

Scheda n. 9

La politica della concorrenza nell'economia internazionale.

1 Elementi introduttivi.

Ciò che determina una scelta economica è un **processo**, articolato, segmentato, non unilaterale ma che richiede coinvolgimento della controparte.

In altre parole nell'ambito dell'economia internazionale la **concorrenza è un processo**, un processo che ha un obiettivo: scegliere.

Quindi processo con l'obbiettivo di consentire una scelta e nell'ambito di questa decisione conglobare tutti gli elementi utili affinché la scelta sia efficiente, efficace e produttiva.

Sostanzialmente questo processo di scelta è quello che consente a ciascuno nella propria libertà di potere esprimere nell'economia i propri orientamenti di efficienza, di efficacia e di razionalità.

Primo elemento forte, dunque, è che questo processo non è un episodio istantaneo perché la **concorrenza è un processo** in cui la *scelta* costituisce il fatto *istantaneo*.

Per poter fare questa scelta corretta, occorre che il processo, questo flusso enorme sia implementato di informazioni, di bisogni, di verifiche, di confronti per arrivare via via a sintetizzare meglio ciò di cui ho bisogno con ciò che mi viene offerto.

Posso avere così concorrenza dell'ambito del consumo ma è altresì vero che posso avere concorrenza anche nel versante del risparmio e dell'investimento; infatti, in presenza di un reddito disponibile, posso effettuare una prima selezione tra consumo e risparmio e quindi la successiva scelta in una delle varie forme di risparmio e/o investimento.

La scelta è certamente il momento finale, sì, ma di un lungo processo che mi consente di raccogliere, confrontare, valutare tutte le informazioni che mi consentono la decisione finale, quindi è tumultuoso questo processo perché consente confronti e nei confronti non c'è mai niente di statico ma invece c'è sempre dinamica e dialettica, confronto di posizioni.

Come nel processo giuridico si affrontano pubblica accusa e difesa e dal confronto nasce la verità nella tesi scelta dal giudice così il processo decisionale nella concorrenza è un confronto dialettico tra posizioni diverse che permettono la scelta più corretta proprio perché esiste il dibattito acceso.

Per esserci confronto occorre dinamismo; se il sistema fosse statico non ci sarebbe processo quindi primo elemento dinamico, di flusso, di confronto, di processo, di scelta.

E poi in questo processo decisionale esiste una condizione che è stata normalmente trascurata nel passato: la concorrenza richiede **l'interlocutore**; io sono autonomo quan-

do scelgo, ma non sono solo; sono autonomo ma nel momento in cui scelgo esprimo un bisogno di alterità di qualcosa d'altro che io non possiedo.

Certamente esprimo il bisogno di scartare delle cose che non mi servono, ma nel momento in cui ho scelto diventa indissolubile il rapporto tra il soggetto che sceglie e l'oggetto scelto. Ed anche questo non è un rapporto statico.

Quando voi scegliete una musica il rapporto non finisce nel momento della scelta perché voi continuate a riascoltare quella musica ed ogni volta provate emozioni sempre diverse e sempre nuove. Emozioni diverse che vi arricchiscono ogni volta di più e in maniera diversa sicché fanno di quella scelta non un rapporto statico ma un processo dinamico.

Fatta una scelta si stabilisce quindi una permanenza di interlocutorietà; il mio interlocutore rimane permanentemente tale fino a che io non lo abbandono sostituendolo con un altro.

E ciò accade anche nelle scelte di consumo più immediato, nelle scelte che riguardano beni di consumo.

Quanto più la concorrenza impone un processo di confronto tanto più la scelta razionale determina una continuità di processo e questo flusso non si chiude non termina perché:

- chi è rimasto escluso tenterà in tutti i modi, migliorando, innovando, proponendosi meglio per essere incluso nelle scelte prossime;
- chi è stato prescelto cercherà tutti i modi possibili per fidelizzare il rapporto e godere delle prossime scelte;
- chi ha scelto cercherà di sfruttare al meglio la propria opzione per scoprire possibili ulteriori potenzialità della scelta stessa.

Per cui quanto più è permanente la interlocutorietà tanto più il processo è razionale, tanto più la fase successiva alla scelta conserva il confronto tanto più aumenta l'efficacia e la razionalità.

Questo vale nella economia ma siccome l'economia è una scienza umana ciò vale per tutti i comportamenti.

Da queste riflessioni scaturisce la considerazione che la concorrenza **non** è più quella situazione che poteva portare al monopolista;

la concorrenza non è quella del pugile che essendo più forte e migliore metta k.o. tutti i concorrenti, non è più quella basata sulla distruzione di tutti gli altri concorrenti.

Il monopolio non è più l'obiettivo della concorrenza, ma non perché l'uomo sia improvvisamente diventato migliore, ma semplicemente perché in un'economia mondiale, costituita da un potenziale di 6 miliardi di consumatori, non può essere soddisfatta da un unico bene quando invece richiede una miriade di opzioni fatta da un processo continuo di confronti, selezioni, scelte.

Di conseguenza in un corso di economia mondiale non esiste il monopolista produttore perché la concorrenza essendo un processo permette la coesistenza di centinaia e

migliaia di opzioni diverse che portano a riconoscersi in un altro bene, in un altro prodotto, in un altro servizio.

La concorrenza è, quindi, un processo variamente articolato e segmentato, non unilaterale ma bilaterale e che richiede il coinvolgimento costante di una controparte.

Per cui è probabile che tra qualche anno rileggendo i testi di economia nel quadro di una formazione permanente troverete un trattato in cui sarà evidenziato come la **solidarietà** è l'altra faccia della concorrenza; perché io divento solidale con qualcuno quanto più io capisco che lui è solidale e reciproco.

Il che significa che **la solidarietà non è l'alternativa alla concorrenza**, come qualcuno va sostenendo, **ma è il massimo della concorrenza.**

La concorrenza, quindi, è l'identificazione dei miei bisogni in un processo permanente e dinamico in cui la scelta è solamente l'elemento conclusivo.

Processo di andata che mi porta alla scelta, ma poi processo di permanenza, per verificare dinamicamente, mettendo insieme sempre gli elementi di informazione e di confronto, esercitando continuamente efficacia ed efficienza.

Quanto più il processo è continuo tanto più è razionale la mia scelta; quanto più è razionale tanto più è permanente con l'interlocutore prescelto o con l'oggetto che ho scelto; anche se poi cambio se nel processo successivo ho incontrato e preferito altro interlocutore o altro oggetto.

Secondo elemento fondamentale è che **la concorrenza fa crescere il livello** tanto dell'**offerta** tanto della **domanda**.

Abbiamo visto prima che la concorrenza è un processo, dinamico ed intenso, che fa maturare scelte e confronti; ed è un processo che una volta arrivato ad una preferenza determina il massimo della integrazione con la persona o l'oggetto che ho scelto.

Secondo elemento è che la concorrenza fa crescere il livello della domanda non è solo *supply side* (o economia dell'offerta), non è solo opzione di chi produce perché riguarda soprattutto il mercato e il consumatore.

Io scelgo soprattutto se consumare, investire o risparmiare e in ciascuna di queste tre opzioni esercito le mie sottoscelte che mi fanno spaziare tra scelte di investimento e beni di consumo; tra beni di consumo immediato o beni di consumo durevoli; tra risparmio a breve, a lungo ovvero a medio periodo; tra risparmio in titoli di Stato o obbligazioni; tra investimento di partecipazione o investimento produttivo....

Le dinamiche informative che consentono scelte razionali attraverso un confronto di alternative valutate con partecipazione e non subite supinamente permettono al consumatore di crescere.

Certamente che aumentando le opzioni, aumentano i dubbi, aumentano i rischi: ma questo è un normale e naturale processo di crescita.

Per ridurre il rischio offertomi dalle maggiori opportunità si ricorre alle assicurazioni; il livello delle assicurazioni, che era costituita da una percentuale minima nella prima

industrializzazione, raggiunge oggi il 10-12% del PIL nei capitalismi maturi: certamente sottraendo disponibilità alle risorse impiegate ma razionalizzando, con la copertura dei rischi, il processo decisionale per cui attraverso le assicurazioni elevo il livello della domanda.

L'aumento delle opzioni disponibili e dei processi di confronto consente un aumento della razionalità della domanda; la concorrenza quindi non è solo un politica sul versante dell'offerta ma è anche una misura dei soggetti che fanno scelte; è un metodo, è un know-how.

Ma in cosa si trasferisce questo aumento di livello e di opzioni?

Posso scegliere se sono **libero** perché se sono vincolato le scelte sono possibili soltanto nell'alveo dei vincoli imposti.

Se il mio piede è legato a una catena le possibilità del mio movimento sono limitate dalla lunghezza della catena, invece tanto più sono libero tanto più faccio scelte; è questo il senso della liberalizzazione dei mercati, concedermi opzioni maggiori di scelta, aumentando le possibilità di scelta attraverso una domanda più ampia.

Liberalizzo non perché sia abbagliato dall'ideale del liberismo ma perché posso aumentare le possibilità di scelta e la quantità di scelte consente lo sviluppo della domanda che a sua volta consente la leva dello scambio e quindi dello sviluppo.

La libertà non è una opzione ideologica ma è lo strumento per ampliare le scelte massimizzare la domanda, accrescere lo sviluppo; la libertà è la dimensione che consente lo sviluppo attraverso il processo razionale delle scelte, attraverso un metodo di un criterio efficace che è quello della concorrenza.

Se non ho spazi di libertà le mie possibilità di essere razionale si riducono all'ambito nazionale. Se la mia moneta è di metallo le mie possibilità di sviluppo si riducono alla quantità di metallo prodotto non alla capacità dell'ingegno, non alla capacità creativa; le possibilità di sviluppo e investimento sono ridotte.

La libertà non è quindi una dimensione ideologica ma è una dimensione funzionale allo sviluppo. L'aumento degli spazi di libertà è funzionale alla concorrenza perché aumenta la razionalità, consente lo stabilirsi con gli interlocutori necessari rapporti di reti, necessari rapporti di relazione.

La concorrenza è un meccanismo che fa crescere la domanda : il regime di concorrenza costringe alle scelte e le scelte costringono a riflessioni che migliorano la domanda. Non possiamo più vivere in un regime di monopolio, né quello indotto da un capitalismo di altri tempi né quello prodotto da una pianificazione centralizzata: *un monopolio può soddisfare al massimo il 10% di una domanda globale lasciando insoddisfatta il restante 90%.*

Tutto ciò che rimane intorno al monopolio è irrazionale.

La razionalità, invece, impone le scelte anche a chi pensava di poter vivere di rendite parassitarie.

La concorrenza muove i nuovi meccanismi di liberalizzazione o di globalizzazione e tende a dare una risposta ai valori di efficacia e razionalità in un ambito di libertà perché la scelta impone un ambito di interlocutorietà e l'interlocutore deve essere d'accordo con me nel fare scelte, l'accordo delle due parti stabilisce che ci troviamo in un ambito di libertà e non di arbitrio, in un ambito di relazioni di libertà diverse.

La concorrenza dunque crea un rapporto di interlocuzione diretta tra soggetti diversi.

L'azienda si quota in borsa per aumentare il suo capitale e presenta ai possibili investitori il prospetto dettagliato delle sue attività, della sua organizzazione, dei suoi progetti; si indirizza all'investitore o meglio al risparmiatore, potenziale investitore, con l'offerta di un patto implicito che assicuri rendimenti futuri.

Diventa razionale che le politiche dell'azienda siano coerenti al patto implicito, l'incoerenza procurando evidenti fughe e disinvestimenti.

Nasce allora un termine e un concetto mutuato dagli apparecchi di riproduzione musicale *high fidelity*; **affidabilità**, dunque, che non è un concetto di etica trasferito all'economia ma che è il termine nuovo della liberalizzazione, perché il patto tra azienda e investitore deve valere nel tempo.

Non deve essere come ghiaccio che si scioglie ma deve rappresentare un fenomeno di coerenza sulle conseguenze delle scelte, in un processo in cui termini, come quello di affidabilità che sembrano moralistici, non sono sovrastrutture ma sono l'essenza stessa della concorrenza nella libertà delle scelte razionali.

Affidabilità fa parte della terminologia della liberalizzazione.

È affidabile: quello che mi dice vale nel tempo e quindi mi consente di attuare, di attivare una relazione e quindi ne deriva tutto un processo intessuto di coerenze, perché nel momento in cui io mi sono impegnato ho confrontato e ho fatto delle scelte in relazione alle informazioni che mi sono state fornite.

Per ciò l'affidabilità non è altro che la coerenza sulle conseguenze di quella scelta e quindi vedete come questi termini che sembrano moralistici non sono sovrastrutture inutili ma sono termini forti di mercato.

In ragione di ciò se la Smart non funziona la Mercedes la ritira dal mercato altrimenti è tutta la gamma Mercedes che perde di affidabilità.

Devo essere affidabile; anche se mi costa l'ira di Dio devo essere affidabile, devo essere coerente al concetto che la Mercedes va sempre bene, mantiene nel tempo sempre un determinato valore; affidabile nel momento in cui la uso, e affidabile nel momento in cui la vendo.

Se tu fornitore introduci degli elementi che determinano la non affidabilità perdi la possibilità di essere oggetto di scelta successive e/o future perché nel processo di confronto hai contrabbandato i tuoi elementi.

Il processo di concorrenza è quindi un processo che non ha solamente elementi strettamente quantitativi e monetari, ma nel mercato libero, mondiale, globale, diventano elementi etico - morali; non è solo il prezzo ma è il servizio, perché, il service non è altro che una continuità di affidabilità di prestazioni.

L'economia tende a dare un senso pratico a termini che tendenzialmente siamo portati a valutare nella dimensione ideologica: la solidarietà è un meccanismo di

convenienza, l'affidabilità non è una virtù ma è un elemento essenziale della concorrenza.

L'economia mondiale, globalizzata, l'economia delle scelte, l'economia di mercato, quindi, incorpora e rende permanenti a se stessa dei valori tipici dell'uomo ma da bro una dimensione che non è solo il prezzo, non è solo la confezione, ma è un processo permanente : ti stimola a confrontarti, a confrontare i tuoi bisogni con quello che c'è; ti stimola alla coerenza con le scelte fatte, ti stimola a usare tutti gli spazi di libertà.

L'ignoranza non è una scusa per una scelta corretta; tutti siamo limitati nelle nostre conoscenze ma non è una ragione che giustifichi decisioni di preferenza scorrette perché abbiamo sempre la possibilità di informarci meglio.

Ecco dunque i primi elementi di questo processo che chiamiamo concorrenza: è un processo che fa elevare sia il livello dell'offerta che quello della domanda; è un processo che per far elevare tali livelli ha bisogno di un clima di libertà; è un processo che ha conseguenze e tra queste la prima è che incorpora nell'elemento economico valori che prima trattavo soltanto su piani di ideologia come se fossero separati.

Ma l'economia della globalizzazione elimina ogni elemento di separatezza e proprio perciò l'economia che viviamo si chiama globale perché supera gli elementi di separatezza.

Non è possibile più innalzare delle barriere che separino da una parte quelli che comprano e da una parte quelli che vendono : nel momento in cui viene effettuata la scelta l'affidabilità unisce globalmente il mondo dei compratori con l'area dei venditori.

La scelta consente la globalità, obbliga alla permanenza.

Questi che abbiamo visto sono gli elementi introduttivi della concorrenza a livello mondiale.

2. Gli elementi interni della concorrenza.

Vista la cornice adesso ci proponiamo di analizzare gli elementi **interni** della concorrenza; ci sono elementi di **prezzo** ed elementi di **qualità**, perché devo valutare il fenomeno in termini economici.

La qualità diretta del bene o quella indirettamente legata ad esso, come potrebbe essere per esempio una organizzazione di vendita.

Ed a proposito di qualità dobbiamo osservare che in un mercato mondiale devo rendere chiaro a tutti quale siano le qualità del bene proposto facendo in modo che il possibile compratore sappia con chiarezza come sia composto, quale sia il mix del prodotto proposto.

Qualità significa, allora, **trasparenza**, nel senso che la confezione esterna del prodotto non deve né nascondere né impedire né sviare dalla conoscenza del prodotto stesso,

ed in più sarà necessario anche che siano rappresentati, con trasparenza, tutti gli effetti che il prodotto induce.

Dieci anni fa le imprese produttrici di sigarette non spiegavano gli effetti cancerogeni del fumo: questa mancanza di informazione non ha permesso scelte razionali.

La qualità è elemento cardine della concorrenza ed è quindi necessario identificarla con opportune informazioni:

Per gli oggetti materiali l'operazione è abbastanza semplice in quanto, per esempio, per un bene di consumo basta indicare i vari elementi che lo compongono, o per un'automobile indicarne le caratteristiche essenziali tra cui il regime dei consumi, i meccanismi di manutenzione, le possibilità di assistenza, e via dicendo, elementi comunque facilmente identificabili che consentono di costruire garanzie di facile trasparenza.

Un po' più complesso rimane l'operazione relativa ai servizi per i quali si è costruito un meccanismo di codificazione: per gli alberghi si è scelto quello delle stelle, significando che un livello crescente di stelle è proporzionato ad un livello più alto di servizi disponibili, mentre per un servizio bancario il *rating* viene individuato attraverso il numero di AAA.

Questa operazione viene effettuata esaminando il complesso dei servizi forniti da un albergo o da una banca e viene sintetizzato in un giudizio espresso con delle stelle piuttosto che con delle A.

Quindi il primo elemento contenutistico della concorrenza è la **qualità**, la cui codificazione e identificazione mondiale ha richiesto un processo che ha costi enormi, ma che rende possibili e razionali le scelte.

Il secondo elemento contenutistico è il **prezzo** cioè la quantità di moneta necessaria per utilizzare un servizio o un bene ovvero per entrare in possesso del bene stesso.

Il prezzo nasce quindi dalla necessità di regolare gli scambi reali, ed abbiamo visto a livello mondiale la necessità di un sistema monetario internazionale che rendesse più stabili o che comunque diminuisse il più possibile le instabilità e le turbolenze dei mercati monetari.

I tentativi di costruire un sistema di regolazioni monetarie sono volti a permettere che il prezzo sia un elemento obiettivo e non legato a turbolenze o a speculazioni incontrollate dei mercati monetari finanziari.

Il commercio mondiale in regime di concorrenza tende a rendere oggettivo qualunque elemento; rende oggettivo l'elemento di qualità creando delle standardizzazioni codificate a valenza internazionale; tende a rendere oggettivo l'elemento di prezzo ispirandosi a listini universalmente trasparenti ed ostacolando la pratica del baratto o delle compensazioni che nascondono o non permettono uniformità di proposte e quindi limitano le scelte e libertà nelle scelte.

Il terzo elemento interno della concorrenza è la capacità di rendersi **sistema**.

Da qualche anno la borsa dello studente è stata trasformata in zainetto; al di là degli elementi estetici questo nuovo oggetto presenta insieme a maggiori comodità di traspor-

to anche una maggiore varietà di usi, quindi hanno reso sistemico un bene che può essere usato per molti servizi; hanno globalizzato l'uso di quel bene, hanno aumentato la permanenza e l'interlocutorietà tra domanda ed offerta.

D'altro canto si pone il problema se convenga o meno specializzarsi in qualcosa di specifico perché la specializzazione contiene delle utilità aperte a tanti altri interlocutori.

Una specializzazione ovvero la concentrazione nella specializzazione ha come fine non quello di rimanere isolati ma di mettersi in contatto, in collegamento di rete con altri e fare sistema.

Questa è la risposta ad un mercato di grande libertà.

Sei libero, sei nel mondo, disponi di tutto : devi frammentarti in unità minime che siano quelle che consentano il collegamento in rete insieme ad altre unità.

Ad esempio possiamo citare l'elettronica che ha avuto uno sviluppo enorme negli ultimi 30 anni perché è trasversale; sostituisce elementi del cervello come quelli del cuore, meccanici o idraulici e nella trasversalità sono arrivato a mettere in rete realtà diverse; oggi il telefonino diventa sempre più complicato, permette i collegamenti telefonici, sostituisce una calcolatrice, sostituisce il fax, mi collega a internet, memorizza un mio discorso: mette in rete varie funzioni diverse, **sistematicamente** accrescendo il livello di libertà e consente, quindi, di avere un livello di domanda più alto.

Qualità, prezzo, sistematicità : questi sono elementi della concorrenza ma quando metto in rete non effettuo un confronto nel quale scelgo l'azzurro per scartare il rosso, scelgo me per scartare te, ma vado a far emergere le cose che sono di massima utilità e nel metterle in rete esprimono ancora una maggiore utilità.

Questa possibilità di fare emergere elementi di maggiore utilità, in termini economici, significa privilegiare gli elementi che hanno maggiore valore aggiunto.

Quindi si può concludere che in realtà il processo di concorrenza è un processo sintonico al processo economico perché fa emergere il valore aggiunto.

Devo selezionare quelle che vanno meglio, quelle che fanno crescere il livello della mia offerta.

Questa capacità sistemica, questa possibilità di mettersi in rete è il terzo elemento intrinseco della concorrenza.

Il quarto elemento è l'innovazione .

Più è aperto il mondo più cittadini partecipano alle relazioni economiche, maggiori sono le possibilità di collegamenti, maggiore è la possibilità di un fatto nuovo di dimostrare se abbia o meno creato valore aggiunto, quindi l'innovazione diventa benzina, diventa combustibile, diventa energia motrice di un processo di concorrenza.

Se non ci fosse un fatto nuovo si fermerebbe, ma siccome la concorrenza è processo, è dinamica, solo davanti al nuovo reagisco con intensità maggiore. Quanto più nuovo c'è tanto più c'è reazione, tanto più c'è processo, flusso, dinamismo.

È per questo che anche l'innovazione è elemento determinante del processo di concorrenza.

3. L'evoluzione della concorrenza.

A livello internazionale c'è stata una evoluzione della politica della concorrenza.

Prima la **concorrenza era tra Stati**, ed era la politica del commercio con l'estero; il commercio si basava sulla scelta dei beni e servizi più utili e quindi scambiavo i beni ritenuti più utili da un paese con il resto del mondo.

Avevo quindi concorrenza fra Stati; scambiavo la mia produzione nazionale con quella di un altro Stato.

Operavo in un regime di concorrenza nel senso che compravo le cose che servivano a me da un altro Stato e vendevo agli altri Stati le cose che io riuscivo a fare meglio.

Con la liberalizzazione dei mercati finanziari nel secondo dopo guerra, le informazioni ed i trasporti hanno facilitato una organizzazione diversa del mondo; i fattori produttivi si spostano tra Stato e Stato; non è più la proprietà di un determinato bene elemento intrinseco dell'economia di un paese; perché alla produzione di quel bene hanno contribuito altri paesi con le loro materie prime, la loro forza lavoro, i loro trasporti.

Ed allora la **concorrenza** a livello mondiale diventa concorrenza **tra Sistemi** che si organizzano in un determinato modo, tra imprese sistemiche, multinazionali, tra sistemi produttivi.

L'Europa mette in atto un sistema produttivo, costruendo un'area economica che si possa presentare come sistema produttivo europeo.

L'America si collega con il Canada e il Messico nella organizzazione di un sistema produttivo concorrenziale.

Concorrenza, quindi, non più tra Stati ma tra sistemi perché il limite del confine di un sistema diventa un limite per una efficienza ed una efficacia maggiore e quindi devo fare un sistema che non trovi più i confini degli Stati.

Con la eliminazioni delle barriere costituite dai confini statali il sistema si polverizza e diventa allora **concorrenza tra individui**.

Se siamo in un mercato mondiale, la concorrenza è tra le persone.

Io sono in grado di fare meglio questa cosa ed allora falla fare a me; io ho più capacità in questa impresa e allora falla fare a me questa attività, questo processo perché riesco ad essere più efficace ed efficiente, a fornire miglior performance, a dare maggiore valore aggiunto.

Quindi concorrenza fra individui.

E per finire, in una economia che corre sempre più in fretta verso la immaterialità, **concorrenza tra conoscenze e intelligenze**.

Faccio concorrenza tra conoscenza, tra banche dati, tra memorie storiche, indipendentemente dalla circostanza che siano impersonate da un individuo; esistono le conoscenze e sono messe in concorrenza le une con le altre ed esiste quindi una destrutturizzazione.

Si sta destrutturando attraverso le conoscenze lo scambio internazionale.

Prima era tra Stati, strutture forti, poste una contro le altre; poi tra sistemi e non conosco quali siano i confini del sistema stesso perché i confini stanno nella razionalità e la razionalità è movimento che non ha confine.

Poi si è frantumata a livello di individui ed oggi si incorpora nell'elemento base che è la conoscenza e quindi l'intelligenza.

Concorrenza fra Stati, fra sistemi, tra individui (imprese o persone fisiche), conoscenze e intelligenze.....ecco l'evoluzione dello scambio attraverso la concorrenza.

Nella **globalizzazione** interviene questo elemento che ci viene suggerito dall'etimo delle due parole **concorrenza e competizione**.

Cum currere ossia correre insieme...

Cum petere ossia chiedere insieme...

Chiedo insieme ad altri....corro insieme ad altri : tutto ciò significa che non devo lottare di gomito per far fuori l'altro perché anche la richiesta dell'altro arricchisce la mia richiesta, la perfeziona, le fornisce un elemento di evoluzione della domanda.

Ho interesse a sapere cosa chiede l'altro perché se l'altro sta zitto io scelgo sulla base di un silenzio che non è perfetto, che non mi dà nessuno stimolo, non mi fornisce nessun elemento di riflessione, non mi permette di verificare le attitudini.

Corro insieme con gli altri per essere più efficace.

Devo correre di più ma insieme agli altri perché l'efficacia è un concetto relativo non assoluto ed è nel confronto che rivela la sua validità.

Allora la globalizzazione dà al significato di concorrenza la vera risposta, quella che era la tendenza : metto insieme le cose che funzionano di più e faccio rete, faccio sistema, confronto e fornisco risposte complete.

Perché oggi in unico schermo c'è televisione, computer, radio, internet, telefono ?

Perché insieme c'è la risposta al sistema delle mie domande che vogliono collegarsi, ascoltare musica, vedere uno spettacolo, telefonare.

Faccio una petizione di scambio televisivo, di scambio telefonico, di informazione radiofonica e metto insieme in uno schermo tutte le mie richieste sistemicamente.

Ho messo in rete, ho funzionalizzato, non ho tempi persi nell'andare da una parte all'altra, non ho deviazioni di logica e guardando tante cose, la tv, la musica, il telefono, internet, miglioro la mie capacità di crescita:

La concorrenza, allora, nella globalizzazione è la possibilità di mettere insieme più funzioni ritenute più utili secondo determinate logiche, certamente logiche di razionalità, di efficacia ed efficienza; sconvolgo tutto quello che avevo prima, scorporo, frammento, disaggrego per poi ricomporre.

Voi capite perché adesso si rimettono insieme banche e assicurazioni: perché entrambe trattano “danaro” e vogliono impiegarlo.

Fino a 30-40 anni fa era impensabile mettere insieme banca e assicurazione perché si riteneva che avrebbero snaturato e avrebbero fatto male la propria funzione, mentre invece oggi si considera che questo “mestiere” sia talmente noto e conosciuto che mettendosi insieme banche e assicurazioni possano farlo meglio, quindi rimetto insieme specializzazioni diverse in modo che sia più efficace la risposta.

Ma implicitamente in questo sistema della rete viene fuori un elemento: la risposta ad un bisogno non è una risposta puntuale ma diventa risposta di sistema; quello che serve non è una risposta specifica, specializzata, momentanea, ma tende invece di dare una risposta organica, sistemica.

Ho messo insieme sistema di reti, espressione di nuove capacità produttive che confrontate mi consentono più efficacia, ma più efficacia non solo nel momento in cui si fa la scelta ma anche in altri momenti e quindi più in grado di risolvere bisogni di maggior ampiezza, di maggior sistema rispetto alla puntualità di quel determinato momento.

Avevamo detto prima che la concorrenza fa crescere il livello dell’offerta e della domanda; la rete, risposta della concorrenza al sistema globalizzato, fa crescere il bisogno di sistematicità, il che vuol dire capacità di performare sempre con il massimo di efficacia; sono sistemico, sono organico, tutte le cellule si inseriscono l’una dentro l’altra, il mio sistema è effettivamente organico.

Quanto più raggiungo l’integrazione tra tutti gli elementi di forza tanto più sono forte perché sono sistemico.

L’atleta infatti oggi raggiunge performance inimmaginabili solo pochi anni fa, indipendentemente dalle patologie dopanti, perché le tecniche atletiche hanno messo in sistema intelligenze, muscoli, alimentazione training ecc., pur lavorando su quegli stessi muscoli di un tempo.

Quanto più raggiungo la integrazione tra tutti gli elementi di forza tanto più sono forte nel senso complessivo.

Sono sistemico e allora la domanda di beni che mi da tante opzioni fa crescere la mia capacità sistemica ed allora sono concorrente quando riesco ad esprimere sistematicamente tutti i miei bisogni pur nelle dovute gerarchie di valori.

Quindi **la concorrenza nella globalizzazione** consiste nell’assicurare ad ogni risorsa la possibilità di integrarsi con le altre per il miglioramento: occorre specializzarsi, ma poi integrarsi sistemicamente nelle reti.

Facciamo un esempio dei giorni nostri.

Luterani e Cattolici si sono incontrati ed hanno firmato una dichiarazione di collaborazione: hanno reso sistemica la funzione della religione, il rendere omaggio a Dio.

Per una persona religiosa il massimo delle sue aspirazioni è quello di rendere omaggio a Dio; i luterani lo facevano con la fede, i cattolici lo facevano solo con le opere: ed allora continuiamo a farci concorrenza? O non è forse vero che l’efficacia del mio colloquio con Dio è migliore se riesco a far emergere i due elementi insieme, la fede e le opere.

Certamente ci sono voluti 400 anni da Martin Lutero, ma l'accordo di oggi è frutto di un tempo che è il tempo della globalizzazione in cui si guarda all'essenza degli obiettivi proposti, valutando a cosa serva ed ha che cosa sia funzionale un bene o un servizio.

E, aspetto più rilevante ed importante, non è solo un discorso che riguarda l'economia, ma proprio per questa pervasività dell'economia si rimettono in discussione categorie logiche perché se l'economia crea una vita sistemica tutte le altre funzioni devono rispondere coerentemente.

Se l'economia crea una vita sistemica non puoi più essere solamente un intellettuale teorico ma devi diventare un operatore pratico ed allora esprimi coerentemente una tua sistematicità.

E se tu sei un produttore non puoi privilegiare soltanto la tua funzione produttiva ma devi anche essere investigatore dei bisogni altrui e proporre quei beni e quei servizi che risolvano i bisogni investigati.

La logica della globalizzazione è quindi sistemica, e costituisce una fase dell'umanità diversa con aspetti differenti, distinti, diversificati, tanto da sembrare **contraddittori** ma che portano a dei movimenti che letti correttamente danno l'immagine della **tendenza**.

4. Le politiche della concorrenza.

Visti gli elementi della concorrenza la sua evoluzione, la tendenza alla sistematicità esaminiamo ora quelle che sono **le politiche della concorrenza**, a livello **micro** ed al livello **macro**.

Queste politiche riguardano i Paesi, in quanto non è più possibile un atteggiamento di protezione perché se la concorrenza porta al meglio viene conseguente il fatto che ogni Paese debba aprirsi, diventando fallimentare la politica di chi si chiude.

Perché se la concorrenza è confronto di sistemi non può esprimersi tale confronto tra i vincoli di una frontiera e quindi devo avere una politica che garantisca gli spazi di libertà necessari alla produzione, distribuzione, alle scelte.

Da questo scaturisce l'affermarsi di sempre nuovi diritti nella ricerca, nella produzione, nella distribuzione, nel consumo.

E quindi oggi parliamo sempre di più di diritti dell'economia e nella economia, ed è per questo che assistiamo sempre di più alla convergenza tra sistemi che consentono insieme diritti civili e diritti economici.

Ed ecco anche perché consideriamo coesenziali democrazia politica e democrazia economica, democrazia civile e libero mercato, democrazia e mercato, tout-court, e quindi la conclusione che un regime politico che non consente l'ampliamento degli spazi di libertà non è il più efficiente da un punto di vista economico.

Garantendo gli spazi di libertà bisogna poi assicurare le regole valide per la vitalità del mercato, ossia le trasparenze dei comportamenti e delle manifestazioni.

L'ambiente che consenta condizioni uguali, il contrasto e l'eliminazione delle posizioni dominanti e di forza: questo significa che a livello di output tutti devono trovarsi nelle identiche posizioni.

Dove invece esiste la possibilità di fare politiche in un regime di concorrenza?

Nell'aumentare lo spessore di efficienza e efficacia dei fattori produttivi perché questa maggiore dimensione originerà un output migliore.

Quindi: più formazione, più infrastrutture, più ricerca perché il miglioramento di questi fattori consente dei mix produttivi in grado di partecipare alla competizione globale.

Le politiche della concorrenza, allora, devono agire **sugli input e non sugli output**.

Non devo agire imponendo consumi prescelti attraverso obsolete misure di tassazione, sconti, politiche dei prezzi, prezzi amministrati, misure tariffarie doganali ecc. ma devo spostare l'attenzione su input facilitando i fattori produttivi in un quadro di parità di condizioni, per migliorarne i mix affinché l'output risulti poi appetibile nelle scelte.

Questa considerazione rende razionale la comprensione del fallimento delle politiche adottate dai PVS e dai Paesi ad economia pianificata che accentravano i loro interventi sull'output, perché se ci si muove sull'output non si riesce a fare sistema rivelandosi solamente un microcosmo nell'ambito di dimensioni e di processi molto più ampi.

Sul piano operativo le politiche della concorrenza tendono poi a costituire basi strutturalmente valide nei campi del trading, dei finanziamenti, del marketing, mentre gli Stati tendono ad aprirsi a settori prima estranei alla competizione e che vivevano nell'alveo della discrezionalità statale, come la materia degli appalti pubblici.

Se voi andate a riguardarvi gli studi di micro o di macro economia o di politica economica ritroverete che quella degli **appalti pubblici** era una leva della politica governativa, specialmente in clima e nell'ottica delle ormai obsolete politiche del pieno impiego, nel quadro di interventi di ciclo o di anti ciclo, nel quadro più complessivo delle politiche della domanda, nell'obiettivo finale di contribuire allo sviluppo sociale ed economico.

Oggi, nei tempi della globalizzazione la concorrenza internazionale non permette sul piano logico queste dottrine e sul piano operativo questi interventi degli Stati nazionali.

Ogni Stato ha la possibilità di esprimere i bisogni locali di maggiore occupazione ma non può utilizzare lo strumento dei lavori pubblici, con imprese locali per colmare le lacune occupazionali; non può utilizzare più gli strumenti tradizionali dei mercati chiusi inattuali nel sistema di competizione globale.

Tutto è ormai concatenato a rete e quindi anche le risorse pubbliche sono legate al confronto dell'efficacia globale.

Quest'ultimo discorso serve a precisare che le regole complessive di trasparenza e di efficacia tendono a pervadere anche settori che pochi anni fa sembravano riservati alla autorità del *Principe*.

E perché tutto ciò che abbiamo detto intorno alla concorrenza costituisca un concetto che con la sua operatività permanga nel tempo e nello spazio occorre che vengano istituiti i Presidi necessari alla tutela della concorrenza: ecco nascere quindi le varie **Autorità**, per la concorrenza, per l'antitrust, per il mercato...

La commissione dell'Ue sta in questi tempi esaminando la possibilità di raggruppare periodicamente, con gli opportuni meccanismi operativi tutte le autorità di mercato dei 15 paesi, in modo da costituire un *sistema europeo delle autorità di mercato*.

Questo aspetto della concorrenza che è pervasivo, che supera i confini e che supera anche gli ambiti, come gli appalti che erano proprio del *Principe*, arriva a mettere in discussione uno degli elementi essenziali su cui si fonda uno Stato: **il sistema fiscale**.

Oggi voi sentite parlare di **concorrenza tra i sistemi fiscali**.

Oggi assistiamo alla presa di coscienza del concetto che lo sviluppo economico di un paese è legato alla quantità di risorse disponibili destinate agli investimenti produttivi per cui la leva fiscale può essere utilizzata in termini di concorrenza nel senso che la quantità di risorse nazionali che sono lasciate dal prelievo fiscale possono essere oggetto di concorrenza.

Uno Stato può intervenire efficacemente sul versante della spesa e del prelievo, prelevando di meno ovvero consumando di meno ovvero combinando insieme i due effetti e liberando quindi risorse per lo sviluppo.

Quando intervenga sul piano di un minore prelievo fiscale è evidente che attiri capitali stranieri, e quindi renda più competitivo il suo ambito territoriale.

Sul versante del prelievo fiscale c'è però da fare una ulteriore considerazione: non possiamo limitarci a considerare il meccanismo fiscale solamente sul piano della concorrenza perché il fisco nell'ottica dell'impiego delle risorse risponde a due esigenze, la prima quella di consentire la funzionalità dello Stato, la seconda di carattere più squisitamente sociale della **ridistribuzione dei diritti** tra popolazioni diverse per territorio, redditi, condizioni sociali.

Il grosso dibattito che si va facendo tra utilizzo del prelievo fiscale nelle stesse regioni e la quantità dello stesso prelievo misurato nell'ottica della concorrenza deve necessariamente essere correlato a criteri di funzionalità dell'apparato statale e dal criterio di equità distributiva e solidarietà.