
Punture di spillo

per innovare e uscire dalla crisi

Francesco Daveri

convegno Indicod-Ecr

“Oltre la crisi: modernizzare il paese.
Il contributo del largo consumo”

Milano, 28 gennaio 2009

Schema della presentazione

- La crisi: riassunto degli scenari
- Ad un bivio tra ritorno al passato e modernizzazione
- Per famiglie e aziende, “punture di spillo” quotidiane contro la crisi
- Due esempi

2009: il mondo in recessione

Scenario di consenso Gennaio 2009				
	Usa	Area Euro	Cina	Italia
2009	-2.1	-2.0	+6.5	-2.0
2010	+0.8	+0.7	+8.5	+0.3

(*) FMI, Commissione Europea, Ocse, Banca d'Italia, Prometeia

Previsioni in graduale peggioramento da 12 mesi

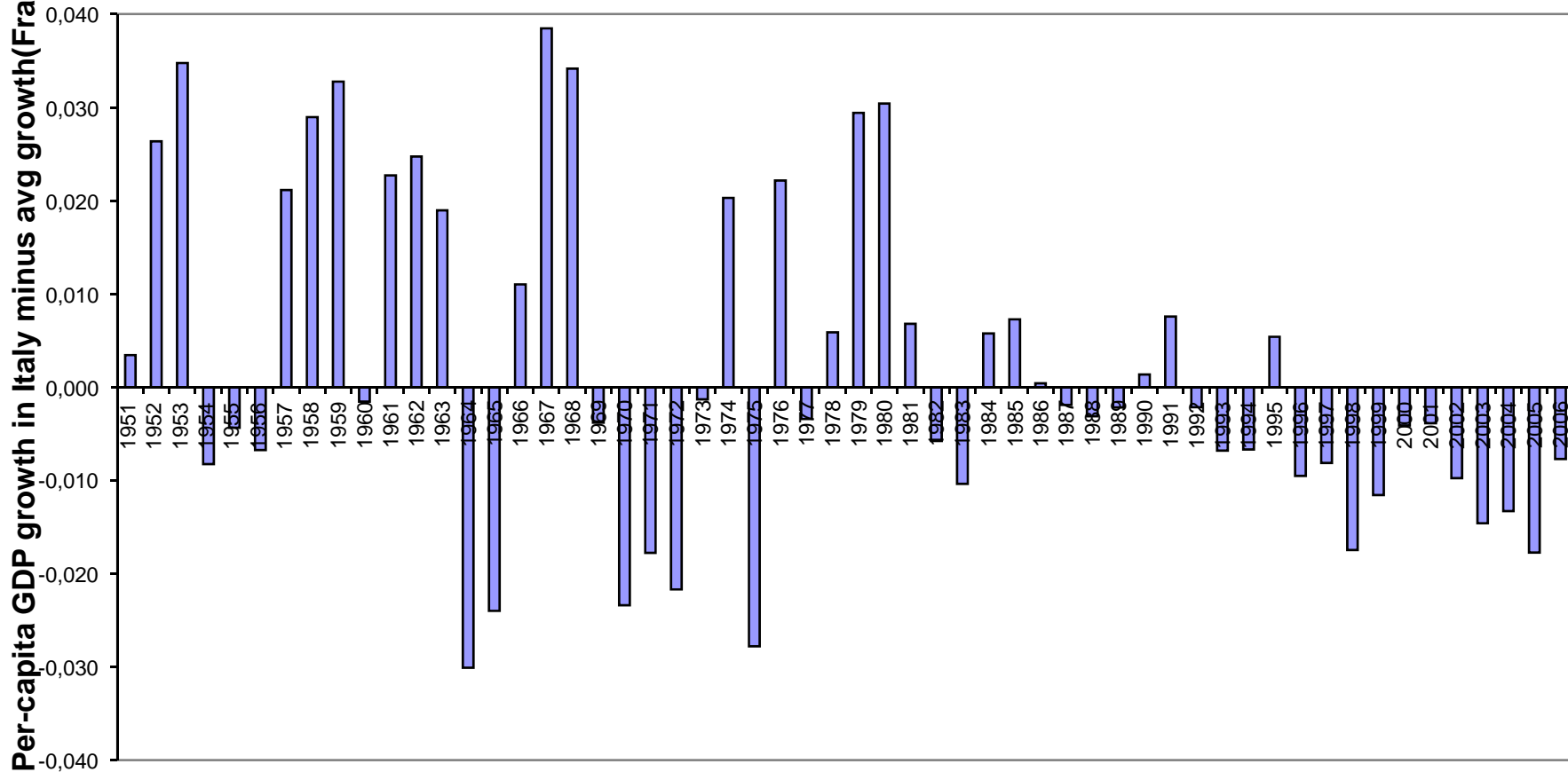
La Cassandra che finora ha avuto sempre ragione ...

Nouriel Roubini (RGE Monitor) è più pessimista

- Pil americano 2009 giù del 3.5%
- Pil europeo giù del 2.5%
- Pil cinese non oltre il +5% – una grave “growth recession”

Pil globale giù dello 0.5%. Mai visto!

Situazione di “meno peggio” per l’Italia. Ma le nostre difficoltà sono cominciate molto prima ...



Dal 1995 ad oggi, meno 13 punti di Pil rispetto agli altri grandi paesi europei (1 punto percentuale all’anno)!

Il bivio che abbiamo davanti

Prima possibilità: il ritorno del passato

- I ministri che sembrano no-global: “mercato = origine di tutti i mali”

Su questa strada:

- fine negoziati del WTO
- 10-100-1000 Alitalia

Se sarà così, recessione “a L” (non “a V” né “a U”)

Una seconda possibilità

Lo Stato, Grande Mamma rassicurante per famiglie e imprese, non basta

È il momento delle Punture di Spillo, le tante iniziative individuali e quotidiane di famiglie e imprese che modernizzano il paese

- Senza aiuti e protezione
- E senza aspettare riforme che non arrivano

Due esempi di “punture di spillo”

Prima puntura: Ermenegildo Zegna, un emblema dell’abbigliamento italiano

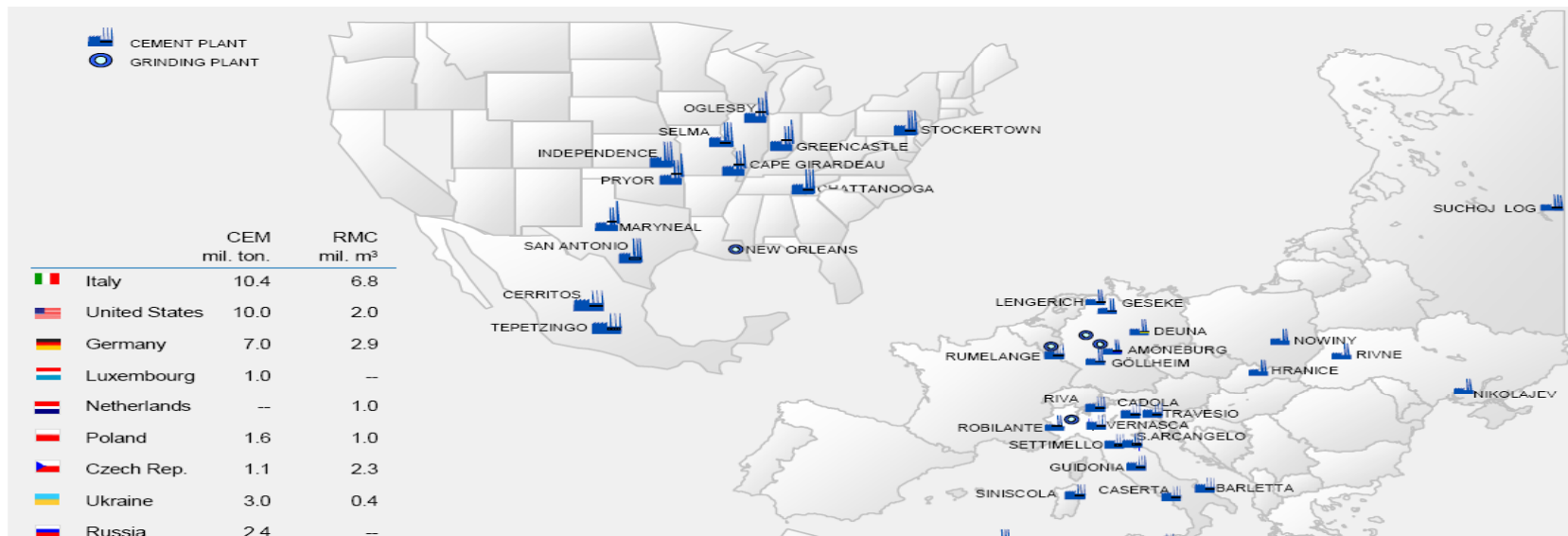


- Primo marchio italiano a sbarcare in Cina con suoi negozi. Già nel 1991
- Rinato prima della crisi grazie ai paesi emergenti, non “malgrado loro”

La Buzzi Unicem, la seconda “puntura di spillo”

1979-80: Franco e Sandro Buzzi realizzano cementeria Alamo Cement a San Antonio (Texas)

Allora, investimento all'estero sottoposto a rigide restrizioni. Ma permessi ottenuti inusualmente senza “oliare” il MinComEs



- Oggi, Buzzi Unicem fa il 10% del cemento americano. In tutto vende 34 mil di tonnellate di cemento, e 17 mil di metri cubi di calcestruzzo in 12 nazioni: 100 volte più che all’inizio
- Anche un prodotto “vile” come il cemento racconta storie come quelle del Made in Italy che va sui giornali patinati. A volte lo dimentichiamo

Cosa si impara dalle punture di spillo

Le storie di Zegna e Buzzi: peculiari e, forse, eccezionali.

Qualcosa in comune

- Alta qualità globale e capacità di fare coniugata con struttura familiare
- Di dazi non hanno mai sentito il bisogno
- Di una cosa hanno bisogno: che Usa, Cina e India ritornino a crescere in un mercato globale aperto. Per tornare a crescere anche loro

Almeno una cosa imitabile da tutti

La capacità di guardare fuori e oltre, di prendere decisioni non ovvie e di sostenerle nel tempo con le proprie energie
