



a cura dell'Associazione

Il mercato globale e le sue regole

Riepilogo di uno studio economico di UCIF che evidenzia alcuni aspetti interessanti in merito alle nuove sfide poste dalla globalizzazione.

Il costruttore italiano di impianti per la finitura, è sempre stato, almeno fino a quando un vecchio ed odiato muro non si sgretolò allargando i confini economici del mondo, un imprenditore che nel mercato estero cercava soprattutto una maggiore remunerazione del proprio lavoro. Era un imprenditore che operava all'estero per pura convenienza momentanea e quindi - non avendo una reale vocazione per farlo - non creava quelle strutture di sostegno logistico che un'azione di esportazione continuativa e capillare avrebbe invece richiesto.

Le particolarità del sistema industriale italiano, unito a molti altri fattori e primo fra tutti l'onerosa fiscalità che ancora oggi colpisce in modo consistente gli investimenti, non ha purtroppo incentivato gli imprenditori a reinvestire i guadagni realizzati sui mercati esteri all'interno delle loro aziende in Italia. Oggi ci ritroviamo dunque con un settore complessivamente interessante, però molto frazionato al suo in-

terno e quindi con aziende di modeste dimensioni.

Il terreno delle nuove sfide

Oggi il settore delle macchine e degli impianti di finitura rappresentato da UCIF possiede un immenso patrimonio di tecnica e di cultura che può sostenere una razionale espansione delle nostre imprese verso qualsiasi area del mondo. Sarebbe però grave non fare tesoro delle esperienze passate e quindi la nuova espansione del nostro settore verso altre aree geografiche deve essere fatta in un modo diverso e con concetti più moderni. UCIF forte della sua trentennale attività di rappresentanza vuole guidarla, utilizzando tutti i canali istituzionali, nei quali intende però fare confluire le esperienze specifiche con l'intento di dare voce concreta agli interessi di settore. Gli studi di mercato che UCIF periodicamente elabora evidenziano che ultimamente i produttori di macchine ed impianti di finitura vengono costretti a confrontarsi con una realtà globalizzata che ragiona con schemi imprenditoriali completamente diversi dai loro. Per contro non dobbiamo commettere l'errore di rispondere a queste nuove sfide solo rincorrendo una forte diminuzione dei prezzi di vendita ipotizzando una relazione correlata dei costi di produzione, che in realtà non potremo mai ottenere. Dobbiamo avere la forza ed il co-

raggio di rispondere ai bassi prezzi dei nostri concorrenti che operano nei paesi emergenti con una qualità degna della nostra tradizione settoriale, perché solo proponendo una qualità superiore potremo essere rispettati e temuti su tutti i mercati mondiali, nessuno escluso. Come costruttori europei di tecnologia meccanica, di macchine industriali in genere e di macchine per la finitura in particolare, siamo "condannati" ad essere tecnicamente superiori dalla nostra stessa storia. Perché se è vero che la macchina industriale è nata in Europa quando ancora nel mondo esisteva la schiavitù, è anche vero che già in epoca romana in alcune zone italiane esistevano rudimentali impianti per la rifinitura delle superfici metalliche. Sin da allora tra l'altro il lavoro era già organizzato in modo razionale e pur avendo a disposizione della mano d'opera gratuita, si utilizzavano strumenti e macchine per ottenere in automatico alcuni processi di finitura. Questo patrimonio di storia e di cultura tecnica non può essere depredata e distrutta da "nuovi barbari" che vengono nelle nostre fiere o nelle nostre aziende per carpire i nostri segreti, che poi vanno a sfruttare in luoghi dove sarà loro data la possibilità di sfruttare anche i lavoratori. UCIF nel porsi al servizio del settore intende aiutarlo a svilupparsi in modo strutturato, che è possibile proprio partendo

da considerazioni logiche, come ad esempio che solo le cose migliori vengono copiate. Se questo da un lato ci conferma la bontà delle nostre produzioni, deve dall'altro non coinvolgerci emotivamente fino a cercare impossibili risparmi costruttivi. Al contrario, deve spingerci a continuare nel solco della nostra tradizione, unendo questa con la ricerca, in modo da sviluppare macchine ed impianti sempre all'avanguardia in modo che queste siano distinguibili dalle brutte copie fatte in giro per il mondo. Il terreno delle nuove sfide è solo quello tecnologico. I nuovi mercati si conquisteranno e si consolideranno solo con una migliore tecnologia, però bisogna intenderci proprio sul termine "tecnologia". Come industria italiana di settore abbiamo le basi migliori per vincere queste sfide e per consolidare le nostre attività commerciali in qualsiasi parte del mondo.

Le nuove prospettive di mercato

Lo scenario economico internazionale, pur essendo ancora caratterizzato da una grande incertezza sulle prospettive di ripresa europea, manda segnali forti ed inequivocabili in merito alle ricette che devono essere attuate per superare l'attuale fase di stagnazione, che convergono tutti verso una ristrutturazione ed una riconversione dei sistemi produttivi. E' bene però precisa-

re che questa riconversione è imposta soprattutto dalla ridistribuzione del lavoro nelle varie aree mondiali più che dall'aggiornamento di impianti obsoleti per continuare a fare nello stesso luogo uno stesso lavoro ad un costo inferiore. Alcune lavorazioni vengono ricollocate a livello mondiale e quindi per semplificare con un esempio potremmo dire che se non si vendono più macchine a Lecco perché le produzioni si sono spostate in Brasile dobbiamo andare a vendere le macchine in Brasile. Proprio grazie al fenomeno della ricollocazione delle produzioni nei paesi emergenti l'attuale momento di congiuntura economica offre una grande opportunità per il mercato delle macchine e degli impianti di finitura delle superfici. Questo ci deve trovare pronti oltre che strutturati in modo adeguato e in quest'ottica UCIF sta seguendo con molta attenzione le aree geografiche di maggior interesse. Le nuove collocazioni dei siti produttivi sono influenzate anche dai prevedibili sviluppi dei mercati interni di molti paesi emergenti e basti pensare ad esempio all'enorme mercato interno della Cina. Per alimentare i mercati interni sarà necessario aumentare la massa monetaria e quindi potenziare il potere di acquisto del singolo cittadino; tutto ciò farà crescere sia il costo interno del lavoro che il valore della moneta locale e i in prospetti-

va anche il costo delle macchine prodotte localmente. Infine farà emergere nuove esigenze di automazione per contenere i costi di produzione e come risultato finale l'esigenza di nuove macchine tecnologicamente più evolute. In pratica l'allargamento della base consumistica tende a generare un allargamento dei mercati e quindi una stratificazione dei livelli tecnologici all'interno degli stessi mercati. Questa divisione per livelli tecnologici in futuro sarà più importante della stessa divisione per aree geografiche e in ogni area del mondo ci sarà necessità di macchine a diverso contenuto tecnologico. Noi dobbiamo puntare sul mercato delle macchine di maggior prestigio, consolidando le nostre quote di mercato anche spendendo il prestigio che ci deriva dalla nostra tradizione.

La solitudine delle aziende che esportano tecnologia

UCIF è però consapevole che la superiorità tecnologica non può essere disgiunta dalla ricerca e dai finanziamenti orientati a tale scopo. Purtroppo le dimensioni aziendali delle imprese italiane troppo spesso non consentono un'adeguata copertura dei progetti di ricerca e d'altro canto il supporto delle istituzioni a livello nazionale ed europeo può essere definito decisamente modesto. Se in passato questo po-

teva essere almeno in parte superato facendo sperimentazione diretta sul mercato locale, in futuro, operando a livello mondiale, la sperimentazione dovrà essere totalmente disgiunta dalla produzione.

Più precisamente UCIF propone di incorporare i fondi destinati alla ricerca delle aziende di produzione dai fondi destinati ai produttori di macchine e tecnologia. Anche se a livello numerico quest'ultima è molto più modesta della prima, siamo convinti che la rilevanza sul mercato sia immensamente più grande e quindi per tale ragione molto più grande sia il ritorno di immagine per il "Sistema Italia". Una macchina o un impianto funziona per decenni mentre alcuni prodotti hanno invece la loro vita stampigliata sopra le confezioni; se i finanziamenti dello stato tenessero sempre conto del ritorno di immagine quelli destinati ai produttori di tecnologia settoriale dovrebbero essere superiori. Tra questi anche quelli destinati alla ricerca per l'innovazione delle macchine e degli impianti per la finitura delle superfici, che essendo nati italiani devono continuare a rappresentare un punto di forza della produzione italiana.

La forza di una tradizione

Nel chiedere a tutte le istituzioni, nessuna esclusa, una maggiore attenzione per il settore che rappresenta, UCIF rifiuta la logi-

ca della deregulation, così come rifiuta tentazioni lobbistiche volte a generare un protezionismo industriale che, oltre ad essere già stato condannato dai tempi e dal libero mercato, non rientra negli schemi mentali di un settore orgoglioso della propria storia e della propria tradizione. Questo non impedisce comunque ad UCIF di formulare nei confronti del governo la richiesta per l'istituzione di un canale specializzato di servizi volto a sostenere le esportazioni di beni ad alto contenuto tecnologico. UCIF ha ben chiaro e non può che lavorare perché la tecnologia in genere e quella dei propri associati in particolare non venga proposta sui mercati internazionali come una qualsiasi merce e cioè in termini di quantità e di prezzo. I servizi di cui godono gli esportatori oggi sono invece strutturati su tale logica e non corrispondono ai tempi. Le macchine e gli impianti in genere possono essere gli ambasciatori di una nazione, sicuramente lo sono per l'Italia le macchine e gli impianti per la finitura, che se fossero ulteriormente valorizzati sui mercati internazionali aiuterebbero in modo sensibile anche il made in Italy. Come produttori di tecnologia italiana non possiamo pensare di essere sempre soli o di essere sostenuti solo dalle nostre associazioni, perché certamente con le nostre produzioni rappresentiamo un pezzo di Italia di cui tutti possono andare fieri.