

La crescita, i privati

LE IMPRESE
RIMASTE
SENZA VOCE

di Francesco Giavazzi

Gli imprenditori sono il grande assente nei progetti del governo per far ripartire la nostra economia. La strada prescelta è tutta centrata sullo Stato: purtroppo è facile prevedere che essa ci porterà a tanto debito e poca crescita. Non c'è infatti crescita senza imprenditori pronti a rischiare in proprio, questo almeno ci insegna la nostra storia recente.

L'osservazione non deriva da un atto di fiducia

incondizionata negli imprenditori. Anch'essi hanno fatto molti errori, soprattutto quando si sono lasciati attrarre da una rendita sicura e da imprenditori si sono trasformati in *rentiers*. Il motivo per cui non c'è crescita senza imprenditori privati è che il nostro sviluppo si regge sulle esportazioni. Negli anni del boom economico, dopo la Seconda Guerra mondiale, esportare era essenziale perché non avevamo materie prime e le materie prime, dal petrolio al minerale ferroso, erano condizione necessaria per

trasformarci da Paese agricolo in economia industriale. Settant'anni dopo siamo un Paese vecchio con una popolazione in decrescita, quindi con una scarsità endemica di domanda interna: per crescere dobbiamo vendere in mercati più giovani e dinamici, cioè dobbiamo esportare. E chi esporta sono soprattutto le imprese private. Il 55% del valore delle nostre esportazioni proviene da aziende relativamente piccole (meno di 250 addetti, dati Ice) e quindi private.

LA CRESCITA, I PRIVATI

LE IMPRESE E UNA VOCE CHE MANCA

Errori

Pensare che basti un generico elenco di infrastrutture per garantirsi lo sviluppo è un'illusione

Impulsi

La crescita si fa rispondendo alla domanda che proviene da famiglie e aziende, sia in Italia che all'estero

Fra le grandi, censite da Mediobanca che le suddivide fra private e pubbliche, il valore delle esportazioni delle private sommava, lo scorso anno, a 193 miliardi di euro contro 41 miliardi delle pubbliche.

Negli anni Cinquanta imprenditori come Fumagalli, Zanussi, Merloni trasformarono la vita delle famiglie italiane creando l'industria degli elettrodomestici. In seguito dal mercato domestico si spostarono rapidamente verso il mercato mondiale. Nel 1975 l'Italia fabbricava oltre 5 milioni di frigoriferi, un milione in più degli Stati Uniti che avevano una popolazione quattro volte maggiore. In quel periodo il successo delle imprese italiane fece chiudere molte fabbriche di elettrodomestici francesi. Nel 1968 Lino Zanussi, pochi giorni prima della sua tragica morte, stava per annunciare l'acquisizione della svedese Electrolux. Lo stesso accadde con Piaggio e Innocenti: Lambretta e Vespa. Nell'industria dell'abbigliamento i fratelli Rivetti avevano intuito già nei primi anni del dopo-guerra a Torino che iniziava l'era del pret-à-porter. Negli stessi anni le borse di Roberta di Camerino varcavano i confini nazionali.

Certo, le infrastrutture pubbliche in primis l'Autostrada del Sole furono importanti per consentire lo sviluppo delle aziende italiane. Ma furono uno

strumento: anche quando esportavamo infrastrutture, per lo più ponti e strade, erano i privati ad andare all'estero: Salini, Astaldi, Vianini, Lodi-giani, Girola.

C'erano anche ottime aziende pubbliche, come l'Alfa Romeo, ma il cuore dell'industria esportatrice, di quella che creava ricchezza e non aveva timori di misurarsi con la concorrenza estera, era privato. Negli anni 70 la politica riesce a contaminare l'impresa pubblica, il cui obiettivo divenne, in primo luogo, creare posti di lavoro veri o presunti tali, un'arma molto potente per ottenere il consenso.

Esemplare è la vicenda della bergamasca Dalmine. Dall'inizio del secolo scorso, grazie alla tecnologia tedesca del «passo pellegrino», l'azienda produceva tubi forati, adatti al trasporto di liquidi e gas sotto pressione. A metà anni 70, con l'aumento del prezzo del petrolio, crebbe la domanda di tubi saldati per il trasporto del greggio e del gas: tubi meno costosi di quelli a «passo pellegrino».

I manager di Dalmine (che dal 1933 era parte della holding pubblica Iri) resistettero intuendo che il tubo saldato, la cui tecnologia era più «povera», sarebbe presto diventato una «commodity» nella cui produzione alcuni paesi in via di sviluppo avrebbero avuto un vantaggio comparato. Ma l'Iri aveva ormai smesso di valutare i progetti sulla

base di un'analisi delle prospettive strategiche dell'industria siderurgica mettendo sostanzialmente il gruppo al servizio del progetto politico del centro-sinistra: creare occupazione tramite investimenti pubblici e localizzarli tutti al Sud. Dalmine negli anni successivi rimase in bilico tra esigenze di sviluppo e pressioni della politica, finché fu privatizzata. Esempio di un'azienda che la politica rischiava di rovinare e che venne salvata restituendola a imprenditori privati, la famiglia Rocca.

Riflettendo su questi argomenti stupisce oggi l'assenza della «voce» degli imprenditori. Certo, la prima mossa spetta al governo che di sicuro non brilla in quanto a capacità di individuare le priorità da indicare alle imprese. Pensare che basti un generico elenco di infrastrutture per garantirsi lo sviluppo è un'illusione. Come è illusorio pensare che la Cassa depositi e prestiti possa da sola rilanciare la cre-



scita. La crescita si fa rispondendo alla domanda che proviene da famiglie e imprese, in Italia e all'estero. E spesso sono le imprese private che sanno interpretarne o anticiparne i bisogni. E' così che in settant'anni si è creato sviluppo. Questo dovrebbe saperlo anche Confindustria, che purtroppo, dovendo difendersi dalle incursioni, neanche della politica ma della burocrazia, sembra dimenticare quel che resta dello spirito imprenditoriale che ha reso l'Italia una potenza industriale.

Se è vero, come io credo, che dopo la pandemia nulla tornerà come prima, agli imprenditori, piccoli e grandi, spetta di riflettere su come ripartire. Per questo le premesse sono orgoglio, coraggio e qualche idea.

© RIPRODUZIONE RISERVATA