

Il capitalismo italiano: un ibrido infelice?

Categories : [Istituzioni e regole](#)

Tagged as : [Menabò n. 69](#), [Ugo Pagano](#)

Date : 17 settembre 2017

Negli ultimi venti anni l'economia italiana si è purtroppo distinta per una bassa crescita della produttività, pochi investimenti nella ricerca e nell'istruzione superiore e per una limitata acquisizione di diritti di proprietà intellettuale. Questi fenomeni, già ben palesi negli anni '90, si sono accentuati con le recenti politiche di austerità che, comprimendo la domanda interna, hanno anche ridotto le economie di scala specialmente per le imprese che non esportano quote rilevanti dei loro prodotti.

L'ipotesi che tutto ciò sia dovuto alla varietà di capitalismo che caratterizza la nostra economia è stata l'oggetto di un convegno tenutosi all'Università di Siena nel marzo scorso. Il workshop (anche esso intitolato "Il capitalismo Italiano: un ibrido infelice") si è aperto con una relazione di Marco Simoni e ha incluso, oltre a quello dello scrivente anche interventi di Lucio Baccaro, Filippo Belloc, Marianna Belloc, Emanuele Felice, Fabio Landini, Alessandro Nuvolari Michelangelo Vasta Massimo D'Antoni, Giulio De Caprariis, Fabrizio Landi, Antonio Nicita e Maria Alessandra Rossi. Il convegno si è poi concluso con una tavola rotonda, alla quale hanno partecipato Fabrizio Barca, Maurizio Landini e Alberto Vacchi. Lo scopo della tavola rotonda era quello di discutere l'ipotesi che i mali dell'Italia fossero riconducibili alla sua natura di "ibrido infelice" anche con alcuni protagonisti dell'economia italiana.

Questo pezzo, benché influenzato dal contenuto degli altri interventi, esprime in modo molto sintetico solo uno dei diversi punti di vista emersi nel workshop. Chi fosse interessato al vivace dibattito che si è sviluppato nel corso del convegno può trovare i video di tutti gli interventi al sito <https://www.youtube.com/watch?v=IUW6qo3HTcM&list=PL6ID3yPv6k20a9m8Ugcp7ZkUzGruLHBJs>.

A giudizio di chi scrive, un fattore che ha molto aggravato la situazione italiana è il limitato numero d'impresе con dimensioni adeguate a competere in un'economia globale, nella quale, anche per effetto dell'istituzione del WTO e degli annessi TRIPs, i brevetti (e altri "intangibili", come i marchi) comportano economie di scala e di diversificazione incoerenti con il mito del "piccolo è bello". Questa struttura delle imprese italiane, inadatta a un mondo di grandi monopoli intellettuali, sembra essere il problema essenziale del nostro paese. Gli scarsi investimenti in ricerca e istruzione sono persino in eccesso rispetto alla domanda che viene dal mondo produttivo. Nonostante il loro esiguo numero, molti nostri laureati e ricercatori sono costretti a emigrare in altri paesi caratterizzati da imprese di maggiori dimensioni.

Non va certamente sottovalutato il ruolo delle piccole e medie imprese italiane, e tanto meno la loro preziosa creatività. Inoltre un ambiente con una miriade di piccole imprese potrebbe costituire un terreno molto fertile per la selezione di un certo numero di grandi imprese. Quello che sembra inibire lo sviluppo dell'economia italiana è la mancanza di meccanismi che permettano le mutazioni necessarie al salto dimensionale di alcune imprese. Nonostante tutti i suoi difetti solo lo Stato Imprenditore è riuscito a limitare i danni di questo evidente difetto della nostra economia. Lo Stato è ancora l'azionista di riferimento nelle due (di gran lunga) più grandi imprese italiane; esso, inoltre, controlla quattro delle dieci più grandi imprese che operano nel nostro paese – delle rimanenti sei solo una è ancora italiana mentre le altre sono migrate all'estero o sono da sempre straniere come la Esso Italia.

Il salto dalla piccola impresa familiare alla grande impresa richiede modalità di governo societario compatibili con il passaggio della gestione a nuove generazioni di imprenditori. Solo a queste condizioni l'impresa può continuare a crescere dopo la scomparsa dei suoi fondatori. Delle regole giuste e certe

Menabò di Etica ed Economia

devono garantire e stimolare al suo interno la crescita delle capacità delle persone e un'efficace selezione di chi è idoneo ad avere ruoli dirigenti. Purtroppo è proprio da questo punto di vista che le imprese italiane si configurano come un ibrido infelice fra i sistemi anglo-americano e tedesco. Queste due varietà di capitalismo presentano meccanismi molto diversi per permettere salti di dimensione e di qualità delle imprese. Tuttavia entrambi permettono di cambiare il sistema di governo societario quando ciò è richiesto dalla crescita delle imprese. Questa caratteristica è uno dei motivi del successo di questi due modelli di capitalismo (un successo davvero notevole, nonostante esso coesista con numerosi aspetti negativi come quelli legati alla crescente disegualianza americana o allo affermarsi di un preoccupante dualismo nel mercato del lavoro tedesco).

Ci soffermiamo quindi sui meccanismi che permettono la mutazione da piccole e grandi imprese nel sistema tedesco e in quello americano mentre sono invece quasi assenti nello "ibrido infelice" italiano.

Il sistema anglo-americano si basa prevalentemente sul capitale azionario e la crescita dimensionale delle imprese è favorita dalla sua dispersione fra diversi proprietari. Questa dispersione del capitale azionario garantisce un graduale passaggio delle leve di comando a manager professionisti, favorendo meccanismi di selezione dei dirigenti e progressioni nelle carriere che non dipendono da legami di parentela e di amicizia. La dispersione degli interessi proprietari (e la corrispondente dispersione degli interessi dei lavoratori che hanno organizzazioni relativamente deboli) pone il problema di individuare meccanismi che allineino gli interessi dei manager con quelli degli azionisti (e con gli altri portatori d'interessi, anche loro relativamente poco organizzati). I meccanismi d'incentivazione dei manager, un'efficace giustizia civile, un meccanismo pubblico di gestione delle bancarotte, un mercato azionario liquido e trasparente, una stampa economica indipendente, le regole anti-trust (che vietano anche di avere partecipazioni azionarie rilevanti in imprese con conflitti d'interesse) la repressione dei gruppi piramidali e il crescente ruolo degli investitori istituzionali sono alcuni dei requisiti complementari al modo tipico di risolvere il problema del salto dimensionale delle imprese anglo-americane. In esse, dopo la fase iniziale di crescita dell'impresa, il potere viene a concentrarsi in un unico organo in cui coesistono sia i manager che assicurano la gestione dell'impresa, sia altri membri che esercitano una funzione di supervisione e controllo. L'esistenza di un unico consiglio di amministrazione che unisce queste due funzioni è una caratteristica fondamentale che distingue le imprese americane da quelle tedesche.

Nel mondo tedesco il credito bancario ha un ruolo molto importante per la crescita dell'impresa. Grazie a esso la famiglia dei fondatori non diluisce troppo la propria quota di azioni. In molti casi ne conserva il controllo per generazioni, anche se spesso lo esercita indirettamente mediante l'istituzione di un doppio consiglio di amministrazione. Oltre ai proprietari, che detengono blocchi di azioni ben più consistenti che nel mondo anglo-americano, fanno parte di un consiglio di primo livello anche i rappresentanti dei lavoratori. Questo consiglio seleziona i manager, ne determina le retribuzioni e ha funzioni d'indirizzo strategico e di supervisione dell'azienda. Il consiglio di amministrazione di secondo livello, composto solo da manager professionisti, si occupa invece della gestione dell'azienda. Anche dopo la crescita dell'azienda, la famiglia dell'imprenditore continua spesso ad avere una quota rilevante del capitale azionario, ma si ritrae nel consiglio di amministrazione di primo livello senza avere più un ruolo di primo piano nella gestione quotidiana dell'impresa. Anche quando le generazioni successive della famiglia proprietaria non hanno le stesse capacità imprenditoriali dei fondatori, il passaggio della proprietà dell'impresa può avvenire senza danni. La condivisione del potere con i rappresentanti dei lavoratori salva la famiglia da se stessa impedendo ai suoi membri meno capaci di diventare executive manager. Infatti, è in ogni caso vietato dalla legge tedesca fare parte di entrambi i consigli di amministrazione.

Il sistema anglo-americano e quello tedesco presentano caratteristiche diverse e non è possibile stabilire quale di essi abbia un vantaggio assoluto. Sono invece evidenti i vantaggi comparati di ognuno dei due sistemi in situazioni diverse.

Nel caso del sistema anglo-americano la rapida crescita del capitale azionario permette di far affluire

Menabò di Etica ed Economia

agevolmente risorse in organizzazioni che sfruttino nuove opportunità. Queste risorse possono facilmente essere sottratte ad altre imprese, per le quali svaniscono, invece, delle opportunità. Il trasferimento di risorse non incontra le resistenze della famiglia proprietaria o di lavoratori con capacità specifiche all'impresa.

Nel caso tedesco la riallocazione di risorse in una nuova impresa è spesso frenata dalla famiglia proprietaria e altri portatori d'interessi che esercitano un controllo indiretto mediante la loro presenza nel consiglio di amministrazione di primo livello. E tuttavia questa presenza ha anche degli aspetti positivi. Essa favorisce investimenti specifici nelle imprese da parte di soggetti che hanno con esse una relazione di lungo periodo. Questi investimenti sono preziosi quando si devono sviluppare innovazioni incrementali per migliorare le tecniche produttive e i prodotti. In questo caso il sistema tedesco presenta un vantaggio comparato che invece non si manifesta quando innovazioni più radicali richiedono la rapida formazione di nuove grandi imprese. Nell'economia globale i due sistemi tendono ad avere specializzazioni diverse e hanno rapporti non solo di concorrenza ma anche di complementarità.

Se i due modi, tedesco o americano, di favorire la crescita delle dimensioni delle imprese non presentano vantaggi assoluti, è invece evidente la loro superiorità rispetto a sistemi, come quello italiano, che non hanno alcun meccanismo per favorire il salto verso *corporation* di grandi dimensioni. Questo svantaggio assoluto è diventato ancora più evidente da quando, a partire dall'ultimo decennio dello scorso secolo, gli "intangibili" e i diritti di proprietà intellettuale sono diventati l'elemento più importante negli investimenti delle grandi imprese. Questi fattori produttivi sono caratterizzati da economie di scala e di scopo ancora maggiori di quelli che caratterizzano gli investimenti in beni tangibili. Si pensi che, per esempio, un'unità di conoscenza può essere usata un numero infinito di volte senza deteriorarsi e che la sua produttività può aumentare enormemente quando è usata insieme con altre unità di conoscenza.

In Italia, con l'eccezione delle imprese controllate dallo Stato, non si è affermato alcun sistema di governance della grande impresa. Insieme con altre cause, quali le politiche di austerità e un tasso di cambio spesso sopravvalutato, la sua assenza è, a mio giudizio, la causa del declino della nostra economia negli ultimi trenta anni. Un enorme patrimonio di capacità imprenditoriali (testimoniato dalla vivace numerosità delle piccole imprese) non riesce a tradursi in un adeguato numero d'impresе più grandi che superino il periodo in cui esse sono organizzazioni legate all'iniziativa di un singolo imprenditore. Le riforme legislative del governo societario degli anni 90 non hanno favorito l'affermarsi di uno dei sistemi che caratterizzano le economie avanzate (e nemmeno un nuovo sistema che permetta una crescita delle organizzazioni ai livelli richiesti dall'economia globale). Pur in presenza di sindacati e famiglie forti "alla tedesca", si è cercato di imitare (con scarso successo) una cultura e un modello di governance anglo-americano. Le riforme hanno soltanto portato alla generazione di un "ibrido infelice" che non riesce a far fruttare nemmeno gli scarsi investimenti in capitale umano dei nostri (pochi) giovani che sono spesso costretti a emigrare per farli rendere.

Per rilanciare l'economia italiana servono in ogni caso scelte politiche più chiare sul tipo di capitalismo e, più in generale, di economia che riteniamo appropriati per la nostra società.

In attesa di queste scelte è importante essere per lo meno coscienti del fatto che come stimolare un salto dimensionale delle nostre imprese costituisce un grande problema ancora in attesa di soluzione. Frattanto occorre per lo meno attutire l'impatto negativo del loro nanismo.

Mettere in rete le imprese come hanno fatto i tedeschi con il Fraunhofer (e già si fa in qualche caso in Italia) è un modo per rendere le piccole e medie imprese italiane competitive in settori innovativi ad alta intensità di conoscenza. Le piccole imprese dovrebbero essere stimolate a condividere con Università ed enti di ricerca sia l'uso che lo sviluppo della proprietà intellettuale.

Limitare a livello europeo i fenomeni di privatizzazione della conoscenza, che si vanno ora estendendo ai

Menabò di Etica ed Economia

“big data”, costituisce un altro modo di aiutare le piccole imprese italiane che sono più idonee ad avvalersi di tecnologie sviluppate in uno spazio pubblico che ad acquisire e sviluppare tecnologie private.

Mantenere e potenziare le imprese a partecipazione statale sono un ovvio rimedio per un'economia in cui il settore privato non riesce a generare imprese di grandi dimensioni. Privatizzare le imprese a partecipazione statale, senza essere coscienti che esse costituiscono al momento l'unica forma di *governance* delle grandi imprese sopravvissute in Italia, porta invece ad aggravare il nostro status di “ibrido infelice”.