

Capitalismo popolare

La Cina non è un problema solo di Tremonti, sicuramente anche di M.B., che lo affronta così...

Tante sono, di questi tempi, le solenni prese di posizione per il liberismo contro i dazi e, in generale, le omelie laiche sull'economia. Ma cosa succede dall'altra parte dello specchio, dove sta il piccolo imprenditore? M. B., quarantasette anni, piccolo imprenditore milanese di terza generazione, produce minuterie metalliche e stampi, ha ventiquattro dipendenti, e un fatturato che si aggira sui due milioni di euro. Da circa due anni registra una congiuntura negativa: fino a poco tempo fa aveva ordini che gli coprivano la produzione per un anno, adesso solo per un mese. E' colpa sua? E' divenuto all'improvviso incapace? Sentiamolo. "I settori ove operano i miei clienti sono in crisi: c'è un calo mondiale della domanda e la concorrenza della Cina e dei paesi dell'Est sta diventando sempre più determinante. Cinque-sei anni fa mi sono accorto per la prima volta che alcuni clienti su cui avevo sempre contato si rivolgevano altrove: compravano in Cina. Oggi, su alcuni clienti, la perdita in fatturato per la concorrenza cinese è arrivata addirittura al cinquanta per cento. Per cercare una soluzione ho fatto un viaggio in Cina. Lì ho scoperto che il costo del lavoro è più di venti volte inferiore a quello italiano e le norme su sicurezza e ambiente sono inesistenti. E non si può nemmeno più dire che la qualità del prodotto sia così inferiore a quella europea. Ho tentato di fare una joint-venture con qualche produttore locale, ma ho scoperto che non è facile. L'unica missione italiana non "turistica" a sostegno della piccola imprenditoria è stata quella della Regione Lombardia due anni fa. Sto continuando a cercare soluzioni in Cina, ma a queste condizioni è difficile, anche perché non posso spendere tempo e denaro in consulenti e viaggi altrimenti l'azienda va a rotoli".

Per battere la concorrenza cinese M. B. deve specializzare al massimo la produzione cercando piccole nicchie di mercato. "Devo riprogrammare più spesso la produzione, seguendo input diversi e spesso contrastanti che vengono da un mercato sempre più frammentato; devo vendere a prezzi più concorrenziali. Oggi ho dovuto contrattare un colpo di pressa che trancia la minuteria da quattro millesimi di euro a tre millesimi. Per vendere a questo prezzo devo fare stampi più efficienti. Le macchine devono essere più veloci e il margine d'errore minimo, anche perché i clienti chiedono un controllo della produzione al cento per cento con un margine di tolleranza molto ridotto. Non si possono più usa-

re controlli a sistema meccanico, ma occorre installare linee automatiche con telecamere ad autoapprendimento".

M. B. non è abituato a lamentarsi, a casa sua era vietato prendersela contro la fortuna, il governo o Dio. Ma non è facile neanche investire. "Non si hanno molti strumenti per trovare le macchine migliori, ma non mi sono perso d'animo e le ho trovate: adesso ho bisogno del credito. Per concedermi un prestito le banche mi richiedono garanzie reali, se possiedo beni immobili. Se avessi sposato una donna ricca e fossi incapace di produrre forse avrei molti più fidi". Per attuare il cambiamento necessario M. B. deve mutare anche la tipologia dei suoi dipendenti. "Otto delle ventiquattro persone che compongono la mia azienda fanno molta fatica a riqualificarsi. Ma come faccio a lasciarle a casa da un giorno all'altro? Sono cattolico e la cosa non mi fa dormire di notte, ma due operaie con contratto a termine devo proprio lasciarle a casa... D'altra parte non è facile trovare nuovi operai specializzati. Neppure un perito meccanico riesce a soddisfare tutte le mie esigenze. Sto cercando di assumere un progettista all'altezza, ma mi costerà duemila-cinquecento euro al mese più la macchina aziendale".

Benedette lobby

E il dialogo continua: la 626, se applicata in modo schematico, in certe lavorazioni porterebbe a una diminuzione della produzione del trenta per cento, poi ci sono i costi di gestione e le tasse che soffocano...

Come sorprendersi se, solo nell'ambito delle conoscenze di M. B., tre ditte simili alla sua stanno chiudendo? M.B. non è un cretino: laureato in filosofia, nel 1982 ha preso in mano l'impresa del padre che aveva quattro dipendenti e centoventi milioni di vecchie lire di fatturato e l'ha resa competitiva. Dopo vent'anni ha un'esperienza ancora più grande e questo costituisce un piccolo patrimonio per il paese. Ma nel mondo dei "taglianastri" istituzionali, occupati a costruire il paese dei balocchi, lotta per non essere una delle vittime di quella macelleria sociale di aziende alla fine della quale un Lucignolo potrà dire: "Risultato raggiunto. La dimensione media delle imprese è cresciuta".

Ancora M. B., in finale: "Per fortuna che ci sono imprenditori amici, mossi da un comune ideale, con cui ci si sostiene... Grazie a loro, almeno lottare diviene possibile". Ben vengano lobby di questo tipo.

Giorgio Vittadini