

Il declino della grande impresa privata e la resistenza dell'impresa pubblica in Italia negli ultimi 20 anni

Private groups and State-owned enterprises in Italy in the last 20 years

Fulvio Coltorti, Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano

Keywords

Impresa privata, impresa pubblica, finanza, economia reale

Jel codes

L20, L50

Lo sviluppo italiano nell'ultimo dopoguerra è stato caratterizzato dalla crisi delle grandi imprese private, derivata da errori gestionali, dalla preferenza accordata alle operazioni finanziarie, dagli insufficienti livelli di innovazione derivanti da basse spese in ricerca e sviluppo, dall'emergere di nuove medie imprese. Al declino della grande impresa privata ha corrisposto, al contrario, una resistenza delle imprese pubbliche per le quali si pone un problema di utilizzo conveniente, nel contesto di politiche attive di sviluppo, di innovazione tecnologica e di una governance efficiente da parte dello Stato.

Italian growth in the post-war period was characterized by the crisis of large-scale private enterprises, due to management errors, the preference accorded to financial operations, insufficient levels of innovation, and the emergence of a new class of medium-sized businesses. The decline of large private enterprises has been accompanied by the resilience of State-owned enterprises for which there is a problem of efficiency, technological innovation and sound governance by the State.

I. Dinamiche dell'industria italiana

I problemi dell'economia italiana sono noti e si possono riassumere in una bassa crescita combinata con alti tassi di disoccupazione, specie nelle fasce più giovani della forza lavoro. L'industria è parte determinante, anche se non esclusiva, di questo stato di malessere. Emergono perciò analisi e diagnosi volte a suggerire politiche capaci di invertire l'attuale insoddisfacente tendenza. Da un lato stanno i fattori dell'intervento statale i quali reclamano azioni volte ad aumentare la domanda aggregata, dall'altro stanno i liberisti per i quali la politica economica o, meglio, la politica industriale costituisce un fatto censurabile in sé¹. A nostro avviso, tuttavia, prima di immaginare i rimedi occorre analizzare più compiutamente lo stato della nostra economia e, in particolare, della nostra industria.

Abbondano coloro che attribuiscono la crescita «stenta» dell'Italia ad alcune debolezze strutturali. Una delle più ci-

tate è la presenza diffusa di imprese di piccole dimensioni le quali limiterebbero i progressi della produttività dai quali dipende lo sviluppo dell'economia. Un'economia che molti dimenticano essere costituita ormai in larga misura da attività terziarie. Nel 2016 il valore aggiunto complessivo italiano è derivato per il 74% dai servizi (contro il 68% nel 1995) e solo per il 16% dall'industria manifatturiera (21% nel 1995). Quest'ultima è la branca di attività dalla quale deriva la principale fonte delle innovazioni rilevanti per il progresso economico e sociale.

La mia analisi dello sviluppo italiano nell'ultimo dopoguerra è stata già chiarita in alcuni saggi². Si è verificata una progressiva evoluzione che ha tratto lo spunto da fenomeni esterni (l'apertura dei mercati alla competizione globale, l'emergenza di nuovi Paesi in via di sviluppo) e da contingenze specifiche dell'Italia. Tra queste, la principale è stata la crisi delle grandi imprese quale seguito di errori gestionali, della bassa propensione dei gruppi di controllo a

Questo scritto prende lo spunto dalla relazione presentata il 22 maggio 2017 al convegno *Lo Stato azionista, finalità regole strumenti*, organizzato dal Presidente della Commissione industria, commercio, turismo del Senato della Repubblica, Massimo Mucchetti, e dalla Facoltà di Economia dell'Università Cattolica del Sacro Cuore.

¹ Esempi delle due posizioni sono rinvenibili nei recenti lavori di Paolo Savona (*l'accuse. Il dramma italiano di un'ennesima occasione perduta*, Rubbettino 2015) e di Franco Debenedetti (*Scegliere i vincitori, salvare i perdenti. L'insana idea della politica industriale*, Marsilio, 2016).

² Ad esempio, «Italian Industry, Decline or Transformation? A Framework», in *European Planning Studies*, n. 12-2013.

rischiare mezzi propri, degli insufficienti livelli di innovazione derivanti da basse spese in ricerca e sviluppo. In altri termini, sono in disaccordo con quanti attribuiscono i mali alla presenza eccessiva delle piccole imprese. Costoro recitano una sorta di «pianto greco» che dura ormai da mezzo secolo e cioè sin dall'ultimo dopoguerra, lamentando che i nove decimi delle nostre aziende sono piccole entità.

Tutto ciò mi ricorda una secca battuta del banchiere Raffaele Mattioli che, a proposito di una questione simile, ebbe a dire: «è un bene? È un male? Risponderei che è un fatto!»³ e con i fatti occorre fare i conti. Un'altra considerazione richiama la già citata terziarizzazione della nostra economia. L'Unioncamere ci informa che al 31 marzo scorso i registri delle imprese accoglievano più di 6 milioni di nominativi tra i quali 1,3 milioni di artigiani. L'Istat ci propone una visione meno aggiornata, ma sempre indicativa. Nel 2014 le imprese attive erano 4,4 milioni. Di queste, 2,7 milioni appartenevano ad imprenditori individuali o a lavoratori autonomi e 670 mila a società in nome collettivo e in accomandita semplice. Le società di capitale, la forma giuridica più adatta alle grandi dimensioni, erano meno di 900 mila. Questa frammentazione è coerente con la predominanza del terziario e con alcune nostre peculiarità. Le attività professionali e scientifiche contano 705 mila aziende, 1,1 milioni di ditte operano nel commercio, oltre mezzo milione nelle costruzioni. Di quei 4,4 milioni di nomi i «piccoli» manifatturieri sono «appena» 387 mila: possibile che facciano così tanti danni e siano capaci di «scacciare» le grandi imprese oligopolistiche?

In ogni caso, una riflessione sensata dovrebbe riguardare il perché queste molte piccole imprese continuino a costituire una caratteristica costante della nostra realtà industriale. La risposta, vista la loro sopravvivenza, non può che risiedere nella loro competitività. Una competitività «nonostante». Una competitività che continua a non essere sufficientemente compresa. Si tratta di incomprensioni preoccupanti perché toccano le capacità di analisi di alcuni rappresentanti delle nostre massime istituzioni dalle quali discendono poi i consigli per le politiche da praticare. Nel 2013 il Presidente Giorgio Napolitano promosse un qualificato gruppo di lavoro per proporre al prossimo governo

un quadro di riferimento per nuove politiche. In quella relazione si può leggere quanto segue: «Le due rivoluzioni che hanno cambiato le economie del mondo nell'ultimo quarto di secolo – l'avvento del paradigma tecnologico informatico e la globalizzazione dei mercati – non sono state colte dalla nostra economia con la prontezza e l'intensità di tanti altri paesi avanzati. Hanno pesato le difficoltà di molte imprese private a crescere nella dimensione (vulnus un tempo veniale, oggi mortale) e l'inefficienza delle amministrazioni pubbliche»⁴. Viene da chiedersi se questi esponenti abbiano mai visitato le imprese manifatturiere italiane, nelle quali l'informatica è la norma da molto tempo; almeno da quando fu progressivamente introdotta alla fine degli anni Ottanta del secolo scorso e poi ancora nei successivi anni Novanta⁵. Eppure, capita di leggere repliche di questo incomprensibile mantra anche nelle interviste rilasciate dalla massima carica della Banca d'Italia, ente che storicamente consiglia i nostri governanti⁶.

2. Due motori per lo sviluppo industriale

Veniamo ora ai dati. Occorre considerare che il processo evolutivo della nostra industria a cui si è accennato ha portato a configurare due distinti motori del nostro sviluppo. Da un lato le grandi imprese, dall'altro i distretti industriali e le imprese del Quarto capitalismo emerse da quelli⁷. Questi due motori producono beni di natura diversa. Le grandi imprese puntano su grandi scale produttive, su beni standardizzati e poco differenziati (acciaio, auto, chimica, petrolchimica, cavi e pneumatici, elettronica); distretti e imprese del Quarto capitalismo forniscono invece beni prevalentemente destinati alla persona e alla casa (tessili, abbigliamento, alimentari, materiali per l'edilizia, mobili) e beni di meccanica leggera, principalmente macchine. È possibile analizzare le performance dei due modelli produttivi esaminando le singole imprese oppure esaminando il valore dei beni prodotti nel nostro Paese. Nel primo caso abbiamo i dati Mediobanca sulle società italiane, nel secondo i dati di contabilità nazionale pubblicati dall'Istat. La tavola 1 riporta gli indici del valore aggiunto prodotto dai due motori ottenuti discriminando per dimensione

³ E. Scafari, «Un banchiere racconta», in *L'Espresso*, 30 aprile 1972.

⁴ *Agenda possibile. Relazione del Gruppo di lavoro in materia economico-sociale ed europea istituito il 30 marzo 2013 dal Presidente della Repubblica*, 12 aprile 2013, p. 13.

⁵ Rimando al mio *Le grandi imprese nello sviluppo industriale italiano*, Educatt 2015. Oggi, capita di visitare imprese appartenenti alla filiera tessile con una trentina di addetti che operano impianti automatizzati che assicurano un ciclo produttivo continuo organizzato su tre turni di lavoro; sicché, una piccola fabbrica nella quale si vedono all'opera solo una decina di lavoratori alla volta è in grado di produrre

ogni anno fino ad un miliardo di pezzi con produzioni altamente specializzate.

⁶ *Corriere della Sera*, 11 giugno 2017: «...le imprese avrebbero dovuto adeguarsi innovando l'organizzazione produttiva, adottando nuove tecnologie, investendo per crescere in dimensioni e qualità».

⁷ F. Coltorti, *Il ruolo dell'industria: grandi e medie imprese; in Libertà e benessere in Italia. 150 anni di storia unitaria e i traguardi del futuro*, a cura di L. Paolazzi, Editori Laterza, 2011.

Tavola 1

Imprese manifatturiere: valore aggiunto ed esportazioni (indici 2006=100)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Valore aggiunto										
Gruppi maggiori italiani	100,0	113,7	101,8	84,7	97,0	90,2	87,3	87,3	96,3	102,4
Medie imprese	100,0	109,3	110,1	102,9	109,7	113,8	113,3	119,3	124,5	127,7
Imprese medio-grandi	100,0	106,5	104,0	93,0	97,6	100,4	95,7	97,7	103,1	109,7
Imprese a controllo estero	100,0	104,5	102,9	90,1	98,6	100,0	98,6	96,7	98,5	101,9
Esportazioni										
Gruppi maggiori italiani	100,0	119,1	123,1	97,1	114,3	124,0	127,6	132,8	137,8	147,8
Medie imprese	100,0	113,3	119,4	99,1	112,7	127,4	134,1	142,9	146,7	150,1
Imprese medio-grandi	100,0	114,0	120,5	96,8	105,2	120,3	123,7	124,1	129,9	136,3
Imprese a controllo estero	100,0	108,3	109,0	92,1	100,8	110,5	113,7	111,6	111,8	114,6

Fonte: ELABORAZIONI SU DATI MEDIOBANCA (DATI CUMULATIVI DI SOCIETÀ ITALIANE, 2016)

d'impresa. Le grandi sono qui definite, in base ai criteri Mediobanca, come l'insieme delle società controllate dai gruppi maggiori, quelli che fatturano più di 3 miliardi di euro all'anno. Il Quarto capitalismo, la parte più brillante dei distretti, è composto da imprese di dimensione media e medio-grande. Le soglie stabilite dall'Area studi Mediobanca per le medie imprese prevedono un numero di dipendenti compreso tra 50 e 499 e limiti di fatturato regolarmente aggiornati (l'ultimo è tra 16 e 355 milioni di euro). Le imprese medio-grandi sono quelle che fatturano più di 355 milioni senza superare i 3 miliardi. Assumendo come riferimento l'ultimo decennio tra il 2006 e il 2015 si nota che i gruppi maggiori chiudono il periodo appena sopra il livello di partenza. Le medie imprese sono a 127,7 (con un distacco di oltre 25 punti) e le medio-grandi a 109,7 (oltre 7 punti in più dei gruppi maggiori). La performance peggiore spetta alle imprese a controllo estero (assetto proprietario riferito al 2015) che mettono in evidenza una dinamica con variazioni quasi nulle; ciò è dovuto al loro interesse prioritario verso le vendite in Italia, piuttosto che verso la gestione di complessi produttivi avanzati, anche se in molti casi questa è stata la motivazione del loro intervento (ad esempio l'acquisizione della chimica Montedison del polipropilene). La prima conclusione da trarre è pertanto che sono le imprese meno grandi a spingere la produzione e quindi la crescita.

Un secondo aspetto di grande rilievo riguarda i rapporti con l'estero. Dalla stessa tavola 1 si vede che gruppi maggiori e medie imprese chiudono il periodo con l'indice delle esportazioni a quota 150; un'ulteriore prova che la dimensione non è determinante per la conquista dei mercati esteri. Tuttavia, lo sviluppo delle catene globali del valore e la costituzione di fitte reti internazionali di fornitura tolgono in parte significato al dato delle sole esportazioni. In molti casi i beni esportati incorporano parti o beni finiti fatti produrre all'estero ed importati in Italia per poi essere ridiretti al di fuori dei nostri confini. Occorre dunque osservare il saldo tra esportazioni e importazioni, dato che non è mai disponibile a livello di singola impresa. Nella tavola 2 è stato calcolato il saldo commerciale dei beni di competenza dei due motori discriminando sempre per tipo di bene. Qui la distinzione tra i due motori è ancora più netta. Nei beni di grande impresa l'Italia è deficitaria con uno sbilancio che è diminuito negli ultimi anni a causa del ridotto assorbimento del mercato interno. Nei beni dei distretti e del Quarto capitalismo si registra invece un avanzo cospicuo che nell'ultimo quadriennio è stato intorno ai 100 miliardi di euro annui rappresentando l'origine indiscussa del saldo positivo di tutta la manifattura italiana. La seconda conclusione suscitata da queste rilevazioni porta dunque a valutare una propensione internazionale assai più robusta delle imprese di dimensione minore, contrapposta ai

Tavola 2

Beni delle imprese manifatturiere: valore aggiunto e saldo netto export-import

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Valore aggiunto -indici 2006=100											
Beni delle grandi imprese	100,0	106,4	102,9	85,1	93,5	94,7	90,3	88,9	89,1
Beni dei distretti e delle imprese del 4° capitalismo	100,0	106,2	105,2	91,8	95,1	97,1	93,5	93,9	96,1
Saldo export-Import - mld euro											
Beni delle grandi imprese	-32,2	-32,8	-25,6	-21,9	-33,5	-27,8	-2,2	-3,9	-2,2	-10,3	-9,5
Beni dei distretti e delle imprese del 4° capitalismo	76,3	85,9	88,3	68,0	71,3	82,5	95,0	100,9	101,1	100,7	100,0

FONTE: ELABORAZIONI SU DATI ISTAT

blandi risultati delle grandi società. Questa e la precedente conclusione paiono sufficienti non tanto a respingere, ma a capovolgere le motivazioni del «piano greco» richiamato in precedenza. Nella stessa tavola 2 si possono osservare gli indici dei valori dei beni prodotti dai due motori calcolati sui dati della contabilità nazionale. Anche in questo caso distretti e Quarto capitalismo staccano le grandi imprese: 7 punti in più nel periodo 2006-2014 (non sono ancora disponibili i dati Istat per l'ultimo biennio). I valori assoluti nel 2014 sono i seguenti: i beni dei distretti e del Quarto capitalismo valgono 144,3 miliardi di euro, quelli delle grandi imprese 81,4 miliardi, totale manifattura 225,7 miliardi. La ripartizione percentuale è rispettivamente 64% contro 36%: dunque prevale l'organizzazione produttiva delle imprese minori. Il valore così calcolato dei beni prodotti dai due motori comprende i contributi delle catene di fornitura e delle filiere attivate soprattutto nelle aree distrettuali. Pare ancora una volta evidente la spinta allo sviluppo di distretti e medie imprese e il freno operato invece dalle grandi società.

3. La finanza e l'economia reale

Quanto affermato nei precedenti paragrafi dà già conto del rapporto tra i due modelli produttivi. L'apertura dei mercati, contrariamente ai timori di molti, ha costituito un vantaggio per le aziende delle aree distrettuali e un motivo di qualche sofferenza per le grandi imprese. Poiché s'è visto che la dinamica del Pil (derivato dal valore

aggiunto) è stata sostenuta da distretti e medie imprese e frenata dalle grandi società occorre approfondire i motivi di questa, per alcuni inaspettata, *défaillance*. Lo faremo utilizzando ancora le informazioni pubblicate dall'Area studi Mediobanca. La tavola 3 è ricavata dalla classifica annuale delle maggiori società italiane. Essa riporta i dati sui 10 gruppi che compaiono in testa a tale classifica nel ventennio compreso tra gli anni limite 1994 e 2015.

Il 1994 propone quello che è stato il leit motiv dell'industria nell'ultimo dopoguerra: pubblico contro privato. Il più importante raggruppamento di industrie in quell'anno faceva capo allo Stato attraverso l'Iri. Esso era seguito dal Gruppo Ifi, la finanziaria della famiglia Agnelli controllante principalmente della Fiat. La dimensione del primo gruppo privato era pari a nove decimi del primo gruppo pubblico. Lo Stato figurava in questa classifica con altre due importanti società, ex enti pubblici economici da poco trasformati in Spa: l'Eni e l'Enel, entrambe operanti nel settore energetico. A seguire i principali imprenditori privati: Ferruzzi (che controllava la Montedison), Fininvest (famiglia Berlusconi, operante nel settore dei media), Cofide (De Benedetti), Pirelli e Olivetti (facente allora capo al Gruppo De Benedetti). Nona delle Top Ten era l'Ibm Semea, filiale italiana del colosso americano che gestiva un importante insediamento produttivo nel milanese. In termini di fatturato, il pubblico prevaleva tra le Top Ten con il 53% del fatturato complessivo, seguito dai privati italiani con il 43%; l'unica estera contava per appena il 3%. Venti anni dopo il quadro appare profonda-

mente cambiato. Alcuni gruppi pubblici (Enel, Eni, Finmeccanica, Saipem) hanno superato le politiche di privatizzazione (iniziate nel 1992) mantenendosi tuttavia in grande evidenza. Nel 2015 lo Stato controlla il 67% del fatturato complessivo delle Top Ten, ovvero 14 punti in più del ventennio precedente. Per contro, i privati italiani sono caduti dal 43% al 12%, 31 punti in meno, mentre il capitale straniero è salito dal misero 3% al 21%. La prima impresa privata (Fca Italy) vale ora solo il 30% della prima impresa pubblica (l'Enel). Già da questi primi dati la conclusione è che le imprese dello Stato hanno resistito rafforzandosi, il capitale estero è significativamente penetrato in Italia mentre si sono fortemente ridimensionati i nostri grandi privati.

Per chiarire meglio il cambiamento dello scenario occorre ricordare alcune principali operazioni aziendali che hanno inciso sulla struttura del nostro capitalismo e in particolare la scomparsa dalla Top Ten del primo e del se-

condo operatore privato, Fiat (Gruppo Ifi) e Montedison. A metà anni Ottanta del secolo scorso la Montedison, allora guidata da Mario Schimberni, decise di assumere lo stato di public company. In tale contesto furono realizzate due principali acquisizioni finanziarie, entrambe ostili alla compagine proprietaria che avrebbe dovuto consentire quello stato: il controllo della BI-Invest della famiglia Bonomi, sua azionista sindacata (scalata in borsa e poi incorporata), e l'incremento rilevante del possesso nella compagnia assicurativa Fondiaria, storica partecipazione della Mediobanca, ente che aveva favorito l'insediamento dello stesso Schimberni alla presidenza. Queste assai poco avvedute operazioni finirono per destabilizzare l'assetto di comando appesantendo la struttura finanziaria del gruppo. La presa di controllo della Montedison da parte della Ferruzzi, anche qui tramite scalata, aggiunse debiti su debiti senza che la nuova combinazione aziendale presentasse vantaggi particolari dal lato dell'efficienza. Nel

1993 il gruppo Ferruzzi/Montedison cadde perciò in una grande crisi finanziaria che ne minacciò il fallimento. Oltre alla cessione di alcune attività (tra cui la farmaceutica e il polipropilene), il salvataggio del gruppo comportò il passaggio del controllo ai finanziatori.

Nel 2001 la Fiat risentiva a sua volta di una gestione poco efficiente. Alla ricerca di plusvalenze per lenire il suo disastroso conto economico, la società torinese attaccò proprio la Montedison lanciando un'Opa ostile chiamando per alleata la società statale francese EdF. L'esito di questa Opa fu lo smembramento della Montedison, la cessione all'EdF della parte elettrica ridenominata Edison e la crisi della stessa Fiat per eccesso di indebitamento e mancanza di

Tavola 3

Prime 10 società italiane per fatturato

1994		2015	
società	Mrd. lire	società	Mln euro
1 Iri*	73.155	Enel*	73.950
2 Ifi / Agnelli	66.570	Eni*	67.740
3 Eni*	50.694	FCA Italy (Exor)#	22.808
4 Enel*	34.669	Telecom Italia^	19.376
5 Ferfin (Ferruzzi/Montedison)	23.297	Leonardo (ex Finmeccanica)*	12.995
6 Fininvest (Berlusconi)	10.400	Saipem*	11.507
7 Cofide (De Benedetti)	10.011	Edizione (Benetton)	11.445
8 Pirelli	9.770	Edison#	11.118
9 Ibm Semea#	9.461	Esso Italiana#	9.124
10 Olivetti	9.076	Luxottica^^	8.837
Pubbliche	158.518	Pubbliche	166.192
Private italiane	129.124	Private italiane	30.821
Estere	9.461	Estere	51.887

Fonte: DATI AREA STUDI MEdIOBANCA (LE PRINCIPALI SOCIETÀ ITALIANE).

* Società controllata dallo Stato italiano; # Società a controllo estero; ^Nel 2017 il principale azionista è la francese Vivendi. ^^La società ha deciso di integrarsi con la francese Essilor da cui sarà incorporata.

strategie vincenti sui prodotti. La Fiat, guidata da un nuovo management, nel 2009 ha colto l'opportunità di fruire degli aiuti dello Stato americano per il salvataggio della Chrysler con la quale si è infine integrata. La Fiat (poi FCA) è quindi uscita dalla Top Ten italiana perché tra il 2012 e il 2016 l'intero gruppo facente capo alla famiglia Agnelli ha deciso di «espatriare» in Olanda. Oggi resta in Italia una presenza importante, ma minore attraverso la controllata FCA Italy che, come detto, fa capo a soci residenti in Olanda.

Dal canto suo, il Gruppo De Benedetti ha ridotto di molto la sua importanza, uscendo dalla compagine proprietaria dell'Olivetti e subendo gli effetti negativi della tentata scalata alla belga SGB. Nel 1997 l'Olivetti cedette l'attività personal computers. Nel 1999, sotto la guida di Roberto Colaninno, lanciò un'Opas sulla Telecom Italia spostando i suoi interessi nelle telecomunicazioni. Diverse operazioni finirono per appesantire la situazione debitoria di tale società (originata dalla privatizzazione del gruppo Iri Stet), limitandone la capacità di espansione. La Pirelli, storico emblema del capitalismo privato italiano insieme con la Fiat, realizzò nel 2000 una fortunata vendita di attivi alle americane Cisco e Corning. Queste plusvalenze furono impiegate nell'acquisto del controllo dell'Olivetti, poi fusa in Telecom. Anche qui le difficoltà della gestione finanziaria portarono ad una nuova cessione del controllo ad una finanziaria promossa da Mediobanca e Intesa Sanpaolo. Il dissolvimento di questa finanziaria ha favorito da ultimo la concentrazione dei principali interessi in capo alla francese Vivendi. Nel 2015 la società statale ChemChina ha infine acquisito il controllo della stessa Pirelli.

4. Le new entries non cambiano lo scenario

Possibile che la nostra economia non favorisca la nascita delle grandi imprese? Di quelle imprese aventi scala multinazionale, idonee a sostenere le innovazioni tecnologiche e a trasferirle a tutti gli altri operatori industriali? I dati Istat al 2014 non ci aiutano molto perché, seguendo i criteri comunitari, considerano grandi le imprese con 250 e più addetti. Nella manifattura esse erano appena 1.197 e occupavano in media 715 addetti ciascuna. Non vengono pub-

blicati i dettagli delle imprese oltre tale soglia. Scorrendo la classifica di Mediobanca, nel 2015 i gruppi maggiori (quelli con più di 3 miliardi di euro di fatturato) nell'industria e nei servizi erano 43; il numero si dimezza considerando i gruppi con fatturato superiore ai 5 miliardi.

Tornando alla Top Ten, in realtà, vi sono state new entries, ma senza essere capaci di ristabilire una consistenza importante del capitale privato. Il principale gruppo privato italiano è oggi Benetton (con la holding Edizione), emerso nel settore tessile e dell'abbigliamento. Altra presenza importante è la Luxottica nata nel distretto bellunese nell'occhialeria. Ma questa seconda impresa nel 2017 ha annunciato la sua integrazione con la francese Essilor dalla quale sarà incorporata. Qui il problema è l'incapacità del gruppo proprietario di regolare e gestire la successione garantendo la sopravvivenza dell'impresa nella sua autonomia. A ridosso della Luxottica, nella classifica per fatturato, troviamo una società a controllo estero, la GE Italia (gruppo General Electric), la Prysmian (uno scorporo della Pirelli che segue subito dopo) e poi Parmalat: cresciuta nel settore alimentare, dopo essere stata protagonista di uno scandalo di risonanza mondiale, è finita preda di una delle più oscure società familiari francesi, la Lactalis⁸.

Come si vede, la crisi delle grandi imprese private italiane è derivata da errori gestionali e dalla preferenza accordata alle operazioni finanziarie in luogo di politiche volte ad innovare i prodotti e le tecnologie di produzione: si tratta esattamente dei difetti che lamentavano (e lamentano tuttora) i critici delle imprese minori; ma essi vanno rivolti in tutt'altra direzione. Occorre aggiungere che l'azione dello Stato appare troppo disattenta (se non ingenua) non essendo plausibile la neutralità rispetto a cosiddette «operazioni di mercato» che sottraggono al Paese importanti strumenti produttivi.

Una conferma di quanto sostenuto viene dal raffronto delle multinazionali italiane con quelle internazionali. Base di questo raffronto sono sempre i dati Mediobanca prodotti nell'indagine annuale R&S sulle imprese più grandi del mondo (Multinationals, Financial Aggregates). Da questa indagine emergono i seguenti aspetti:

- una consistenza relativamente bassa di grandi imprese multinazionali (qui il limite inferiore per la selezione

⁸ Il Gruppo dichiara un fatturato di oltre 17 miliardi di euro con 75 mila dipendenti in 85 paesi, ma non sente ancora la necessità di rendere disponibili i suoi conti consolidati. Ciò nonostante le direttive europee. V'è da chiedersi come sia stato possibile consentire a tale gruppo di acquisire la società italiana i cui dati erano al contrario totalmente disponibili e aperti al pubblico. Era difficile condannare l'asimmetria informativa che lede il funzionamento dei mercati?

delle imprese da inserire nell'indagine è di 3 miliardi di euro di fatturato). Nel 2014 l'Italia ospitava la sede di 24 gruppi, ma di questi quelli con fatturato superiore a 10 miliardi di euro erano solo 3. In confronto, la Francia contava anch'essa 24 gruppi ma di questi erano 17 quelli che superavano la soglia dei 10 miliardi; la Germania ne aveva 23 e il Regno Unito 20, entrambi i Paesi con 19 multinazionali oltre i 10 miliardi di giro d'affari;

- un'attenzione insufficiente all'innovazione e alla crescita interna. Nel 2014 il tasso d'investimento delle multinazionali italiane è stato pari al 6,9% contro il 12,8% delle tedesche, il 9% delle britanniche e il 7,6% delle francesi. Le spese di ricerca e sviluppo in Italia erano intorno al 2% del fatturato contro il 4,8% delle tedesche, il 3,9% delle francesi e il 3,9% delle nord americane;
- una crescita molto bassa. La variazione degli attivi tra il 1992 e il 2014 (tavola 4) è stata pari al 142% contro il +279% delle tedesche e il +330% delle britanniche; solo le francesi sono cresciute meno di noi in quel periodo (+120%) e questo spiega probabilmente le acquisizioni che hanno fatto negli anni seguenti.

La consistenza degli attivi delle multinazionali italiane rispetto a quelli cumulati dei nostri principali concorrenti (Francia, Germania e Regno Unito), salita dal 15% nel 1992 al 17% nel 1995, è scesa all'11% nel 2014. Questa percentuale cade ancora al 5,9% se si tiene conto dei passaggi di proprietà intervenuti sino ad oggi.

Non c'è dubbio che in questa caduta di rilevanza internazionale delle grandi imprese private italiane abbia giocato anche la scomparsa della Mediobanca di Cuccia che sino ai primi anni 2000 costituiva un elemento di coesione del

Tavola 4

Espansione delle multinazionali 1992-2014

Variazione % del totale attivi di bilancio	
Sedi delle imprese	%
Francia	119,8
Italia	142,2
Germania	278,6
Regno Unito	329,6

Fonte: ELABORAZIONE SU DATI R&S, MULTINATIONALS (2016).

capitalismo privato⁹. Oggi, quest'ultimo è rappresentato praticamente dalle sole imprese del Quarto capitalismo la cui struttura tende ad essere diversa da quella delle grandi multinazionali, soprattutto per quanto riguarda la maggiore propensione al rischio dei mezzi propri. Esse si distinguono inoltre per la diversità dei percorsi di crescita dimensionale; viene privilegiata la crescita interna rispetto alle fusioni e acquisizioni. Sono queste ultime che portano allo sviluppo dei grandi gruppi multinazionali, ma per realizzarle occorrono «vocazioni» di lungo periodo che paiono mancare agli industriali privati nel nostro Paese.

Le poche grandi imprese private sopravvissute presentano per giunta una struttura finanziaria assai debole. L'esame dei loro bilanci mette in evidenza attivi improduttivi (cosiddetti intangibles) che prevalgono su quelli produttivi con il loro finanziamento che viene assicurato soprattutto dai debiti finanziari. Sicché vien da pensare che il loro assetto proprietario sia tutt'altro che stabile.

L'unica categoria di grande impresa che appare resistente e adeguata è quella delle imprese pubbliche. Qui patrimonio netto e passivi a media/lunga scadenza coprono circa i due terzi degli attivi tra i quali quelli improduttivi sono solo il 15%. Nasce spontanea la domanda «che cosa fare di queste imprese»? La loro cessione sul mercato rischierebbe di riprodurre esperienze passate rivelatesi negative (vedi acciaio e telecomunicazioni). D'altro canto gli introiti dalle eventuali privatizzazioni sarebbero piccola cosa e non varrebbero a ridurre in misura significativa la consistenza del nostro debito pubblico. Vi sono poi molti altri timori giustificati da ricerche approfondite recenti e meno recenti, restando comunque assodato che non si rilevano differenze sostanziali tra le performance delle imprese private e di quelle pubbliche¹⁰.

A nostro avviso, ferma la condizione di economicità della gestione, l'utilizzo più conveniente delle imprese pubbliche rimaste (forse fortunosamente) può essere visto nel contesto di politiche attive di sviluppo e di innovazione tecnologica¹¹. Il controllo statale è un fenomeno che si è molto espanso negli ultimi anni, mentre le privatizzazioni sono diminuite di interesse proprio a causa dei loro effetti sovente negativi. La citata indagine di R&S sulle multinazionali riferisce che nel 2014 i gruppi multinazionali

⁹ Rinvio al mio *La Mediobanca di Cuccia*, Giappichelli, 2017.

¹⁰ Si veda M. Florio, relazione al Convegno citato in apertura di questo lavoro e ancora M. Florio, «Per una comparative political economy dell'impresa pubblica: alcuni contributi recenti (2013-2015)», in *Economia Pubblica*, n. 2-2016.

¹¹ In questo senso v. M. Mazzucato, *Lo Stato innovatore*, Laterza, 2013.

industriali a controllo statale operavano principalmente in Cina (744 miliardi di fatturato aggregato), Russia (336 miliardi), Italia (174 miliardi), Scandinavia (144 miliardi), Francia (124 miliardi) e Germania (33 miliardi). Le grandi imprese pubbliche italiane possono considerarsi efficienti e adeguate ai mercati dei beni e dei capitali che debbono affrontare. A mio parere ciò che ancora manca è una governance più adeguata e meno invasiva da parte di quello

che venne definito l'«azionista politico occulto». Fu la sua inframmettenza a distruggere l'Iri (che l'Unione Europea ci obbligò poi a liquidare) e molte altre importanti imprese nell'industria e nella banca. Occorre una nuova organizzazione nella quale lo Stato non figuri come impositore di oneri impropri, ma come garante di gestioni efficienti e di sviluppi locali volti alla diffusione del progresso tecnologico. ■

