

Il settore della meccanica varia nel 2004 ha sofferto ma ha tenuto: +2,2% il fatturato rispetto al 2003, con un confortante +3,4% dell'export

Una grande sfida di mercato da affrontare con fiducia

Savino Rizzio, Presidente di ANIMA

Con un migliaio di aziende associate, ANIMA rappresenta una parte rilevante dell'industria meccanica italiana. Un settore che ha un peso considerevole per l'economia del nostro paese ed è fondamentale anche per quella europea. Basti dire che in Europa il settore, con le sue 140.000 aziende, di cui solo 21.600 con oltre 20 dipendenti, fornisce lavoro a 2,5 milioni di persone e contribuisce per l'8% alla produzione manifatturiera complessiva.

L'Europa ha una vocazione manifatturiera e non può rinunciarvi. Viene enfatizzato sovente il ruolo dei servizi. Forse però non è chiaro a tutti quale sia il supporto dell'attività dei servizi. A parte i servizi pubblici, che fanno egregiamente finta di essere stati privatizzati, gli altri servizi dovrebbero essere servizi alle imprese, alle imprese che producono qualcosa, alle manifatture. Non dimentichiamolo.

La meccanica varia, che rappresenta i due terzi della meccanica nazionale, è attualmente alle prese con una crisi di competitività senza precedenti. Ma è anche alle prese con un processo di cambiamento indispensabile per superare le criticità di cui soffre il settore e che lo rendono particolarmente esposto ai rischi derivanti dall'integrazione globale dei mercati. Mi riferisco al carattere tradizionale delle produzioni realizzate, alla piccola dimensione delle imprese e alla loro sottocapitalizzazione, nonché a una certa staticità nella gestione della proprietà.

Un settore per cui la concorrenza cinese rappresenta oggi principalmente un grande motivo di preoccupazione. Il colosso asiatico con il suo sconfinato bacino di manodopera a basso costo, la capacità di imitare le produzioni dei paesi industrializzati, secondo modalità talvolta illegali, è sicuramente una minaccia per il nostro settore. I dati parlano chiaro: le importazioni di prodotti della meccanica varia dalla Cina sono quasi raddoppiate nel 2004. Per contro, le esportazioni hanno segnato lo scorso anno solo una crescita modesta. Il saldo rimane largamente negativo.

Ma voglio essere fiducioso, perché dalla meccanica sono sempre venuti segnali positivi, anche se la portata della sfida è enorme. Sono infatti sicuro che anche questa volta riusciremo a farcela, partecipando a quel processo di trasformazione che deve vedere coinvolti, oltre che l'industria, il terziario, i servizi e le istituzioni.

Noi faremo, come sempre, la nostra parte. Ci auguriamo che il Governo faccia la sua, attuando le riforme necessarie per dare competitività al nostro sistema. In questo senso i banchi di prova decisivi saranno il DPEF (Documento di Programmazione Economica e Finanziaria) e la Finanziaria per il 2006.

Ricordo che l'IRAP e la riforma del TFR (Trattamento di Fine Rapporto) impattano sulla capacità dell'impresa, soprattutto quella medio-piccola, di investire nella propria crescita e di essere competitiva.

Ritengo che il Governo debba mantenere le promesse e abbattere progressivamente l'IRAP per dare ossigeno agli investimenti. Ormai abbiamo perso almeno un semestre.

Per quanto riguarda il TFR, in qualche modo dobbiamo capire come compensare i 15 miliardi di euro che attualmente utilizziamo come autofinanziamento.

Il dialogo non solo con le parti sociali ma anche con le banche è decisivo; soprattutto coinvolge i meccanismi di accesso al credito.

L'andamento della meccanica

Facciamo un breve *focus* sull'andamento della meccanica nel 2004, concentrandoci sulle tendenze macro. Ricordo che parliamo di impianti, componenti di impianti, macchine, macchinari e beni di consumo durevoli destinati a una pluralità di mercati: edilizia, industria, energia e ambiente. Alcune

sono produzioni semplici, altre molto sofisticate. Tutte trovano ampia collocazione sui mercati esteri.

Il settore denuncia uno stato di sofferenza, anche se meno marcato di quello di altri settori.

Il fatturato ha raggiunto lo scorso anno 34.605 milioni di euro (erano 33.876 milioni nel 2003), registrando un incremento del 2,2%.

Migliore delle attese è risultato il contributo fornito dai mercati esteri, anche se la sopravvalutazione dell'euro sul dollaro ha impedito alle aziende di trarre pieno profitto dalle opportunità offerte dai mercati dell'area dollaro a più elevato sviluppo, costringendole al contrario a fare i conti con la debole congiuntura che ha caratterizzato i paesi europei.

Le esportazioni sono passate da 17.004 a 17.588 milioni di euro, con una crescita del 3,4%. La quota export ha raggiunto il 50,8%. Stabili invece le vendite sul mercato nazionale (+0,9%).

L'occupazione, stimata pari a 183.300 addetti, ha subito nel 2004 una leggera contrazione (-0,8%). Inoltre, il clima di incertezza generale ha determinato un rallentamento negli investimenti.

Le nostre proiezioni per il 2005 sono caratterizzate da una sostanziale prudenza. È atteso globalmente un consolidamento dei valori del 2004 (+0,7%).

Qualche segnale confortante arriva dai mercati esteri, che dovrebbero segnare un incremento del 3,4% e compensare la contrazione attesa sul mercato nazionale (-2,2%).

Focalizzando l'attenzione sui sei macrosettori della meccanica varia, rileviamo che le prospettive più promettenti si presentano per i comparti legati al settore energetico e alla difesa ambientale, settori nei quali è in atto una ripresa degli investimenti. Accusano un rallentamento della crescita, se non un piccolo arretramento, gli altri comparti.

La meccanica come fertilizzante dell'innovazione

L'industria meccanica, la nostra in particolare, è altamente innovativa nei suoi prodotti. Insieme alle "feroci" innovazioni introdotte in passato nel processo produttivo, grande e continua cura è stata sempre dedicata dalle aziende all'innovazione del prodotto. Le gru, le valvole, le impastatrici prodotte dieci anni fa sono radicalmente diverse da quelle che vengono poste oggi sul mercato. Ogni prodotto è stato continuamente affinato nelle parti meccaniche, nei controlli, nei materiali, nella sicurezza. Se non avessimo tenuto aggiornati i nostri prodotti non avremmo potuto continuare a esportare il 50% della nostra produzione.

Ma quello che è importante è che il processo di innovazione genera un circolo virtuoso. L'innovazione dei prodotti diventa automaticamente innovativa per i settori a valle, che di tali prodotti fanno uso. La componentistica civile e industriale vive di componenti sempre più sofisticati e ogni innovazione viene proprio da questi componenti. Il rendimento di una caldaia a gas moderna è nettamente superiore al rendimento delle caldaie di dieci anni fa. Una nuova generazione di caldaie a condensazione riduce del 30% i consumi di combustibile a parità di prestazioni.

La progettazione di prodotti di grande serie viene regolarmente effettuata insieme ai progettisti delle linee di trasporto interno, che devono collocare in posizione ogni componente dell'apparecchio.

Il fornitore di mezzi di movimentazione diventa quindi un co-protagonista della fabbricazione del prodotto finito.

Si inserisce in questa ottica la costituzione del TIFQ (Istituto per la qualità igienica delle tecnologie alimentari) da parte di Assofoodtec, l'Associazione di ANIMA che rappresenta i costruttori di macchine, impianti e attrezzature per l'industria alimentare. Con questa iniziativa si tende a qualificare e tutelare i diversi ambiti produttivi propri dell'intera filiera alimentare, quali i costruttori di tecnologie, l'industria di trasformazione, la distribuzione e la ristorazione, tutti attori di un unico grande sistema, quello dell'agro-alimentare italiano che, pur se già riconosciuto e apprezzato nel mondo, necessita ora più che mai di essere salvaguardato.

Questa evoluzione continua dei nostri prodotti è il frutto della nostra inventiva, fino a che ne siamo capaci, e della nostra attenzione, fino a quando è sufficiente, ma non è infrequente il ricorso a una vera e propria ricerca applicata, affidata a chi è deputato a farla.

Ma la ricerca ha anche un costo, spesso troppo elevato, soprattutto se si parla di aziende medio-piccole. Ben venga quindi la proposta, in mancanza di meglio, di ridurre del 50% l'IRAP alle aziende che utilizzano i laboratori di ricerca universitari. È anche un modo per stimolare e consolidare un dialogo tra formazione e impresa dal quale può nascere solo un connubio felice.

Le dimensioni delle aziende e l'internazionalizzazione

Le nostre aziende sono piccole e medie. È una “maledizione” a cui dobbiamo rimediare. Ma poiché questa è la realtà attuale, dobbiamo sfruttare i vantaggi che ne derivano in termini di elasticità, di uso sofisticato e sempre più esteso della subfornitura.

Di certo dobbiamo diventare più grandi e per questo ci sono due vie.

La prima è quella di darci strutture più forti, strutture di marketing e strutture commerciali che troppo spesso sono carenti. D'altra parte, strutturare un'azienda significa aumentare i costi e quindi aumentare le difficoltà di stare sul mercato.

La seconda prevede fusioni, partnership e aggregazioni. Noi, piccola e media industria, non intendiamo assolutamente rinunciare alle nostre fabbriche, alle nostre macchine, ai nostri uomini.

Ma la ridotta dimensione limita la capacità di promuovere un vero e proprio processo di internazionalizzazione: per distribuire i prodotti ci dobbiamo affidare a importatori locali, senza un nostro radicamento sul mercato e svolgere servizi di assistenza tecnica senza potersi avvalere di nostre strutture locali dedicate.

Ma se vogliamo lanciare i nostri prodotti in modo più professionale e incisivo di quanto non facciamo ora, dobbiamo metterci insieme almeno in questa fase finale della catena che porta dalla materia grezza a chi utilizza il prodotto finale. Chiaramente la cosa è tutt'altro che semplice. Lo scopo finale è radicare le aziende dove finora hanno venduto, con un pesante impegno personale e aziendale. È venuto il momento di essere presenti in loco con strutture fisse, professionalità, magazzini, pezzi di ricambio e personale fisso addetto alla assistenza alla clientela.

Dobbiamo avere ben chiaro che l'approccio deve essere razionale. Le scelte devono essere il risultato di attente strategie.

È necessario segmentare la presenza. È inutile infatti voler essere presenti dappertutto: costa ed è improduttivo, meglio concentrarsi sui mercati che rappresentano delle potenzialità concrete. È opportuno sostenere l'eccellenza là dove siamo leader.

In uno scenario in cui l'indipendenza dell'impresa tende ad aumentare, le probabilità di una sua fuoriuscita dal mercato, una eventuale definizione di un percorso finalizzato all'accorpamento delle imprese più piccole sembra essere non solo auspicabile, ma anche necessario. Mi riferisco soprattutto a quei segmenti di mercato in cui lo spazio per attuare strategie di differenziazione è particolarmente ridotto.

Piccolo certe volte non è più bello, come si diceva una volta, in modo particolare nei casi in cui la quantità di innovazione richiesta per tenere a bada i concorrenti asiatici non è più compatibile con piccole dimensioni.

E poi, anche se noi imprenditori siamo orgogliosi e spesso ragioniamo più col cuore che non con i *business plan*, non dobbiamo rifiutarci di vedere i rischi. La perdita del controllo del 51% della società può essere una ferita all'orgoglio, ma spesso consente di competere sul mercato internazionale.

Il rapporto tra banche e imprese

Uno dei nodi cruciali del rapporto tra banche e imprese riguarda soprattutto l'erogazione del credito e il supporto a progetti di crescita dimensionale o commerciale dell'impresa stessa.

Oggi all'evidente crisi economica si affianca una notevole rivoluzione in ambito normativo. Penso, ad esempio, alla riforma del diritto societario e fallimentare. L'impresa dunque si trova già a confrontarsi con un contesto normativo nuovo, la cui applicazione sul piano operativo è spesso oggetto di dubbi ancora non risolti. A questo si aggiunge un cambio, direi quasi epocale, nei rapporti tra banca e impresa.

Su questo versante da più parti si sono alzati segnali di preoccupazione. Nei momenti di crisi, infatti, la gestione finanziaria diventa indubbiamente una delle aree strategiche più critiche per l'impresa. Vedersi cambiare le regole del gioco proprio in questo contesto può risultare controproducente. Mi riferisco soprattutto al profondo cambiamento in atto nella modalità di erogazione del credito in relazione ai contenuti dell'ormai noto "Accordo di Basilea" in tutte le sue variazioni. Ma penso anche alla riforma del TFR che, toccando pesantemente l'erogazione del credito, se non regolamentata bene penalizzerà di nuovo le piccole e medie imprese in termini di liquidità.

Condivido certamente l'idea di una definizione più precisa del rischio connesso a una operazione di finanziamento, sotto tutti gli aspetti, ma ritengo fondamentale che tale fine non comporti una eccessiva penalizzazione delle piccole e medie imprese, quando perseguito con logiche troppo svincolate dal contesto italiano. Che è caratterizzato da tempi di pagamento molto più lunghi e sottocapitalizzazione delle imprese.

Un approccio eccessivamente rigido, in un momento di crisi, penalizza le aziende e non permette loro di cambiare le proprie strategie. Chiedo, quindi, al sistema bancario di applicare con lungimiranza la discrezionalità che la normativa europea consente. È un modo per sostenere la competitività dell'industria italiana.

La partnership con le banche

Al di là di questo, in generale le piccole realtà nel cambiamento in atto sono fin troppo spesso lasciate sole, prive di informazioni e senza possibilità di un dialogo paritario con il proprio interlocutore creditizio. Tale isolamento può condurre l'imprenditore a non cogliere il mutamento (spesso ignorato dagli stessi operatori bancari). E, di conseguenza, ritrovarsi impreparato a modificare la propria politica gestionale anche in un'ottica finanziaria.

Il compito delle Associazioni, quali la nostra, è senza dubbio quello di sensibilizzare le imprese verso queste tematiche. Ma è compito delle banche comunicare e applicare questi principi sanciti dal Comitato di Basilea in maniera corretta, adattandoli alla specifica realtà industriale italiana.

Allora mi pare opportuno, in questo contesto, lanciare un invito al sistema bancario affinché in questo processo in atto non si ponga come semplice valutatore delle imprese. Esso deve affiancarle per favorire il loro sviluppo industriale e accrescerne la competitività sui mercati internazionali.

In questa direzione si inserisce il progetto sviluppato da UCoMESA, una delle Associazioni federate ad ANIMA, insieme a UniCredit e Verona Fiere. Si tratta di una operazione estremamente sofisticata, tesa ad analizzare le strutture, le prestazioni e le possibilità di sviluppo delle singole imprese per poi accompagnarle nel processo di crescita.

Ma il ruolo delle banche non deve arrestarsi al livello della singola azienda. Deve andare più in là ed esaminare le possibilità di finanziare operazioni più complesse, che coinvolgano gruppi di aziende. Le banche come partner, quindi. Una partnership cosciente, certo.

Conclusioni

Se non entriamo nell'ordine di idee di innovare i processi di commercializzazione, come abbiamo innovato processi produttivi e prodotti, certamente non moriremo, ma saremo perdenti. Soprattutto rispetto alla professionalità e organizzazione delle grandi imprese, che, fatte le loro scelte, affrontano e conquistano mercati nei quali noi siamo presenti solo in nicchie accuratamente pianificate. Tali nicchie sono preziosissime e oggi sono vitali. Dobbiamo conservarle.

Ma se i mercati sono aperti, e non sono mercati di nicchia, dobbiamo attaccare con la massima risolutezza e occupare il territorio.

Tutto questo, dall'erogazione del credito al cambiamento di mentalità, sia dell'imprenditore sia del sistema bancario, rappresenta una sfida culturale che io mi auguro le banche accolgano insieme alle imprese. Ciò nella consapevolezza che solo l'unione delle forze di tutti gli operatori economici può consentirci di uscire dalla crisi attuale e dare il via a un periodo di sviluppo.