

Bologna, 29 marzo 2012

PSM – Forum Metropolitan *Un senso al futuro*

Sarò telegrafica, televisiva. Naturalmente volevo ringraziare per questo invito la Presidente Draghetti e il Sindaco Merola e tutti gli organizzatori.

Sono arrivata qui stamattina già abbastanza confortata perché vivo questo territorio da imprenditrice ma, dopo aver sentito le relazioni introduttive e soprattutto anche dopo aver sentito la relazione del Sindaco Merola, devo dire che sono ancora più confortata. Dato che le aspettative che uno ha di fronte sono il primo stimolo, al di là delle risorse effettivamente presenti per spendere, per investire, nel caso di un imprenditore: ecco credo che oggi abbiamo ascoltato un piano, come dire, non banale, sono state dette delle cose molto importanti, non banali e anche, appunto, molto poco conservative, che mi fanno credere cose di cui io per altro ero già abbastanza convinta, ma a maggior ragione, in un momento di seria difficoltà del mondo industriale e produttivo, e poi di seria difficoltà personale, per ciascuno di noi, perché anche chi fa il mio mestiere, naturalmente, ha a che fare tutti i giorni personalmente (con le persone con cui io collaboro) con i problemi diciamo sociali e che investono naturalmente tutti noi. Ecco credo che da oggi si sia capito che questo è un territorio nel quale continuare a investire, continuare a fare, per chi come me fa questo mestiere, impresa e questo naturalmente significa, io mi auguro, creazione di posti di lavoro, perché, ahimè, posti di lavoro non si creano per decreto, ahimè, le aziende non stanno aperte, non sono competitive per decreto, ma lo sono perché, come dire, hanno qualcosa da offrire sui mercati.

Ora io sono assolutamente d'accordo sul fatto che Bologna sia un territorio speciale. Lo è per ragioni legate al passato ma, io dico, lo è soprattutto guardando al futuro e certamente, come diceva il professor Prodi, il presidente Prodi, non è chiudendosi verso quello che abbiamo fatto prima, ma è aprendosi al futuro e al mondo che si possono accogliere nuove sfide.

Ora è chiaro per tutti che l'apertura al futuro, l'apertura al mondo non è sempre di per sé, come dire, semplice – anch'io ho una azienda metalmeccanica a Bologna, la cui apertura al futuro è iniziata circa 10 o 11 fa.

Ci sono delle grandi opportunità, ma ci sono anche dei grandissimi problemi, dei grandissimi rischi. Quindi è un mix importante, strano, è come dire una sfida che va colta tutti giorni e che credo che chi faccia il mio mestiere deve naturalmente per DNA, cercare di cogliere, anche se certamente l'apertura ha provocato e continua a provocare, lo vediamo anche oggi stesso, anche degli squilibri, anche dei problemi. Noi non siamo molto spesso, come tessuto industriale produttivo, in grado oggi di competere alla pari con altri sistemi che non sono solo quelli cinesi, indiani così distanti da noi, ma molto spesso sono anche quelli di nazioni che sono diventate europee e che sono però a pochi chilometri lontano da noi, che sono, diciamo, nell'arco di poche migliaia di chilometri, come ad esempio i paesi dell'est Europa.

Quindi cosa fare? Io sono fra coloro che credono che certi mestieri, certe produzioni, qui nei nostri paesi, non si possano più fare, io credo neanche a Bologna. Questo non so se è non è meglio, non è peggio, non è male, non è bene. È un dato di fatto. Io credo che noi oggi se rimanessimo pervicacemente attaccati al fatto di saper fare alcune cose come le facevamo in passato, i mercati internazionali, purtroppo, non ci darebbero ragione nella sfida mondiale che abbiamo di fronte. Questo però, come dire, non significa abdicare a trovare nuovi prodotti. Io ho ascoltato con grande interesse la relazione del professor Balzani, perché è quasi un piano industriale per una nuova azienda, o anche per una vecchia azienda come la mia; qui io non cito spesso e volentieri la mia azienda perché non credo di essere un modello, ma credo di essere, come dire, una fra le tante che

sta, diciamo, sulla strada tutti i giorni, sul marciapiede con la valigetta e ha cercato negli ultimi 10 o 12 anni di capire come mantenere produzioni tradizionali e storiche, che credo facciano anche un po' parte proprio della nostra tradizione di azienda che ha parecchi anni di storia sulle spalle, ma di intercettare i nuovi bisogni. Quindi energie rinnovabili, di cui purtroppo in quel campo noi abbiamo per molti anni abdicato al fatto di poter avere quelle tecnologie fatte dalle piccole e medie imprese italiane, per cui noi facevamo quelle cose prendendo tecnologia tedesca, ad esempio. Adesso stiamo recuperando però, come dire, è un percorso lungo, è un percorso faticoso. Forse siamo stati un po' miopi anche noi come imprenditori, però, nella relazione del professor Balzani, c'è un piano economico industriale per una giovane azienda che vuole investire, che vuole lanciarsi nel mercato, oppure di una azienda magari consolidata che decide di diversificarsi e di investire in nuove cose. Citava prima le terre rare, io le conosco perché, ahimè, compro magneti e uno degli stimoli per un'azienda come la mia che usa magneti e terre rare negli alternatori o nelle batterie al litio, che noi mettiamo nei nostri veicoli elettrici, è il problema di gestire in un anno, come l'anno scorso, un aumento del 300% di quei materiali, dovendo combattere con *competitor* che mettono sul mercato un prodotto finito che viene dagli stessi paesi, diciamo, di produzione di quelle terre rare.

Per cui io combatto con *competitor* cinesi che gestiscono un componente che può arrivare a valere anche il 30-40% del costo finito dell'oggetto - il *pivot material* può valere fino a quella cifra che loro possono avere a prezzi decisamente, per usare un eufemismo, più competitivi - e che decidono di avere politiche di contingentamento che cambiano da un trimestre all'altro facendo schizzare i prezzi del 300%. Non vi sto a dire che cosa significhi andare in giro per il mondo e dire al tuo cliente che, dato che il magnete e terre rare costa il 300% in più, tu devi aumentare il costo del prodotto finale del 300%. Non c'è neanche da pensarci. Quindi questo significa che un'azienda come la mia investe dal 5 al 6% all'anno di innovazione e ricerca per avere nuovi prodotti, per intercettare nuovi mercati e anche per combattere non con il basso prezzo della manodopera, ma con un'innovazione tecnologica. Le sfide sono queste: cerchiamo di utilizzare materiali diversi e cerchiamo di svincolarci da una dipendenza di alcuni materiali che, ahimè, come diceva bene il professore, noi non possiamo gestire. Direi quindi che non lo fa l'Italia, ma credo che non lo faccia nemmeno l'Europa. E quindi queste sono politiche, come dire, che ci stanno sopra.

Questa mattina ho sentito parlare molto di delocalizzazioni. Io mi permetto di dare sommessamente un'interpretazione leggermente diversa. Io parlo, e poi non voglio, come dire, negare il fatto che ci sono state anche delocalizzazioni per ragioni di costi, naturalmente, ma io preferisco parlare di multi localizzazioni e questo non per eludere il problema, ma, per dire, che è un tentativo che io vedo fare da molti amici e colleghi per tentare di continuare a produrre in Italia, nella fattispecie a Bologna, che certamente è un centro di eccellenza, dove io ho un substrato di sub-fornitori che, vi assicuro, in giro per il mondo, non trovo, e da un lato me ne dispiaccio, ma dall'altro sono contenta, perché vuol dire che abbiamo ancora un saper fare che effettivamente non è facile da copiare.

Multi-localizzarsi significa cercare di mantenere un'azienda con una redditività tale che ti consenta di continuare a investire qui, in questi nostri territori, naturalmente, probabilmente su cose diverse da quelle che eravamo abituati a fare prima. E multi-localizzare significa inoltre recuperare, in alcune parti del processo produttivo, costi, perché questo purtroppo è un *driver* oggi per restare sul mercato, ma anche arrivare su nuovi mercati: aprirsi a una competizione mondiale che molto spesso è fatta anche del poter produrre dove ci sono mercati, che oggi sono quelli, non tanto emergenti, ma quelli che naturalmente hanno tassi di crescita superiori ai nostri dove se non produci, per mille ragioni, di costo, di trasporti, di dazi, ma anche di mentalità locali, non arrivi a vendere.

Ecco, io non conosco molti imprenditori, se non quelli costretti a farlo, che hanno deciso di multi-localizzare, chiudendo le produzioni che avevano qui, o, forse qualcuno c'è, perché ovviamente noi non è che siamo perfetti. Però, diciamo, conosco più gente che ha deciso di fare questo percorso,

naturalmente, come diceva il presidente Prodi, piccolo è bello, ma medio credo che sia meglio. Perché oggi la dimensione critica serve per stare sui mercati e quindi io credo che in un territorio come il nostro e a Bologna, in particolare, sentire parlare di piano strategico significa per una che fa un mestiere come il mio, avere, appunto, una programmazione di medio periodo e quindi dire mettiamo in campo alcune azioni concrete, magari neanche gigantesche a tutti i costi ma concrete, per dar modo naturalmente alle aziende straniere di venire a localizzarsi qui, alle aziende, a maggior ragione bolognesi, nel rimanere qui. Io sentivo parlare il sindaco Merola, ad esempio, della possibilità, magari, di incentivare defiscalizzando gli investimenti, naturalmente questo è senz'altro qualcosa di positivo. Ma io vedo anche in questa azione illuminata che noi abbiamo oggi in questa regione, quindi a livello dell'Emilia Romagna, a livello di Bologna, eccetera, un ruolo fondamentale nella pubblica amministrazione un po' come c'era anche nella relazione del professor Balzani, nel senso di essere un *driver* per creare un mercato domestico, perché le piccole medie imprese italiane soffrono della mancanza di un mercato domestico. Perché andare in giro con la valigetta a fare tentata vendita, è necessario, doveroso, ma anche costoso e faticoso. E fare quello senza avere il mercato domestico è molto più complicato. Mercato domestico, oggi tra le tante cose vuol dire avere una pubblica amministrazione illuminata che non dia incentivi a pioggia, cosa che, come dire, dal mio punto di vista, non sempre è consigliabile, ma indirizzare con politiche intelligenti, come è stato fatto in Emilia Romagna, come è stato fatto a Bologna, l'utilizzo di nuove tecnologie.

Questo stimola le imprese a seguire quelle richieste, l'utilizzo dei veicoli elettrici, l'utilizzo dei sistemi di produzione alternativi di energia o anche, cosa molto interessante, il risparmio energetico: guardate ha un impatto su tutta la catena produttiva drammatico, dai motori ad alto rendimento, ad alta efficienza, a lavorazioni meccaniche che devono diventare sempre di maggior precisione per seguire tutta la catena produttiva. Lì c'è una straordinaria tecnologia, una straordinaria possibilità di investimento in nuove tecnologie, io credo molto spesso anche alla portata di aziende medio o medio piccole come tipicamente c'è nel nostro territorio. E anche la possibilità naturalmente di far tesoro dell'esperienza passata, perché certamente la competenza nell'elettronica, nella meccanica, di questa nostra regione, di questo territorio in particolare, è eccellente e, vi assicuro, io ho aziende un po' in tutto il mondo, ma non è facile trovarla e, quindi, questa è una barriera tecnologica importante anche da spendere; forse, molto spesso noi siamo propensi a non ricordare, invece è vero, che abbiamo un *know how* e delle competenze che vanno aggiornate naturalmente e vanno riconvertite, come dire, sulle nuove tecnologie. Che non sono cose, come dire, perché un imprenditore oggi non può investire pensando di avere un ritorno tra vent'anni. Bisogna investire oggi per pensare di poter aver un ritorno tra un anno, un anno e mezzo, tre anni. E ci può essere, io credo, in questo, io ho un'azienda, ad esempio, che in questi ultimi anni si è buttata molto sul tema delle *smart grid*, sul tema degli *inverter*, su tutto quello che riguarda diciamo la capacità di *storage* delle nuove forme di energia, la mobilità elettrica, cioè lì dietro c'è un mondo fenomenale, c'è una tecnologia incredibile molto più alla portata delle piccole e medie imprese di quanto non si possa pensare. E naturalmente per 5, 10, 20, 50 medie aziende che fanno quel tipo di ricerca, c'è tutta la catena di sub-fornitura che segue. Questo significa tenere aperte le aziende, questo significa avere un prodotto che può avere un mercato domestico e significa naturalmente fortunatamente avere un prodotto che poi si può anche esportare. Perché naturalmente non è fare una maglietta e combattere con il costo della manodopera a un dollaro l'ora, ma è combattere con alto valore aggiunto, innovazione, cervelli, teste, e tutto questo in Cina, in Russia, in Brasile, in Sudafrica sono oggetti che oggi sono componenti, o sono sistemi complessi, che oggi hanno un mercato. Quindi questo è un territorio che ha tutto questo. Naturalmente, la velocità di reazione è importante, per cui avere anche una parte pubblica che, diciamo, in qualche modo dia risposte veloci, certe, al massimo anche negative; però come ricordava il presidente Prodi, aspettare di decidere se localizzare l'IKEA qui o da un'altra parte magari ci vogliono, ecco, magari dire di no

subito, magari dire di no in fretta. Però ricordiamo anche che dietro a queste scelte ci sono posti di lavoro, perché questo fa la differenza fra, come dire, poter consentire a molti di trovare un'occupazione - sappiamo in questo momento di avere difficoltà nelle quali non entro nel merito e che tutti conosciamo.

Poi naturalmente ci sono i servizi - io per prima vivo a Bologna quindi, ho un'azienda a Bologna, lavoro le ore che sono necessarie a lavorare in un mercato come questo - da tutto questo che abbiamo detto nascono anche i servizi, in qualche modo, in cui le aziende hanno anche un ruolo, perché, ripeto, molte delle nuove tecnologie che oggi possono essere utilizzate, nascono anche qui da prodotti che le aziende in qualche modo possono immaginare di proporre nel nostro mercato interno. Io mi trovo assolutamente d'accordo con quello che veniva detto. Pensiamo ad esempio all'alta velocità. Oggi, effettivamente, ognuno di noi potrebbe pensare di vivere a Bologna e lavorare a Milano, o viceversa. Questo non è solo un cambiamento industriale e economico, ma culturale, di vita: cambia il modo di lavorare, cambia il modo di vivere la propria parte privata, cambia anche il modo di usufruire di certi servizi. Queste sono delle innovazioni tecnologiche, sono dei cambiamenti culturali che hanno un impatto molto più forte, io credo, di quanto noi siamo oggi abituati a vedere. Quindi, come dire, questo è un territorio che secondo me ha dato molto, certamente sta subendo i morsi della crisi, insomma, che ci sono e ci sono anche qui da noi. Credo effettivamente che ci siano tutte le qualità e le competenze per fare un lavoro in sinergia, naturalmente, facendo poi anche alla fine una sintesi, perché anche io credo che alla fine si debbano decidere alcune cose, non dico poche, ma insomma non tantissime e su quelle alla fine andare avanti.

Naturalmente io credo che il mondo industriale debba, ma non per un dovere sociale, ma prima di tutto per un nostro interesse personale, ma anche per un dovere rispetto alla collettività, fare la propria parte. Naturalmente, si diceva prima, l'università importantissima, le scuole di formazione sono importantissime, gli istituti tecnici sono importantissimi, come sentivo dire prima, la lingua inglese ancora oggi è troppo poco introitata che dire oggi ai nostri ragazzini, ai bimbi di 6 o 7 anni che possono iniziare già a parlare l'inglese significa dare a questi futuri lavoratori e cittadini del mondo una cassetta degli attrezzi che oggi, se la mia generazione avesse potuto recuperare con un po' di fatica, con un po' di sudore, oggi sarebbero spiazzate le persone che non hanno questi bagagli, questi strumenti perché, ripeto, l'apertura al mondo significa anche avere, e anche io ne ho in azienda da me, ingegneri indiani, chimici cinesi, che sono, come dire, bravi come noi, che sono abituati a parlare le lingue, e hanno probabilmente un'apertura al mondo diversa dalla nostra. Io credo che le nostre università, le nostre scuole, continuino ad avere un'eccellente formazione tecnica-scientifica e, forse, pecchiamo un po' di questo provincialismo. Pensiamo cioè che le lingue possano essere studiate poi dopo, da soli, in qualche modo. No, non c'è più tempo, e questo vuol dire dare loro una formazione, un *imprinting* già da piccoli che li abitui a pensare che, pur rimanendo qui, perché ognuno di noi sta bene a casa propria, diciamo così, ma poi hanno il mondo davanti.

Ringrazio ancora per l'invito e naturalmente come azienda, come cittadino, insomma, come dire, se potrò e naturalmente continuerò a dare il mio contributo a questo importante lavoro che, mi auguro, di vedere appunto presto realizzato, come mi sembra verso la fine dell'anno. Grazie.

Federica Guidi
(dalla deregistrazione dell'intervento)