

La recessione mondiale ha mutato gli scenari mondiali. Per affrontare le sfide occorre mettere in campo nuove leve competitive e nuove politiche di sostegno. L'abbiamo chiesto a un giovane industriale: Davide Canavesio, amministratore delegato di Saet Group e presidente dei Giovani imprenditori di Torino, candidato al rinnovo della Presidenza nazionale dei Giovani Industriali che si deciderà a fine aprile

di Luca Rossi

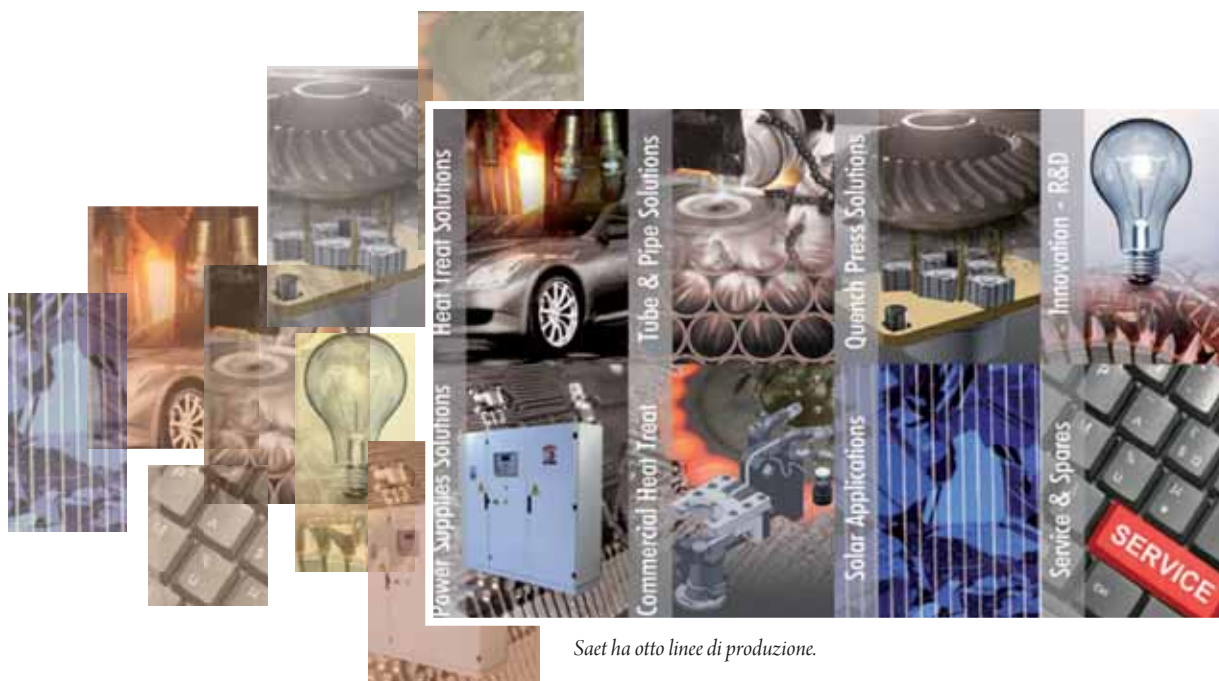
Quali **politiche** per il **rilancio?**



“**Q**uasi quotidianamente leggiamo sui giornali o sentiamo a convegni e conferenze messaggi contraddittori: ‘Riparte l’industria’, ‘Sale la disoccupazione’, ‘L’export guida la ripresa’, ‘Ci vorranno ancora anni prima di ritornare ai livelli pre-crisi’. In questo macrosistema le aziende metalmeccaniche italiane navigano in acque incerte. Quello che si può dire con certezza è che la crisi che c’è stata, e la durata che ha avuto ha definitivamente spostato gli assi del mercato mondiale”. Davide Canavesio è un giovane dalle idee chiare. Classe 1971, l’amministratore delegato di Saet Group e attualmente presidente dei Giovani imprenditori di Torino.

Scenari mutati. L’analisi dell’amministratore delegato di Saet Group si sofferma sui cambiamenti avvenuti negli scenari del mercato mondiale. “Paesi che ci ostiniamo a chiamare emergenti hanno oramai superato alcuni Paesi del G8. Un esempio su tutti, che riguarda il nostro Paese: quest’anno la discussione verterà sul sorpasso del Brasile sull’Italia - entra nel dettaglio -. Allo stesso tempo la Cina diventerà invece la seconda potenza mondiale, superando il Giappone. Negli

ambienti internazionali quei mercati che negli ultimi decenni sono stati indicati come emergent markets sono oramai definiti growth markets”. Riflessioni sull’economia internazionale, quelle fatte dal candidato alla Presidenza nazionale dei Giovani industriali, che servono a inquadrare la presenza delle nostre imprese metalmeccaniche nel panorama mondiale. “Ciò che ci attende dopo questi due anni di crisi, non sono quindi scenari tradizionali, dove si può parlare di ripresa a U o a V - continua Canavesio -. Il contesto che si va configurando è quello in cui l’asse della competitività si è definitivamente spostato verso altre economie”. A queste valutazioni sul mutato quadro internazionale si aggiungono quelle tipicità italiane che non sono proprio favorevoli all’adeguamento che sarà necessario. Tra queste, in particolare due: la poca competitività del Sistema Italia e la piccola dimensione aziendale delle nostre imprese. “Stando agli studi del Global Competitiveness Report, l’Italia è meno competitiva di Indonesia, Thailandia, Estonia, Cile e altre 47 economie - indica Canavesio -. L’altra tipicità italiana che per anni ci ha illuso che ‘piccolo fosse bello’, legata alla dimensione delle



Saet ha otto linee di produzione.

tante PMI che caratterizzano il nostro Paese, diventa purtroppo in questa fase un elemento di difficoltà: per inseguire le economie in crescita spesso molto distanti dalle nostre e per puntare su una sempre crescente innovazione di prodotto occorrono sicuramente dimensioni maggiori. Si sta, infatti, iniziando a parlare in Italia sempre più di reti d'impresa e aggregazioni".

Le leve competitive. Su quali leve competitive, quindi, devono agire le imprese metalmeccaniche e mecatroniche italiane per affrontare i nuovi scenari di mercato? Per il giovane industriale, la prima è l'internazionalizzazione: "Serve una maggiore presenza in maniera singola o collegiale delle nostre imprese nei mercati a più alta crescita. Oramai gli insediamenti produttivi in mercati come Cina e India non sono più legati al differenziale di costi del lavoro (o non solo), ma alla necessità di una presenza fisica e di una vicinanza a quei Paesi". Vedere i mercati come la Cina solamente come una minaccia alla nostra produzione è una visione destinata al fallimento. "Sarebbe come ritirarsi e trincerarsi dietro barriere di desiderato protezionismo che, se da una parte potrebbe garantire una certa sopravvivenza, dall'altra ci farebbe dimenticare uno degli elementi più importanti - argomenta l'amministratore delegato di Saet Group -: che oltre ad essere comparti produttivi sono anche grandissimi mercati dove vi sono opportunità, enormi direi, anche per le aziende del nostro settore". A parere di Canavesio, la seconda è la leva competitiva dell'innovazione. "Oramai i nostri non

sono più i tempi dell'inseguimento frenetico solo al ribasso del costo di produzione, una battaglia in tal senso vedrebbe sconfitte sia le imprese sia i lavoratori italiani - spiega -. Bisogna sicuramente portare più efficienza nelle nostre imprese e nel nostro sistema e sono certo, vedendo molte esperienze, che le aziende italiane stanno facendo la loro parte. Su queste efficienze va però inserita una nuova spinta all'innovazione di prodotto e di processo". La sfida anche a livello globale si sta spostando sul terreno dell'innovazione. A supporto della sua tesi, Canavesio porta un dato: dopo gli Stati Uniti, il Paese che l'anno scorso ha sfornato più brevetti internazionali a tutela dei propri processi e innovazioni è la Cina. Quindi il luogo comune per cui in altri Paesi si tende solo a copiare le nostre innovazioni, deve essere sfatato. Parlare solo in termini di innovazione risulterebbe quindi un'affermazione di principio o uno slogan: molto più concretamente ogni azienda dovrebbe fare una profonda analisi su quali sono le vere competenze e i saperi, e iniziare a codificarli. "Questo rappresenta la base di partenza su cui innestare, con una continua ricerca, i processi innovativi - indica -. Un maggiore e più stretto rapporto con le Università e i Politecnici, ma anche con gli stessi Istituti Tecnici, deve aiutare le imprese, fornendo loro le esperienze e gli strumenti necessari per portare in azienda nuove conoscenze". La stessa aggregazione tra imprese, per Canavesio, favorirebbe lo scambio delle cosiddette 'best practices' ed aiuterebbe a creare quella massa critica che serve per affrontare le ricerche in nuovi campi.



L'headquarter di Saet è a Leini, nel Torinese. Saet ha diverse filiali sparse nel mondo. Tra queste, quelle di India, Cina e Thailandia.

Politiche a supporto. "Nel DNA di moltissime imprese italiane sicuramente sono presenti gli anticorpi per reagire e per attivare le leve competitive – dice il giovane imprenditore -. È innegabile però che una serie di politiche a supporto delle imprese favorirebbe il cambiamento. Non voglio discutere su temi oramai conosciuti a tutti e affrontati in ogni dibattito su tassazione elevata, accesso al credito, flessibilità del mercato del lavoro, tutti fattori strutturali che richiederebbero ampie revisioni e riforme".

Davide Canadesio si focalizza, invece, su tre politiche che dovrebbero supportare le imprese e su una necessità più ampia di cui oggi c'è sempre più bisogno. La prima politica di vero supporto dovrebbe essere volta verso tutte quelle piccole e medie imprese che si vogliono internazionalizzare. "Oltre ai tantissimi strumenti già in atto servirebbe un vero coordinamento, un unico 'entry point' dove ogni impresa che si vuole internazionalizzare possa avere il supporto adeguato – entra nel dettaglio -. I crediti di imposta o altri strumenti fiscali che sono presenti per la ricerca e l'innovazione dovrebbero essere disponibili anche per l'internazionalizzazione".

La seconda politica a supporto è nei riguardi dell'innovazione. "Servono sicuramente più risorse, non solo finanziarie, per supportare le imprese nella ricerca di soluzioni innovative, oltre che un maggiore raccordo tra Università, Istituti Tecnici e Politecnici, accompagnato anche da una più forte conoscenza del ruolo che marchi e brevetti possono avere sul mercato globale – aggiunge -. L'innovazione nasce però anche attraverso nuove società/realità impren-

ditoriali: da questo punto di vista vanno incentivate e spinte tutte le iniziative che tendono a promuovere spin-off universitari e nascita di nuove imprese basate sulla tecnologia".

L'ultima politica su cui il presidente dei Giovani imprenditori di Torino si sofferma in questo contesto riguarda il nostro Sistema: "poiché la dimensione delle nostre imprese può essere un fattore di difficoltà nell'affrontare sia l'internazionalizzazione che l'innovazione, ciò che è auspicabile è che si introducano sistemi e politiche volti a favorire sempre di più l'aggregazione tra imprese".

Infine, per Davide Canavesio sarebbe opportuno che nel nostro Paese si iniziasse di nuovo ad introdurre il dibattito, che considera mancante oramai da decenni, sul futuro e sulle scelte strategiche a venti-trent'anni: "Bisognerebbe di nuovo che le forze politiche e le forze economiche si rimettessero a discutere di un nuovo piano di sviluppo e industriale a medio termine nel nostro Paese". In conclusione: positivo o negativo sul futuro delle aziende metalmeccaniche italiane? "Sono decisamente positivo. Nonostante i mutati scenari e le tipicità italiane, sono fermamente convinto che le aziende italiane per storia, per flessibilità e per la capacità di adattamento mostrate lungo gli anni e i decenni, saranno in grado di attivare le leve competitive per vincere anche questa nuova sfida – conclude il giovane imprenditore -. Sarà un adattamento che richiederà tempo e che rispetto ad altri Paesi avrà qualche fardello in più, ma la maggior parte delle aziende sarà in grado di evolvere.

La verità è che moltissimi hanno già iniziato a farlo negli ultimi anni".