

L'ANALISI

Si rischia di chiudere per legge l'orizzonte delle imprese

Michele Tronconi

Se ne parla quasi fosse una sorta di assassinio dell'occupazione nazionale, ma è vero solo in certi casi. Come di fronte a un'ipotesi di reato, anche per la delocalizzazione bisogna valutare le motivazioni e le circostanze. Alcuni esempi. La Harley Davidson ha annunciato di spostare fuori dagli Usa parte della produzione per aggirare i dazi imposti dalla Ue quale ritorsione a quelli di Trump. Verranno probabilmente spostate le fasi finali di assemblaggio. Tecnicamente è una delocalizzazione verticale, cioè solo di una fase produttiva. È la storia che si ripete. A partire da fine Ottocento molte delocalizzazioni sono state operate per continuare ad esportare prodotti intermedi, completando la lavorazione all'estero, evitando così i dazi ad valorem imposti improvvisamente sui prodotti finiti. Anche in passato ci fu chi temeva una riduzione dell'occupazione nazionale, ma i fatti dimostrarono il contrario. Come risulta anche oggi quando si analizzano, in media, le ricadute degli Investimenti Diretti all'Estero. Eppure, ciò che gli americani potranno continuare a fare, nonostante le ire del loro presidente, destreggiandosi nella guerra commerciale che lui stesso

ha innescato, a noi sarà precluso. Per decreto. Un altro esempio. Mettiamo di operare nella catena del valore automotive. Il nostro principale cliente, una nota multinazionale delle quattro ruote, ci chiede di realizzare un impianto in Brasile, in prossimità di una sua catena di assemblaggio. Serve per migliorare le sinergie di fornitura. È un prendere o lasciare. Nel senso che, se non si accetta, il cliente si rivolgerà a un altro fornitore e i suoi acquisti presso di noi inevitabilmente scemeranno. Ovviamente, converrebbe investire anche all'estero, piuttosto che dover disinvestire solo in patria per carenza di domanda. Ultimo esempio. Siete titolari di un brevetto per realizzare un prodotto innovativo, apprezzato sul mercato nazionale, ma che ha un basso rapporto valore/peso. Come solitamente avviene nel beverage, o nelle malte cementizie. Gli affari vanno bene e si pone il problema di entrare in qualche mercato lontano, molto competitivo ma redditizio, come gli Usa, o la Cina. Produrre in Italia e trasportare colà il prodotto bell'è fatto significherebbe dover caricare un elevato onere aggiuntivo sul prezzo di vendita. La soluzione non può che essere la produzione in prossimità del mercato di sbocco, realizzando un nuovo insediamento greenfield. Come nel caso

precedente, cioè, stiamo parlando di produzione aggiuntiva e non sostitutiva. In tutti i casi considerati le circostanze dipendono dal mercato e il movente sta nella difesa della propria posizione competitiva. Penalizzare ogni tipo di delocalizzazione, come sembra di capire leggendo il Decreto Dignità, è come mettere sullo stesso piano la legittima difesa e l'assassinio vero e proprio. Non solo: dare vita a una norma senza i necessari distinguo lascia covare il dubbio che ogni decisione imprenditoriale possa essere sottoposta a qualche penalizzazione ex post, anche a distanza di molti anni (cinque), quando le condizioni di mercato sono già cambiate nuovamente. Ciò rischia di spingere le imprese ad arretrare, anziché fare passi avanti. Proprio quando avremmo più bisogno di crescere, d'investire, sia sul fronte domestico, sia su quello estero. Senza dimenticare che per un Paese come il nostro, con un forte fabbisogno di materie prime, l'internazionalizzazione è una strada obbligata, sia essa leggera, fatta solo di esportazioni, sia di quella pesante, fatta anche di Investimenti Diretti all'Estero. È da questa sfida che dipende l'occupazione. Non dalla chiusura, per legge, dei nostri orizzonti.

Michele Tronconi è Consigliere Simest Spa

© RIPRODUZIONE RISERVATA

