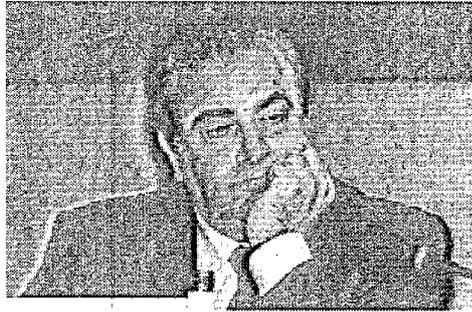


.....

intervista

Billé: bisogna fare di più, sui prezzi meglio il modello Torino

«Occorre aiutare
in concreto le famiglie
E dico no alla revisione
degli studi di settore»



DA ROMA

Definisce l'accordo con la grande distribuzione «apprezzabile ma limitato», avanza dubbi sull'esistenza di una linea comune nel governo («Ma Marzano e Siniscalco si parlano?»). Chiede azioni capaci di «dare qualche soldo in più alle famiglie, unica vera infrastruttura di questo Paese». E annuncia, secco, che non firmerà nessun adeguamento («recrudescenza», la chiama lui) degli studi di settore a carico del lavoro autonomo. Il mese e mezzo di silenzio estivo ci riconsegna un Sergio Billé, presidente di Confindustria, battagliero come sempre dopo la conferenza stampa in cui ha presentato le stime aggiornate del "suo" centro studi.

Par di capire che lei apprezzi, ma non sia entusiasta di questa intesa. O no?

Non si tratta di entusiasmo. Questo è un accordo che può essere valido nelle città. Ma nei paesi? È un brodino che non affronta il cuore del problema: questa nuova politica economica sbandierata ha uno dei corollari principali nella tutela delle famiglie, di cui non c'è traccia. E poi non scordiamo che ci sono famiglie che vivono di commercio e non possono essere rottamate: e nel primo semestre le vendite al dettaglio sono calate del 2%.

Lei contrappone quest'ultima intesa con quella annunciata lunedì a Torino da Siniscalco. Sì. Stiamo parlando di due ministri che dovrebbero operare all'interno di una strategia concertata. E allora mi chiedo: ma Siniscalco e Marzano si parlano? E se lo fanno, perché adottano poi comportamenti difformi? Non capisco che senso abbia, a distanza di 4 giorni, che Marzano annunci un'iniziativa diversa.

Quali sono le differenze?

L'esperimento di Torino nasce da un dialogo che ha coinvolto tutte le categorie interessate, anche i produttori. Si basa su un calo dei prezzi del 2%, non su un semplice blocco. Anche le controfferte alla base dei due patti sono diverse: lì c'è un impegno degli enti locali a tenere bassi costi e tariffe, una delle zavorre maggiori sui costi delle imprese commerciali; nell'idea di Marzano liberalizzazioni come quella dei saldi, non attuata quasi da nessuno nell'Ue. Non vorrà negare che, almeno, il governo si stia sforzando di far qualcosa per bloccare i prezzi.

Ma guardi che siamo tutti impegnati in questa azione, mica solo il governo. Si ricordi quante iniziative a livello locale sono state fatte dai commercianti dall'inizio del 2004... Il punto è che il governo deve fare anche, e soprattutto, altro. Per anni ci siamo "consolati" col fatto che stavamo sulla stessa barca di Francia e Germania, ma se guardiamo i dati del nostro centro studi scopriamo che fra il 2001 e il 2004 noi siamo cresciuti appena dell'1,5%, la Francia del 3,4%; che il nostro export è crollato del 4,8%, quello transalpino è salito del 3,8%.

Serve una cura d'urto?

Esatto. Siamo stanchi di essere un Paese che non cresce, diciamo basta al mercato delle illusioni. Non prendiamoci in giro dicendo che questa crisi oscura può essere risolta solo ritoccando il prezzo di qualche merce per qualche mese, senza contare l'"effetto-inflazione" che segue ogni blocco. Anche questa riforma fiscale che va in giro dal 2001 sembra diventata una presa in giro. S'è parlato poi di un "metodo Siniscalco" che avrebbe tenuto in conto le parti sociali: bene, è proprio arrivato il momento di realizzarlo. Senza farci trovare giochi già fatti, come magari sull'Irap. Altri pensano magari a delocalizzare o a intercettare quote di risparmio. Noi siamo una categoria che campa sul mercato che cresce ed è su questo, allora, che adegueremo le nostre risposte. E nessuno pensi di truccare le carte sugli studi di settore: io non firmerò mai una loro recrudescenza.

Eugenio Fatigante

