



---

**CONFCOMMERCIO**  
IMPRESE PER L'ITALIA

## **Senato della Repubblica**

### **COMMISSIONE STRAORDINARIA PER LA VERIFICA DELL'ANDAMENTO GENERALE DEI PREZZI AL CONSUMO E PER IL CONTROLLO DELLA TRASPARENZA DEI MERCATI**

**INDAGINE CONOSCITIVA SULLE DETERMINANTI DELLA DINAMICA  
DEL SISTEMA DEI PREZZI E DELLE TARIFFE, SULL'ATTIVITA' DEI  
PUBBLICI POTERI E SULLE RICADUTE SUI CITTADINI CONSUMATORI**

**Roma, 7 luglio 2010**

Signor Presidente, Signori Senatori,

Confcommercio Imprese per l'Italia vi ringrazia per l'invito a trattare un tema così rilevante come quello del sistema dei prezzi nel nostro Paese. Durante la mia breve esposizione proietterò alcune slide che dovrebbero aiutare a comprendere il nostro punto di vista.

Ho la consapevolezza che avete audito già molte organizzazioni e istituzioni. So perfettamente che avete un elevato grado di conoscenza delle evidenze quantitative sul tema in esame. Eviterò quindi di ripetere le principali cifre di contesto. Eviterò, inoltre, di intraprendere l'analisi di specifiche situazioni di vero o presunto squilibrio nei processi di formazione dei prezzi.

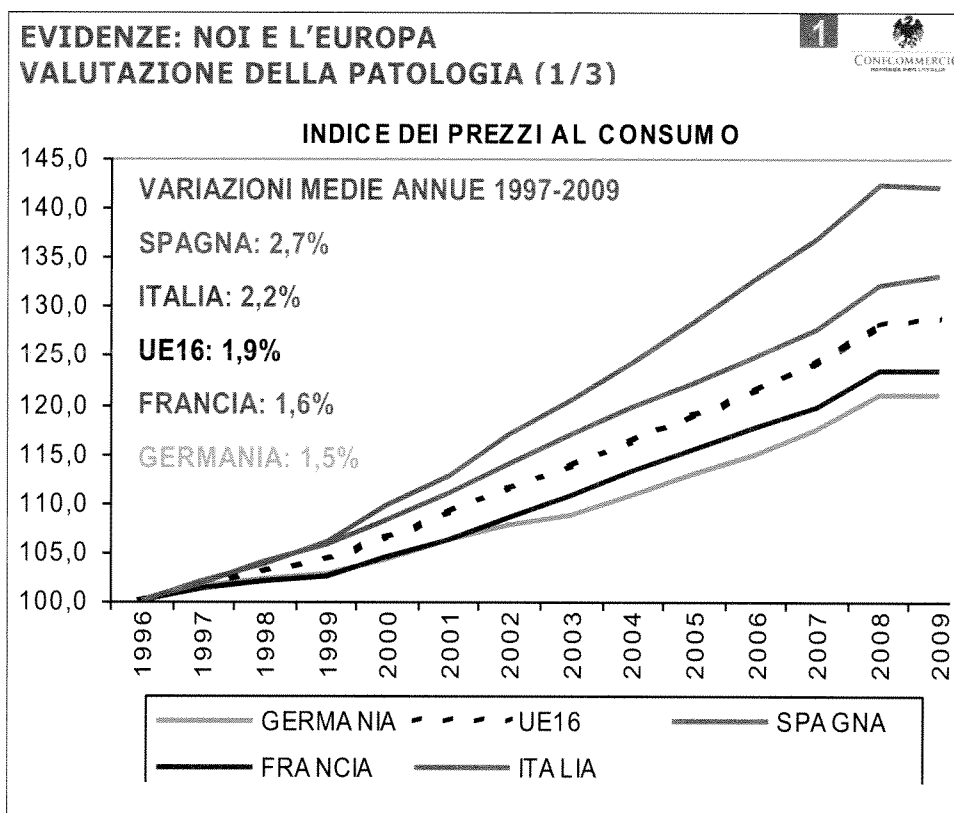
Sfrutterò l'opportunità che mi viene data per sottoporre alla vostra autorevole attenzione alcune questioni generali che ritengo, in materia di valutazione del sistema dei prezzi, di grande importanza per la comprensione effettiva dei fenomeni e per l'impostazione di eventuali politiche finalizzate a migliorare l'efficienza dei processi economici.

Queste audizioni nascono dalla rilevazione di un disagio diffuso presso i cittadini, lavoratori e consumatori. La dinamica del potere d'acquisto dipende da quella del reddito disponibile e da quella del livello medio dei prezzi. Penso che in questo momento storico, e sostanzialmente in tutti gli ultimi dieci anni, il problema riguardi il primo e non il secondo aspetto, almeno come ordine d'importanza. In ogni caso, i due temi sono collegati.

E' condivisibile l'intento di questa Commissione nel ricercare distorsioni del mercato: esse possono incrementare il livello dei prezzi e la loro dinamica e hanno quindi, verosimilmente, un ruolo frenante anche in termini di crescita e di dinamica dei redditi personali.

Provo ad argomentare su questi temi con l'ausilio dell'analisi grafica, che è più semplice e comunicativa, rispetto al diluvio di numeri che incombe sempre in questo genere di incontri. Partiamo dalla chart nr. 1, che confronta il livello dell'indice dei prezzi armonizzato per i principali Paesi dell'area euro in un ambito storico piuttosto esteso.

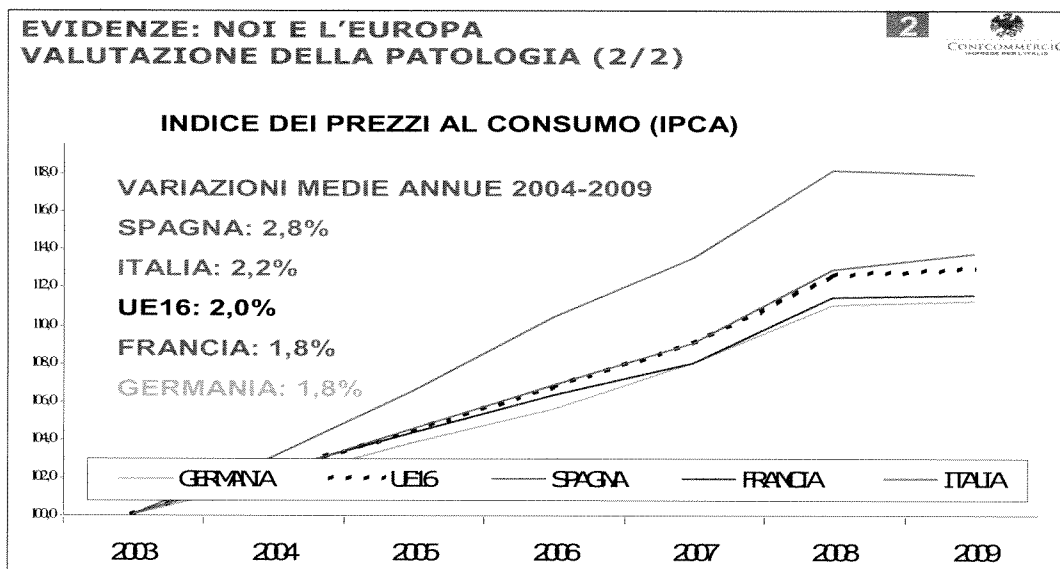
L'inflazione in Italia - cioè la dinamica positiva del livello generale dei prezzi - è moderatamente superiore rispetto alla media dei Paesi dell'area euro. Partendo tutti dal valore di 100 dell'indice nel 1996, il livello medio dei prezzi in Italia nel 2009 è meno di 133, in Francia circa 123, in Spagna 142.





CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

Ogni anno la nostra inflazione è di qualche decimo di punto superiore alla media, di quasi 6 decimi maggiore rispetto a quella della Francia, molto inferiore a quella della Spagna.

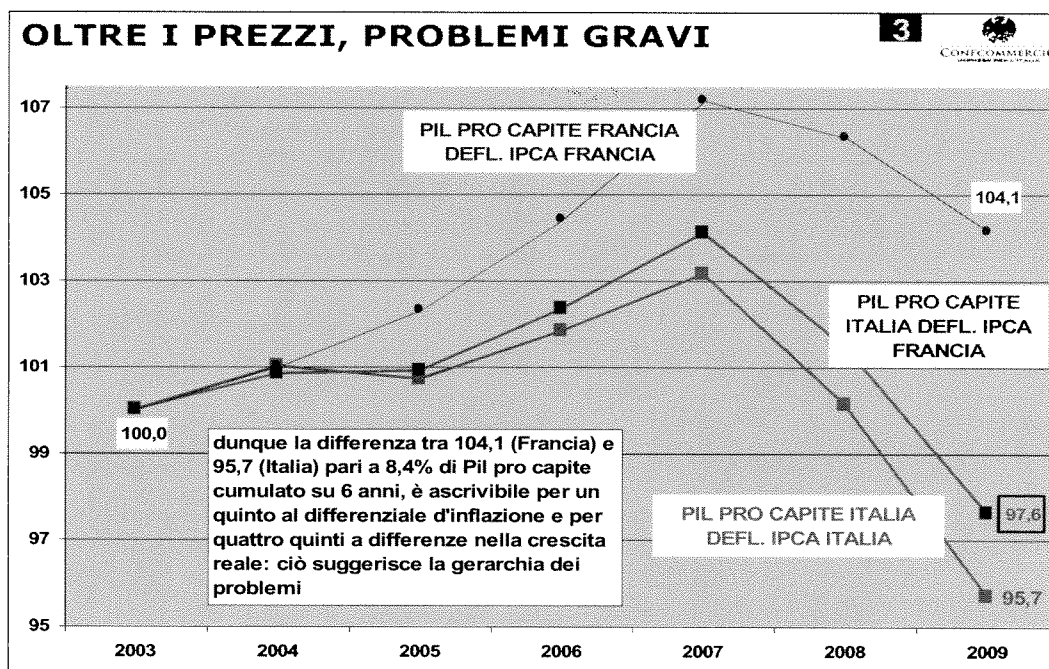


Ma quanto è grave questa patologia? Rispetto alla media dell'area dell'euro, la patologia ammonta a qualche decimo d'inflazione l'anno, non di più. Non solo: le differenze sono in via di rapida riduzione. Questo si vede dalla [chart nr. 2](#) in cui faccio una zoomata sugli ultimi sette anni.

Il differenziale inflazionistico è modesto, e in corso di annullamento: due decimi di punto rispetto alla media, quattro decimi rispetto a Francia e Germania, la cui inflazione cresce nell'ultimo periodo mentre la nostra resta stabile. La riduzione dei differenziali è dovuta anche alle iniezioni di concorrenza che sono state fatte alla fine degli anni novanta.



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA



E' opportuno ribadire che la dinamica dei prezzi, in ogni caso, è solo una parte della storia: l'altra, la più importante, è la dinamica del prodotto lordo medio dei cittadini.

Nella chart nr. 3 consideriamo il prodotto lordo pro capite di Italia e in Francia, deflazionandolo con gli indici dei prezzi al consumo armonizzati (non è una procedura rigorosa perché il Pil andrebbe deflazionato col suo specifico deflatore ma non cambierebbe molto e qui interessa vedere la relazione tra crescita del prodotto e crescita dei prezzi). Quest'operazione fornisce uno scarto di 8,4 punti percentuali su sei anni a sfavore dell'Italia. La Francia cresce molto più di noi. Ora, se deflazioniamo il Pil italiano non con il nostro indice dei prezzi, ma con quello della Francia, eliminando così l'influenza delle differenze d'inflazione tra i due Paesi, quegli otto punti e rotti di distacco sono attribuibili per un quinto (meno di 2 punti) al differenziale d'inflazione e per quasi quattro quinti a problemi di crescita che con i prezzi hanno poco o nulla a che vedere. Questo esercizio spiega che la malattia italiana è malattia da insufficiente crescita e che quella dei differenziali inflazionistici è una sintomatologia accessoria.

I prezzi al consumo si formano su mercati diversi. Diversi per tensioni di domanda, livello di regolamentazione, struttura dei costi delle imprese produttrici, livello di concorrenza tra le imprese che costituiscono l'offerta, dimensione e influenza dell'innovazione tecnologica, apertura alle importazioni estere e così via. Disaggregando l'indice generale dei prezzi al consumo e osservandone le componenti in un periodo storico sufficientemente ampio si acquisiscono utili informazioni sulla struttura dell'inflazione, al di là delle oscillazioni di brevissimo termine.

Dalla chart nr. 4 emerge che i beni alimentari, in ottica di medio-lungo termine, sono meno inflazionistici di tutte le altre voci di spesa salvo il comparto degli altri beni non energetici, cioè abbigliamento, calzature e beni durevoli. I numeri sono questi. I prodotti che passano dalla distribuzione commerciale, cioè dalla distribuzione visibile perché strutturata sotto forma di negozio materiale - e oggi anche virtuale, sono nettamente meno inflazionistici del resto dei consumi.

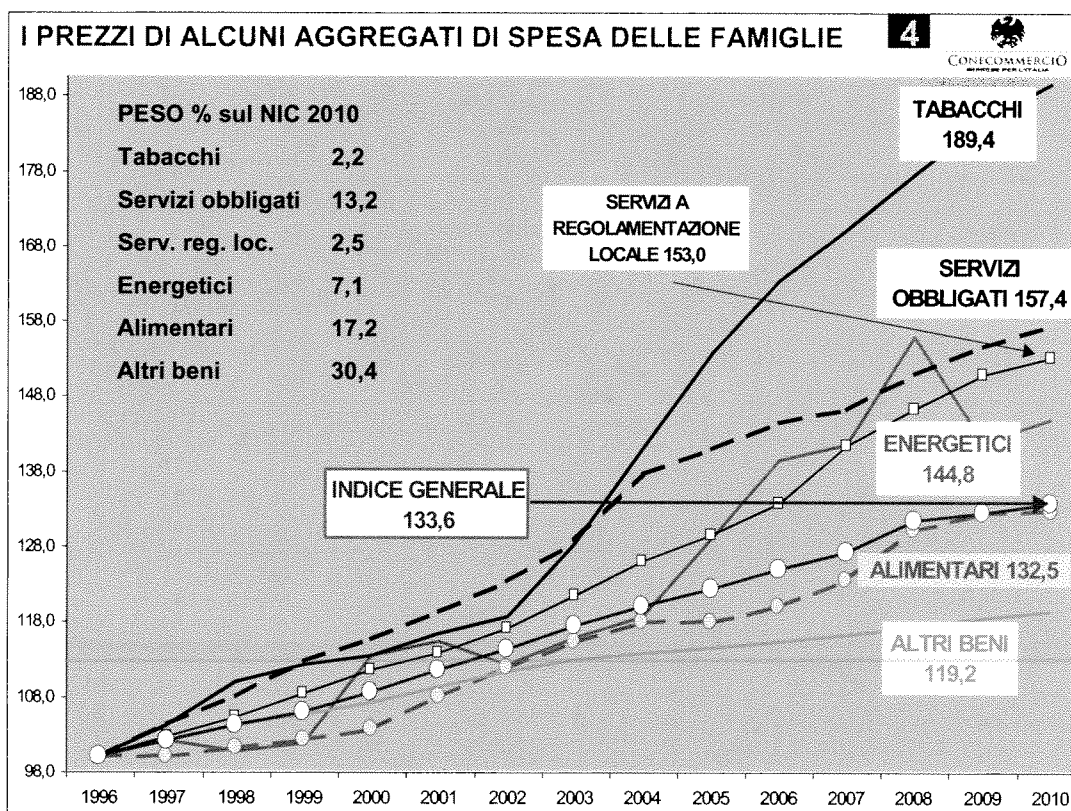
La ragione è semplice. Sulla distribuzione commerciale ogni giorno vengono effettuati centinaia di milioni di controlli da parte di alcune decine di milioni di consumatori che si recano presso i negozi per acquistare. I prezzi sono costretti a restare al loro livello più basso compatibilmente con le forze di domanda e di offerta, cioè con i costi medi e marginali di produzione.

Paradossalmente, sulla distribuzione commerciale si addensano le maggiori critiche e le richieste di controlli. Eppure è del tutto evidente che l'inflazione italiana è altrove. Precisamente dove c'è lo Stato (per esempio nei tabacchi) o dove piccoli monopoli locali crescono. Oppure dove privatizzazioni e liberalizzazioni hanno avuto e hanno significati e dinamiche troppo differenti. Per esempio, nell'ampio comparto dei servizi obbligati, tra i quali abbiamo considerato le assicurazioni, i servizi finanziari e gli affitti (oltre ai servizi domestici e sanitari). Le spese obbligate per definizione sono largamente incompressibili.



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

Esse pesano sempre più sul bilancio del consumatore finale anche per effetti di tipo demografico. La riduzione del numero medio di componenti familiari nel corso degli ultimi 40 anni implica una spesa pro capite via via maggiore a causa delle minori economie di scala che si possono sfruttare nelle spese sostanzialmente indivisibili, come nel caso dell'affitto.



Una riflessione sullo stato delle liberalizzazioni nel nostro Paese sarebbe più che opportuna. Chiudo sulle evidenze dei prezzi, con riferimento alla dimensione congiunturale. Oggi la dinamica comparativa dei prezzi dice che l'inflazione italiana non è dissimile da quella che si rileva in altri Paesi (chart nr. 5).



LE DINAMICHE DEI PREZZI IN ITALIA CONGIUNTURA							
INDICE DEI PREZZI AL CONSUMO ARMONIZZATO							
variazioni % gennaio-maggio 2010 su gennaio-maggio 2009							
	Generale	Alimentari	Pane e cereali	Carri	Latte, formaggi e uova	Elettricità	Carburanti
Germania	0,9	0,0	-0,6	-0,1	-2,0	3,2	14,7
Francia	1,6	0,4	-0,1	0,3	-2,2	1,9	15,9
<b>Italia</b>	<b>1,4</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,2</b>	<b>0,4</b>	<b>-0,4</b>	<b>-6,5</b>	<b>14,5</b>
Spagna	1,4	-2,1	-1,0	-1,9	-4,9	4,1	21,8
Ue16	1,3	-0,7	-0,5	-0,4	-2,4	1,1	17,6

L'inflazione tendenziale nei primi cinque mesi del 2010 è di un decimo superiore alla media dell'area euro e addirittura inferiore a quella francese. A seconda dei settori di spesa, siamo un po' sopra o un po' sotto rispetto agli altri Paesi. In sostanza non emerge nulla di cui scandalizzarsi, sempre che restiamo ai numeri ufficiali.

La questione dei prezzi non sembra decisiva per capire il disagio profondo e diffuso patito dai cittadini italiani. Il disagio non è questione di opinioni: effettivamente la crescita di Pil e consumi è stata troppo ridotta negli ultimi 20 anni, e in particolare negli ultimi 10, per non creare un pericoloso clima di aspettative decrescenti. La recente crisi è riuscita così a spazzare almeno due lustri di modesto sviluppo di prodotto lordo e consumi pro capite. Il capitombolo ci ha portato indietro alla fine degli anni '90.

Le ragioni della mancata crescita di solito vengono rappresentate con una lunga lista di difetti strutturali, che io non ripeterò perché notissima. Sottopongo alla vostra attenzione, invece, due evidenze empiriche, diciamo di tipo strumentale, quindi non descrittive e pertanto non semplici, ma molto significative, che riassumono l'effetto sulla crescita dei deficit strutturali.



## IL CONTESTO ECONOMICO: LA PRODUTTIVITA' TOTALE DEI FATTORI E I RENDIMENTI DI SCALA DECRESCENTI

### PTF - VAR. % MEDIE ANNUE DI PERIODO

	1981-90	1991-00	2001-07	2008	2009	2010	2011
Italia	0,6	0,5	0,1	-1,0	-4,7	0,5	0,4
Germania	1,1	0,8	0,9				
Finlandia	0,5	1,3	1,8				
Regno Unito	0,9	0,8	1,1				
Stati Uniti	0,3	0,2	1,2				

Fonte: Eu klems, nov. 2009

#### Rendimenti di scala decrescenti

**Confcommercio** (Rapporto sul Terziario, maggio 2010, Rapporto sulle Economie Territoriali, febbraio 2010) **tra 0,5 e 0,9**

**Banca d'Italia** (Bronzini R.- Piselli P., TdD, 597, September 2006) **0,7**

**Prometeia** (Rapporto di Previsione, aprile 2010) **0,5**

6

La chart nr. 6 affronta il tema dei rendimenti decrescenti di scala nel processo produttivo aggregato (la sezione in basso). Ciò vuole dire semplicemente che per produrre l'1% in più di ricchezza, in Italia dobbiamo immettere nel processo produttivo input di lavoro e di capitale in misura più che proporzionale. In altre parole, è particolarmente faticoso e oneroso produrre di più: i freni del contesto economico alle imprese e ai lavoratori sono responsabili di questo risultato. Dal punto di vista della persistente febbre inflazionistica del nostro Paese, questa evidenza dei rendimenti decrescenti, testimoniata non solo da Confcommercio ma anche da altri studi, implica che le pressioni che la produzione esercita sui mercati dei fattori, lavoro e capitale, può generare tensioni inflazionistiche. Si pensi al lavoro qualificato: nel nostro Paese è costoso per le imprese cercare e trovare lavoratori con qualifiche adeguate.

I rendimenti decrescenti dicono che per produrre un po' di più, si deve introdurre molto input di lavoro in più e se il fattore lavoro domandato dalle imprese è qualificato ma scarso, si generano tensioni sui salari, perché le imprese devono offrire livelli retributivi più elevati per sottrarre manodopera qualificata ai concorrenti, determinando un innalzamento dei costi e quindi dei prezzi. La stessa cosa si può dire per il capitale produttivo.

La parte superiore della chart nr. 6 suggerisce un tema parallelo al precedente. Qualunque sia l'efficacia dei singoli fattori di produzione nel processo produttivo, accade, soprattutto dall'inizio degli anni 2000, che il risultato sia inferiore alle attese. Vi sono sprechi e inefficienze che pesano sulla generazione di nuova ricchezza. Dipendono dalla logistica insufficiente e dalle inadeguate infrastrutture, ma anche dalla qualità del capitale umano: rispetto ai nostri partner esso risulta poco orientato al *problem solving*, meno abile, meno formato, meno protagonista attivo e passivo dei percorsi di formazione continua. Perché se non viene selezionato e valorizzato il merito, anche in termini di remunerazione netta, non ci sono adeguati incentivi ad investire in *education*.

Quella che gli economisti chiamano produttività totale dei fattori risulta decrescente e addirittura negativa. Per avere più crescita e, a parità di crescita, meno inflazione, è questa malattia che va curata: la scarsa produttività dei singoli fattori e del processo nel suo complesso.

Questa è, in breve, la nostra visione della dinamica del sistema dei prezzi all'interno del complesso di relazioni economiche che hanno al centro le ragioni e le determinanti della crescita di medio-lungo termine.

In quest'ottica consideriamo marginali molte questioni che nella vulgata alimentata dai mezzi di comunicazione sembrano rilevanti e che ora richiamo brevemente per evidenziarne i profili che mi paiono più illogici.

## **NUOVI MITI IN MATERIA DI PREZZI AL CONSUMO**

**FILIERE LUNGHE, CON TROPPI PASSAGGI**

**IL COMMERCIO GUADAGNA TROPPO RISPETTO AGLI ALTRI OPERATORI DI ALCUNE FILIERE**

**L'ISTAT CALCOLA MALE I PREZZI**

**1000 LIRE = UN EURO**

**NON SI DEVONO ACQUISTARE PRODOTTI D'IMPORTAZIONE**

**SVILUPPARE I FARMERS' MARKET**

**COMPRARE PRODOTTI A KM 0**

**ESPORRE IL DOPPIO O IL TRIPLO PREZZO DI VENDITA**



Intanto, il tema delle filiere che nell'ambito dei prodotti alimentari paiono particolarmente lunghe generando inefficienze e sprechi, da una parte, dall'altra creando gli spazi per presunte speculazioni. Filiera non è un termine tecnicamente compatibile con i conti ufficiali nazionali. Per produrre un pomodoro un agricoltore si assicura contro il rischio siccità. Acquisirà dalla branca servizi assicurativi un'assicurazione per un certo importo. Dunque, il valore finale del pomodoro venduto al consumatore dovrà remunerare anche lavoro e capitale appartenenti alla branca dei servizi assicurativi, che certo nessuno considera appartenente alla filiera agroalimentare né, tanto meno, a quella specifica del pomodoro. Nessun valore generato in una filiera si esaurisce all'interno della filiera. Quindi, attenzione a come facciamo i conti nelle cosiddette catene del valore.

Ancora. Ci sono troppi passaggi. Vediamo questo punto. Un'impresa produce qualcosa a 100 e sa di poterla vendere a 300 al consumatore finale. Ma invece di vendere e guadagnare 200 vende a un intermediario a 150. Questo intermediario sa

di potere vendere e guadagnare 150 ma invece decide di vendere a un altro intermediario a 200. Questo sarebbe il caso genuino dei troppi passaggi: ma è un caso compatibile soltanto con una filiera composta da protagonisti stupidi, che non massimizzano i profitti (altro che speculatori!). Per dire che nelle filiere, nella maggior parte dei casi, ci sono i passaggi che ci devono essere. Le inefficienze sono un'altra cosa e riguardano questioni ben note. Il numero e la dimensione dei mercati all'ingrosso, soprattutto nel Mezzogiorno, le infrastrutture inadeguate, l'eccesso di burocrazia. Ma attribuire a questa o quella filiera o branca produttiva tali responsabilità è scorretto.

La responsabilità è sistemica e fa parte dei deficit strutturali che determinano una produttività multifattoriale decrescente.

C'è un altro tema gravissimo, questo sì, che ha a che fare con la complessità e le inefficienze di filiera, soprattutto nell'agro-alimentare. La presenza della criminalità organizzata. Questo è l'unico caso logico in cui ci possono essere oggettivamente troppi passaggi e quindi rigonfiamento illecito dei prezzi.

A scanso di equivoci, nel Rapporto Prezzi dell'Ufficio Studi Confcommercio (ottobre 2008) abbiamo calcolato con metodi standard e con il contributo di ricercatori specializzati dell'Istat, che di un euro speso dal consumatore finale per prodotti alimentari non trasformati, tenendo conto degli aiuti diretti nonchè indiretti all'agricoltura, 25 centesimi vanno all'agricoltura, 23 alle importazioni e ai trasporti, 20 al commercio e 32 circa agli altri settori attivati. Infine, lo stesso valore aggiunto deve essere correttamente decomposto al fine di ottenere quanta parte del valore complessivo viene trattenuto dall'imprenditore del commercio: pagati i redditi dei lavoratori dipendenti e coperti gli ammortamenti, il risultato di gestione è pari a 12,5 centesimi di euro per la filiera dei prodotti non trasformati e pari a 9,5 centesimi di euro per quella degli alimentari trasformati. Se si tolgono anche le imposte dirette si ottiene un risultato netto di gestione pari a circa 10 centesimi su un euro di venduto per i non trasformati e meno di 8 centesimi per i trasformati.

E parliamo di risultati netti di gestione che sommano i proventi del commercio al dettaglio e i proventi del commercio all'ingrosso.

Diciamo che al piccolo commerciante al dettaglio va una quota netta attorno al 4-6% del valore del venduto. Analoghi risultati sono ottenuti da Nomisma in un rapporto dal titolo eloquente: La filiera agroalimentare - tra successi, aspettative e nuove mitologie (ottobre 2009).

Già, mitologie. Quante ce ne sono sul tema dei prezzi! L'Istat che calcola male i prezzi; gli inviti a non acquistare prodotti d'importazione; l'incitamento, anche per via legislativa, allo sviluppo dei farmers' market; la suggestione di acquistare e consumare principalmente prodotti a chilometri zero; l'idea dei doppi o tripli prezzi di vendita (al consumo con quelli all'acquisto).

Affronto un ultimo luogo comune e concludo. Si dice sovente che sia necessario fare panieri di consumo per valutare le dinamiche dei prezzi per differenti tipologie familiari. Forse è un obiettivo condivisibile. Ricordo però che le statistiche costano, anche in termini di maggiori imposte per la collettività. Quindi, quando facciamo le proposte valutiamone sempre benefici e oneri. Qui interessa considerare gli aspetti strumentali di queste proposte, quasi sempre demagogiche e mai basate su analisi ed evidenze empiriche controllabili e riproducibili.

Guardiamo alla chart nr. 8. Abbiamo disaggregato la spesa su grandi aree di consumo per tre tipologie familiari piuttosto differenti tra loro: dalla coppia di mezza età senza figli del Nord-ovest, all'anziano solo residente nel Nord-est, alla coppia con tre o più figli del Mezzogiorno. Considerando la medesima inflazione sui diversi settori di spesa e la diversa incidenza che tali settori hanno nei tre bilanci familiari, si possono apprezzare alcuni aspetti rilevanti. La spesa alimentare pesa molto per la famiglia numerosa del Sud.

L'inflazione alimentare (assieme ai tabacchi) in un periodo relativamente lungo è stata superiore alla media. Questo porta a dire che la famiglia con quelle caratteristiche ne ha sofferto relativamente di più.



Inoltre, quando i prezzi dei prodotti alimentari crescono rapidamente, come accaduto tra la metà del 2008 e la metà del 2009, nasce la preoccupazione che le famiglie numerose ne patiscano gli effetti in misura maggiore rispetto alla media.

Tuttavia, la stessa famiglia presenta una quota di spesa sensibilmente minore per quanto riguarda la gestione domestica, che ha un peso superiore addirittura al 50% di tutti i consumi per gli anziani soli (a causa delle mancate economie di scala nel consumo di beni indivisibili come l'energia e gli affitti). Rispetto agli anziani soli del Nord-est, la famiglia numerosa del Mezzogiorno, subirà di meno le fiammate inflazionistiche derivanti da incrementi di prezzo delle materie prime energetiche.

<b>DOPO LA DEMAGOGIA, LE ANALISI FAMIGLIE DIVERSE, STESSA INFLAZIONE MEDIA</b>				<b>7</b>	
	<b>COMPOSIZIONE SPESA - 2007</b>			<b>Δ %PREZZI</b>	
	Coppia senza figli con p.r. con 35-64 anni - Nord-ovest	Persona sola con 65 anni o più - Nord-est	Coppia con 3 e più figli - Mezzogiorno	1998-2010(5)	
Alimentari, bevande e tabacchi	15,8	19,0	27,5	37,9	
Abbigliamento e calzature	6,1	3,0	9,3	29,2	
Abitazione, combustibili, energia e mobili	37,3	54,9	27,7	36,7	
Sanità	4,7	4,9	2,6	14,2	
Trasporti, comunicazioni e istruzione	19,1	8,3	19,1	35,2	
Tempo libero, cultura e giochi	4,0	3,0	4,3	17,9	
Altri beni e servizi	12,9	6,9	9,5	42,9	
<b>TOTALE</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>31,0</b>	

In sintesi, ciascuna famiglia ha specificità che la rendono vulnerabile e al contempo difesa rispetto a oscillazioni rilevanti nei prezzi al consumo. E proprio per questo è impossibile affermare che questa o quella categoria di famiglie subisca in modo particolare le variazioni dei prezzi, almeno su un periodo relativamente lungo. Potrà non piacere ma è così.

E' peraltro vero, verissimo, che alcune tipologie di famiglie sono oggettivamente deboli (per esempio in termini di probabilità di diventare relativamente povere): ma non per l'agire dei prezzi, quanto a causa della possibilità

o, meglio, dell'impossibilità, di migliorare il proprio tenore di vita attraverso maggiori entrate.

Ma questo è il problema che abbiamo già definito malattia da bassa crescita (del Pil, quindi dei redditi e, infine, e naturalmente, dei consumi). E' proprio un'altra storia.

Signor Presidente, Signori Senatori,

ha detto di recente il Governatore Draghi (Forex 2010): "Una crescita economica sostenuta è base di benessere; è presupposto della stabilità finanziaria per un Paese ad alto debito pubblico come l'Italia; è futuro per i giovani, dignità per gli anziani".

E' questa la materia principale su cui impegnarsi.

L'ispezione delle inefficienze nei processi produttivi è utile perché permette di chiarire se e come intervenire per rendere più produttivo il nostro sistema economico. Avete una grande responsabilità e Confcommercio-Imprese per l'Italia vi sostiene con totale convinzione.

E', tuttavia, necessario ribadire e tenere a mente che i prezzi sono il riflesso di più ampie e complesse relazioni economiche. In questa materia le insidie sono molteplici. Il clima di stagnazione economica vissuto nell'ultimo decennio e i problemi enfatizzati dalla recessione oggi, possono creare la suggestione che siano necessari interventi restrittivi della libertà d'impresa e della concorrenza, magari con la nobile finalità di alleviare i disagi dei cittadini. Il controllo dei prezzi, tra le tante perniciose ipotesi, è sovente alla ribalta mediatica.

L'errore che talvolta anche i più avveduti osservatori fanno è di richiedere al mercato qualcosa che il mercato non può dare: cioè una forma di giustizia distributiva, che compensi i più deboli riparandoli dagli effetti meno gradevoli della competizione. Tuttavia il mercato, ben regolato e funzionante, può e deve produrre una giustizia proporzionale, basata sui meriti, le capacità, la creatività dei soggetti che vi partecipano. I prezzi sono un risultato del mercato. Se si accetta il mercato si accettano i prezzi.

Il mercato non produce disuguaglianze. Le riproduce. Quando queste sono inaccettabili si interviene con politiche sociali di compensazione, mantenendo del mercato tutti gli aspetti positivi e insostituibili, come appunto il sistema di informazioni riassunto dai prezzi.

L'analisi dei prezzi non può essere ideologica, dunque. Non dovrebbero trovarvi posto affermazioni non dimostrate o congetture la cui verifica rimandi a dati non esistenti. Non deve tendere a dimostrare tesi preconcepite.

Per definizione, l'analisi deve avere chiaro l'oggetto dell'indagine. Esso è costituito esclusivamente dalla rappresentazione che il sistema dei prezzi trova all'interno delle statistiche ufficiali, ammettendo a complemento, e mai in sostituzione, fonti diverse accettate dalla *business community* o dalla comunità accademica, che presentino requisiti di affidabilità e trasparenza metodologica.

Comprensibilmente, le analisi sui prezzi non vengono svolte in un ambiente asettico. Sono stimulate e orientate anche dal sistema dei media. Esso genera, raccoglie e diffonde anche un elevato numero di luoghi comuni e di leggende rassicuranti perchè deresponsabilizzanti: spesso si cercano colpevoli piuttosto che evidenze logiche e perciò verosimili. Ma questo modo di fare crea confusione e riduce la possibilità di un proficuo scambio di punti di vista. In definitiva, allontanando la meta di un'analisi lucida e condivisa, incrementa le possibilità di conflitti ideologici, cioè basati su pregiudizi e non sull'applicazione di un metodo scientifico.

Anche per tale ragione guardiamo con fiducia ai lavori di questa autorevole Commissione, che sottrae all'arbitrio e all'approssimazione un tema di notevole rilievo.

Più in generale, la soluzione agli accennati problemi di metodo, o meglio, al problema della mancata diffusa accettazione di un metodo rigoroso di valutazione, consiste nello sviluppare una maggiore cultura statistica presso i cittadini, a cominciare dalle generazioni più giovani.



Un passaggio da compiere, suggerito da esperti ben più autorevoli di me, e in parte già accolto nel trattato per la Costituzione Europea, potrebbe essere quello di cristallizzare il magistero dell'Istat attraverso la costituzionalizzazione dei principi della statistica ufficiale.

Essa è un cardine della democrazia economica perché contribuisce a definire l'oggetto delle riflessioni pubbliche su un gran numero di argomenti di capitale importanza per la vita del Paese in generale e di ogni singolo cittadino in particolare. Senza questo oggetto non c'è dibattito e, ancora peggio, non possono esserci idee. Non possono esserci, quindi, soluzioni.

Grazie.