

Il convegno di Vicenza

CONCORRENZA FATTE PAROLE

di GIOVANNI COSTA

Spero e mi auguro che gli imprenditori veneti che in Fiera a Vicenza hanno applaudito *anche* Giavazzi e Monti che discutevano di concorrenza fossero ben coscienti di quel che facevano. Lo spero perché significherebbe che finalmente certi concetti, certi modi di argomentare hanno fatto breccia. Me lo auguro, perché significherebbe che hanno capito in quale direzione deve cambiare il modo di gestire le loro imprese.

«Ma siete sicuri di volere la concorrenza?». Chi ha posto questa domanda ai convegnisti vicentini con intento forse più ironico che provocatorio, potrebbe aver cercato di smascherare un po' d'ipocrisia e stanare una parte d'imprenditori inclini all'opportunismo, «tifosi della concorrenza, ma applicata agli altri», come ha scritto Ilvo Diamanti. Ma potrebbe aver invece dato il suo contributo a perpetuare l'ipocrisia, che ha ammantato i più recenti dibattiti. Qualche esempio. Si parla della centralità della famiglia ma, si sa, la carne è debole e quindi «fate quello che dico, non quello che faccio». Si parla della laicità delle istituzioni ma, per non essere accusati di laicismo, «Parigi val bene una messa». Si parla di tasse ma il lavoro nero dà un contributo rilevante al Pil. E quindi anche per la concorrenza, lodiamola pure ma sapendo bene che l'imprenditore per sua natura la rifugge. E' vero che se funziona la concorrenza, ci dice la teoria economica, il profitto tende ad annullarsi. Ma sta proprio qui il ruolo virtuoso della concorrenza, bene illustrato dagli studi presentati dai ricercatori di Confindustria, e non solo per quanto riguarda multiutility, banche e lavori pubblici. L'imprenditore, se vuole riconquistare margini di profitto, deve diventare più efficiente, aumentando la dimensione per godere d'economie di scala, migliorando la tecnologia, l'organizzazione, la formazione del proprio personale. Oppure deve innovare rendendo i suoi prodotti e i suoi servizi «unici», godendo così di una posizione di rendita almeno fino a quando i suoi concorrenti non si adegueranno. E' questo il meccanismo che genera valore che poi si trasferisce ai consumatori e a tutto il sistema.

Quando gli imprenditori finalmente parlano di concorrenza come di un bene pubblico andrebbero presi sul serio, senza sottintesi. Sono valori che devono crescere assieme a tutto il Paese e non essere piegati alle contingenze elettorali. La concorrenza come hanno spiegato molti interventi a Vicenza ha bisogno di regole. Poche, semplici, ma regole. Chi non vuole le regole, non vuole la concorrenza e se la cava con le battute, fa l'occhiolino: concorrenza, Stato laico, tasse, famiglia? Suvvia, siamo un po' concreti. Non era poi una cattiva idea riflettere, com'è stato fatto per buona parte del convegno con varietà e ricchezza di contributi, su come rimettere a punto la macchina, ponendo per un po' tra parentesi la scelta del pilota. Ma non tutti i politici, locali e nazionali, intervenuti a Vicenza hanno colto la novità della proposta.

g.costa.cdv@virgilio.it