

V CONFERENZA ITALIA-AMERICA LATINA E CARAIBI
Roma, Ministero degli Affari Esteri, 5-6 ottobre 2011

INTERVENTO

Paolo Zegna,
Vice Presidente per l'Internazionalizzazione, CONFINDUSTRIA

Sottosegretario Scotti, Segretario Bonalumi, Ministro Mercadante,

Grazie innanzitutto per l'invito e per avermi dato la parola. Non credo che mi dilungherò molto in questo mio intervento anche perché abbiamo già ascoltato numerosi relatori e ricordato tante statistiche e numeri interessanti, da ultimi quelli che riguardano il gruppo Fiat;

Dal quadro che ne è emerso sembrerebbe che le relazioni fra il nostro Paese e l'America Latina non potrebbero essere migliori di quanto non siano attualmente.

L'America Latina è sicuramente una regione di grande interesse per le nostre imprese, verso la quale abbiamo conseguito in passato risultati importanti. Vantiamo entrambi due sistemi industriali dalle caratteristiche simili; abbiamo ad esempio ascoltato che il 70% delle aziende brasiliane sono piccole e medie così come lo sono il 90-95% di quelle italiane; che i valori delle nostre esportazioni continuano ad aumentare, spinte anche da legami economici, sociali e culturali che risalgono a decenni addietro.

Questi dati potrebbero farci pensare di avere raggiunto il massimo nella cooperazione economica bilaterale e che possiamo accontentarci di quello che abbiamo conseguito.

Ci sono però a riguardo alcune considerazioni che vorrei svolgere. Certamente possiamo essere soddisfatti dei risultati raggiunti, ma credo che dobbiamo guardare ad essi come punti di partenza per obiettivi più ambiziosi, utilizzando occasioni di incontro come questa per stabilire indirizzi e strategie su cui agire.

Cito un numero che abbiamo già ricordato: sono circa 2 mila le aziende italiane radicate in Sudamerica; un dato che se da un lato ne fa la più importante regione al mondo per gli investimenti italiani dopo la sola Europa, dall'altro trovo ancora al di sotto delle potenzialità.

Lo stesso dicasi per le esportazioni. Nel 2010 le nostre vendite in Sudamerica sono cresciute del 23% e nel primo semestre del 2011 di un ulteriore 32%; in

Brasile – lo ricordava il Ministro Mercadante – addirittura del 37%. Non credo siano valori sufficienti, in special modo in un momento in cui la crisi in Europa e nell'America del Nord è tornata a farsi sentire.

Dopo quattro anni dalla grande crisi del 2008 ci ritroviamo infatti a parlare di una nuova possibile recessione e di una ulteriore flessione delle domanda interna nella zona Euro. Sia per ragioni finanziarie che per motivi legati alla fiducia, stiamo attraversando una congiuntura certamente non positiva e credo quindi che tutti noi che siamo seduti a questo tavolo - inclusi i rappresentanti dei Paesi Sudamericani - dobbiamo sentire il dovere di fare di più per aumentare la cooperazione fra i nostri sistemi industriali.

Cominciando ad esempio dallo spingere affinché i negoziati del Doha Round in ambito WTO e quelli bilaterali per la creazione di un'area di libero scambio tra Mercosur e Unione Europea vadano avanti più speditamente. Credo tuttavia che nella realtà dei fatti non ci sia ancora quella grande e condivisa volontà politica di procedere ad un'ambiziosa apertura dei mercati. Per questo dobbiamo puntare sugli esempi che ci forniscono aziende come la Fiat e le altre 2 mila imprese italiane che si sono già stabilite in America Latina e studiare come a partire da loro si possa favorire una maggiore presenza delle piccole e medie imprese.

E' con questo spirito che abbiamo accolto l'idea dell'Ambasciatore La Francesca di realizzare uno studio insieme con la società di consulenza KPMG per guidare l'approccio delle nostre PMI ad un mercato grande e complesso come quello brasiliano. Credo che sia da parte sudamericana che da parte nostra ci sia la consapevolezza di poter fare molta strada su questo piano; ma c'è anche la necessità di mettere meglio a fuoco le regioni e le aree su cui puntare, i partner con cui collaborare e non da ultimo le forme di sostegno sui cui contare.

Per questo quando ci è stata ventilata la possibilità di realizzare questo studio – di cui credo sarà interessante per tutti approfondire i contenuti – abbiamo contribuito da subito alla sua stesura cercando di dargli una struttura che fosse il più possibile utile per le nostre imprese. A cominciare dall'analisi dei settori che in Brasile sono più aperti ad una collaborazione con le aziende italiane; a quali sono i prodotti maggiormente apprezzati ma che oggi vengono sottoposti ad ostacoli tariffari proibitivi e che quindi, se prodotti in loco, potrebbero trovare quote significative di mercato; a quali infine sono le facilitazioni che le varie zone economiche offrono alle aziende straniere che decidono di investire.

Credo che sia questo l'approccio corretto, da utilizzare anche nei prossimi anni ed in tutte le future occasioni di incontro; e su questa stessa linea che si sta muovendo Confindustria.

Dopo le grandi missioni di Sistema realizzate in diversi paesi dell'America Latina negli anni scorsi, iniziative dimostrate necessarie per aprire i mercati, ci stiamo ora infatti concentrando su azioni mirate di follow up; vale a dire missioni più snelle, contenute nei numeri e dedicate a singole filiere industriali.

In questa scelta un ruolo fondamentale è giocato dalle nostre associazioni; credo infatti debbano essere proprio le associazioni ad individuare quali sono le potenzialità di collaborazione offerte da ciascun paese, a sensibilizzarle verso i settori di maggiore interesse ed assisterle nell'approccio al mercato, dando un seguito operativo ai possibili scenari di cooperazione che sono stati tracciati a livello di Sistema-Paese.

Quando attraverso questo approccio riusciremo a far crescere sensibilmente il numero delle aziende che hanno investito in America Latina, allora probabilmente potremmo dirci realmente soddisfatti.

Grazie.