

La crisi del modello di sviluppo italiano

Giuseppe Berta

Guido Carli, ministro del Tesoro al momento degli accordi di Maastricht, intese fare dell'unificazione monetaria europea lo strumento per introdurre il principio del «vincolo esterno» nell'economia italiana. Persuaso dell'estrema riluttanza del Paese e del suo sistema delle imprese a cambiare per autonoma volontà e contando sulle loro forze, Carli maturò la convinzione che per restituire slancio all'Italia economica essa andasse sottoposta a un condizionamento esterno. In altri termini, occorreva assoggettare il paese a una disciplina che soltanto l'Unione Europea era in grado di applicare, allo scopo di riformare comportamenti economici che lasciati a loro stessi lo avviavano al collasso. Con la transizione alla moneta unica europea, l'Italia sarebbe stata obbligata ad abbandonare tutto quel coacervo di resistenze, vischiosità e tutele interne, liberando una capacità economica che si sarebbe poi ripercossa sulla sua dinamica di sviluppo. Nei suoi ultimi anni, Carli si adoperò per cambiare un'economia che riteneva drogata dalla spesa pubblica, dalle intromissioni del governo e della politica, dalle svalutazioni competitive della lira, che sopraggiungevano nei momenti di difficoltà per trarre le imprese industriali dagli impacci. Del resto, Carli aveva sempre osservato come l'Italia fosse cresciuta quando era stata capace di connettersi ai cicli di espansione internazionale: così era avvenuto tra la fine dell'Ottocento e la Seconda Guerra Mondiale e più tardi, in misura ben maggiore, dopo il 1945. Dunque, proprio nel periodo in cui si dischiudeva il nuovo orizzonte della globalizzazione, il rischio era che il sistema produttivo implodesse, isolandosi dal contatto vivificante col resto del mondo. Di qui la necessità di radicare l'Italia nel cuore dell'integrazione europea, in modo da estirpare quei «lacci e laccioli» a cui Carli imputava la declinante performance dell'economia italiana.

A distanza di vent'anni si può concludere che l'ipotesi del vincolo esterno non ha funzionato. Il sistema delle grandi imprese è in larga parte declinato; il capitalismo imprenditoriale delle medie imprese rappresenta una realtà significativa e interessante ma circoscritta e il problema della tenuta e dell'efficienza della vasta area di piccole e piccolissime imprese permane. Nell'ultimo ventennio, lo sviluppo italiano ha inoltre marciato a ritmi via via decrescenti. La prospettiva liberistica che è stata sempre evocata dai critici del modello italiano, da Luigi Einaudi fino a oggi, non si è quindi tradotta in una possibilità alternativa di sviluppo. Dalla fine del Novecento in avanti si è ipotizzato un taglio netto nella storia d'Italia, modificando alla radice il modello di sviluppo fondato sull'economia mista e sul ruolo dello Stato. Le basi di tale modello, peraltro, si erano progressivamente consumate a partire da

gli anni Settanta, quando la configurazione d'insieme dell'economia italiana aveva cominciato a manifestare sintomi di cedimento. Allora le grandi imprese entrarono in affanno, mentre si diffondeva la formula del «piccolo è bello» per esaltare il dinamismo delle piccole imprese aggregate negli emergenti distretti industriali. Fu in quel momento che le gerarchie del passato presero a saltare e l'Italia iniziò a smarrire una propria visione autonoma dello sviluppo economico, senza più riuscire a dare corpo a una nuova intelaiatura produttiva tale da sorreggere la crescita della società italiana, ormai priva dei suoi riferimenti storici.

Com'è noto, toccò a Tangentopoli mettere a nudo il gigantesco circuito tra economia e politica che aveva alimentato un intreccio perverso di cui non si riusciva a venire a capo. La soluzione che venne avanzata fu quella di una terapia d'urto, ispirata alle regole e ai dettami del liberismo anglosassone. Nella cosiddetta «seconda Repubblica» si direbbe quasi che l'industria non rientrasse più nella costituzione di fatto, come invece era stato prima. Esistevano, è vero, dei corposissimi aggregati di interesse, ma il Presidente del Consiglio-imprenditore, Silvio Berlusconi, colui che ha più a lungo guidato l'Italia negli ultimi vent'anni, non è un rappresentante dell'industria e non viene dal mondo della produzione. È piuttosto il rappresentante di un'attività economica cresciuta sul meccanismo delle concessioni di Stato. Un'esperienza che rimanda a un capitalismo di tipo collusivo, per usare la tipologia di William J. Baumol, e che tende a riprodurre in forma nuova alcune costanti della storia d'Italia. Si può facilmente riscontrare come la perdita di rilievo politico e sociale che l'industria ha subito dalla fine del Novecento in avanti sia da correlare alla caduta della presenza delle grandi imprese nella società.

Il sistema delle imprese a partecipazione statale, quelle che erano raggruppate nel polo dell'Iri, si era progressivamente scompaginato e scomposto, come logico effetto della dissoluzione della *holding* pubblica, soppressa nel 2000. Nel medesimo tempo, si chiudeva anche la lunga storia della Fiat, così come si era configurata nell'arco di un secolo (1899-1999), quasi in parallelo al periodo convulso di Tangentopoli, che la Fiat aveva vissuto in trincea, al pari di alcune altre grandi imprese (Montedison, Eni, Ferruzzi). La Fiat era stata, in un certo senso, parte della costituzione materiale del paese, quasi come i grandi partiti che l'avevano animata. La Fiat era stata un vettore fondamentale della trasformazione italiana e il suo potere era stato riconosciuto e celebrato, al pari della sua potenza economica. Anche le sovvenzioni e i vantaggi che le erano toccati apparivano giustificati dal ruolo che ricopriva nell'assetto di un paese propenso a riconoscersi nella sua grande industria automobilistica. Lo Stato aveva sostenuto la Fiat perché essa aveva incarnato *la* grande impresa privata italiana, quella che aveva concorso con i suoi veicoli e la sua capacità produttiva a modellare l'Italia contemporanea, dotandola di un volto moderno. Così era stato fino alla fine degli anni Ottanta, quando era terminata la stagione felice della crescita. Non a caso, la Fiat non si ritroverà più negli incerti canoni politici della «seconda Repubblica», che prenderà forma senza il suo apporto. Il centrodestra inventato da Silvio Berlusconi e l'ancor più disordinato schieramento alternativo del centrosinistra saranno creature estranee al vertice di Torino, le cui

logiche non risulteranno più in sintonia coi tempi (come trasparirà nel 2000 dall'elezione alla Presidenza della Confindustria di un candidato scelto per la prima volta in opposizione esplicita al campo presidiato dalla Fiat).

Il dilagare della crisi aziendale nel 2002 rese ancora più visibile il fossato che divideva l'impresa dal governo di centrodestra, il quale assistette scettico ai rivolgimenti del Lingotto. La lunga stagione contrassegnata dalla leadership industriale di Gianni Agnelli era agli sgoccioli (egli morì nel gennaio 2003) e in molti dubitavano apertamente della possibilità di sopravvivenza di un gruppo pesantemente indebitato, con un mercato in contrazione e privo di un forte e accreditato *management*. Altrettanto sintomatico appare il fatto che Sergio Marchionne, un manager formatosi completamente all'estero e chiamato alla guida del gruppo nel suo momento peggiore, all'inizio dell'estate del 2004, abbia sempre sottolineato la sua estraneità rispetto ai meccanismi politici, impostando la sua leadership sul registro di un ritorno al *business* più puro, senza più ricercare un asse privilegiato col governo e le istituzioni. Nemmeno la crisi mondiale del 2008 muterà le cose: semmai, anzi, la Fiat di Marchionne enfatizzerà la condizione di non ricevere e di non richiedere aiuti di Stato. D'altronde era questa la premessa per poter avere mano pienamente libera nella ricerca di un'alleanza internazionale, poi realizzatasi con la Chrysler nel 2009. Di lì il progetto di un'impresa globale dell'auto, Fiat-Chrysler, che permette di allentare fortemente i legami con l'Italia, con cui cessa l'identificazione storica.

Rinunciando al sistema nazionale di incentivi e vantaggi, e se si vuole anche di collusioni, la Fiat imboccava una via che tendeva a proiettarla, sotto l'urgenza della globalizzazione, fuori dell'Italia. Venuto meno il contesto dell'economia mista, di regolazione istituzionale e di incuneamento dell'industria nei gangli del sistema nazionale, allora si profilava, per una grande impresa come la Fiat, la soluzione di una proiezione internazionale che la allontanava dai condizionamenti italiani.

I primi dieci anni di vita dell'euro hanno scandito un periodo di trasformazione per l'Italia economica e, in modo particolare, per l'Italia produttiva. Hanno rappresentato un periodo di profondo riadattamento della struttura industriale e d'impresa, che ha visto mutare la propria configurazione. Anche al momento della nascita dell'euro, l'Italia usciva da una fase di travaglio. C'era stata, come si è detto, la crisi d'inizio anni Novanta, quando la politica, la società e l'economia erano andate in cortocircuito. La fase di Tangentopoli, ricordata per le attese di rinnovamento della politica destinate poi a essere frustrate, aveva marcato un'epoca di gravi difficoltà per il sistema delle imprese, che aveva assistito a un primo ridimensionamento significativo. Erano gli anni in cui si appannavano le prospettive dei grandi gruppi economici che avevano guidato lo sviluppo del Dopoguerra: la Fiat perdeva terreno nel settore dell'auto, marchi come la Montedison e la Olivetti decadevano fino a uscire di scena, si ridimensionava la Pirelli nel settore degli pneumatici, dopo che non era riuscita ad aggiudicarsi il controllo della tedesca Continental. Intanto, procedeva a grandi passi lo smembramento del polo delle imprese possedute dallo Stato.

C'era chi scorgeva nella sequenza di questi fenomeni il segno che l'economia produttiva italiana era entrata in un ciclo di decadenza irreversibile e parlava perciò della «scomparsa dell'Italia industriale». Si faceva così strada il tema ricorrente del declino economico e imprenditoriale dell'Italia, destinato ad avere presto largo corso. Molti pensavano che, se le grandi imprese erano in grave affanno, anche le piccole non se la cavavano meglio. Era vero che c'era stato un certo rilancio dopo la crisi valutaria dell'autunno 1992, quella che aveva rivelato la fragilità della finanza pubblica italiana e la sua esposizione al sistema internazionale, ma ciò era dovuto appunto al deprezzamento della lira. Tramontata con la nascita l'euro la possibilità di ricorrere alle cosiddette «svalutazioni competitive» della moneta per ridare fiato alle esportazioni, esisteva un diffuso scetticismo sulle sorti economiche del paese e delle sue produzioni.

Eppure, nonostante tutto, l'Italia industriale e produttiva, pur anomala, continuava a esistere. Nell'ottobre 2005, l'*Economist* metteva in evidenza un dato che in genere si trascurava: le cifre dimostravano che, fra le nazioni sviluppate, soltanto due – la Germania e l'Italia – detenevano una quota dell'industria sull'occupazione complessiva superiore al 20 per cento. Tutte le altre, Usa in testa e Giappone incluso, si attestavano nettamente sotto questa soglia. Ora, questo risultava facile da capire per una potenza economica come quella tedesca, che annoverava alcune delle più importanti imprese del mondo, leader nei loro settori. Ma l'Italia, con la sua miriade di microaziende?

Una parte del suo mondo imprenditoriale aveva preso molto sul serio, in realtà, la duplice sfida dell'euro e della globalizzazione. Le imprese che emergevano come le più dinamiche non erano né quelle storiche che residuavano, né quelle piccole aggregate nei distretti territoriali, di cui peraltro si erano a lungo tessute le lodi. Erano invece le aziende caratterizzate da una dimensione intermedia, che si distinguevano per la presenza crescente nei mercati internazionali, per il notevole tasso di innovazione, perché assumevano dipendenti laddove le altre riducevano gli addetti. A segnalarne la funzione era l'ufficio studi di Mediobanca che, elaborando i dati di Unioncamere, riusciva a cogliere la formazione di un nuovo strato imprenditoriale, abilissimo nel captare le opportunità offerte dalla globalizzazione e in grado di incunarsi così nelle nicchie del mercato mondiale. Queste «multinazionali tascabili» sono state le vere protagoniste della capacità di esportazione di cui, nonostante tutto, ha dato prova il segmento più brillante dell'Italia industriale, che non ha fatto passi indietro dopo l'avvento della moneta unica. I dati dicono che le imprese italiane sono state brave soprattutto nell'*export* di settori come la metalmeccanica, i beni strumentali e i beni intermedi.

La crisi che è dilagata dalla fine del 2008 in poi ha però colpito duramente l'industria italiana che ha subito flessioni nei volumi produttivi maggiori di quelle dei partner europei principali, la Germania in primo luogo. L'Italia pagava l'eterogeneità di una struttura produttiva meno salda e più frammentata oltre, naturalmente, alle ripercussioni derivanti dalla sua situazione finanziaria. E tuttavia una parte almeno dell'industria, quella rivolta alle esportazioni, reagiva con un certo grado di efficacia

alla crisi. Segno che nel sistema produttivo esistevano leve e punti di forza qualificati, con un divario netto però fra le imprese presenti sui mercati internazionali (e dunque aduse ad affermarsi nelle economie nuove del mondo) e quanti restavano ancorati a un mercato interno sempre meno vivace.

Nel corso dei centocinquanta anni di storia unitaria, l'industria italiana si è caratterizzata per una peculiare conformazione, che appare come la risultante dell'interazione fra interessi economici privati e intervento pubblico. È quanto è culminato nella configurazione di un modello particolare di *mixed economy*, strutturatosi fra anni Trenta e anni Sessanta del Novecento. Esso ha diretto la trasformazione del paese e ha conseguito i traguardi che hanno permesso all'Italia di entrare nel novero delle nazioni più sviluppate. Da oltre un ventennio, tuttavia, tale modello ha conosciuto un processo di destrutturazione progressivamente acceleratosi, fino all'approdo attuale, che vede la nostra economia priva di un assetto definito.

La metamorfosi recente dell'industria cui si è appena accennato costituisce una testimonianza tra le più salienti di questo processo di destrutturazione. Di qui in avanti sarà possibile osservare se l'economia industriale italiana possieda le risorse per dotarsi di una nuova configurazione, alternativa a quella vigente nel passato, e se le istituzioni saranno in grado di accompagnare e favorire la sua evoluzione. Nella fase presente, tuttavia, sembra affiorare una sorta di neutralità quanto alla struttura economica e produttiva che non fa nutrire soverchie aspettative circa la capacità dell'Italia di preservare, aggiornandolo, il proprio profilo industriale. Esso non potrà essere recuperato se non procedendo a rinvigorire e rinnovare le sue forze vitali, quelle che hanno assicurato la crescita del paese per il mezzo secolo susseguito alla seconda guerra mondiale.

Oggi ci si trova di fronte alla necessità di ridisegnare la carta della geografia e delle funzioni dell'Italia industriale, ricorrendo a tassonomie che non possono ricalcare quelle degli ultimi decenni. Occorre infatti aggiornare la rappresentazione secondo schemi di classificazione originali. Se non è più possibile ricorrere all'immagine dell'Italia dei distretti industriali, non basta nemmeno evocare il profilo delle medie imprese dinamiche ed esportatrici per cogliere i caratteri specifici di un sistema manifatturiero dai lineamenti incerti e confusi.

L'impressione è che si siano ridotte le distanze fra i vari tipi di organizzazione industriale. Si pensi alle nuove fabbriche che possono essere definite di grandi dimensioni: Pomigliano d'Arco è oggi, coi suoi 2.000 addetti attuali, l'avamposto di Fiat-Chrysler, come lo è per la Pirelli lo stabilimento di Settimo Torinese, che concentra un numero anche più ridotto di lavoratori (circa 1.250). Di fatto, nel prossimo futuro, il divario, anche dal punto di vista delle unità produttive, fra gli assetti di imprese di diversa dimensione sarà molto più contenuto. Si sta andando verso modelli organizzativi in cui la scala dimensionale non segna più dei confini insuperabili. La direzione di marcia è verso strutture snelle e integrate, che però esigono volumi d'investimento elevati. A una prima osservazione d'insieme, pare che si stia delineando un modello industriale italiano articolato intorno a un insieme di

gangli di “manifattura intelligente”, entro imprese in cui la produzione si coniuga con la ricerca di alta qualità nei livelli di servizio e assistenza. Un reticolo che travalica le precedenti linee di demarcazione dimensionali e territoriali, il cui disegno risulta però ancora embrionale, appena accennato.

Ad accompagnare quest’evoluzione non può che essere quello che è stato indicato dal Censis, forse con un termine non troppo felice, un processo di «deindustrializzazione competitiva», cioè una ristrutturazione del sistema produttivo in cui le attività terziarie assicurano un parte rilevante. In passato il vasto arcipelago del terziario ha potuto compensare il rapido snellimento che ha subito l’organizzazione industriale, ma al prezzo di una sostituzione dei posti di lavoro in fabbrica con occupazioni ancora meno qualificate. Mentre l’industria mutava pelle e spostava i suoi confini, l’universo dei servizi tamponava, sì, le falle occupazionali, ma con attività a produttività bassa e bassissima, entro confini solo locali, al di fuori di ogni standard concorrenziale. Negli ultimi anni le opportunità create dalla risposta del sistema manifatturiero alla crisi sembrano avere invece favorito maggiormente la crescita dell’universo delle aziende attive nei segmenti più avanzati del terziario, in particolare quelle appartenenti al comparto dei servizi alle imprese.

L’esistenza di un’influenza reciproca fra terziario e industria è posta in evidenza dall’andamento molto simile del valore aggiunto nei due comparti. Questi dati vengono diffusamente interpretati come l’effetto generato dalla domanda di servizi avanzati da parte delle imprese manifatturiere, tale per cui all’incorporazione dei primi corrisponde una crescita e un miglioramento competitivo delle seconde. Esiste, quindi, un circolo virtuoso di alimentazione reciproca tra i gangli della produzione manifatturiera e la componente più avanzata del terziario (logistica, magazzinaggio, servizi Ict, servizi di ricerca, noleggio macchine, attività di consulenza e professionali), che dovrebbe ormai essere assunto come chiave di lettura dei processi di trasformazione. Ma esso ha bisogno di essere incentivato da precise azioni di sostegno, che chiamino in causa la capacità dei diversi attori del sistema economico e industriale di agire di concerto, secondo schemi cooperativi. Si tratta probabilmente di una partita decisiva per elaborare una strategia di sviluppo tale da contribuire al superamento dello stallo in cui versa attualmente il sistema economico italiano.

Particolarmente significativa appare la convergenza fra il processo di scompaginamento a cui è andato incontro, soprattutto fra il 2012 e il 2013, il sistema delle imprese e la crisi del sistema politico italiano. In un certo senso, è come se la condizione dell’uno si riflettesse in quella dell’altro, e viceversa. Nel corso dei primi mesi del 2013, di fronte alla crescente difficoltà di formare un governo dopo le inconcludenti elezioni politiche del febbraio, le rappresentanze del mondo dell’impresa invocavano ripetutamente una svolta in grado di mettere fine a un’incertezza sempre più gravosa per l’economia.

In realtà, l’impasse della politica e dei partiti è accentuata dal fatto che l’Italia economica e industriale sembra aver smarrito la percezione di se stessa. Nulla o quasi sembra più sussistere dell’assetto su cui si era basato il grande periodo di

sviluppo degli anni Cinquanta e Sessanta. Il sistema produttivo ha perso la sua fisionomia distintiva e sono venute meno le interdipendenze che ne univano le varie componenti. Bastino due esempi: il primo è relativo al tracollo della siderurgia italiana simboleggiato dall'incertezza in cui si dibatte il gruppo Ilva, il cui maggiore impianto, quello di Taranto, è a rischio a causa, oltre che della crisi internazionale, delle norme antinquinamento che impongono investimenti enormi per la difesa ambientale. Il secondo è costituito dalla fusione tra Fiat e Chrysler, che molto probabilmente condurrà a una razionalizzazione della capacità produttiva degli impianti automobilistici in Italia, già attualmente molto contenuta (ormai al di sotto delle 400 mila autovetture all'anno, una cifra assai inferiore alla produzione degli altri maggiori paesi europei).

Il ridimensionamento di questi due comparti industriali equivale alla fine della fase storica in cui le maggiori filiere produttive erano identificate con gli assi portanti dell'economia italiana. In luogo delle filiere verticali, in rapida decadenza, si configurano imprese di dimensioni più ridotte che sviluppano legami di tipo orizzontale. Ma la destrutturazione della vecchia Italia industriale non si accompagna all'individuazione di un modello di produzione alternativo. Soprattutto, non si riesce a valutare fino a che punto un nuovo modello produttivo potrà sostituirsi a quello precedente, senza comportare un drastico ridimensionamento della presenza industriale.

Eppure, l'Italia potrebbe avvantaggiarsi da quella che, con una forzatura un po' enfatica, è stata identificata come la «nuova rivoluzione industriale» (Peter Marsh), basata su paradigmi tecnologici estremamente più flessibili e duttili rispetto a quelli propri della produzione di massa. In un'economia mondiale caratterizzata dalla continua moltiplicazione dei mercati di nicchia, sia nei paesi di antico sviluppo che in quelli di ascesa recente, con tecnologie di produzione altamente versatili come quelle simboleggiati dalle stampanti tridimensionali, l'esperienza industriale italiana potrebbe trovare nuove vie per affermarsi. In fondo, l'Italia è il paese che ha dimostrato la grande duttilità delle sue articolazioni produttive, dai distretti industriali alle «multinazionali tascabili». Ma per affrontare un simile tornante di cambiamento occorrerebbe, insieme con la tradizionale flessibilità operativa, anche una sicura padronanza delle nuove tecnologie e un'ottima specializzazione del capitale umano, che ne permettessero di cogliere tutte le opportunità. Allo stato attuale, non si può prevedere se il sistema delle imprese saprà intraprendere un percorso di trasformazione così impegnativo, operando prevalentemente dal basso, in maniera spontanea e non coordinata, come è avvenuto nel passato. Ancora più difficile immaginare che la politica italiana si sottragga alla propria inerzia per accompagnare e sostenere un mutamento di tale portata, vincendo la sua lunga situazione di impotenza di fronte ai grandi problemi dell'economia. Ma il ripristino di un grado essenziale di coerenza e di integrazione sistemica sembra una condizione indispensabile perché l'Italia possa provare a spezzare lo stallo di cui è rimasta prigioniera.