

BUSINESS OLTRE OCEANO

Il modello americano resta l'unico affidabile

Poco importa il risultato delle elezioni: il sistema economico degli Stati Uniti mantiene il primato della certezza degli investimenti e dell'adattamento ai cambiamenti. L'Europa si sta incartando e non riesce ad affrontare i nuovi business tipo Apple o Uber

di **FABRIZIO ARENGI BENTIVOGLIO**
ceo di Fidia Holding spa

■ Nel contesto socio-economico di incertezza che stiamo vivendo oggi, il modello americano, pur con le sue difficoltà e contraddizioni, rimane il più affidabile e credibile.

Provo a spiegarlo e a confrontarlo con la situazione europea ed italiana in particolare.

Da un punto di vista economico, c'è innanzitutto un tema di dimensioni. La capacità di adattamento del sistema americano e delle sue aziende a nuovi e sempre diversi contesti è molto superiore alla realtà europea, dove aziende di dimensioni ridotte hanno più difficoltà nel ristrutturare e diversificare il proprio business nei momenti di crisi.

La flessibilità del modello americano, non solamente intesa come mobilità del lavoro, ma soprattutto nel modo di lavorare, nella tecnologia, nei servizi, facilita l'adattamento a nuovi cicli economici in maniera più rapida che altrove. E infatti, anche se le crisi americane sono profonde e hanno effetti globali, la ripresa è dinamica e di più ampio impatto. La stagnazione europea con crescita da «zero virgola» non è un fenomeno americano.

L'introduzione di Uber, per esempio, ha cambiato un settore, mettendo a disposizione di tanti e a prezzi competitivi un servizio fino ad allora esclusivo per pochi. E se un po' in tutta Europa è stato visto come una concorrenza sleale e attaccata dalle lobby, in Usa è stato acclamato come un'innovazione, anche se spesso i fenomeni innovativi sono inizialmente *disruptive*.

Eppure il modello americano viene in Italia spesso criticato in maniera semplicistica per esaltare la flessibilità e creatività nostrana. In realtà è proprio la loro specializza-

zione e la solo apparente «rigidità» la fonte delle competenze e professionalità d'oltreoceano. Una filosofia quella americana che tende a semplificare l'approccio per concentrarsi sul sostanziale, in modo da risolvere problemi articolati in maniera se-

quenziale.

Anche nel sociale il sistema americano deve essere visto nella sua compiutezza. E infatti le opportunità dell'*American Dream* e lo spirito «pionieristico» esistono ancora. Indubbiamente ci vuole impegno e fortuna, ma la mobilità sociale, prima ancora che economica, che in pochi anni fa passare da essere nessuno ad essere molto più che qualcuno, è una caratteristica purtroppo ancora solo americana.

Esiste poi il tema giustizia.

Nonostante negli Usa ci siano molte contraddizioni - etniche, religiose, economiche -, in generale si può dire che la giustizia funziona in maniera chiara e affidabile, probabilmente non in maniera uguale per tutti, ma per i più.

Certo anche negli Usa ci sono privilegi, disuguaglianze e scandali, ma il modello in generale è efficace e gli americani hanno insito un senso di giustizia e correttezza nei comportamenti che rappresenta un valore radicato, non

un semplice slogan. Poco tempo fa, seduto in una sala d'aspetto di un ospedale di New York avevo accanto Jamie Dimon, ceo di Jp Morgan che, sentendo il mio accento straniero, ha tenuto a dirmi: «abbiamo dei problemi, ma siamo un grande paese». E non per falsa retorica, ma per condividere un sentimento autentico e profondo. Questa convinzione è uno dei loro punti di forza.

Un caso concreto di duttilità alle condizioni di mercato lo abbiamo visto nelle recenti

polemiche sul caso Apple.

La vicenda è stata interpretata in Europa come «la solita prevaricazione americana»: la grande azienda che viene in Europa ed evade le tasse. Ma questa chiave di lettura è artificiosa. Sembra evidente che l'Irlanda ha individuato nella minore imposizione fiscale un modo per attrarre investimenti stranieri. Apple ha visto un'opportunità nell'ambito di regole favorevoli, ma pur sempre regole.

La questione Apple è il risultato del sistema fiscale americano che non favorisce le aziende che re-importano gli utili conseguiti all'estero, costringendole di fatto a investire altrove. E nonostante l'Europa abbia dato una connotazione quasi «morale» alla vicenda, è opportuno registrare come alla lentezza della politica nel trovare soluzioni di lungo periodo si contrapponga la velocità della finanza (anche di quella buona).

L'incertezza sulla validità delle regole, a volte con norme dall'effetto retroattivo, come nel caso Apple, non può che scoraggiare nuovi investimenti stranieri in Europa con le conseguenze del caso. E lo vediamo anche in Italia, purtroppo ancora modesta nell'attrarre capitali stranieri per i quali la chiarezza delle regole è d'obbligo. Per questi e molti altri motivi, il sistema americano continua a dare maggiore sicurezza agli investitori, soprattutto in una fase caratterizzata da incertezza e volatilità nei mercati. È sbagliato limitare l'Europa e l'Italia ai loro problemi, così come sarebbe troppo facile descriverle come il contrario degli Usa.

Tanti sono infatti i talenti, le eccellenze e le specialità del nostro Paese. Ma il punto non è questo. Il problema è che la complessità del *doing business* italiano non fa altro che mantenere lo status quo, impedendo la possibilità di cambiare, ristrutturare, adeguarsi, perpetrando un modello paralizzato e poco effi-

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



ciente. Ciò non solo preclude opportunità (leggi i giovani), ma crea una «sotto cultura» che sfocia in una sorta di rassegnazione. Che è la cosa peggiore per un grande Paese come il nostro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA