



**ROTARY CLUB DI BRESCIA NORD**  
Distretto 2050 Rotary International



**Relazione della Conviviale del 21 ottobre 2009**

*"L'industria bresciana tra presente e futuro"*

*Relatore dott. Gianfranco Tosini, Responsabile Economia e Centro Studi, AIB*

L'amico **Mauro Lamanna** ha avuto il piacere di presentarci il **Dr. Gianfranco Tosini**, economista in forza all'**Associazione Industriale Bresciana**, che ci ha presentato i risultati molto interessanti di un recente studio effettuato in AIB inerente l'evoluzione dell'industria bresciana nell'ultimo decennio e le prospettive per il futuro.

Lo studio, ha spiegato il **Dr. Tosini**, aveva come obiettivo l'individuazione dei **punti di forza** e di **debolezza** delle aziende bresciane e la definizione delle possibili strategie per uscire dalla crisi che attualmente sta coinvolgendo un po' tutto il mondo occidentale.

Per capire come è iniziata la crisi per le nostre aziende bisogna analizzare la situazione negli anni passati; nel 2006/07 Brescia era ai primissimi posti nella graduatoria delle province italiane a maggior **tasso di industrializzazione**; le aziende bresciane crescevano spesso 'lontano' da Brescia, creando spesso moltissimi posti di lavoro all'esterno (gli studi parlano di circa 35000 posti di lavoro fuori dalla nostra provincia). A conti fatti la nostra è forse la provincia che a livello italiano si è più **internazionalizzata** in pochi anni. Questa internazionalizzazione è avvenuta secondo diverse vie: da una parte una forte **delocalizzazione** delle produzioni a basso valore aggiunto dall'altra l'**acquisizione** diretta di aziende estere già affermate nei rispettivi settori produttivi.

Questa forte internazionalizzazione è stata accompagnata da grossi investimenti effettuati dalle aziende molto spesso tramite un fortissimo **indebitamento bancario** ed una **scarsa capitalizzazione**.

Dal 2008 in poi la situazione ha iniziato a cambiare anche per noi; seppur le nostre aziende siano entrate in crisi forse un po' dopo rispetto ad altre realtà, perché esistevano carichi di ordini consistenti a medio/lungo termine, tuttavia ad oggi si registra un fortissimo calo dei fatturati (mediamente circa -30%) ed uno scarso utilizzo della capacità produttiva (mediamente circa il 50%). Inoltre il forte indebitamento delle nostre aziende sta creando una situazione di **maggior difficoltà** rispetto ad altre realtà del nostro Paese.

Ad aggravare la situazione c'è anche la **perdita dei riferimenti** a livello mondiale che spesso lascia molto disorientate le nostre aziende, ha spiegato il Relatore. Nel settore **automotive**, ad esempio, dove Brescia si collocava al secondo posto in Italia dietro a Torino, i mercati si stanno diversificando in modo fortissimo; da un lato il mercato occidentale, sempre più di nicchia, dall'altro il mercato orientale dei paesi emergenti caratterizzato da margini molto bassi per produzioni a bassissimo costo finale. E' spesso molto difficile per le nostre aziende di componentistica trovare una giusta collocazione in questo panorama mondiale.

Discorsi simili valgono anche per altri settori, primo tra tutti quello dei **filati**, dove competere con produzioni a bassissimo tipiche dei Paesi emergenti è impossibile per le nostre aziende; forse solo nel settore dei filati tecnici potrebbero esserci maggiori possibilità, ma con numeri e mercati sicuramente molto più di nicchia. Nel settore dei **metalli**, dove pure Brescia può vantare ottime competenze, soprattutto nel settore del rame e dell'alluminio, è necessario valorizzare il più possibile l'elevata

**qualità dei nostri prodotti**, creando delle **'barriere qualitative'** che possano difendere e caratterizzare i nostri prodotti nei confronti della concorrenza.

Quali prospettive dunque per le aziende bresciane? E' ormai universalmente noto che i mercati maggiori saranno ormai negli anni a venire quelli dei Paesi emergenti: Cina, India, Russia.. paesi nei quali la presenza di azienda bresciane è ancora molto bassa. Questi paesi tuttavia cercano tecnologia, non prodotti, non si possono conquistare con l'export ed è necessario avere una presenza diretta nel loro territorio. Questo è indubbiamente un grosso ostacolo per molte delle nostre aziende, spesso troppo piccole per gestire organizzazione e costi richiesti da una simile internazionalizzazione.

Inoltre quale tecnologia andiamo a vendere, sottolinea il Dr. Tosini? Per reggere il confronto è necessario fare **innovazione vera**, non solo 'incrementale', e le piccole e medie aziende anche in questo caso partono fortemente svantaggiate.

La strada per la competitività e la sopravvivenza richiede **internazionalizzazione** ed **innovazione**, ha spiegato il Relatore, ed entrambe queste caratteristiche richiedono dimensioni aziendali spesso ben maggiori degli standard bresciani; sarà dunque obbligatorio riuscire a costituire **aggregazioni** più grandi che possano sostenere i costi di simili trasformazioni.

Quali sono allora le strategie possibili per le nostre aziende? Due scenari elaborati da AIB portano a concludere che saranno necessari livelli di investimento molto elevati; nel primo caso, quello di piccole innovazioni, si parla di investimenti necessari per circa 9,3MLD di euro fino al 2013, anno nel quale in questa ipotesi le aziende raggiungeranno tuttavia fatturati paragonabili a quelli che avevano nel 2007!!! Nel secondo caso, preventivando investimenti per circa 10,6MLD di euro, lo scenario dovrebbe essere molto migliorativo; ma come affrontare questi investimenti è oggi il vero problema; è sicuramente necessario che il livello di capitalizzazione delle nostre aziende cresca significativamente per garantire quanto meno un più semplice accesso al credito.

La presentazione del Relatore è stata molto apprezzata dai Soci presenti in sala che non hanno mancato di arricchire lo scenario con osservazioni ed esperienze personali. In chiusura l'intervento dell'amico Lamanna, teso a sottolineare gli sforzi non indifferenti che anche alcune banche stanno effettuando per sostenere la ripresa delle nostre aziende, ha aggiunto una nota positiva ad uno scenario abbastanza preoccupante.

Il Segretario,  
Luca Fumagalli

