

Competitività, tema cruciale del sistema imprenditoriale italiano

Luca Cordero di Montezemolo – Presidente di Confindustria

L'Assemblea di ANIMA cade in un momento particolare: come era facilmente prevedibile, siamo di fronte a un anno che prevediamo vuoto per la politica, che potremmo paragonare al "semestre bianco", perché siamo di fronte a un anno elettorale. L'augurio degli imprenditori italiani è che, paradossalmente, un anno vuoto possa diventare invece un anno pieno, perché anche a fine legislatura si possono fare scelte importanti per il futuro e per il difficile momento della nostra economia. Infatti, il paese è fermo e l'economia rimane il problema numero uno e le prospettive del 2006 dipendono dalle scelte che si faranno quest'anno.

L'economia è ferma e ormai le diagnosi sono condivise e questo è un fatto nuovo che dimostra, da un lato, la gravità della crisi e, dall'altro lato, il fatto che tutti i più autorevoli studiosi e addirittura le istituzioni internazionali hanno molto chiaro quali sono i nostri problemi.

Il problema principale è la competitività dell'industria, in particolare di quella manifatturiera, cioè di chi esporta, di chi deve valutare il proprio prodotto in termini non di tariffe ma di prezzi, costi, margini di contribuzione. Io credo che in quest'ultimo periodo di industria abbiamo sentito parlare poco e noi imprenditori spesso ci siamo sentiti soli di fronte a una serie di temi che sono stati affrontati a livello di paese, ma che certamente non sono quelli che riguardano la competitività dell'industria.

Nel maggio dello scorso anno, nella nostra prima assemblea, dicemmo una cosa importante, ancor più valida oggi di fronte alla recessione: che gli imprenditori dovevano rimboccarsi le maniche perché non si poteva pensare che, se da una decina di anni le quote di mercato all'export dei nostri prodotti continuavano a diminuire, i problemi fossero sempre fuori dal recinto delle nostre imprese. Era necessario rimboccarsi le maniche, nel senso di reagire, innovare, investire, tenendo conto della grande competizione mondiale e di alcune regole del gioco nella competizione che non sono uguali per tutti (mi riferisco in particolare al problema della Cina).

La prima riflessione da fare è che il mondo delle imprese sta reagendo e, di fronte a una crisi così grave, così italiana, così difficile, vedo una reazione estremamente positiva, tanto più in un vuoto decisionale della politica.

All'indomani della presentazione del Dpef, non devo aggiungere niente a quello che il Vicepresidente Andrea Pininfarina ha detto: che gli obiettivi fondamentali e le linee guida di politica economica enunciate in questo documento sono condivisibili, ma non vi sono né quantificazioni né, tanto meno, scadenze temporali.

Poi c'è il tema del Tfr, sul quale Confindustria ha ribadito che non ci deve essere alcun tipo di onere aggiuntivo per le nostre aziende.

Ma vediamo in sintesi quali sono i problemi più importanti e quali le possibili terapie, perché siamo lieti che finalmente il dibattito e i temi che da un anno abbiamo messo all'attenzione del paese siano diventati temi ricorrenti, come l'innovazione e le dimensioni delle imprese (quando pensiamo che oltre l'84% delle imprese che aderiscono a Confindustria hanno meno di 15 dipendenti ci rendiamo conto cosa significhi parlare di globalizzazione).

Nell'ultimo anno abbiamo parlato soprattutto di concorrenza. È un tema fondamentale per chi come gli imprenditori sono abituati al mare aperto della competizione, per chi non si rifugia in aree protette, per chi ha continuamente benchmarking dei suoi prodotti, dei suoi clienti, dei mercati, dei prezzi e dell'export.

Abbiamo bisogno di un paese che sprizzi concorrenza: per aprire nuove opportunità imprenditoriali, in funzione dei consumatori, in funzione dei prezzi, nelle banche, nelle università per migliorare il livello della qualità della formazione che è fondamentale per voi e per noi, per i futuri prodotti, per i futuri ingegneri.

Allora concorrenza vuol dire meritocrazia, vuol dire premiare i migliori, nelle società, nell'università, come noi premiamo i migliori nelle nostre aziende per farli crescere.

Poi c'è il grande tema dell'internazionalizzazione. Abbiamo fatto quattro grandi missioni in un'ottica di sistema, cioè con imprenditori, le università, il governo, il Presidente della Repubblica. Siamo andati in Cina, in India, in Bulgaria. Andremo a metà novembre in Turchia e in marzo in Brasile, cioè nel paese più in crescita della grande area del Sud America. Per i prossimi mesi intendiamo svolgere un interessante lavoro anche con gli Emirati Arabi e i paesi del Nord Mediterraneo. Nei paesi "difficili" è oggi molto complicato esportare; paradossalmente è più facile esportare in un paese "facile" come la Cina.

In questi incontri abbiamo visto che le banche italiane sono ancora poco presenti nei vari paesi del mondo. Però, quando siamo andati in Bulgaria abbiamo visto il ruolo che UniCredit, che aveva acquistato la più importante banca bulgara. Così abbiamo visto la differenza per i nostri imprenditori, che potevano contare su una banca che garantiva finanziamenti, lobby, possibilità di joint-venture.

L'internazionalizzazione è un tema fondamentale soprattutto per le piccole imprese. Dobbiamo uscire da un dibattito sbagliato che metteva in contrapposizione nel nostro paese la piccola, la media e la grande impresa. La verità è che noi abbiamo bisogno di piccole aziende che non si sentano sole, che abbiano aiuto, che siano accompagnate nelle grandi avventure internazionali, che possano avere il traino delle grandi aziende. Queste ultime infatti possono portare in giro per il mondo le piccole aziende, attraverso i distretti, attraverso la filiera dei fornitori. Quindi, il grande tema dell'internazionalizzazione può svolgere la funzione di riunire gli imprenditori su obiettivi comuni.

Io sono andato in Cina la prima volta nel 1976, quando al governo c'era la "banda dei quattro". Ma nel paese già c'erano la Deutsche Bank e le imprese tedesche. Le grandi centrali nucleari in Cina sono state realizzate dai francesi e il treno che unisce Shanghai all'aeroporto è di costruzione tedesca. Questo per dire che le grandi imprese francesi e tedesche sono presenti in quel paese da molti anni.

Sulla Cina vorrei dire due cose. La prima è che abbiamo assoluta necessità di regole del gioco uguali per tutti. Non vogliamo né protezioni né sovvenzioni, ma vogliamo essere posti nelle stesse condizioni per poter fare il nostro mestiere. E questo comprende anche la richiesta della marcatura obbligatoria di provenienza dei prodotti e di una forte lotta alla contraffazione. La seconda però riguarda il fatto che l'arrivo della Cina sui mercati internazionali non è una cosa annunciata 24 ore fa. Si sapeva da anni che la Cina sarebbe arrivata a certe posizioni. Poi in futuro anche questo paese potrà avere momenti di rallentamenti della crescita, quello che è certo che noi ancora di più dobbiamo spingere verso l'innovazione.

Però, non vorrei che alla fine la Cina fosse un alibi, cioè che si pensasse che tutti i problemi del nostro paese derivino dalla Cina (o dall'Europa). Se abbiamo una produttività così bassa, se abbiamo un livello di investimenti pubblici e privati così basso, se abbiamo tutti quei problemi a cui abbiamo accennato e siamo così diversi dai paesi europei la colpa né dell'Europa né della Cina.

Oggi noi abbiamo bisogno di decisioni forti per il futuro del nostro paese, di decisioni forti in economia, di decisioni forti a livello strutturale, di decisioni forti perché non possiamo più permetterci di trovarci in una situazione di così grande inferiorità rispetto ai nostri concorrenti. Il costo dell'energia, il soffocamento burocratico, il costo del lavoro, l'Irap: questi sono i temi veri che dobbiamo affrontare, tutto il resto è secondario. Questi sono i temi su cui dobbiamo confrontarci.

Se valutiamo le nostre posizioni, credo che lo sforzo che gli imprenditori debbano fare, e stiano facendo, un grande sforzo di innovazione; innovazione che riguarda: il prodotto, i servizi per le imprese, la promozione e la commercializzazione del prodotto, la manutenzione, l'assistenza *after market*, la comunicazione.

Oggi l'innovazione è nelle nostre mani. Il vero imprenditore non è quello che pensa di fare il suo mestiere con i soldi dello Stato o solo con i soldi delle banche, ma è quello che fa del suo mestiere una fonte straordinaria di innovazione e si concentra su tre punti che sembrano banali ma sono la nostra vita di imprenditori: i nostri uomini, i nostri prodotti e i nostri clienti. Quindi innovazione

nell'organizzazione, innovazione nel far crescere le nostre persone, innovazione nella delega, innovazione nel modo di lavorare. Non importano le dimensioni dell'azienda, contano le sue priorità, i suoi problemi.

A maggior ragione in momenti difficili come l'attuale abbiamo bisogno di reagire. Abbiamo bisogno, e lo stiamo facendo, di recuperare quella grande passione, quel grande spirito, quella grande forza che ha animato gli imprenditori dopo la guerra, negli anni Cinquanta. Questa è la cosa più bella degli imprenditori italiani, che sempre nei momenti difficili hanno saputo dare qualcosa in più.

Certo abbiamo dei settori maturi che sono oggi in grande difficoltà. Purtroppo, c'è poco o niente da dire o da fare, perché oggi chi ragiona solo in termini di prezzo è in grandissima difficoltà. Di qui si evince l'importanza dei marchi, l'importanza dell'innovazione, l'importanza del marketing, l'importanza di accordi, di joint-venture, l'importanza, in altre parole, di dare quel qualcosa in più che ci caratterizza, non solo nei prodotti di nicchia, ma in tutti i nostri prodotti.

In effetti, dobbiamo renderci conto che quando parliamo di innovazione parliamo di qualcosa di diverso dalla ricerca. L'innovazione è nel nostro Dna di imprenditori: innovazione è come affrontare i mercati, come comunicare, come dare un'assistenza *after market* personalizzata e così via.

Confindustria sta facendo un grande sforzo sul tema dell'innovazione. Con Pasquale Pistorio abbiamo fatto oltre cento incontri sul territorio per parlare di innovazione a 360 gradi.

Sono sicuro che ognuno di voi ogni giorno nella sua azienda, nella sua fabbrica ha imparato qualcosa di più, vuole imparare qualcosa di più. Dio solo sa quanto sia importante quello spirito che caratterizza il miglioramento continuo di ogni imprenditore, quello stesso miglioramento che noi pretendiamo dai nostri collaboratori.

Da tempo chiediamo che le piccole imprese possano essere detassate per i progetti di ricerca e d'innovazione che danno all'università. E al riguardo è impressionante sapere che le grandi imprese rappresentano in Italia lo 0,1% di tutto il sistema delle imprese. Eppure, quello 0,1% rappresenta il 76% degli investimenti in ricerca e sviluppo. Il che vuol dire che le altre sono troppo piccole per svolgere questa attività. La Finmeccanica, la Fiat, la Pirelli e altre grandi fanno investimenti che sono in linea con quelli dei concorrenti europei. Il problema è facilitare, aiutare, sviluppare la ricerca delle piccole imprese.

Io sostengo che è meglio avere una Facoltà in meno in una università ma un centro di eccellenza in più. Dobbiamo avere dei centri di eccellenza in funzione del territorio e delle aziende. Per esempio, come Ferrari in questi ultimi 15 anni abbiamo avuto un notevole beneficio nell'appaltare progetti a diversi centri di eccellenza.

Sono convinto che la fiducia sia fondamentale per svolgere bene il nostro mestiere e che la propensione al rischio sia il bello di questo mestiere. Propensione al rischio che, a maggior ragione, non deve ghezzare quegli imprenditori che in buona fede hanno rischiato un po' troppo, hanno fatto il salto più lungo della gamba; chiediamo allora una legge fallimentare moderna, perché non è giusto che chi ha fatto bene il suo mestiere e ha rischiato un po' troppo e magari ha sbagliato sia ghezzato per sempre dal mondo del lavoro.

Dobbiamo anche pensare a una Pubblica Amministrazione al servizio dei cittadini. Non vorrei che molti che lavorano nella Pubblica Amministrazione pensino di rispondere al politico che li ha messi in quel posto e non al cittadino, che definirei "cliente" della Pubblica Amministrazione. Questo è un mondo su cui noi dobbiamo poter contare, perché il soffocamento della burocrazia è uno dei temi più negativi per noi imprenditori, a maggior ragione per i piccoli.

Se negli ultimi anni gli investimenti stranieri in Italia sono diminuiti così tanto, vorrà dire che fare il nostro mestiere in Italia non è facile; altrimenti, tutti verrebbero a investire in un paese così bello e con una così alta qualità della vita.

Per quanto riguarda l'Irap è chiaro che abbiamo bisogno di avere meno peso fiscale sulle nostre ali, perché noi andiamo in giro per il mondo a vendere i nostri prodotti e dobbiamo competere con i nostri concorrenti.

Un problema è anche il cuneo fiscale: un nostro collaboratore che si mette in tasca 100 euro a noi ne costa 193. Non c'è paese al mondo che ha un gap così forte tra il salario reale e il salario percepito. Ridurlo vuol anche dire aiutare il potere di acquisto dei dipendenti, coloro i quali ricevono in busta paga e pagano le tasse.

E mi fa piacere che anche il sommerso, tema che abbiamo fortemente lanciato qualche mese fa, stia finalmente diventando un argomento di grande attualità. Sommerso vuol dire illegalità, vuol dire nanismo, cioè due cose di cui proprio non abbiamo bisogno nel sistema industriale. Non possiamo permetterci di avere quattro milioni di persone in Italia fuori da ogni controllo. Ecco una grande battaglia da fare e su cui gli imprenditori saranno in prima fila.

Il ruolo delle banche è fondamentale. Io ho sempre sostenuto, e lo continuo a sostenere, che le banche devono essere "imprese per le imprese". Abbiamo bisogno di un rapporto trasparente con le banche e abbiamo bisogno di spostare sempre di più il credito da breve a medio e a lungo. Ma le banche devono sapere su chi scommettere, quali aziende hanno dei buoni prodotti, hanno magari delle buone idee, hanno buone potenziali sui mercati internazionali ma non hanno le risorse.

Io credo che mai come in questi momenti di transizione, di trasformazione, di specializzazione dell'industria italiana, le imprese abbiamo bisogno di un rapporto forte con il mondo del credito e abbiamo bisogno di un mondo del credito più concorrenziale, più competitivo, che sia più in grado di accompagnare le aziende sui mercati di tutto il mondo.