

Ricerca e innovazione tra finanza ed economia reale

– di Giovanni Costa –

Il 27 dicembre sono stati premiati, dall'Associazione Bellunesi nel Mondo e dal Rotary, al Centro Giovanni XXIII di Belluno 14 giovani ricercatori che operano all'estero, molti dei quali membri del social network «bellunoradici.net». Talenti di origine bellunese che onorano il nostro territorio in tutto il mondo. Giovanni Costa, presidente della Cassa di risparmio del Veneto che ha sostenuto l'iniziativa, ha intrattenuto i presenti con un intervento che viene riportato integralmente.

Globale e locale

Nell'epoca della globalizzazione quanto conta il locale? Moltissimo ma a due condizioni. La prima di non considerare la globalizzazione un'opzione che si può anche rifiutare. La globalizzazione è! La seconda di non contrapporre il locale al globale, ma di considerarlo un modo di essere nel globale, un'ancora che permette di non perdersi nel globale. L'identità è una dimensione che l'economia standard ha rimosso creando modelli, spazi e strutture che per funzionare hanno bisogno di negarla. È da questa negazione che forse è nata l'ultima grande crisi. Marc Augé il creatore del concetto di non luogo (inteso come spazio di concentrazione di persone dove lo scambio sociale e affettivo è praticamente nullo: aeroporto, supermercato, autostrada) ha recentemente spostato l'attenzione sulle non persone, individui cui sono negate identità e cittadinanza. Parafrasando le negazioni di Augé si può ricostruire lo scenario teorico ed empirico entro cui è maturata una crisi fatta di non persone (l'individuo ridotto dagli economisti a operatore logico) che si aggiravano per non luoghi (i mercati che postulano l'irrilevanza della specifica identità delle parti contraenti) e si scambiavano non beni (gli indici) pagando con la non moneta degli alchimisti finanziari. Molti pensano oggi che per uscire dalla crisi bisognerà tornare all'economia reale, alle persone vere. Forse è ozioso chiedersi se siano i non luoghi a creare le non persone o viceversa. Certo è che

«La scienza è capace non solo di metodi e tecniche operative per la conoscenza, ma anche di modelli, di fini per una coscienza civile: dopo aver fornito i mezzi per costruire l'uomo su misura, la scienza può aiutare a realizzare un mondo a misura dell'uomo».

Adriano Buzzati-Traverso,
L'uomo su misura,
Laterza, Bari, 1969, pp. 307

esiste il problema di gestire le compatibilità tra persone e luoghi.

Dare identità, consistenza e continuità temporale ai luoghi di produzione, consumo e divertimento significa porre le premesse per costruire (o ricostruire) un'identità in cui ciascuno possa riconoscere, attraverso cui farsi riconoscere, sviluppare un sistema di relazioni, identificare i gruppi sociali di riferimento e i tratti

distintivi che li differenziano da altri. Differenziare e integrare sono le due polarità attraverso cui passa la soluzione di problemi apparentemente lontani quali l'organizzazione produttiva e sociale o il marketing per uscire dalla crisi. Nella differenziazione il pericolo è di creare un eccesso di frammentazione, costruire barriere mentali che inducono una visione stereotipata dell'altro, un eccesso di fiducia nelle proprie forze e capacità, una sistematica sottovalutazione dei segnali che provengono dall'esterno e una sostanziale incapacità di cambiare, di metabolizzare il diverso. Nell'integrazione il pericolo da evitare riguarda l'appiattimento sullo stesso modello, la negazione delle differenze e della pluralità di esperienze e bisogni. Le economie di scala e di replicazione sono perseguiti a scapito delle economie di varietà e di innovazione. I modelli di consumo e produzione convergono a livello globale in una desolante uniformità che genera stagnazione.

L'identità nazionale e regionale, per lungo tempo bandiera esclusiva di certi settori politici e

intellettuali, oggi ha assunto caratteri più definiti ed è divenuta un patrimonio comune che va oltre gli steccati ideologici. Tuttavia non è ancora abbastanza digerito e assimilato il concetto che l'identità può essere una piattaforma di apertura e non una cappa di chiusura, una preziosa risorsa sociale che consente di affrontare il problema dell'integrazione degli immigrati senza confusioni; il problema della globalizzazione dell'economia senza provincialismi; il problema della governance europea senza complessi e cedimenti. Ma questo vale anche per l'identità veneta, nella versione correntemente (sovra) esposta?

Non esiste alcuna ragione perché non debba valere anche per questa regione. Eppure ci sono numerosi fattori che giocano a sfavore dell'identità veneta a causa di un'immagine che viene alimentata più dall'interno che dall'esterno. Una comunità è tutta responsabile della propria immagine e se questa viene sistematicamente distorta, non serve prendersela con i media o fantasticare su presunti complotti. È più utile fare una seria riflessione non trascurando che l'assenza di strumenti di comunicazione a diffusione nazionale può costituire un limite denso di conseguenze.

Un'immagine assertiva, capace cioè di convincere, trasmettere all'interno e all'esterno competenza e sicurezza non s'improvvisa. Lo si capisce con alcune semplici domande. Perché la conquista di posizioni nazionali di rilievo e di grande visibilità politica, viene interpretata da alcuni come occasione per riscattare una lunga esclusione e un'atavica remissività usando arroganza, spacconeria, supponenza che li trasformano in penose macchiette? Perché la legittima e fisiologica competizione tra leader locali scade nei toni di una rissa da condominio senza nemmeno le finezze delle baruffe goldoniane? Perché la celebrazione di prodotti locali dal prosecco alla grappa, che danno lavoro e benessere a migliaia di persone e conquistano ovunque nuovi primati, scade spesso in folklore etilista? Perché la lingua popolare che pure è carica di storie e di significati si trasforma in afasia mediatica, in incapacità di comunicare pur avendo in Andrea Zanzotto uno dei maggiori poeti del Novecento che l'ha portata a livelli elevatissimi? Perché la religiosità e i valori della tradizio-

ne che hanno un profondo radicamento popolare sono fatti propri da improbabili crociati dell'ultima ora che li convertono in manifesti che sollecitano comportamenti opportunistici, egoismi, intolleranza, negazione di diritti di minoranze, quando non diventano affarismo pigliatutto? Perché la mistica della piccola impresa rallenta l'evoluzione verso l'azienda di medie dimensioni in grado di pilotare filiere lunghe non distrettuali, divenute a loro volta globali? E la lista potrebbe continuare.

Per rispondere a queste domande non serve re- criminare e andare alla ricerca di colpevoli. Serve piuttosto scoprire e raccontare i protagonisti di domani che hanno superato questi blocchi mentali e si possono incontrare tra giovani sindaci (spesso donna) che alla testa di coalizioni di diverso orientamento risolvono pragmaticamente problemi lasciati incarenire da chi li ha preceduti; tra imprenditori di seconda generazione che si muovono con agilità e proprietà di strumenti finanziari, concettuali e linguistici nel villaggio globale; tra ricercatori che alimentano il trasferimento tecnologico che darà una seconda giovinezza a settori tradizionali e ne aprirà di nuovi; tra professionisti che reinterpretano il loro ruolo in una dimensione internazionale fornendo alle imprese e alla comunità servizi eccellenti basati su conoscenza, creatività, innovazione. Sono questi i nuovi attori di un futuro che è già cominciato e che tutti dobbiamo cercare di capire e di rappresentare.

Innovazione

C'è nel nostro paese un diffuso spirito anti-impresa di cui sono vittime gli stessi imprenditori quando si mettono alla ricerca di «altro» per giustificare il loro ruolo. Gli sciagurati cantori della decrescita in questi giorni sono accontentati (-2,50%) anche se i loro inconsapevoli seguaci cominciano a capire che questa decrescita non è poi così felice come voleva far loro credere Latouche. Lo capisce soprattutto quel 35% di giovani che non trovano lavoro o non hanno nemmeno cominciato a cercarlo.

Alla ricerca di alibi si è ridotto a caricaturare il concetto di responsabilità sociale dell'impresa, limitandolo a un po' di fotovoltaico (fatto con soldi pubblici) e a qualche irrilevante rituale etico-contabile (bilancio sociale) dimenticando

che forse investire, innovare e creare lavoro è, e resta, la *core responsibility* dell'impresa. Gli imprenditori non possono tornare a fare il loro mestiere senza i manager che a loro volta devono capire che il loro ruolo ha senso solo accanto agli imprenditori.

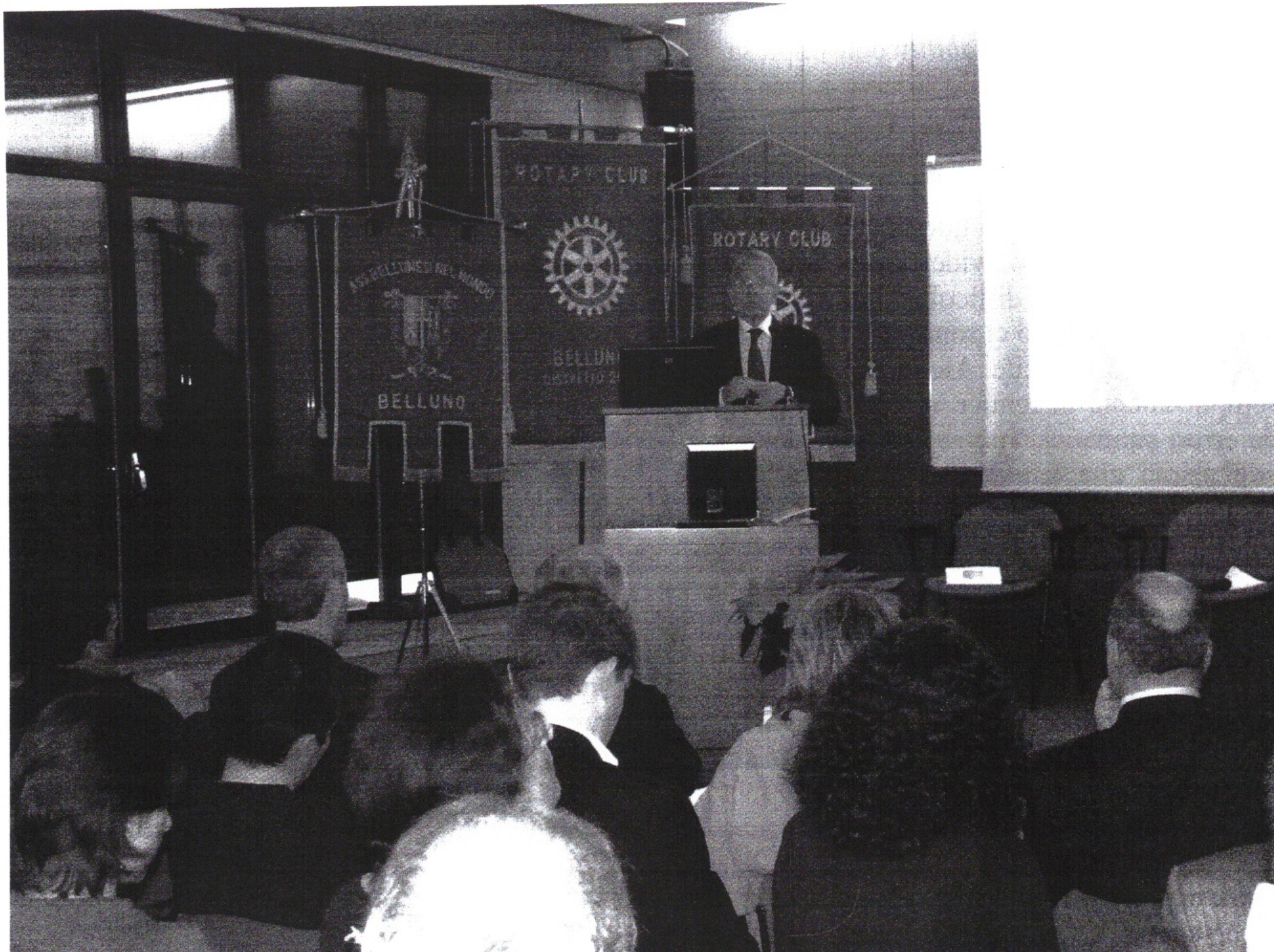
Il Cerved ha diffuso in questi giorni dati allarmanti¹ che sembrano evidenziare che chiudono non solo aziende in difficoltà ma anche aziende in salute. Nel Veneto ci sono casi eclatanti di famiglie che sono uscite. Alcune per trasformarsi semplicemente in rentier altre perché costrette da errori strategici. Tutte accampano varie giustificazioni che hanno in comune le avverse condizioni del sistema paese, che sicuramente ha gravi colpe ma non è la vera o la sola causa. Lo dimostra il fatto che spesso queste famiglie sono sostituite da investitori stranieri (quindi non è vero che gli stranieri non investono in Italia) che stanno ottenendo ottimi risultati con manager italiani (quindi non è vero che le nostre università non formano buoni professionisti). L'Italia è il secondo fornitore (esclusi i motori) della Boeing per il 787 di cui Alenia produce la fusoliera. Gli Elicotteri Agusta sono un benchmark con forniture anche agli Usa. Ma in una recente gara di Trenitalia per fornitura convogli per reti locali Alstom (Francia) batte Breda Fer-

¹ Dai dati Cerved relativi ai primi nove mesi del 2012, i fallimenti sfiorano infatti quota 9 mila (+2%), a cui si aggiungono 1.500 procedure concorsuali non fallimentari (+7,3%) e 45.000 liquidazioni (+0,3%). Inoltre, allargando il campo di analisi a tutte le procedure concorsuali e ai casi di liquidazione volontaria dell'azienda, emerge un impatto ancora significativo della recessione: tra gennaio e settembre del 2012 sono infatti uscite dal mercato 55.000 aziende, valore record nel decennio (+0,8%). "Il forte aumento del numero di imprenditori che decidono volontariamente di liquidare le proprie società", commenta Gianandrea de Bernardis, a.d. di Cerved Group, "è un aspetto che fa riflettere, soprattutto se a chiudere sono imprese in grado di creare ricchezza. Le liquidazioni aumentano anche tra società sane, che probabilmente hanno aspettative pessimistiche sul futuro. Capire le ragioni del fenomeno e il destino di queste società è fondamentale per invertire le tendenze in atto". I dati relativi alle società di capitale, da cui si sono escluse le cosiddette scatole vuote (aziende attive sulla carta ma che di fatto non operano sul mercato), consentono di misurare con accuratezza l'impatto della crisi su settori e aree geografiche, e segnalano alcuni fenomeni non evidenti dall'analisi dei soli default. Le chiusure crescono in particolar modo nei settori delle costruzioni (+9,9%), del terziario (+6,3%) e nella manifattura (+1,5%). A subire l'impatto maggiore sono il sistema casa (+4,9%), il sistema moda (+4,5%) e il comparto utility/energia (+4,5%). Tra le regioni, quelle che hanno avvertito più pesantemente la crisi risultano Marche (exit ratio pari al 3,7%), Lombardia (3,7%) e Puglia (3,6%).

roviaria con un'offerta di 6 mln contro una di 9 mln. Questo vuol dire che un divario di competitività difficilmente rimontabile. E non si dia colpa solo ai bassi investimenti in ricerca di base. Come sostiene Alfonso Gambardella (*Innovazione e Sviluppo: Miti da Sfatare, Realtà da Costruire*, Egea, Milano, 2009) la nostra capacità di produrre idee è aumentata negli ultimi decenni in misura molto maggiore della nostra capacità di trovarne usi validi ed efficaci, tali da interessare ampie fasce di mercato e garantire un ritorno economico. Si è formata una strozzatura, dove le idee si ammassano perché non riescono a imboccare il passante verso il business. E, quanto più efficiente diventa la «tecnologia» di generazione di nuove idee, tanto più lunga e affollata sarà la coda. Più che problemi in cerca di soluzione, ci sono tante soluzioni (potenziali) alla ricerca di problemi. Questa ricerca si sviluppa secondo un processo confuso. Di tanto in tanto si trova la combinazione vincente e si sviluppa un business innovativo. È possibile rendere più efficiente tale processo di accoppiamento dei risultati della ricerca con i problemi? Parlare di questo significa parlare d'imprenditorialità. La risorsa scarsa non sembra essere l'investimento in ricerca di base e avanzata, e sia detto solo per paradosso perché le università in Italia e nel Veneto non hanno ancora budget adeguati. La vera risorsa scarsa, secondo questa prospettiva, è la capacità di dialogare con i risultati che la ricerca ha già prodotto e di combinare tecnologia, utilizzatori, sviluppatori con modalità che diano risposte nuove a bisogni esistenti o ne facciano emergere di nuovi. Servono imprenditori e imprese in grado di concepire progetti supportati da dimensioni e capacità di stare nelle filiere lunghe richieste dalla globalizzazione. E dove non arrivano le singole imprese possono arrivarci le reti d'imprese, le joint ventures, le aggregazioni pubblico-privato, la nuova finanza attenta all'economia reale.

Non solo Hi-Tech

In questa dimensione si possono ripensare anche le cose più semplici: si calcola che il mercato di prodotti, non necessariamente contraffatti ma sicuramente fatti male, che nel mondo propongono le idee del made in Italy, vale dai cinquanta ai sessanta miliardi di euro. Una somma enorme



Giovanni Costa nel corso del suo intervento

di cui l'Italia dovrebbe riappropriarsi prima che lo facciano gli altri che hanno dimostrato di catturare e imporre standard. In Italia la pizza e la pasta fanno parte della cultura alimentare e culinaria, eppure l'idea di inserirle in un «concept» innovativo di ristorazione è venuta a Pizza Hut che ne ha fatto un successo mondiale. L'Italia ha inventato prodotti come il cappuccino, il caffè espresso, i gelati ma ha lasciato a Starbucks, Nestlé-Nespresso, Baskin-Robbins l'opportunità di farne dei business mondiali. Solo recentemente assistiamo a qualche fermento con Grom (gelati), Eataly (italian food) e con la diversificazione intrapresa da IllyCaffé (thé, cioccolato, vino, soft drink). Mi piace ricordare che avendo sviluppato questi concetti alla presentazione di un mio libro² al teatro della Sena

a Feltre qualche mese fa, concludevo dicendo in tono provocatorio che i bellunesi si erano già fatti scippare i gelati dalle multinazionali del food e che non mi sarei meravigliato se lo stesso accadesse per i «casunziei». Ebbene ho recentemente incontrato due bellunesi che mi hanno annunciato che sulla base di questo stimolo stanno per aprire un «flagship store» a Padova per lanciare, novelli Giovanni Rana, appunto i «casunziei» prima in Italia e poi nel mondo.

I tedeschi esportano più di noi non solo nelle automobili e nei macchinari ma anche nell'alimentare. La percentuale del nostro export in questo settore è inferiore a quello della Germania, che esporta il 27,5% della propria produzione alimentare (latte e derivati, carni, cioccolata, thé e caffè). L'Italia riesce a esportare solo il 19% di quanto produce nell'alimentare e tale percentuale è talvolta inferiore anche a quella di altri settori del made in Italy. Per affermare, oltre ai casi citati, l'agroalimentare italiano su scala

² Costa G., *La sindrome del turione. Nordest, mercato globale e imprese adeguate*, Nordesteuropa, Marsilio editori, Venezia, 2012.

globale sarebbe necessario organizzare la fase di commercializzazione oppure allearsi con grandi catene di distribuzione multinazionale (che in Italia non esistono). Se l'Italia raggiungesse la Germania nella percentuale di export su fatturato nazionale dell'agroalimentare realizzerebbe un aumento delle esportazioni di quasi 10 miliardi di euro (oggi siamo a quota 24,3 miliardi) (vedi: "Le esportazioni del settore alimentare di Italia e Germania: un confronto", Paper del Servizio Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo, Settembre 2012).

È l'Ikea che vende i mobili italiani: Ikea è, infatti, il maggiore acquirente al mondo di mobili italiani. Quattro dei suoi ventotto grandi fornitori sono localizzati nella Marca Trevigiana. Il Gruppo acquista in Italia l'8,24% dei prodotti, la maggioranza dei quali viene da Veneto (38%) e Friuli Venezia Giulia (30%). L'Italia rappresenta il quinto mercato di vendita con circa il 5-6% del fatturato globale di Ikea, ma è il terzo mercato di approvvigionamento dopo Cina e Polonia. Questi esempi sono la dimostrazione che la capacità manifatturiera non basta più. È la dimostrazione che il presidio della produzione non è più in grado da solo di garantire ricchezza e occupazione qualificata a un settore o a una nazione. Per salvaguardarne il ruolo, la manifattura deve essere integrata dalla capacità di organizzare la catena del valore dalla concezione del prodotto, alla produzione e alla sua distribuzione con il sostegno di complessi servizi finanziari, logistici e di marketing; che è proprio quello che fa il quartier generale di Ikea più con ingegneri ed economisti aziendali che con falegnami. Quello che fanno nei settori più tecnici del business to business la Carel di Brugine, la Fiorentini di Vicenza, Sit Group di Padova, la Carraro e la Maschio Gaspardo di Campodarsego, solo per fare alcuni esempi nordestini, che hanno in comune la fuoruscita dal distretto di origine attraverso gli investimenti diretti esteri, i soli in grado di assicurare sviluppo internazionale e conservare la tenuta di occupazione qualificata in patria. Molte sono le cose che, come si vedrà più avanti, possono fare le banche per aiutare le imprese, soprattutto quelle di minori dimensioni, a trovare una nuova collocazione in filiere più lunghe ed estese internazionalmente.

Non solo food

Passando a cose high tech, le conoscenze generate dalla ricerca sui nano materiali, su nuovi principi attivi per i farmaci o sulle fonti alternative di energia sono un deposito enorme d'idee ancora in buona parte da utilizzare per lo sfruttamento economico. La domanda che università, imprese e responsabili delle politiche regionali dell'innovazione dovrebbero porsi è la seguente: è meglio dedicare le risorse scarse di cui disponiamo nel cercare di rimontare la distanza con i Paesi più avanzati in questi campi di ricerca, o investire di più sul trasferimento tecnologico e sulla valorizzazione di ciò che già si conosce? Sulla necessità di aumentare la capacità d'innovazione del sistema delle imprese c'è un generale accordo. Non altrettanto su come perseguire questo obiettivo. Quello dell'innovazione è un problema multidimensionale che non può essere affrontato in un solo punto. Si devono trovare molti punti di attacco. Come sempre, sarebbe saggio partire dall'esistente. E' vero che le piccole e medie aziende della regione non hanno le dimensioni per sostenere staff di ricerca e sviluppo adeguati e che i settori ad alta tecnologia non sono particolarmente presenti. Ma sarebbe un errore sottostimare la quantità d'innovazione che quotidianamente si realizza nelle nostre imprese, anche in quelle che operano nei settori così detti tradizionali.

L'economia industriale ha da tempo messo in discussione la distinzione tra settori innovativi e settori tradizionale, tra settori maturi e settori emergenti. Anche il settore più maturo e tradizionale può essere portato a una nuova infanzia (*neo-infant industry*). Nel Veneto le enormi potenzialità d'innovazione delle Ict e dei nuovi materiali non hanno ancora indotto tutti i cambiamenti in teoria possibili anche nei settori tradizionali. Tali cambiamenti riguardano prodotti e processi ma anche la stessa gestione dell'impresa. Per questo tipo d'innovazione molte conoscenze sono già incorporate in macchine, software, servizi di consulenza, formazione tecnica e così via. È sufficiente che gli stimoli del mercato e della concorrenza trovino un ambiente ricettivo e ben disposto, che le infrastrutture siano adeguate (possibile che ci siano ancora zone del Veneto dove non arriva la banda larga?). Interventi più complessi e mirati sono necessari per

facilitare e indurre innovazioni radicali. Tuttavia avendo risorse scarse, è necessario scegliere con accortezza i settori in cui intervenire (industria o servizi, piccole e medie imprese esistenti o nuove imprese), le modalità d'intervento (credito d'imposta, progetti esplorativi, Ict e nuovi materiali, trasferimento tecnologico, ricerca di base), i parametri di valutazione e controllo dei risultati (occupazione, profitti, numero di nuove imprese, export) e l'orizzonte temporale da adottare (breve o medio-lungo periodo).

Bisogna evitare che l'innovazione si trasformi in un business in sé che è la morte dell'innovazione, evitare cioè che si formino imprese specializzate nel catturare risorse pubbliche destinate alla promozione dell'innovazione vivendo e prosperando con queste piuttosto che con la vendita dei loro prodotti e servizi (che troppo spesso non superano mai lo stadio del prototipo). Business plan competition, selezioni di start up, premi all'innovazione e simili sono importanti ma il loro proliferare disordinato (se ne contano ormai a decine anche nella nostra regione), senza controllo della qualità delle iniziative, senza alcun coordinamento, senza la messa in comune dell'esperienza e delle informazioni potrebbe indurre effetti perversi. E' l'insieme del sistema regionale che deve diventare una piattaforma per l'innovazione in grado di attivare e coordinare tutti gli opportuni facilitatori. Si tratta di investire in infrastrutture e politiche territoriali capaci di favorire, attirare e trattenere imprese e risorse umane innovative.

Una politica dell'innovazione per il Veneto dovrebbe muoversi a tutto campo dalla ricerca e dalle nuove tecnologie (per quanto è realisticamente possibile) all'assetto gestionale delle imprese. Dovrebbe mobilitare risorse pubbliche regionali, nazionali e comunitarie, coordinare iniziative delle associazioni imprenditoriali, delle fondazioni ex-bancarie, dei parchi tecnologici, delle università e delle agenzie di ricerca e di formazione manageriale degli enti locali e delle stesse imprese, concentrando gli sforzi su pochi obiettivi fattibili. Nonostante i tagli alla ricerca cui è sperabile si metta presto rimedio, la vera risorsa scarsa resterà in ogni caso la capacità delle imprese di dialogare con i risultati che la ricerca ha già prodotto e di combinare tecnologia, utilizzatori, sviluppatori con modalità

che diano risposte nuove a bisogni esistenti o ne facciano emergere di nuovi.

Il dibattito seguito al lancio dell'idea di Univeneto (che nasce da un'altra idea, quella di un Politecnico del Veneto o del Nordest) mostra tutti i limiti con cui viene affrontato il problema dell'università nel paese e nella regione. Il primo limite è la sistematica autodenigrazione. In questo sono maestri i docenti "espatriati" che pontificano quotidianamente sui nostri giornali, direttamente o attraverso i loro seguaci nazionali. Hanno studiato in questa università "scalcinata", quando sono arrivati all'estero si sono inseriti senza problemi, ottenendo ottimi risultati grazie indubbiamente alle loro qualità ma anche alla formazione ricevuta in patria. Alcuni di costoro si sono specializzati nel riversare guadagno sui "portaborse" che li hanno formati e sui loro allievi. Non faremo alcun progresso nel miglioramento del nostro sistema universitario se non partiamo dalla convinzione che il cuore del nostro sistema formativo ha caratteristiche che andrebbero mantenute senza rincorrere modelli che hanno altre qualità ma non le nostre. La così detta fuga dei cervelli andrebbe chiamata con il suo nome e cioè esportazione di un eccellente prodotto, e dovrebbe essere presa come segno di successo. Il fatto è che i nostri laureati sono assunti nei laboratori e nei dipartimenti di prestigiose università straniere, sono pagati meglio che in Italia, dispongono di fondi di ricerca che qui ci sogniamo: questo è segno di una validità che va preservata, coltivata, rinforzata.

Il secondo limite, specialità dei docenti super integrati in patria, è quello di negare i problemi e di sguazzare nel melmoso mondo delle riforme improvvise a getto continuo, del sistema di reclutamento di cui nessuno si prende la responsabilità, dei finanziamenti pubblici e comunitari, delle nuove sedi che spuntano come funghi. Per costoro va tutto bene, bastano piccoli aggiustamenti. Da questi due limiti sono nate le posizioni degli apocalittici "si faccia tabula rasa e si rifondi tutto" e degli integrati "no, va tutto bene".

La finanza

Le turbolenze finanziarie di questi ultimi anni sono contemporaneamente causa ed effetto: dell'incapacità dei sistemi economici avanzati di mantenere un adeguato tasso di crescita senza

generare un aumento di debito pubblico e privato (J. Attali); dell'inadeguatezza dei sistemi di governance della finanza a livello nazionale e sovranazionale; dell'insufficiente ruolo della politica nel superamento di squilibri nella distribuzione del reddito, dei diritti e delle responsabilità. L'effetto cumulato di questi fattori sta generando forti discontinuità che richiedono una capacità di tutti gli attori di riconsiderare i propri ruoli sociali, i comportamenti economici e le stesse mappe mentali. Nulla sarà più come prima. Anche per quelle economie regionali, come il Nord Est, che con argomenti non del tutto infondati rivendicano alcune particolarità in grado di preservarle da talune contaminazioni a costo di una chiusura in sé.

Certo, alcune caratteristiche dell'economia del Nord Est viste fino a ieri come un limite, sembrano oggi rassicurare. L'economia reale della vecchia manifattura prevale sull'economia finanziaria che in ogni caso qui produce più risparmi che debiti. Il sistema delle banche, grandi e piccole, ha un forte radicamento territoriale che in questa circostanza potrebbe dare un grosso aiuto. Il serbatoio d'imprenditorialità è ricco e ha sempre dimostrato di trovare soluzioni e occasioni prima e meglio di altri. Ma nell'economia globalizzata, non ci si salva da soli. Non ci si salva chiudendosi. Per rimettere al centro l'economia reale bisognerà non solo completare il disegno europeo con una compiuta governance politica e finanziaria ma anche riscrivere le regole e ricostruire un senso etico dell'agire economico.

Eba, Basilea, Fondo monetario internazionale, Financial Stability Board queste regole stanno cercando di scoprirlle e applicarle. Purtroppo queste regole sono state finora più efficaci nel limitare l'operatività delle banche dell'economia reale come le nostre nel Nord Est che nel controllare le grandi banche d'affari. I regolatori vecchi e nuovi dovrebbero fare attenzione non solo ai rapporti patrimoniali ma anche alla dinamica reddituale. Detto più semplicemente, se una banca non guadagna non ci sarà mai un'adeguata dotazione di capitale che la possa salvare o dare tranquillità ai suoi clienti.

Lo stesso ragionamento va esteso alle imprese e al rapporto tra debito sovrano e Pil. Senza crescita lo sforzo di migliorare tale rapporto sarà

vano. La spesa pubblica ha un ruolo imprescindibile nel rimettere in moto la crescita. Ma per riappropriarsi di questo ruolo, data la scarsità di risorse, è necessario riconvertire in spesa produttiva l'enorme spesa improduttiva dilatata all'inverosimile con mere finalità di acquisire consenso. Il Governo deve diventare molto più selettivo e concentrarsi sugli investimenti in grado di aumentare la competitività delle imprese, migliorare l'efficienza del sistema-paese, accrescere il dinamismo sociale (meritocrazia) senza intaccare la coesione sociale e la solidarietà. Un ruolo fondamentale lo hanno però gli imprenditori che devono tornare a innovare. Per poterlo fare devono strutturarsi meglio in termini di capitale proprio, di dimensioni, di apertura internazionale e di competenze gestionali. Se lo Stato fa la sua parte, banche e imprese possono rimettere in movimento i driver della crescita. Molti accusano le banche di non fare credito. Premesso che fare credito è il loro mestiere a meno di negare se stesse, vediamo di capire cosa sta accadendo. Esiste un problema del credito che non si risolve esasperandolo o colpevolizzando le banche. La Bce è intervenuta iniettando liquidità con i famosi prestiti alle banche. I benefici non si sono ancora manifestati pienamente ma ci sono. In assenza di tale liquidità le banche avrebbero dovuto chiudere del tutto i rubinetti e i tassi, compresi quelli del debito pubblico, sarebbero arrivati a livelli intollerabili. Questo non è avvenuto.

C'è chi sostiene che la causa della crisi finanziaria vada ricercata nell'enorme liquidità che l'ineguale distribuzione della ricchezza ha concentrato in poche mani. Questa finanza, alla ricerca di rendimenti più elevati, si è sottoposta a rischi crescenti. Qualcosa di analogo era già avvenuto in Italia, e in particolare nel Nord Est, quando i salari erano depressi. I più determinati hanno assunto i rischi del lavoro autonomo e dell'impresa nel tentativo di migliorare la loro situazione trasformando in capitale la sola risorsa di cui disponevano, il lavoro. Dopo i primi che ce l'hanno fatta negli anni Settanta e Ottanta, sembrava una strada percorribile da tutti. Ma poi è arrivata la crisi a mettere in ginocchio molti imprenditori.

Questi non possono essere lasciati soli, adesso che sono in difficoltà. Non devono neanche es-

sere ingannati o illusi. I tempi della crescita facile sono finiti. Facile per modo di dire. Perché è stata realizzata con enormi costi individuali ed è stata favorita da un superlavoro, da una congiuntura che trascinava un po' tutti al rialzo, da un credito che era concesso guardando negli occhi piuttosto che nei bilanci, da un fisco meno vorace e più permissivo. Tutto ciò consentiva l'accumulo iniziale di capitale e di esperienza e il decollo dell'impresa. Queste condizioni appartengono al passato. Fare l'imprenditore, ancorché piccolo, è un mestiere che non s'improvvisa. Le associazioni di categoria oltre a dare il supporto psicologico, e a richiamare l'attenzione del governo e delle banche, dovrebbero favorire un fisiologico processo di selezione e l'aggregazione dei piccoli imprenditori promuovendo l'incontro tra capitale di rischio e competenze adeguate.

Anche se ci sono banche che continuano sia pur leggermente ad aumentare gli impieghi, le restrizioni del credito sono una realtà difficile da negare ed è più utile cercare di spiegarla piuttosto che giustificarla o, peggio, occultarla. Il grado di rischiosità di un affidamento richiede un proporzionato accantonamento di capitale e in una situazione di scarsa liquidità, l'allocazione del capitale con criteri ponderati al rischio consente, a parità di ogni altra condizione, di aumentare il volume di credito concesso e di far pagare il giusto: far pagare di più chi trasferisce troppo rischio alla banca e meno chi riesce a contenere tale rischio. La conseguenza non è necessariamente meno credito a un prezzo più elevato. Gli operatori della banca dovrebbero essere messi nelle condizioni di dedicare più tempo alla relazione consulenziale con l'azienda cliente, aiutandola a migliorare il proprio merito di credito e quindi da un lato a trovare le forme di credito appropriate e la giusta combinazione tra capi-

tale proprio e capitale di credito. Da un altro lato, a ottenere le migliori condizioni consentite dal fatto che la banca ha una completa visibilità sulla situazione patrimoniale e reddituale dell'azienda e della famiglia del cliente.

La creazione di queste condizioni non è scontata perché richiede nelle banche profondi cambiamenti che mettono in discussione il loro assetto organizzativo, la natura del servizio che forniscono e le competenze professionali degli addetti. La crisi di liquidità richiede, infatti, nuove professionalità in grado di dialogare con l'economia reale, di capire le dinamiche d'impresa in un contesto globale, di dare un prezzo al rischio. Professionalità che le banche, un tempo abituate a una liquidità in esubero, possiedono in maniera ancora ridotta.

Belluno da Tiziano a Del Vecchio: un grande passato per un grande futuro

Belluno può e deve guardare senza complessi al proprio futuro. Nel campo della ricerca, i ricercatori che lavorano all'estero oggi qui riuniti che si aggiungono ai docenti universitari riuniti due anni fa, sono la dimostrazione di un grande patrimonio che deve essere messo in rete valorizzando un concetto di identità che ho cercato di delineare all'inizio del mio intervento e che non significa chiusura. I nostri talenti devono andare là dove possono esprimersi, ma possono riportare nella loro terra di origine le relazioni e la conoscenza accumulata. Questo è stato vero per Tiziano Vecellio quando andò a Venezia. Questa terra deve essere anche aperta ai talenti esterni superando l'idea di essere inospitale o inadatta allo spirito d'impresa. Lo dimostra il milanese Leonardo del Vecchio che in questa provincia ha fondato e fatto crescere una delle maggiori multinazionali italiane.

