

Dott. Elserino Piol

Amministratore Delegato della Olivetti

Presidente del Gruppo di Lavoro "Collaborazione su terzi mercati"

Il terzo Gruppo, come detto, ha come obiettivo di valutare la collaborazione Italia-Giappone nei Paesi terzi.

Innanzitutto la definizione. Abbiamo definito i Paesi terzi Paesi al di fuori della triade cioè che non sono dell'Europa occidentale, non è l'Europa occidentale, non è il Giappone, non è l'Italia e non son gli Stati Uniti, quindi è quasi un gruppo di lavoro complementare alle attività presentate prima dal dott. Porta.

È chiaro che, se è già difficile stabilire un rapporto di collaborazione tra Giappone e Italia per quanto riguarda i nostri mercati diventa ancor più difficile e più arduo cercare di trovare motivazioni e ragioni per collaborazioni nei Paesi terzi.

Si tratta di una collaborazione che non e' ne' immediata ne' facile, cio' nonostante siamo convinti, e il gruppo di lavoro ne e' convinto, che esistono notevoli opportunita' e qui ci siamo posti l'obiettivo primario di dimostrare come gruppo di lavoro perche' il sistema italiano puo' essere un buon partner per il Giappone nei Paesi terzi.

Si tratta quindi da una parte tra virgolette, vendere ... farle capire le sue potenzialita' la sua capacita' di essere presente in molti Paesi terzi, dall'altra parte avviare un processo e creare strutture di sostegno a tale processo.

Quando parliamo di collaborazione nei Paesi terzi puo' nascere una matrice di collaborazione se mettiamo insieme le aree geografiche e le ... di collaborazione e nasce una matrice abbastanza complessa, nel senso che quando parliamo di Paesi terzi possiamo parlare di Europa dell'Est, di Estremo Oriente, di America Latina e di altri Paesi in via di sviluppo. Quindi praticamente copriamo aree geografiche molto estese con problematiche e caratteristiche diverse.

Se parliamo di tipi di collaborazione possiamo parlare di collaborazione di diverso tipo, possiamo parlare di joint venturs industriale, cioe' come fare assieme il Giappone e Italia una joint venturs industriale in un Paese terzo,

possiamo parlare di attivita' congiunte di ricerca e sviluppo, possiamo parlare di gestione comune di grandi progetti, basta pensare ai grandi progetti strutturali nei Paesi in via di sviluppo, possiamo parlare dei progetti di marketing o possiamo parlare anche di accordi di tipo finanziari di trade, basta pensare al ruolo che nelle trading company giapponesi possono svolgere in molti di questi Paesi per commercializzare i prodotti italiani.

Possiamo pensare anche a situazioni in cui la capacita' di presenza commerciale da parte italiana venga associata a una capacita' di supporto finanziario giapponese.

La prima riunione che abbiamo tenuto a Tokyo in data 18 giugno u.s. che e' stato il primo confronto su questo tema tra Italia e Giappone, si e' verificato l'interesse da parte giapponese su questo tema.

Questo interesse e' stato confermato dall'alto livello di partecipazione cioe' le persone presenti erano significative e molto interessate a questo, e anche l'atmosfera amichevole tra le varie parti.

La discussione che abbiamo avuto a Tokyo e' stata focalizzata sulla collaborazione nell'Europa dell'Est, cioe' si e' esaminato fundamentalmente l'Europa dell'Est come la

prima area in cui si dovevano verificare le capacita' di collaborazione tra Italia e Giappone. Ma si e' discusso anche altre aree, non solo si e' parlato di Europa dell'Est, ma per esempio e' emerso in maniera abbastanza chiaro una possibilita' di collaborazione nel campo tessile moda e abbigliamento ad esempio l'Estremo Oriente dove fondamentalmente le capacita' dell'Industria italiana potrebbero complementare quella dell'industria giapponese.

Per quanto riguarda la collaborazione nell'Est, non vorrei ripetere in questa sede tutte le varie considerazioni che abbiamo fatto in quella sede, esiste pero' un testo dell'intervento che abbiamo fatto ed e' disponibile per chi di loro fosse interessato. Vorrei solo sottolineare alcuni punti perche' questi sono i punti che abbiamo discusso con la controparte e sono stati oggetto di ulteriori discussioni.

Fondamentalmente entrambe le parti hanno riconosciuto che operare assieme nei mercati dell'Est e trasformare questi Paesi in Paesi con economia di mercato si tratta di una grande sfida che richiede notevoli sforzi finanziari e a questo punto diventa abbastanza evidente che oggi il Giappone e' l'unico sistema di un Paese che e' adatto piu' strutturato per affrontare questa sfida, in funzione di due

fatti: da una parte delle capacita' finanziarie che ha, specie se confrontate alle possibilita' finanziarie degli altri sistemi di Paese, ma soprattutto e questa e' la cosa che vorrei sottolineare in questa sede, e' l'orientamento a lungo termine che caratterizza il Giappone ogni qualvolta affronta una particolare tematica, cioe' ritorni non immediati, visioni a lungo termine e quindi accettazione di ritorni di investimenti a lungo termine.

Durante il discorso dell'Est si e' anche tenuto presente come non era possibile affrontare questi Paesi tutti contemporaneamente alla stessa velocita', e' stato proposto una segmentazione di questi Paesi dell'Est in funzione delle loro caratteristiche, in funzione della velocita' con cui potrebbero svilupparsi si e' fatto esempio ovviamente o distinzine tra la Germania dell'Est rispetto all'Ungheria o Cecoslovacchia e tra Unione Sovietica e rispetto a Polonia o Romania.

Ma il punto importante che abbiamo cercato di sottolineare e vorrei sottolineare in questa sede e' del perche' l'Italia puo' essere un valido partner al Giappone.

Noi riteniamo che l'Italia puo' essere un valido partner del Giappone e pensiamo di aver abbastanza argomentazioni per sostenerlo, vi sono nei Paesi dell'Est complementarita' con il Giappone in termini di cultura, cioe' il sistema Italia e' piu in grado di capire e apprezzare questi Paesi, li conosce meglio perche' e' presente in questi Paesi da moltissimi anni e poi fundamentalmente puo' fornire a questi Paesi qualcosa di complementare di quanto il Giappone fornisce. Riteniamo quindi che il partner Italia per il Giappone nei Paesi dell'Est possa rappresentare un asse per l'azienda giapponese che voglia fare investimenti nel settore.

Si e' anche enfatizzato nel segnalare, questo e' un punto che riteniamo sia abbastanza importante e si e' anche indicato in maniera precisa la disponibilita' di aziende italiane a collaborare in questi mercati ad una condizione, che si tratti fundamentalmente di portare avanti discorsi seri a lungo termine nei mercati dell'Est ma non intesi nel costruire in questi mercati fabbriche o officine che abbiano come unico obiettivo di produrre a basso costo prodotti per poi importare nell'Europa dell'Ovest. Cioe' si tratta di fare qualcosa non strumentalizzata a breve termine in

funzione di particolari situazioni di mercato ma finalizzate a lungo termine per risolvere i problemi per trasformare questi Paesi in economia di mercato.

Ci e' sembrato che la controparte giapponese seguisse con attenzione queste proposte e fondamentalmente riteniamo di aver fatto un primo passo anche se chiaramente non sufficiente per illustrare le potenzialita' rappresentate dall'Italia in questo ruolo.

D'altra parte ritengo che la rappresentanza italiana in quella sede che comprendeva tutte le maggiori aziende pubbliche e private italiane dava una certa credibilita' nel senso che ripeto la struttura delle grandi aziende italiane era presente. Tuttavia riteniamo che, e questo lo ha accennato prima l'Ing. Porta, riteniamo che il problema fondamentale che abbiamo e' quello a un certo punto di estendere questa relazione tra Italia e Giappone alle piccole e medie aziende, nel senso che le grandi aziende possono si sfruttare questo gruppo di lavoro misto per avere per avere un certo supporto, ma fondamentalmente hanno strutture e capacita' per operare in proprio e per individuare i possibili partners giapponesi. Il vero

problema e' come il gruppo di lavoro possa funzionare da ombrello da struttura di supporto per le piccole e medie aziende.

E quindi dobbiamo portare avanti questo discorso dopo la prima fase iniziale di introduzione e presentazione riteniamo che il gruppo di lavoro deve assumere un ruolo molto piu' attivo per cercare di promuovere le aree di collaborazione per indicare non solo le possibili aree di collaborazione e prima ho citato i Paesi dell'Est ma ovviamente il tema e' piu' vasto riguarda tutte le collaborazioni di Paesi terzi dobbiamo cercare di portare avanti in maniera concreta indicando specifiche aree indicando specifici nomi di aziende disposte a collaborare.

Citavo ad esempio prima un'area che io penserei di proporre come prioritaria l'interesse da parte giapponese per la collaborazione nel campo tessile, abbigliamento moda nell'Estremo Oriente.

Il problema fondamentale del gruppo di lavoro in questo momento e' un cambio di marcia: riteniamo di aver fatto fino ad oggi un discorso di presentazione giustificazione del ruolo, riteniamo di aver risolto la prima fase che e' quella di verificare che l'idea di collaborare su Paesi terzi tra Italia e Giappone avesse qualche significato.

Penso che questa vendita abbia avuto un relativo successo, si tratta oggi di trasformarla infatti, tenendo presente che la controparte giapponese e' una controparte pragmatica, cioe' in genere dopo i discorsi iniziali l'esperienza che io ho personalmente avuto col Giappone e' che dopo i discorsi iniziali generici bisogna immediatamente passare a proposte concrete specifiche cioe' proposte che abbiano nomi e cognomi molto precisi.

Noi ci proponiamo di operare in questo modo e ai primi di ottobre organizzeremo una riunione per le persone interessate al gruppo di lavoro italiano, cercheremo di estendere al massimo l'invito a questo gruppo di lavoro per avere altre aziende che fino ad ora non hanno partecipato e che possano partecipare per capire primo la logica del gruppo di lavoro che cosa ci proponiamo di fare, secondo per avere temi concreti che pensiamo di poter proporre durante la riunione di Roma il 24 ottobre alla controparte giapponese.

Vi ringrazio.