

Il Commento | Appalti 31 Agosto 2021

Costruzioni, difendere e tutelare il «nanismo» che caratterizza la biodiversità imprenditoriale italiana

di Edoardo Bianchi (*)

Mai come in questi ultimi tempi si è parlato di "nanismo imprenditoriale" individuandolo come una delle principali cause della mancanza di competitività del nostro Paese. È davvero così? O, piuttosto, il nanismo è una modalità organizzativa delle imprese necessaria per (r)esistere nel mercato italiano? Partiamo dalla elaborazione Ance su i dati Istat 2018; in Italia sono operative nel sistema industria e servizi oltre 4.400.000 aziende che occupano circa 17.300.000 lavoratori: mediamente, pertanto, un'azienda occupa circa 4 lavoratori.

Scendendo nel dettaglio, emerge che il 61,5% delle aziende occupa 1 lavoratore, il 33,5% occupa tra 2/9 addetti, il 4,4% occupa tra 10/49 addetti e lo 0,60% occupa oltre 50 addetti.

Il quadro è chiaro: il 95% delle imprese ha trovato nel dimensionamento fino a 9 addetti la possibilità di garantire continuità aziendale e standard di concorrenzialità. Certamente, non mancheranno casi in cui ciò è il frutto di incapacità ed inadeguatezza imprenditoriale; pur tuttavia, non appare credibile che oltre 4,4 milioni di imprenditori si siano messi d'accordo per non dimensionarsi oltre i 9 addetti. Viene quindi da pensare che il nanismo, più che un male da estirpare a tutti i costi, è (ed è stato finora) una peculiarità del nostro Paese (del c.d. Made in Italy, verrebbe da dire). Un particolarismo di biodiversità (come quello agroalimentare) che rappresenta il nostro punto di forza in virtù del contesto economico, normativo e dalla capacità di interazione della Pubblica Amministrazione con cui le aziende sono state, e sono tuttora, costrette a muoversi.

Naturalmente, qui non si vuole negare né l'utilità della presenza delle grandi aziende nei mercati, né l'importanza di puntare a crescere; tutto altro, anzi. Ma la crescita può essere buona solo ove possibile, e non lo è, quando viene imposta dall'alto, attraverso un percorso "a strappi", rinnegando aprioristicamente la validità del Dna della maggioranza delle nostre imprese, come sopra descritto. Le piccole e medie imprese non hanno alcun peccato originale da mondare! Il post covid rappresenterà una formidabile opportunità: le riforme contenute nel Pnrr e nel Recovery possano costituire, ben più delle risorse, la vera sfida con cui ci giochiamo il futuro del Paese: le risorse passano, le riforme restano!

Come Ance troviamo perfetta aderenza alle parole del Ministro Giovannini quando sottolinea che quella del Pnrr è una partita che si giocherà nell'arco di 10 anni. Anche con le imprescindibili riforme ci troveremo ad affrontare un mercato necessariamente diviso per segmenti di fatturato e know how. Non tutte le imprese potranno partecipare alla Champions, alcune giocheranno la Europa League o nella Conference e la maggior parte parteciperà ai singoli campionati nazionali a loro volta suddivisi in serie A/B/C e così via.

Abbiamo visto quali esiti ha avuto la bislacca idea della Super Lega, non commettiamo lo stesso errore; con regole nuove e stabili vi è un mercato abbastanza ampio dove ognuno può collocarsi in base alla propria forza ed organizzazione.

Le ricette risolutive perseguite da soggetti fortemente sponsorizzati dallo Stato e/o dalle banche non hanno senso se rivolte al mercato interno (ti piace vincere facile), potendo avere, invece, rilevanza, almeno in una fase iniziale, in una ottica esterna, di conquista o consolidamento di mercati stranieri. Si pone, inoltre, anche un problema sempre più dirimente in termini di accesso al credito ed al mercato delle garanzie tale da determinare la permanenza o meno sul libero mercato. Continuando nella metafora sportiva, verrebbe da dire che, se sei alto 2,20 ed hai doti atletiche e buone capacità di ball handling, non ha senso giocare nel campionato di basket italiano, ma forse varrebbe la pena di tentare la avventura (straniera) nel basket Nba. Di contro, sei hai una altezza contenuta peraltro unita a non eccelse capacità balistiche forse la avventura nel basket Nba risulterebbe suicida perché inopportuna. Chi gioca nei campionati italiani, per scelta o per condizione, non per questo deve

sentirsi figlio di un Dio minore e costretto a crescere contro natura.

Scendendo per li rami ed occupandoci del comparto industriale della edilizia, come Ance ricordiamo che scorrendo le classifiche per fatturato delle prime 30 imprese italiane del 1990 ci accorgiamo che oltre il 75% non è più in vita. Non è un problema di *schadenfreude* di nessuno verso nessuno, perché eguali perdite hanno subito anche le medie imprese; negli ultimi 30 anni ha sofferto maggiormente chi era più strutturato perché con più difficoltà ha potuto fronteggiare l'enorme rovescio che ha colpito il settore. Riteniamo, come detto, che vi siano vari segmenti di mercato dove ognuno possa dispiegare la propria professionalità e la recente aggregazione (temporanea) di due delle principali imprese operanti nel settore della edilizia, facendo leva esclusivamente su risorse proprie, possa costituire un utile esempio da seguire soprattutto da chi vuole ergersi a leader e stake holder illuminato per guidare la rinascita del Paese.

Vi sono opere così diffuse da realizzare dopo tanti anni di abbandono del settore ed incuria del territorio che vi potrà essere lavoro e buona occupazione per tutti coloro che con sacrifici inimmaginabili hanno tenuto aperte ed operative in questi ultimi 15 anni le proprie aziende.

In occasione del terremoto di qualche anno or sono, Renzo Piano ha parlato di necessità di mettere in sicurezza il Paese attraverso un arco temporale che abbraccerà oltre 2 generazioni. Vi sono opere di manutenzione e messa in sicurezza del territorio ed opere quale quelle previste nella Missione 3 del Pnrr che non possono essere di appannaggio delle stesse aziende perché diversi sono i know how richiesti. Ognuno faccia il proprio lavoro senza che nessuno pensi che il subappalto possa costituire la risposta al nuovo mercato. Vi sono alcune lavorazioni che ben si prestano ad essere subaffidate ma non vorremmo che fosse consentito a pochi eletti di riutilizzare l'istituto della concessione di committenza, che da diversi anni è stato espunto dal nostro ordinamento, per svolgere di volta in volta il ruolo di committente o di impresa esecutrice a seconda delle convenienze.

Questo eccessivo *favor* verso il gigantismo con la mancanza di pubblicazione dei bandi gara e con la concentrazione innaturale nelle mani 2/3 player (che peraltro non giocano tutti con le stesse regole di ingaggio) presenterà tra qualche anno il conto, con la definitiva distruzione di un settore invece strategico nella vita del Paese. È connaturato alla vita dell'imprenditore voler crescere ed aumentare il proprio perimetro di azione, le imprese dell'Ance sono pronte ad affrontare la sfida del Pnrr per consolidare il proprio status e tentare di crescere nella speranza che le Riforme prospettate e la opzione di maggiore spesa per investimenti possano costituire un tratto distintivo dei prossimi decenni. Solo così, con un percorso virtuoso lungo e permanente tra qualche anno ci troveremo davanti a dimensioni aziendali più ampie rispetto a quelle attuali.

Per crescere in maniera virtuosa senza esporsi a sbilanciamenti ormonali occorre tempo e continuità come dimostra, ad esempio, l'evolversi della altezza media di un uomo in Italia che, come rilevato dall'Istat era nel 1900 di 162,53 cm, nel 1940 saliva a 168,47 e nel 1980 (ultimo dato Istat disponibile) si posizionava a 174,58 cm. Una idea più lisergica che utopica quella del gigantismo *tout court* che solo astrattamente tenta di coniugare obiettivi economici assoluti e irraggiungibili con quelli politici troppo generici e sfuggevoli. L'incapacità di collegarli tra loro concretamente ed in maniera permanente ha fatto sì che si scambiasse la causa con l'effetto. Se non si vuole dare credito ad un accordo silente tra oltre 4.400.000 imprenditori per dimensionarsi in fasce di (pseudo) nanismo, chiediamo grande umiltà e rispetto al decisore pubblico perché la vita quotidiana di tutti i giorni non può essere violentata da chi ha un osservatorio privilegiato per dispensare ricette. A breve avremo un significativo banco di prova nella "legge sulla concorrenza" e come Ance auspichiamo che possa rappresentare un effettivo e concreto sostegno per una ripartenza non dopata del mercato. (*) *vicepresidente Ance con delega ai lavori pubblici*

