

COMMENTI ALLA RELAZIONE DI VENIERO DEL PUNTA

FRANCO MOMIGLIANO

Il prof. Del Punta ha espresso all'inizio della sua relazione motivi di perplessità nell'affrontare un tema come quello dei limiti della politica industriale. Io dovrei iniziare la mia correlazione aggiungendo, a tali motivi, un ulteriore motivo di imbarazzo.

Esso deriva dal fatto che mi trovo nella situazione di condividere in larga misura molti giudizi sulla incoerenza e inefficacia di parecchi aspetti delle esperienze di politica industriale condotte in Italia, ampiamente e brillantemente documentate da Del Punta (anche se forse, in sede di esemplificazione, avrei preferito fare riferimento, oltre alle leggi per il Mezzogiorno, anche alla legge per la Ristrutturazione e la Riconversione Industriale n. 675 del 1977, che mi pare il caso più esemplare), ma di non condividere né il punto di partenza delle argomentazioni del relatore (ciò che egli include nel concetto di politica industriale), né il suo punto di arrivo: e cioè che, da un punto di vista teorico, non risulterebbe possibile nessuna politica industriale razionale e coerente in Italia, e che, dal punto di vista pratico, l'unica politica industriale concepibile sarebbe una « politica dei fattori ».

Il tempo non mi consente, come desidererei, di discutere dettagliatamente i punti dell'approfondita relazione che sollecitano motivi di consenso e di dissenso.

Mi pare più opportuno discuterli indirettamente, affrontando gli stessi argomenti, con un diverso approccio.

Nella relazione il tema dei limiti della politica industriale viene affrontato con grande efficacia, ma su un terreno riduttivo nei confronti di quello assegnato a questa sezione del Convegno. Del Punta affronta infatti solo il problema dei limiti della po-

litica industriale in Italia, e motiva, d'altronde ampiamente, le ragioni di questa sua scelta.

Io penso di poter giovare a questo dibattito suggerendo, forse provocatoriamente, di rovesciare questo approccio: di discutere cioè innanzitutto talune questioni e interrogativi di carattere generale e pregiudiziale sulla giustificabilità o validità ed efficacia di queste politiche, per trarre poi conclusioni, eventualmente anche modificate, nei confronti di singole esperienze concrete (in modo specifico di quella italiana).

Scelgo allora quattro problemi che ritengo più rilevanti, anche se il tempo mi consentirà di esporli solo sommariamente:

1) le differenti implicazioni delle diverse possibili definizioni di politica industriale;

2) i criteri e la natura dei vincoli che possono assicurare o impedire a tali politiche coerenza negli obiettivi o tra obiettivi e strumenti;

3) per quali ragioni diverse possibili modalità di analisi della struttura del sistema produttivo su cui si intende intervenire possono essere causa di impostazioni più o meno valide di politica industriale;

4) quali sono le ragioni di taluni equivoci di carattere generale che caratterizzano frequentemente questo dibattito.

Si tratta di argomenti ampiamente toccati nella relazione di Del Punta: mi pare tuttavia che una diversa prospettiva di analisi offra taluni vantaggi:

a) il vantaggio di contribuire ad una migliore chiarezza in un dibattito in cui non di rado si sovrappongono in modo confuso e improprio argomentazioni (pro o contro richieste di maggiori o minori o diversi interventi di politica industriale) che dovrebbero essere collocati logicamente su diversi piani: quello teorico della giustificabilità di tali interventi, quello metodologico di criteri di scelta di indirizzi e di coerenza di obiettivi, e quello pratico-operativo della adeguatezza degli strumenti e della efficienza della macchina istituzionale a cui è affidata la gestione applicativa degli interventi;

b) il vantaggio inoltre di permettere di spiegare meglio le cause dei diversi gradi di successo o insuccesso di politiche industriali attuate in diversi paesi industrialmente avanzati, e ad economia aperta, come l'Italia.

Inizio col primo dei problemi affrontati da Del Punta: il problema definitorio. È vero che la letteratura economica, anche se da molto tempo ha affrontato il problema delle diverse possibili classificazioni delle politiche economiche (a partire dalla distinzione proposta nel 1956 da Tinbergen in « politiche per attuare riforme », « politiche qualitative » e « politiche quantitative »), aiuta assai meno a definire i confini della politica industriale.

Direi tuttavia che tali contributi sono scarsi ma non del tutto assenti.

Un esame della letteratura più recente mette in evidenza abbastanza chiaramente due diversi tipi di definizione della politica industriale.

Secondo un primo punto di vista (mi riferisco alla definizione proposta da Lindbeck (1981) fatta propria da Antonio Martelli in una recente (giugno 1983) monografia del Centro Studi della Confindustria) si intendono per politiche industriali tutte le politiche miranti sia ad influenzare il *meccanismo generale* della produzione e della allocazione delle risorse (definite « politiche industriali generali ») sia a modificare la *effettiva* allocazione delle risorse tra i settori produttivi (definite « politiche selettive ») se attuate con interventi *diversi* dalle politiche monetarie, fiscali, dei cambi, adottate a fini di stabilizzazione delle fluttuazioni economiche (definite genericamente « politiche macroeconomiche » o « congiunturali »).

Come si vede questo punto di vista allarga teoricamente l'area, ma consente di fatto di ridurre il contenuto e la portata degli interventi di politica industriale anche solo alle politiche a destinazione generalizzata e indifferenziata, che tendono:

a) a creare per tutte le imprese (o almeno per tutte le imprese industriali, aggettivo sul cui significato ritornerò in seguito) condizioni comuni e generali di contesto più favorevole a processi di riadattamento spontaneo, rimuovendo ostacoli al funzionamento del mercato, o almeno di una *workable competition* (ed infatti i manuali anglosassoni inseriscono ancora al primo posto, nell'elenco delle politiche industriali, le « politiche antimonopolistiche »);

b) ad assicurare a tutte le imprese condizioni più favorevoli di disponibilità, governabilità e costo di certi fattori (ad esempio lavoro, capitale, capitale umano, energia, nuove infra-

strutture ecc.) che si ritengono più atte a consentire loro migliori performances di efficienza o sviluppo di nuove iniziative.

Esiste tuttavia un diverso punto di vista, e mi riferisco tra gli altri ad alcuni recenti contributi di Corden (1981), di Lessorne (1982), di De Jong (1982) secondo cui il concetto di politica industriale va riferito ad una più limitata gamma di interventi: cioè quelli a destinazione selettiva, indirizzati direttamente (o anche in certi casi in modo non direttamente esplicito) a singoli « segmenti » (ad esempio settoriali, territoriali, dimensionali) del sistema delle imprese industriali, o anche a singoli prodotti di tali imprese, per influenzarne le condotte in modo da indurre, secondo linee *consapevolmente* prescelte, cambiamenti strutturali (e conseguenti performances) che si ritengono più desiderabili nei confronti di quelli spontaneamente determinabili anche da un miglior funzionamento del mercato.

Questo secondo punto di vista richiede, come si vede, per la definizione di politica industriale, le seguenti ulteriori qualificazioni:

- a) selettività di destinazione degli interventi;
- b) consapevolezza dei cambiamenti strutturali perseguiti, diversi da quelli determinabili dalla mano invisibile del mercato.

A tali qualificazioni io proporrei di aggiungere questo ulteriore requisito (cercherò di dimostrarne in seguito le ragioni):

- c) quello che la selettività sia elaborata in funzione di obiettivi, cioè di effetti, perseguiti (e quindi da valutare) a livello dell'intero sistema produttivo, e non a livello dei singoli segmenti a cui gli interventi sono indirizzati.

Si dividono quindi le politiche economiche in tre gruppi: politiche macroeconomiche, politiche strutturali a destinazione generalizzata, politiche industriali vere e proprie.

Non si tratta di un problema definitorio di interesse accademico, ma di portata sostanziale in questo dibattito.

Infatti, secondo il primo punto di vista, si possono giustificare, sotto il titolo di « politiche industriali », richieste di interventi (o sfiducia in altri tipi di interventi) ispirati a schemi di riferimento teorico (generalmente neo-classico) o politico (generalmente di « protezionismo liberale », secondo un termine coniato anni fa da G. Amato).

In base al secondo punto di vista, si possono giustificare invece interventi di natura fondamentalmente diversa; ispirati a schemi di riferimento teorico (non neo-classico, basati su strumenti concettuali di analisi dei mercati oligopolistici: relazione tra struttura-condotte-performances, proposti dagli studi di economia industriale) e politici (quelli sui rapporti tra Stato e mercato) riconducibili, in certi casi, ad approcci di esplicita o implicita « programmazione economica orientativa ».

Sono proprio questi i tipi di interventi adottati negli ultimi vent'anni nei paesi che hanno praticato con maggiore successo (ad esempio il Giappone) o almeno con minor grado di insuccesso (ad esempio la Francia) le più importanti esperienze di politica industriale.

La mia proposta è quindi quella di accogliere questa seconda definizione: e in questa accezione userò d'ora innanzi il termine di « politiche industriali ». Essa infatti mi pare più precisa e meglio adatta a circoscrivere il terreno del dibattito sui « limiti della politica industriale ».

Se si accetta questa seconda definizione, a mio avviso più appropriata, si può evitare di discutere la assai dubbia opportunità di inserire, come fa Del Punta, tra i casi di interventi di politica industriale non validi o incoerenti, « lo statuto dei lavoratori » o « la eliminazione delle gabbie salariali », o « le strette creditizie » o molti altri esempi citati nella relazione (1).

I limiti delle politiche industriali (riferiti a questa più circoscritta gamma di interventi) potrebbero ovviamente essere sostenuti da taluni sul piano di puri argomenti di ingiustificabilità teorica, derivati dal paradigma neo-classico. Questo piano tuttavia corre il rischio di portare la discussione su un terreno

(1) Un ulteriore problema di carattere definitorio, meriterebbe forse di essere meglio chiarito. Mi pare che Del Punta consideri politiche industriali solo quelle miranti ad « influenzare l'apparato industriale », cioè le condotte delle imprese rientranti, secondo le classificazioni statistiche, nel ramo dell'industria. La aggettivazione industriale, applicata ai termini « politiche », « imprese », « sistema », « apparato » (che per brevità anch'io continuerò ad usare) mi pare dovrebbe in realtà essere esteso alle attività di tutte le imprese (escluse quelle agricole, finanziarie, e della distribuzione finale) che, indipendentemente dalla loro classificazione statistica, concorrono direttamente, o in misura prelevante, anche indirettamente, alla produzione di beni industriali. Tale concetto più allargato implicherebbe, a mio avviso, la necessità di un coerente ampliamento dell'area di applicazione dei provvedimenti legislativi di politica industriale, normalmente limitati, in specie in Italia, alle sole imprese appartenenti ai comparti della trasformazione industriale.

in cui la contrapposizione «tra teorie» finisce facilmente di trasformarsi in una discussione «tra ideologie». Lo stesso rischio che corre, a mio avviso, ad esempio il tentativo, in altro campo, di contestazione della giustificabilità delle politiche macroeconomiche condotto negli ultimi anni dai teorici degli equilibri neo-walrasiani e della «nuova macroeconomia classica».

Mi pare un merito del relatore il fatto che, pur confermando la sua predilezione per un preciso modello teorico, abbia scelto di argomentare la sua sfiducia nei confronti di queste politiche, anche e soprattutto sul terreno della concretezza fattuale.

Ma proprio sul terreno fattuale, se posso condividere il giudizio negativo sugli errori e incoerenze delle esperienze di politiche industriali (ripeto nell'accezione di politiche a destinazione selettiva) sinora condotte in Italia, non posso condividere la conclusione della relazione: cioè quella di un'inevitabile loro impossibilità o impraticabilità in termini di coerenza.

Io credo che le esperienze concrete condotte in diversi paesi dimostrino che i limiti di tali politiche dipendono in primo luogo dal grado di dosaggio, al loro interno, di tre possibili tipi di interventi:

a) quelli ad «approccio difensivo», cioè di «sussidi» alle cosiddette ristrutturazioni, ma in realtà quasi sempre, alla conservazione e al prolungamento della vita di industrie in declino o di imprese obsolete;

b) quelli ad «approccio positivo» (il cosiddetto «*positive adjustment*»: cfr. OECD 1979; 1982) indirizzati a promuovere lo sviluppo di nuovi prodotti e nuove tecnologie, e cioè a cogliere le opportunità offerte dalle innovazioni tecnologiche e dalle industrie del futuro;

c) quelli ispirati ad un «approccio di programmazione» (il cosiddetto «*planning approach*») che inseriscono le politiche a destinazione selettiva, che abbiamo ora elencato, nel quadro di un disegno coordinato e di una valutazione globale degli effetti esercitati sull'intero sistema produttivo.

Le esperienze di diversi paesi sembrano dimostrare che il grado di validità o invece di inefficacia (o di efficacia distorta) delle politiche industriali, dipende dalla misura in cui esse sono state prevalentemente ispirate al criterio di *picking the*

*winner*s oppure a quello di *supporting the losers*; e alla misura in cui esse sono state adottate con interventi *coordinati*, secondo una logica prevalentemente anticipatrice dei problemi del futuro, oppure con interventi frammentari e *scoordinati*, secondo una logica prevalentemente reattiva a situazioni di crisi conclamate.

L'insuccesso della politica industriale in Italia, e il successo in Giappone, rappresentano a mio avviso due poli estremi entro cui si può collocare, in base a tale tassonomia, una scala continua di valutazione del possibile grado di validità o non validità di tali politiche.

Suggerirei questa ulteriore osservazione: talune manifestazioni, anche in altri paesi, di parziale crescente inefficacia delle politiche industriali paiono in realtà il riflesso e la conseguenza di crescenti manifestazioni di inefficacia delle tradizionali politiche macroeconomiche. Quanto più, nel modificato contesto economico, sociale e tecnologico, le politiche macroeconomiche sembrano fallire (o richiedere costi sociali inaccettabili) nell'assicurare elevati livelli di occupazione e stabili processi di crescita economica, tanto più sui governi vengono esercitate pressioni perché essi affidino alle politiche industriali compiti ad esse impropri e contraddittorii, cioè difensivi e conservativi, anziché modificativi delle strutture produttive, e in pratica surrogatori delle politiche macroeconomiche.

Ma ciò ci porta al problema, ampiamente richiamato da Del Punta, della coerenza nelle scelte degli obiettivi e della adeguatezza degli strumenti, in sede di elaborazione dei provvedimenti di politica industriale. Problema che ci rinvia, almeno per quanto concerne la coerenza degli obiettivi, alla « soggettività politica ».

È ovvio che in ogni contesto economico-sociale sono configurabili, come per qualsiasi assieme di politiche economiche, anche per le politiche industriali, molteplici obiettivi: ad esempio competitività internazionale, correzione di squilibri territoriali, occupazione, allargamento della base produttiva, indipendenza del paese in settori strategici, ricupero di ritardi tecnologici, ecc. Ed anche Del Punta suggerisce di scegliere più di un obiettivo: per l'Italia i primi due. È comprensibile infatti che la complessità dei processi di trasformazione dei moderni sistemi industriali e l'accentuazione della loro interazione

con i problemi sociali, rendano difficile, specie in Italia, la soluzione ideale di affidare a tali politiche un obiettivo per volta, o di isolare completamente (cosa che risulterebbe non facile anche sul piano teorico) obiettivi (e strumenti) attribuiti solo ai compiti delle politiche industriali, da obiettivi (e strumenti) attribuiti solo ai compiti delle politiche sociali.

Non mi pare necessario richiamare noti principi logico-ordinatori proposti dalla evoluzione della letteratura economica (a partire da Tinbergen 1952 e, criticamente, da Kaldor 1971) su obiettivi e strumenti nelle politiche economiche, per verificare, come dimostra chiaramente il relatore, che in Italia è mancato molte volte il rispetto di qualsiasi principio di coerenza, compatibilità e adeguatezza.

Infatti, in molti casi, interventi di politica industriale non opportunamente coordinati hanno utilizzato gli stessi strumenti per obiettivi contrastanti. Ed è mancata molto spesso in Italia la capacità e volontà dell'esecutivo e del legislativo, da una parte di operare delle scelte o esplicitare i termini di *trade-off* tra molteplici obiettivi, e dall'altra di utilizzare strumenti adeguati agli obiettivi perseguiti.

Mi pare evidente ad esempio che l'esperienza della legge n. 675 (indipendentemente da errori di impostazione e macchinosità di procedure paralizzatrici) costituisce un tipico esempio di proposta di onnicomprensività di obiettivi (è sufficiente leggere l'art. 2) perseguiti con il ricorso in pratica ad un solo tipo di strumento (quello erogatorio). Ed è un tipico esempio inoltre di ricorso a procedure che hanno consentito (nonostante l'enunciazione del principio della selettività) alla soggettività politica di eludere il problema delle scelte.

Ma tale constatazione non implica, come mi pare ritenga Del Punta, che tali politiche industriali (ripeto a destinazione selettiva) siano in Italia improponibili per limiti ineliminabili. Esso implica, a mio avviso, solo la conclusione che abbiamo il compito di chiarire che non si tratta di limiti ineliminabili perché connaturati a tali politiche (le esperienze di altri paesi lo dimostrano), ma di limiti che devono, e possono, essere eliminati, in quanto attribuibili alla soggettività politica. Abbiamo il compito di suggerire in conseguenza proposte di nuovi indirizzi, strumenti, modalità di gestione di tali politiche, atti a

renderli meno incoerenti e più efficaci anche nel contesto italiano. Non credo necessario dilungarmi (mi auguro che altri lo facciano in sede di dibattito) sulle ragioni che impongono soprattutto in Italia (come in altri paesi della CEE ed anche a livello comunitario) un crescente ricorso a interventi di politiche tecnologiche (per loro natura selettive: filiere tecnologiche, grandi programmi per lo sviluppo di nuovi sistemi tecnologici, ecc.): faccio a tal fine riferimento a taluni contributi in un recente volume di Carter (ed.) del 1981.

È comune infatti il consenso che di fronte a note ragioni di *market failures* in questo campo, e a tecnologie che hanno accentuate caratteristiche « cumulative » (per usare un'espressione di Nelson), il recupero dei ritardi nei confronti di imprese e paesi *first comers* non può essere affidato alle sole scelte imprenditoriali, senza rilevanti interventi di supporto e orientamento pubblico.

Passo ora a discutere taluni tra i limiti che Del Punta definisce « tecnici »: ad esempio l'impossibilità di valutare gli effetti determinati dalle politiche industriali a destinazione selettiva. Si tratta del problema metodologico forse più rilevante di questo dibattito: cioè se, e sotto quali condizioni, politiche selettive indirizzate a specifici segmenti (ad esempio settori) possono essere coerentemente collegati a obiettivi perseguiti, e valutati, di modificazione di strutture (e quindi di performance) a livello dell'intero sistema produttivo.

L'appropriatezza e coerenza degli interventi di politica industriale dipende infatti innanzitutto dalla condizione che le scelte selettive siano elaborate in funzione non di obiettivi (cioè di effetti) limitati al settore oggetto dell'intervento, ma di obiettivi (cioè di effetti) valutati a livello dell'intero sistema produttivo.

Del Punta considera questo un limite « tecnico » insuperabile, perché comporterebbe una valutazione di complessi effetti delle interdipendenze tra settori.

È vero che un ostacolo è rappresentato dall'imperfezione e dal ritardo delle informazioni offerte dalle matrici leonteviane. Non considero tuttavia questo un ostacolo decisivo, soprattutto perché sarebbe ingenuo pensare di utilizzare le tavole I/O per prescrivere obiettivi quantitativi ai diversi settori. Il problema sta invece nella possibilità o meno di pervenire, sia

pure con l'utilizzo di tali imperfette informazioni, ad una analisi della struttura del sistema produttivo che fornisca indicatori atti a suggerire scelte selettive degli interventi, correttamente orientate, in relazione alla condizione sopra indicata.

Del Punta ritiene che « non sono superabili le difficoltà insite nella stima delle voci che compongono la domanda finale leonteviana » cioè, così interpreto, delle singole attività che stanno a fronte della domanda finale delle singole merci. Si tratta a mio avviso invece di una difficoltà superabile se si adotta una possibile appropriata metodologia di utilizzo delle informazioni offerte dalle tavole I/0.

Mi riferisco ad una « lettura » delle scritture del sistema produttivo (o dei suoi cambiamenti) operata per *branche*, e contemporaneamente per *subsistemi* (o settori verticalmente integrati).

Come è noto questa unità di indagine (proposta sul puro piano teorico da Sraffa (1960) e Pasinetti (1973)) spezza le frontiere delle branche e disaggrega il sistema produttivo secondo un criterio di destinazione finale delle diverse attività produttive, includendo l'insieme di esse che direttamente o indirettamente, indipendentemente dalle branche di appartenenza, concorrono al « prodotto finale » di ogni merce.

Una analisi empirica del sistema produttivo disaggregato per « subsistemi » consente quindi di misurare, con una appropriata metodologia, il contenuto di attività delle singole branche verticalmente integrato in ogni prodotto corrispondente alla domanda finale leonteviana.

Consente perciò di valutare (pur sempre nei limiti delle imperfette informazioni disponibili) l'influenza esercitata da interventi differenziati su singole branche, in termini di effetti sui subsistemi.

Appare quindi possibile superare una incoerenza che deriva da una prassi, finora adottata, di politiche selettive-settoriali elaborate « con ottica di effetti a livello di settore » anziché « con ottica di effetti a livello di sistema »: e sottolineo ancora una volta che non si tratta di elaborare obiettivi quantificati, ma criteri di valutazione della coerenza degli interventi in relazione agli obiettivi.

Una esemplificazione della rilevanza, dal punto di vista metodologico, di tale approccio di analisi, è offerta dalle seguenti

indicazioni forniteci da questa « doppia lettura » della struttura del sistema produttivo italiano, effettuata dal sottoscritto in collaborazione con Domenico Siniscalco, in una ricerca empirica (1982) condotta con diverso obiettivo (interpretare i cosiddetti processi di deindustrializzazione e terziarizzazione dell'economia italiana):

— il valore aggiunto e l'occupazione nella maggior parte delle branche dell'industria manifatturiera sono in termini assoluti assai diversi da quelli rilevabili nei corrispondenti settori verticalmente integrati;

— la proporzione di valore aggiunto e di occupazione utilizzata in ogni branca per soddisfare la domanda finale del proprio prodotto risulta, quando i coefficienti vengono pesati con la domanda, molto bassa: in taluni casi il contributo che una branca dà ad altri prodotti finali, cioè ad altri subsistemi, può arrivare ad oltre l'80 % delle proprie attività;

— il saldo commerciale delle varie branche manifatturiere risulta assai diverso dai saldi commerciali dei corrispondenti settori verticalmente integrati, come dimostrato anche da altri studi (cfr. Silvani e Siracusano (1977) e Guerci (1983)).

Ciò significa che individuare i settori prioritari di intervento (ad esempio con politiche selettive di sostegno alla domanda interna o alla esportazione, e/o con politiche selettive di sostegno all'offerta: incentivi alla R&S o investimenti per ristrutturazione, ecc.), in base a graduatorie di importanza dell'occupazione o del valore aggiunto o dei saldi di bilancia commerciale, riferiti ai settori, può comportare effetti (occupazionali, di valore aggiunto, di produttività, di competitività, di bilancia commerciale) a livello dell'intero sistema produttivo, assai diversi (in taluni casi opposti) a quelli che si otterrebbero se le priorità fossero più coerentemente determinate in base alla valutazione dell'importanza e dell'andamento delle stesse variabili a livello di « subsistema ».

Mi pare indubbio ad esempio che una delle cause di arretratezza concettuale di impostazione della legge n. 675 del 1977 (anche se in essa non fossero stati presenti molti altri limiti che ne hanno impedito o distorto l'operatività) è quella di essere stata concepita come legge di politica industriale selettiva, con un'ottica di effetti a livello di settori anziché di sistema.

Concludo questa mia, troppo lunga, correlazione, individuando tre equivoci che permangono nel dibattito sui limiti della politica industriale, nonostante lo sforzo chiarificatore operato da Del Punta nella sua relazione.

Il primo è quello che si possa contrapporre, come ritiene il relatore, ad una « politica industriale per settori », come alternativa, una « politica industriale dei fattori ».

È indubbio che la politica industriale per settori, come è stata concepita e realizzata in Italia, ha dimostrato ampiamente i suoi limiti di impostazione analitica e di applicazione operativa.

Limiti di impostazione analitica per le ragioni or ora illustrate; limiti di applicazione operativa perché l'individuazione di un numero troppo elevato di settori prioritari ha vanificato l'obiettivo essenziale della selettività: operare delle scelte e concentrare gli sforzi, di fronte a quello che il relatore indica come « limite o vincolo quantitativo » alle politiche industriali.

Ma le cosiddette politiche dei fattori, proprio perché mancano dei requisiti della destinazione selettiva e del perseguimento di consapevoli mutamenti della struttura del sistema produttivo, non sono politiche industriali.

In conseguenza del fallimento del mito della programmazione industriale settoriale, si corre in fondo il rischio, con la proposta di Del Punta, di riproporre, sotto il nome di « politiche industriali dei fattori » il mito di una capacità da parte degli automatismi del mercato di indurre riadattamenti « adeguati »: e ciò solo che si eliminino per tutte le imprese, in modo indifferenziato, taluni ostacoli (indubbiamente operanti oggi in modo fortemente negativo in Italia) nella disponibilità di certi fattori e nella flessibilità di altri.

Esistono in realtà, come ho tentato di dimostrare, alternative alla politica industriale selettiva-settoriale, quale è stata finora praticata: ad esempio politiche industriali selettive con ottica di « subsistemi » o di « filiere » (2) politiche selettive in-

(2) Faccio rinvio anche a recenti scritti di F. PERONNER e di F. ROCHEBIEUX (*Economie et Prévision*, 1983, n. 58) in cui nuove proposte di politiche selettive per filiere in Francia vengono, per la prima volta, esplicitamente ricollegate al concetto di « subsistema » di Sraffa.

dirizzate a segmenti del sistema delle imprese identificati con criteri diversi: ad esempio coinvolgimento in grandi programmi promossi dal governo per lo sviluppo di nuovi sistemi tecnologici; oppure incroci di particolari caratteristiche dimensionali, territoriali, tecnologiche delle imprese: ad esempio aree-sistema, *science parks*; oppure ancora politiche pubbliche di sostegno alla domanda di certi prodotti innovativi, ecc.

Non pare quindi si sia condannati a ripiegare solo su politiche a destinazione generalizzata: anche se concordo con Del Punta che esse corrispondono ad una esigenza, indubbiamente finora troppo trascurata in Italia, di creare condizioni di ambiente più favorevole « al cambiamento » (soprattutto al cambiamento tecnologico). Ad esempio politiche per il capitale umano (formazione e riqualificazione della forza lavoro), politiche attive del mercato del lavoro, nuove infrastrutture ecc., sono certo complementari, ma non sostitutive delle politiche industriali vere e proprie.

E ciò anche perché, a mio avviso, le politiche a destinazione generalizzata risultano tanto più efficaci, quanto più in realtà assumono caratteristiche, sia pure non esplicite, ma consapevoli (piani orizzontali), di interventi selettivi nei confronti di particolari segmenti di imprese.

Un secondo equivoco varrebbe a mio avviso la pena di dissipare: quello di ritenere che l'efficacia e coerenza delle politiche industriali sia impedita solo o soprattutto da vincoli socio-istituzionali che definirei di origine esterna (il relatore cita ad esempio le richieste sindacali di inflessibilità verso il basso dei salari reali o di salvaguardia dell'occupazione, o criteri impropri di accollo alle imprese di oneri del *welfare state*, ecc.). Mi pare che sarebbe opportuno rilevare che le ragioni prevalenti di inefficacia e incoerenza in Italia dipendono da limiti che definirei di origine interna alla macchina decisionale-amministrativa con cui nel nostro paese vengono elaborati e gestiti gli interventi di politica industriale.

Questo limite dipende dal fatto che in Italia si adotta, nelle politiche industriali, un modello istituzionale capovolto nei confronti di quello desiderabile: un pluralismo di centri decisionali nelle scelte di strategie e indirizzi e invece una unitarietà-centralizzazione nella gestione e amministrazione applicativa. Infatti la elaborazione delle strategie degli interventi di poli-

tica industriale resta in Italia suddivisa tra le competenze di molteplici dicasteri, insufficientemente coordinati da comitati interministeriali; all'opposto la gestione amministrativa-applicativa degli interventi risulta in Italia esclusivamente affidata alle Pubbliche Amministrazioni Centrali, indipendentemente dalle dimensioni (grandi o piccole) e dalla localizzazione territoriale delle imprese, con conseguenze di eccezionali lentezze e macchinosità di istruttorie e di erogazioni. E quindi con ritardi che rendono spesso gli interventi controproducenti, per meccanismi di attese deluse da essi indotti.

Si tratta di un limite ad effetti molto gravi sulla coerenza ed efficacia delle politiche industriali; ma, ancora una volta, si tratta di limiti che, come avvenuto e avviene in altri paesi, la classe dirigente politica può, se capisce e vuole, eliminare.

Un terzo equivoco da dissipare si ricollega ad una constatazione che anche il relatore mette in rilievo, ma da cui io ricaverai una diversa conclusione.

Qualsiasi politica dei governi, anche se indirizzata ad obiettivi non strutturali, ha sempre anche effetti di cambiamento della struttura del sistema produttivo. E, a ben vedere, in Italia, se le leggi esplicite di politica industriale hanno ben scarsamente operato, altri interventi pubblici, cioè le politiche monetarie, creditizie, fiscali, dei cambi, adottate per il controllo dell'inflazione, non certi definibili quali politiche industriali, hanno in realtà influenzato in misura assai maggiore e differenziata le condotte delle imprese, e determinato, in maggior misura, i mutamenti nella struttura del nostro sistema produttivo: come è stato in diverse occasioni sottolineato (rinvio a questo proposito ad esempio ad un contributo di M. Salvati (1982)).

Se si può parlare di quasi assenza o inefficacia in Italia di una politica industriale nel senso proprio del termine, politiche « ad effetti strutturali » hanno ciò nonostante operato, sebbene in modo inconsapevole, non in funzione di obiettivi strutturali coscientemente perseguiti. Esse sono state condotte da Enti istituzionali non a questi compiti preposti, per obiettivi diversi, e con strumenti non appropriati.

Non esiste quindi, e lo riconosce anche Del Punta, una alternativa di opzione a favore di una supposta « neutralità »

o « non neutralità » degli interventi del governo nei confronti della struttura del sistema produttivo.

Il solo terreno di dibattito possibile è quello della scelta tra interventi del governo, ad effetti strutturali, senza consapevolezza di obiettivi, con strumenti non appropriati, o invece interventi del governo organizzati con consapevolezza di obiettivi e con strumenti appropriati. E, a differenza delle conclusioni di Del Punta, io opterei, nonostante tutte le difficoltà, per questa seconda soluzione.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- CARTER C., (ed.), *Industrial Policy and Innovation*, Heinemann, London, 1981.
- CENTRO STUDI CONFINDUSTRIA - MARTELLI A., *Le politiche industriali comparate - Note introduttive*, in *Quinto Rapporto CSC sull'industria italiana*, vol. II, Monografie, giugno 1983.
- CORDEN W.M., « Relationship between Macro-economic and Industrial Policies », *The World Economy*, september 1980.
- DE JONG H., *Meso-economics sectoral development and sectoral policies in the EEC*, Centre for European Policy Studies, Conference 15-18 december 1982 on Western European Priorities, Brussels.
- GUERCI C.M., « Le prospettive dell'industria italiana: una ristrutturazione difficile », *Economia e Politica Industriale*, n. 36, 1982.
- KALDOR N., « Conflicts in National Economic Objectives », *Economic Journal*, march 1971.
- LESOURNE J., *The Changing Context of Industrial Policy: External and Internal Developments*, Centre for European Policy Studies, Conference 15-18 december 1982, on Western European Priorities, Brussels.
- LINDBECK A., « Industrial Policy as an Issue in the Economic Environment », *The World Economy*, december 1981.
- MOMIGLIANO F. e SINISCALCO D., « Note in tema di terziarizzazione e deindustrializzazione », *Moneta e Credito*, 1982, n. 138.
- OECD, « The Case for Positive Adjustment Policies », *Compendium of OECD Documents*, Paris, 1979.
- OECD, *Positive Adjustment Policies, Managing Structural Change*, Paris, 1982.
- PASINETTI L., « The Notion of Vertical Integration in Economic Analysis », *Metroeconomica*, 1973, n. 1.
- SALVATI M., « Politiche antinflazionistiche e politiche industriali », *L'Industria*, gennaio-marzo 1982.
- SILVANI M. e SIRACUSANO B., « Struttura industriale e relativi condizionamenti al equilibrio dei conti con l'estero: un'analisi intersettoriale », *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, fasc. V-VI, 1977.
- SRAFFA P., *Produzione di merci a mezzo di merci*, Einaudi, 1960.
- TINBERGEN J., *On the Theory of Economic Policy*, Amsterdam, 1952.
- TINBERGEN J., *Economic Policy, Principles and Design*, Amsterdam, 1956.

FAUSTO VICARELLI

Mi considero un profano in tema di economia e politica industriale e ho pertanto accettato non senza titubanza l'invito del Presidente a svolgere questa correlazione. Speravo di poter assumere la relazione del prof. Del Punta come punto di riferimento nell'ampio dibattito e nell'ampia letteratura esistenti sul tema in oggetto, ed inserirmi in qualche interstizio delle argomentazioni svolte per avanzare qualche riflessione critica, prendendo eventualmente spunto da affinità con problematiche e metodi di analisi a me più familiari. Questo non mi è stato in realtà possibile, poiché Del Punta ha svolto una relazione lungo una strada che definirei di « splendido isolamento », nel senso che ha ritenuto opportuno lasciarsi alle spalle qualunque riferimento alla letteratura esistente per reimpostare *ex-novo* definizioni e concetti e per formulare giudizi che — a prescindere dalla loro correttezza — non permettono una valutazione ragionata delle argomentazioni teoriche su cui si fondano.

L'esempio più significativo al riguardo mi sembra costituito dalla sua considerazione del problema dell'industrializzazione del Mezzogiorno d'Italia. Del Punta sostiene che l'aver fatto assegnamento, per lo sviluppo del Meridione, soprattutto sull'industria è stato un grave errore, e che l'eliminazione del divario salariale tra Nord e Sud (attraverso l'abolizione delle cosiddette « gabbie salariali ») ha rappresentato, insieme agli incentivi a favore del capitale, una mossa di politica industriale incoerente rispetto agli obiettivi che ci si prefiggeva di raggiungere.

Non intendo entrare nel merito delle tesi sostenute da Del Punta, ma non posso fare a meno di rilevare che le questioni da lui sollevate come esempi di incoerenza negli indirizzi di politica industriale sono state oggetto nel nostro paese di appassionati dibattiti e di ricerche di grande interesse che hanno costituito, in molti casi, un punto di riferimento anche per la letteratura internazionale in tema di dualismo. I risultati di tali ricerche, come i punti di vista sostenuti nel dibattito da economisti, italiani e stranieri, che vi hanno preso parte, sono tutt'altro che univoci: ad ogni modo, essi non permettono certa-

mente di accettare senza riserve le conclusioni di Del Punta, anche quando ci si ponga, sul piano degli assunti, nella posizione a lui più favorevole.

Ma non è tanto il segno delle conclusioni ribadite in vari punti della Relazione che, a mio avviso, crea difficoltà di valutazione delle tesi di Del Punta, quanto piuttosto la mancanza di riferimento ai termini del dibattito in tema di industrializzazione. E non perché tale riferimento sia analiticamente indispensabile, ma perché tutte le sfaccettature rilevanti ai fini di una discussione del ruolo e dei limiti di una politica industriale per il Mezzogiorno sono in esso particolarmente presenti. Il non farvi minimamente cenno pone il lettore — o, almeno, ha posto certamente me — in uno stato di « sospensione » di giudizio.

Molti interrogativi mi si sono affacciati. Tiene Del Punta in considerazione le argomentazioni con cui Pasquale Saraceno ha sostenuto la necessità, storicamente determinata, di un ruolo organico dello Stato nella formazione di capitale e nella sua più appropriata dislocazione territoriale? Tiene in qualche modo conto del ragionamento analitico con cui Luigi Spaventa, proponendo una spiegazione teorica del dualismo svincolata dalla questione dei salari, ha sostenuto la necessità di distinguere, al riguardo del processo di accumulazione, tra l'incentivo all'investimento che hanno le imprese operanti in concorrenza perfetta e l'incentivo che hanno le imprese operanti in condizioni di oligopolio? Ritiene accettabile il suggerimento di Vera Lutz per la soluzione del problema occupazionale del Meridione?

È possibile che tutte le conclusioni di Del Punta siano ben fondate. Io non sono però in grado di trarne elementi di aiuto ai fini di un giudizio sui limiti della politica industriale. E mi sembra molto importante sottolineare la pericolosità di affermazioni basate su relazioni apparentemente suggerite dal buon senso, qual è ad esempio quella secondo cui la nascita nel Sud di imprese relativamente grandi e relativamente intensive di capitale sarebbe andata a scapito dell'occupazione. Come Augusto Graziani ed Enrico Pugliese hanno di recente dimostrato, con una documentazione statistica che a me sembra molto convincente, il contributo all'occupazione nel Sud è derivato dai settori dei beni strumentali, e gli effetti indotti si sono « concentrati proprio nel settore delle forniture dirette di beni intermedi », da cui la loro conclusione secondo cui « la crisi del-

L'occupazione nel Mezzogiorno non va ricercata nelle modalità specifiche degli investimenti, ossia nell'aver essi posto in essere tecnologie eccessivamente pesanti e scarsamente creatrici di occupazione diretta, ma in altri meccanismi che si sono messi in moto, e che hanno provocato la crisi dei settori nei quali non sono stati effettuati investimenti diretti se non in misura circoscritta (1).

Mi sembra invece senz'altro condivisibile, in generale, la definizione di politica industriale suggerita nella Relazione: « per politica industriale si può intendere la parte di quell'agire che cerca di influenzare l'evoluzione dell'apparato industriale di un sistema economico al fine di indirizzarlo verso obiettivi differenti da quelli cui sarebbe spontaneamente avviato ». Poiché però, come del resto Del Punta sottolinea, l'industria costituisce una parte cospicua del reddito nazionale e dell'attività produttiva, ogni provvedimento di politica economica *tout court* rischia di avere, e di fatto quasi sempre ha, effetti sull'evoluzione dell'apparato industriale. Occorre pertanto qualificare ulteriormente la nozione di politica industriale, altrimenti essa risulta difficilmente distinguibile dalle politiche macroeconomiche monetarie e fiscali. E tale qualificazione non credo vada ricercata in una definizione più ristretta del termine politica industriale, ma piuttosto nella individuazione della sua specificità rispetto alla politica monetaria e alla politica fiscale. La discussione dei suoi limiti mi sembra d'altra parte praticamente impossibile senza l'individuazione di una tale specificità.

Anche in questo caso gli esempi addotti da Del Punta aiutano a mettere meglio a fuoco il problema. Egli si chiede: « non fanno forse parte della politica industriale, in un paese come l'Italia di oggi, strette creditizie prolungate e pronunciate, volte a convogliare il risparmio nelle mani dello stato, distogliendolo dagli investimenti nell'industria? ». E ancora: « non sono misure di politica industriale la creazione di istituti come quello della cassa integrazione guadagni: che, com'è noto, consente alle imprese alleggerimenti temporanei (e non solo temporanei) dei loro organici? ».

Non c'è dubbio che provvedimenti creditizi di carattere restrittivo, sia quando si attuino mediante aumento dei tassi di

(1) A. GRAZIANI e E. PUGLIESE (a cura di), *Investimenti e disoccupazione nel Mezzogiorno*, Il Mulino, Bologna, 1979.

interesse sia quando imbocchino la strada dei vincoli amministrativi (massimali, « moral suasion » etc.), abbiano effetto soprattutto sul sistema industriale e, all'interno di esso, colpiscano in modo differenziato settori e imprese, in relazione alla intensità di capitale delle loro combinazioni produttive, alle loro dimensioni e quindi alla loro capacità di accesso al mercato dei capitali, alle loro possibilità di autofinanziamento, etc. Ma non per questo potrebbe sostenersi che la banca centrale fa politica industriale.

L'istituto della cassa integrazione guadagni è uno strumento di politica sociale e dell'occupazione di cui settori diversi e imprese di varia dimensione possono usufruire con differente elasticità in relazione alla natura dell'attività produttiva svolta, al livello di capitalizzazione dei processi produttivi, al livello di qualificazione della forza-lavoro impiegata, etc. Ma non per questo si potrebbe pensare di manovrarlo per influire sull'apparato industriale: mi sembra si possa piuttosto sostenere che, lungi dall'essere strumento di politica industriale, la cassa integrazione finisce spesso per fungere da « tappabuchi » a causa della *manca*za di una vera e propria politica industriale.

Che provvedimenti di politica monetaria e fiscale possano avere effetti differenziati sull'industria è un punto sottolineato dalla letteratura in tema di relazioni tra macroeconomia e politica industriale (2). Tali effetti sono però un risultato non voluto delle politiche macroeconomiche, e testimoniano semplicemente la loro non neutralità sulla struttura produttiva, ponendone quindi indirettamente in evidenza uno dei limiti. Diverso è invece il caso di provvedimenti creditizi, ad esempio di segno restrittivo, volutamente mirati a produrre effetti diversi sul tessuto industriale in relazione alle dimensioni di impresa (esenzione dal massimale dei crediti al di sotto di un dato ammontare minimo), alla dislocazione territoriale (esenzione dal massimale di una determinata area geografica), ecc. Qui ci troviamo in realtà di fronte a politiche macroeconomiche che contengono elementi di politica industriale: gli effetti differenziati sull'industria sono voluti e perseguiti mediante lo strumento creditizio.

(2) Cfr., ad esempio, W. M. CORDEN, « Relationship between Macroeconomic and Industrial Policies », *The World Economy*, sett. 1980.

A conferma della necessità di individuare la specificità della politica industriale rispetto alle tradizionali politiche macroeconomiche si pongono, al livello degli strumenti tra cui scegliere, i pericoli nascosti proprio in questa pratica di politiche macroeconomiche ad effetto volutamente discriminante. Del Punta richiama le politiche di sostegno del capitale per l'industrializzazione del Mezzogiorno. A me interessa ricordare come, per molto tempo, tali politiche siano state attuate mediante prestiti a tasso agevolato secondo schemi procedurali e valutazioni dei progetti tendenti a farli apparire agli istituti finanziatori come meritevoli di credito per il fatto stesso di aver ottenuto l'agevolazione, distorcendo così i criteri che dovrebbero orientare le banche verso l'efficienza allocativa. Verosimilmente, le commistioni nelle politiche conducono a commistioni negli strumenti, annullandone l'efficacia.

Al riguardo dei limiti della politica industriale, che è il tema specifico della sua Relazione, Del Punta individua tre categorie: a) limitatezza delle risorse; b) limiti di carattere tecnico; c) limiti di carattere socio-istituzionale. Come Del Punta stesso riconosce, la limitatezza delle risorse non riguarda la politica industriale in sé ma la politica economica in generale. Un neoclassico puro direbbe, con L. Robbins, che è l'economia politica *tout court* a fondare la sua ragion d'essere sulla scarsità delle risorse. Non è questa la sede per dibattere le due visioni contrapposte dall'economia della scarsità e dell'economia della riproducibilità. Qui mi interessa solo sottolineare che, se da un lato si può senz'altro convenire che esistono molti contesti in cui il ragionamento di politica economica è soggetto al vincolo di risorse date, dall'altro la limitatezza delle risorse non è un limite specifico della politica industriale, poiché preesiste al suo *modus operandi* ed è da esso indipendente.

Ma è l'elenco dei limiti inclusi tra quelli di carattere socio-istituzionale che, a mio avviso, suscita maggiore perplessità, conducendo alla insoddisfacente specificazione della natura della politica industriale di cui ho fatto cenno all'inizio di questo intervento. L'industrializzazione del Mezzogiorno può essere considerata come un obiettivo sbagliato ai fini della soluzione del divario tra Nord e Sud: è una tesi che, come ricordavo, si contrappone ad altre e che può essere valutata solo specificando il ragionamento analitico (e politico) sul quale si fonda. Anche

dimostrato che sia un errore, non è chiaro però perché debba costituire un limite della politica industriale, se non nel senso generalissimo (e tanto generale da non sfuggire all'ovvietà) che le possibilità di errore dei *policy makers* sono un limite della politica economica.

Analogamente per il caso di difesa dei livelli di occupazione raggiunti da un settore: se è una difesa ad oltranza, al di là del limite compatibile con altri obiettivi da perseguire, ci troviamo di fronte ad un errore del *policy maker*. Se invece è una difesa ad un livello compatibile, allora dobbiamo considerarlo come uno degli obiettivi del piano di politica industriale, e non come un suo limite. Ancora, al riguardo della scala mobile: si può discutere dei pericoli che comporta per il diffondersi e il permanere dell'inflazione, ma un disegno di politica industriale è coerente se tiene adeguatamente conto della sua esistenza, regolandosi di conseguenza, e non se suppone per comodità di analisi che non esista.

Molto più vicini a quelli che a me sembrano i veri limiti della politica industriale sono i « limiti tecnici » individuati da Del Punta. Egli scrive: « esistono limiti di carattere tecnico ben più complessi di quelli fin qui esemplificati. E sono quelli che riguardano non già gli aspetti particolari di un problema di politica industriale bensì la realizzabilità stessa di una desiderata politica industriale ». E prosegue « Se fine della politica industriale è, e non può non essere, il perseguimento di uno o di un insieme di obiettivi, la sua realizzazione richiede non solo la potenziale possibilità per le autorità di un paese di guidare il sistema produttivo verso gli obiettivi in discorso ma anche la predisposizione di una serie di misure, cadenzate nel tempo ed eventualmente distribuite nello spazio, atte a rendere operative quelle possibilità ».

Le difficoltà di realizzazione di un disegno di programmazione economica, la mancanza di elementi conoscitivi per il calcolo (matrici leonteviane) sono senza dubbio esempi rilevanti di « limiti tecnici ». Essi sono però secondari rispetto ad una categoria di limiti che, pur essendo omogenei al criterio definitorio di Del Punta, sarebbe fuorviante indicare come « tecnici », il termine « politici » essendo più appropriato se siamo disposti a correre il rischio dell'uso di un aggettivo « abusato ». Dico questo avendo in mente una specificità della politica industriale

incentrata sul ruolo della riallocazione delle risorse in un mondo produttivo in cui la rigidità dei fattori, le discontinuità dimensionali e l'ampiezza degli orizzonti temporali entro cui cadono fondamentali scelte strategiche di accumulazione sono eventi « normali » del meccanismo di funzionamento del capitalismo e del suo contesto socio-istituzionale.

Non appena riflettiamo sulla circostanza che, anche a prescindere da questioni teoriche di grande rilievo e tanto dibattute come quelle del ritorno delle tecniche, il capitale non è un magma modellabile a nostro piacimento, che il mutamento dei processi produttivi implica nuovi investimenti, che il progresso tecnico si incorpora in nuovi beni capitali, che, in definitiva, lo spostamento da un punto ad un altro dell'isoquanto di produzione al variare dei prezzi relativi dei fattori è nella realtà più complicato di quanto non appaia in un grafico alla lavagna, ci rendiamo conto delle difficoltà allocative che, *di norma*, un'economia industriale incontra.

Tali difficoltà crescono in funzione degli impulsi al mutamento indotti, e resi necessari, dalla variabilità dei prezzi relativi. L'attenzione ai problemi del nostro tempo ci porta a concentrare l'attenzione su eventi recenti, quali lo *shock* salariale e lo *shock* petrolifero, ma non dobbiamo dimenticare i rivolgimenti industriali degli anni venti: le conseguenze drammatiche delle mancate riconversioni dall'economia di guerra all'economia di pace, gli effetti destabilizzanti indotti dai mutamenti nelle ragioni di scambio connessi ai vari tentativi di « ritorno all'oro ». In quel periodo, ci ricorda Harrod (e ci documentano ora i *Collected Writings*) Keynes si impegnò in problemi microeconomici di riallocazione affrontando la crisi cotoniera del Lancashire.

Ebbene, se è con questa problematica che la politica industriale deve fare i conti, allora a me sembra che il vero serio limite che essa incontra inevitabilmente sulla sua strada sia quello, squisitamente politico, connesso con scelte che, in misura enormemente maggiore di quanto accade per le politiche tradizionali macroeconomiche, palesano la loro « parzialità ». E non mi riferisco tanto al caso dei salvataggi, che potrebbero considerarsi, in un disegno ideale di politica industriale, come la patologia da evitare, quanto alla *ratio* ultima dello stesso disegno ideale di politica industriale, che è costituita dalla ne-

cessità di « scegliere » tra diverse alternative possibili. Non credo, a questo riguardo, che ci si possa nascondere dietro l'idea di politiche che, in quanto volte a favorire genericamente i fattori, possano essere neutrali in termini allocativi. Non nego l'utilità di queste politiche (e il problema della modifica della Cassa integrazione va visto in quest'ottica), ma la realtà e l'esperienza di altri importanti paesi industriali, pur orgogliosi della loro economia « di mercato », ci mostrano chiaramente che è indispensabile « scegliere ».

Mi rendo conto che questo potrebbe essere un punto da cui partire per una relazione più che uno con cui terminare una correlazione. Il tempo limitato a mia disposizione mi salva, perché debbo confessare che mi troverei in difficoltà nell'andare avanti.

Vorrei solo aggiungere, anche alla luce delle altre relazioni e del dibattito da esse suscitato, che i punti del mio dissenso con Del Punta sono in realtà minori di quanto possa apparire dal mio intervento. C'è in realtà — o almeno così a me sembra — una concordanza di fondo tra me e Del Punta: essa si manifesta nel rifiuto della sfiducia nelle possibilità di un intervento coerente del *policy maker* nelle vicende del sistema economico.