dei dipendenti (ammesso che ve ne siano) o il reddito del titolare. Sul fronte costo del lavoro come si sa tutte le strade sono state percorse, dai contratti di apprendistato, agli ex contratti *formazione e lavoro*, fino agli attuali *contratti a progetto*, non si può certo asserire che possano esistere altre strade, rimane dunque il reddito del titolare.

Non cambia molto sul versante della domanda (volume della produzione). In attività molto localizzate e periferiche (piccoli comuni della provincia) la domanda è legata al numero dei residenti (solo i grandi ipermercati possono garantire attrazioni commerciali estese). Se la domanda rimane inalterata (quote di mercato) la maggiore concorrenza non riduce i costi, anzi può innescare vere e proprie paure antieconomiche, portando il titolare ad investire in immagine oltre l'oggettiva ragionevolezza. Il solo modo per ridurre i costi è quello di intaccare il profitto aziendale.

In definitiva l'unica variabile economica su cui è possibile intervenire, e che sarebbe fortemente sollecitata dalla liberalizzazione, sarebbe il profitto dell'operatore.

Bene ci siamo arrivati il problema è il reddito degli artigiani.

Se i piccoli imprenditori si accontentassero di un reddito inferiore, non avrebbero paura di un numero maggiore di concorrenti, che come abbiamo visto non determina un aumento della domanda ma solo una redistribuzione sulla piazza del profitto potenziale.

Dunque quando le categorie interessate si difendono dichiarando che è in corso un vero e proprio attacco ideologico agli operatori dicono la verità.

Gli effetti della liberalizzazione di alcuni servizi non andrebbero a vantaggio della nostra economia (non si creerebbero ne nuovi posti di lavoro ne condizioni di risparmio per le famiglie). In sostanza per recare un beneficio a categorie anche medio/alte della popolazione (professionisti, manager, uomini d'affari, dirigenti e quadri) si è disposti a sacrificare le condizioni di reddito di migliaia di operatori e delle loro famiglie.

Attenzione però, obbligare gli operatori ad accontentarsi di redditi residuali comporta la fuga delle categorie più affidabili (famiglie, diplomati o laureati, ecc..) compromettendo drasticamente i livelli di qualità ed affidabilità del servizio.

Alcuni economisti non disdegnerebbero che il servizio fosse affidato a categorie sociali difficili (extracomunitari, disoccupati, ecc...), soggetti disposti ad accontentarsi delle briciole lasciate da una società in via di sviluppo, questo però porterebbe la nostra economia ad adeguarsi alle condizioni esistenti nei paesi più poveri che per uscire dal sottosviluppo obbligano parte della popolazione allo sfruttamento più intollerabile. Pensavamo che il nostro paese avesse superato tale fase.

Alessandro Tosti

Milano 15 aprile 2007