

«L'unica strategia contro la crisi è vendere molto in Paesi lontani»

La culla di una nuova generazione di bergamaschi aperti alla realtà internazionale, la piattaforma del nostro successo e del tenore di vita dei nostri figli (che ormai è a rischio), è l'università

DI CARLO DIGNOLA

Sono anni ormai che si parla di crisi. Tutti osservano gli indici di Borsa andare su e giù, sperando che finisca. Ma forse bisognerebbe anche fare qualcosa per spargliare il gioco, provare a redistribuire le carte invece di aspettare, un po' fideisticamente, che il trend si inverta. Costruirsi questa ripresa, come una chance interna ai nostri assetti economici e non attenderla come una benedizione ciclica. Metterci in posizione favorevole sotto venti che hanno mutato direzione. Quali cambiamenti dovrebbero mettere in preventivo le imprese bergamasche? E che mondo troveranno i giovani che escono dalle scuole? Lo abbiamo chiesto a Giambattista Cagninelli, fino al 2009 direttore internazionale di una grande banca globale come American Express, per la quale ha lavorato più di trent'anni a New York; oggi consulente di istituti di credito e imprese che si avvalgono della sua esperienza in campo finanziario e commerciale. Il primo punto da capire - dice Cagninelli - è che «questa non è una crisi ciclica, come quelle che abbiamo attraversato negli ultimi decenni: è una crisi strutturale. È il riflesso della globalizzazione».

È vero che stiamo uscendo dal tunnel o no?
«Ci vorranno da 10 a 15 anni per farlo. Se ci riusciremo».

La situazione potrebbe peggiorare ancora?

«La crisi si aggrava con l'accumulazione di un debito che sia negli Stati Uniti che in Europa ha raggiunto un livello critico. È ora di rimborsarlo».

È questo il problema più serio?

«Sì. Finché le nostre economie sono state in crescita il debito in qualche maniera veniva ammortizzato. Per pagarlo bisogna che il Pil di un Paese aumenti almeno del 4% l'anno. Gli Stati Uniti oggi sono al massimo fra il 2 e il 3%, l'Europa - Germania a parte - cresce tra l'1 e l'1,5%: ben al di sotto del necessario».

Il primo problema che abbiamo è che i debiti vanno pagati



G.B. CAGNINELLI
CONSULENTE

Grecia, Irlanda, Portogallo.... Abbiamo già visto grosse crisi sistemiche.
«E non si fermeranno a questi Paesi. I debiti vanno pagati, mi pare che tutti ora se ne siano accorti. È vitale iniziare a ridurre le spese. Tutti i governi stanno cercando di farlo».

Quando ci sono dei debiti da pagare si inizia a spendere meno, gli acquisti diminuiscono; di conseguenza la produzione industriale cala e l'economia va sempre peggio: è un circolo vizioso. Come ne usciamo?

«Tagliare le spese non basta. Bisogna assolutamente inserire nel circuito più denaro, e l'unica strada oggi è aumentare il Pil con le esportazioni: dobbiamo vendere più prodotti, servizi, know how ai Paesi che stanno crescendo. Internazionalizzarsi: è questa la vera sfida».

Sotto questo profilo, il momento è favorevole: l'aumento della domanda nelle economie emergenti per noi è un'opportunità, no?

«Brasile, India, Cina, Russia e tanti altri paesi stanno crescendo molto più di noi, fra il 6 e il 10%: questi mercati ci possono rilanciare. Espandersi all'estero per le nostre imprese è diventato necessario. In un contesto globale essere bravi non è più sufficiente. Le aziende italiane, e fra di esse tante bergamasche, sono fra le migliori del mondo nel creare prodotti. Il made in Italy è ancora un grande plus, sinonimo di qualità e di gusto, ma dobbiamo fare di più. Ed è venuto il momento, all'interno di un'impresa, di promuovere di più chi il prodotto va in giro per il mondo a venderlo. Bisogna rivalutare il

ruolo di chi lascia il comfort del proprio ambiente e si dà da fare per entrare in un mercato lontano, intrecciare rapporti e mantenerli: è un'arte che richiede istruzione, sottigliezza, cultura. Qui può fare molto l'Università di Bergamo. L'Università è l'incubatrice di una nuova generazione di bergamaschi che dovranno essere capaci non solo di creare e inventare prodotti o servizi ma anche di venderli all'estero; imparare a comportarsi in società diverse, inserirsi nelle loro "caste", anche per meglio valutare le situazioni geopolitiche, economico-finanziarie e i rischi di credito sia del paese sia dell'eventuale compratore. Una volta i mercanti usavano l'istinto per intuire il carattere e l'affidabilità delle persone. Oggi sono necessarie anche delle competenze tecniche, bisogna capire se l'uomo che hai davanti ha il denaro per pagarti, se è onesto o meno ma anche leggere, documentarsi. Mi creda: vendere all'estero è un'arte. Venezia nel '500 non era un grande polo manifatturiero ma una piccola repubblica di eccezionali mercanti, conosciuti e rispettati in tutto il mondo. Dobbiamo rivalutare e reinventare il rappresentante, che sarà l'ambasciatore dei prodotti e dello stesso territorio di Bergamo».

Alcune aziende si sono già mosse in questa direzione.

«Certamente, e lo stanno facendo con successo, ma qui non parliamo di chi è all'avanguardia. Non abbiamo nessuna alternativa: se in Italia continuiamo semplicemente a creare le stesse aziende che fanno le stesse cose, prima o poi arriverà qualcuno che le produrrà a minor prezzo. Bisogna inventare qualcosa di nuovo, pronti eventualmente anche a farlo produrre in altri paesi. E muoversi in fretta, perché - attenzione - quello che stiamo dicendo non è il futuro: siamo, anzi, già in ritardo. Io vedo l'università come il centro, la culla, la piattaforma del nostro successo internazionale. Lì i nostri giovani imparano non solo a conoscere le lingue ma ad aprirsi al mon-



Ci vorranno 10 o 15 anni per uscire dal tunnel. Se ce la faremo: è già tardi

Nelle aziende bisogna rivalutare il rappresentante, che sfida i mercati

re per i cinesi invece di essere noi a guidare i processi produttivi. Noto con molto interesse e ammirazione gli sforzi, a tale proposito, intrapresi dall'Università di Bergamo in questi ultimi tempi».

Cosa consiglierebbe a un ragazzo, per non ritrovarsi ad avere un tenore di vita molto inferiore a quello di suo padre?

«Di essere serio nelle sue scelte, ma anche di fare quello che si sente: se il tuo lavoro ti piace la tua mente è sempre in fermento per sviluppare nuove idee. Non conta tanto lo sprint, questa è come una maratona che dura tutta la vita: ogni minuto c'è uno sforzo da fare per tenersi in allenamento. Ma bisogna avere anche una gran voglia di fare».

Il mondo così interconnesso offre anche nuove chance ai giovani.

«La globalizzazione non è un nemico: prospetta delle enormi, illimitate possibilità. Bisogna saper immaginare il futuro, abituarsi ai nuovi scenari: studiare il cambiamento del clima, le nuove energie, l'agricoltura, la tecnologia dell'informazione; lo sviluppo urbano, la mobilità delle popolazioni, la scienza dello spazio, la medicina futura, le nanotecnologie, la mobilità, i network, i rischi per l'ambiente. E soprattutto bisogna essere flessibili: un

giovane oggi dovrebbe sapere che gli toccherà probabilmente iniziare più di una carriera per trovare la propria strada».

Ci saranno dei sacrifici da fare.

«Saranno anni di frugalità, di studi e applicazione. Bisogna incominciare di nuovo a risparmiare, e abituarci a investire i nostri soldi attentamente: anche quella è un'arte, poco diffusa in Italia. I cinquant'anni di boom, di crescita che hanno vissuto le ultime due generazioni sono passati. Il mondo non finisce qui, però non è più possibile pensare con le categorie che abbiamo utilizzato finora: la carriera, il "posto" che dura una vita, la pensione... Sarà la tua professione, l'abilità con cui la sai costruire a darti un senso di sicurezza molto più della società per cui lavori. Perché le aziende s'ingrandiscono oppure vengono assorbite, a volte falliscono, e in questi passaggi potresti anche perdere il "posto" o essere chiamato a fare qualcosa di differente. Quello che non perdi è la sicurezza che hai in ciò che conosci e che sai fare. Tutti saranno più "professionisti": oggi al servizio di un'azienda, domani di un'altra, ma in un certo senso sempre lavorando per se stessi, costruendo giorno dopo giorno esperienze e qualificazioni».