

Dott. Giorgio Porta

Presidente Federchimica

Presidente del Gruppo di lavoro

Opportunità di Joint Venture in Italia e in Giappone

Vorrei esternarvi alcune considerazioni su due temi.

Primo tema e' quello nel quadro di riferimento che abbiamo utilizzato nell'impostare i nostri lavori e il secondo riguarda evidentemente lo stato di avanzamento dei lavori e cosa prospettiamo di fare e soprattutto qual'e' il contributo che riteniamo opportuno che voi diate o molti di voi possono dare a questo gruppo di lavoro.

La situazione attuale ha preso in considerazione anche i recenti sviluppi di trends evolutivi.

Il quadro di riferimento e' il seguente secondo noi: la cooperazione industriale fra Italia e Giappone non e' adeguata alle potenzialita' delle rispettive economie. In questi ultimi anni sono aumentati i casi di iniziative congiunte sia sui due mercati sia su mercati terzi, ma

siamo ancora in una fase iniziale e i risultati sinora raggiunti non possono essere considerati soddisfacenti, considerate evidentemente le potenzialita' dei due mercati.

Secondo aspetto e' relativo al fatto che permangono evidentemente in Giappone dubbi circa la sicurezza, la potenzialita' e la capacita' di crescita dell'economia italiana. La profonda ristrutturazione dell'industria italiana ed alcuni visibili risultati a livello internazionale stanno fortunatamente, seppur lentamente, cambiando questa convinzione giapponese.

Un terzo aspetto e' quello relativo al fatto che lo stesso sviluppo degli investimenti esteri in Italia, in particolare da parte di imprese americane, svedesi, olandesi, inglesi tedeschi e francesi e la testimonianza della buona fama che la nostra economia si e' conquistata all'estero.

Altro aspetto e' che l'evoluzione della realta' economica internazionale e' orientata verso l'integrazione produttiva, piuttosto che verso lo scambio puro e semplice di prodotti, che invece sino ad ora ha prevalentemente caratterizzato i rapporti tra i sistemi giapponese e quello italiano.

L'interdipendenza tra le diverse aree economiche e' ormai diventato un fattore strategico per l'industria ma ciascuna area deve avere una base produttiva competitiva ed essere contemporaneamente un buon fornitore e un buon compratore con equilibrata distribuzione di benefici ed opportunita'.

E' ormai interessante rilevare l'elenco di iniziative in comune tra Italia e Giappone, soprattutto nelle grandi opere civili e nell'ingegneria, ma l'aspetto stridente e' rappresentato dal fatto che l'Italia e' il Paese dove il Giappone ha realizzato meno investimenti diretti fra tutti i Paesi industrializzati.

Le prospettive del Mercato Unico Europeo offre una significativa opportunita' ad entrambi i Paesi, non solo a noi. Molte imprese italiane pur disponendo di un valido potenziale competitivo, non sono sino ad ora riuscite a sfruttare al massimo il nuovo contesto operativo, e possono farlo solo adeguando la propria dimensione produttiva commerciale e di ricerca. La via migliore, per il poco tempo a disposizione e la dimensione della sfida, non puo' che essere quello della crescita esterna con joint ventures ed accordi. Da parte loro le imprese giapponesi possono

sfruttare la posizione competitiva dell'impresa italiana, e portare il proprio contributo per il raggiungimento di dimensioni ottimali per una penetrazione di successo.

Ma dovranno considerare gli operatori italiani come partners industriali e non solo commerciali.

La differenza nelle dimensioni medie delle imprese e' spesso stata vista da entrambe le parti come la causa del limitato sviluppo delle collaborazioni.

Troppo spesso ci si dimentica che Italia e Giappone sono i due Paesi industrializzati dove vi sono state le piu' significative, anche se differenti, esperienze di integrazione fra grandi e piccole imprese. Bisogna trovare il modo di far leva su questo fattore magari attraverso un ruolo guida dei grandi gruppi, affinche' si sviluppino collaborazioni tra medie e piccole imprese dei due sistemi.

Ultimo aspetto di cornice e' quello della tutela ambientale che rappresenta un fattore di rischio e di opportunita' per i sistemi industriali.

L'Italia e il Giappone hanno caratteristiche simili derivanti da una forte concentrazione della popolazione e del sistema produttivo in ambiti geografici ristretti. Vi sono quindi anche in questo settore significative opportunità di collaborazione.

Vediamo ora il secondo tema del gruppo di lavoro, l'attività da esso svolta.

La discussione e il confronto su questi altri punti, quelli che vi ho elencati in precedenza, ha permesso al gruppo di lavoro di meglio individuare il ruolo del Business Group.

Per quanto riguarda lo specifico tema della collaborazione industriale in particolare gli obiettivi, metodologie e piani di azione. E' opportuno sottolineare che questo lavoro e' stato sviluppato assieme ai giapponesi con grande concretezza.

L'Italy Japan Business Group, viene considerato dai nostri interlocutori giapponesi come la sede istituzionale per la definizione delle iniziative di cooperazione e vi annettono un'importanza notevole sia per i possibili sviluppi politici derivanti dai colloqui, che per l'opportunità di business conseguente ad una migliore e reciproca conoscenza.

L'obiettivo prioritario che ci siamo dati e' stato infatti quello della conoscenza reciproca, se si fosse trattato di un altro Paese noi italiani non avremmo posto questo come punto fondamentale.

Per le relazioni tra Italia e Giappone invece lo e', infatti nel documento approvato a Tokyo nell'ultima riunione di giugno, si afferma: questo gruppo di lavoro punta a migliorare il livello di reciproca conoscenza dei sistemi economici giapponesi e italiano. Questo processo, e qui ci riferiamo allo sviluppo delle join ventures, non puo' che dipendere da una cresciuta consapevolezza da parte delle imprese italiane e giapponesi anche da parte delle medie e piccole sottolineo, opportunita' di collaborazione.

Bene, potra' sembrare a molti un obiettivo generico ma non lo e' affatto. Chi conosce bene i giapponesi sa l'importanza che viene data prima di qualsiasi decisione operativa, alla conoscenza dei sistemi ed a quella interpersonale.

Il rispetto reciproco deve essere alla base di ogni collaborazione, ma il rispetto puo' solo nascere dalla concretezza di azioni e di comportamento. Questo atteggiamento e la serietà con la quale la nostra

controparte giapponese sta affrontando i temi della collaborazione con l'Italia, sono confermati ad esempio che ben 33 studi sull'Italia, aspetti economici, politici, sociali, industriali, tecnologici sono in fase finale di preparazione, l'elenco dettagliato chi e' interessato lo puo' avere, e verranno distribuiti a tutti gli operatori giapponesi.

Quale puo' essere una nostra adeguata risposta, ma io credo che il Business Group sia una formidabile opportunita' per l'imprenditore italiano, imprenditore consapevole di dover dare il proprio contributo per migliorare la conoscenza reciproca e di conseguenza, e questo e' l'obiettivo di ogni imprenditore, tranne il vantaggio di una incrementata collaborazione.

Formidabile opportunita' perche' il contesto e' in continua evoluzione nel quale avviene e' di portata storica, e non devo perdere tempo ad illustrarvi queste cose che le sapete molto bene. Gli assenti avranno torto, ovviamente come in tante altre occasioni, perche' non potranno gestire questo processo ma alla fine lo subiranno.

I giapponesi sono invece partecipanti così attivi del Business Group perché vogliono conoscere di più e personalmente tanti operatori italiani, perché vogliono meglio comprendere il perché della nostra capacità di operare con successo, ma anche in situazioni complesse ed instabili.

Se questa è una opportunità per i giapponesi, lo è e forse in misura maggiore, anche per gli italiani e soprattutto per i medi imprenditori ai quali è offerta la possibilità di contattare e farsi conoscere da decine di imprenditori giapponesi.

Quindi il gruppo di lavoro sui joint ventures ha i seguenti obiettivi.

Il primo è quello di aumentare le reciproche conoscenze specifiche per identificare e favorire ulteriori e possibili forme di collaborazione tra il sistema italiano e quello giapponese.

Il secondo obiettivo è quello di creare un gruppo di sostegno e di supporto che agisca al fine di facilitare il raggiungimento del sopracitato obiettivo da parte delle aziende interessate.

Terzo aspetto e' quello di diffondere conoscenze e risultati, lo stiamo facendo divulgando alle componenti interessate del sistema italiano i primi risultati concreti che cominciano a delinearsi. I settori che per ora raccolgono maggiori consensi, settori di interessi comuni sono i seguenti: elettronica, alimentare, tessile, moda, abbigliamento, automobili, motocicli, chimica e in particolare quella fine e di specialita', biotecnologie, macchinari. Ma questo e' solo un elenco preliminare.

Vi vorrei informare che nell'incontro del giugno scorso noi abbiamo consegnato un elenco di piu' di 40, li chiamo sotto settori perche' quelli che vi ho letto sono dei macro titoli, elettronica alimentare tessile, i nostri sono le suddivisioni di questi macro settori e ve ne cito alcuni: i tessuti per l'abbigliamento, i tessuti per hotel, ristoranti, industria per la seta macchinari e attrezzature per industria alimentare, installazioni sanitarie, industria plastica, cartica, componenti industria automobilistica, cioe' l'elenco e' molto piu' dettagliato perche' e' il risultato dell'input che sono venuti da voi, sono i settori di interesse specifico vostro che noi abbiamo portato alla attenzione della controparte.

Nell'incontro della fine di ottobre prossimo, la controparte giapponese dovrebbe presentarci un elenco simile a questo, lo confronteremo e metteremo insieme le parti di comune accordo.

I risultati sono estremamente promettenti, il responsabile dell'ufficio ICE di Tokyo ci ha detto che attraverso due seminari piu' un terzo che sara' fatto sono stati identificati 300 nomi di piccole e medie industrie giapponesi che sono interessate a collaborare con noi in questi settori, stiamo facendo altrettanto da parte nostra, quindi stiamo arrivando alla parte concreta dei lavori.

Questo elenco e' preliminare perche' e' soggetto alle vostre segnalazioni e alle vostre indicazioni.