



Quattro chiacchiere con... Gian Maria **Gros-Pietro**

di Paolo Beducci

Regole, **certezze e meritocrazia**



*Chi è Gian Maria Gros-Pietro
Nato a Torino, 4 febbraio 1942
Laureato in Economia presso l'Università di Torino,
ha insegnato economia nello stesso ateneo
dal 1965 al 2004
Dal 2004 dirige il dipartimento di scienze
economiche e aziendali dell'Università Luiss di Roma.
Dal 1997 al 1999 ha guidato la liquidazione dell'Iri
con la carica di presidente
Analogo incarico ha ricoperto all'Eni
dal 1999 al 2002
È presidente di Autostrade S.p.A.
È nei consigli di amministrazione di Fiat S.p.A.,
Edison e Seat Pagine Gialle*



“Si deve imparare ad accettare il rischio e tutti gli atteggiamenti che questo comporta”

TM - Fra lei e la macchina utensile c'è una antica familiarità. A cosa è dovuto questo legame?

“Il mondo della macchina utensile mi piace in modo particolare. Mi piacciono i prodotti del mondo della macchina utensile, ma soprattutto apprezzo la tipologia di imprenditoria che la macchina utensile esprime in Italia.”

TM - Da conoscitore del comparto e da osservatore critico delle dinamiche che lo animano, come ha visto mutare questo mondo negli ultimi anni? Quali, se ne ravvisa la presenza, gli aspetti più evidenti di questo mutamento?

“Ho iniziato a frequentare il mondo della macchina utensile all'inizio degli anni novanta. Se si escludono alcune aziende legate a grandi gruppi che già si caratterizzavano per la loro dimensione e organizzazione

“I costruttori italiani hanno capito che devono vendere soluzioni e non macchine”

strutturata, il comparto era composto in maggioranza da persone di grandissima conoscenza tecnica. Molti di questi erano dipendenti, in qualche caso operai: erano principalmente periti tecnici che sapevano come fare, come migliorare una macchina, magari partendo da un modello costruito in un altro paese. Era un mondo che aveva una grande preoccupazione: l'arrivo dei giapponesi e delle macchine CNC. La paura di allora era proprio quella di perdere competitività a causa della grande capacità di impatto dei costruttori di unità di controllo. Si capiva che i costruttori italiani avrebbero prima o poi dovuto comperare controlli numerici da tedeschi e giapponesi. Nonostante questo timore ce l'abbiamo fatta. Il motivo è molto semplice: i nostri costruttori hanno capito che il loro compito era vendere soluzioni e non macchine con controlli numerici. Questa intuizione, ha permesso loro di crescere a livello internazionale.”

TM - Dopo questo primo cambiamento i nostri costruttori però ne hanno affrontati altri. Il secondo cambiamento è arrivato con la globalizzazione.

“La capacità di organizzare persone e risorse è importantissima”

“I produttori italiani di macchine utensili hanno imparato a vivere i mercati, servendo imprese grandissime che hanno stabilimenti in tutto il mondo. Quindi, l'imprenditore del comparto è diventato per necessità un organizzatore, un bravissimo organizzatore, un motivatore di tecnici, di commerciali e di progettisti. Resta la radice di competenza tecnologica, ma la capacità di organizzare le persone e le risorse di cui hanno necessità è diventato un fattore importantissimo.”

TM - Le nostre imprese però hanno ancora un problema di massa critica, di dimensione.

La strada è necessariamente quella della fusione fra imprese?

“Non voglio essere consolatorio. Ci sono tante strade possibili e non tutte portano dalla stessa parte. La strada da scegliere dipende anche



Quattro chiacchiere con... Gian Maria **Gros-Pietro**

“I produttori italiani di macchine utensili hanno imparato a vivere i mercati”

da dove si vuole arrivare. Sarebbe ad esempio sbagliato, pensare che un imprenditore senza i mezzi per fare un grande salto, desideroso di mantenere la propria indipendenza, possa pensare di divenire un player di carattere mondiale. Un imprenditore di questo genere deve sapersi scegliere un segmento di mercato ben isolabile e difendibile dalle corporation. Un'area in cui può anche prosperare e fare in modo che la sua azienda prosegua e possa essere trasmessa alle generazioni future. Chi invece ha ambizioni più aggressive, deve sapere che quando si combatte si può vincere, ma si può anche perdere. Quindi si deve imparare ad accettare il rischio e anche tutti gli atteggiamenti che questo comporta.”

TM - Un argomento di cui si parla molto è il ruolo che deve avere la politica nei confronti dell'impresa e del mondo industriale. Quali sono

“Quando lo stato elargisce denaro lo ha preso dalle tasche dei contribuenti”

le cose che il mondo imprenditoriale deve esigere dalla politica?

“Il principio è che alla politica si deve chiedere ciò che il mercato non può dare. Quindi, si deve partire dalle cose che sono più lontane dal mercato: le regole del vivere civile, l'ordine, la sicurezza, il quadro giuridico, le leggi sul lavoro. Le regole non sono un fatto naturale: vengono dal consenso dei membri della società in relazione agli obiettivi che si vogliono raggiungere, alle modalità con cui si perseguono, alla ripartizione di vantaggi e oneri in funzione del contratto sociale. Queste sono le prime cose che la politica può e deve fare. Una volta fatto questo, e in Italia questo deve essere ancora fatto, ci sono delle altre cose meno basilari, ma comunque importantissime, che la politica deve offrire. Si tratta di beni e i servizi che non possono essere offerti in modo efficiente dal mercato. Un economista, le direbbe che un bene pubblico è un bene di cui tutto possono usufruire: anche coloro che non lo hanno pagato. È evidente che si tratta di beni che il mercato non è in grado di garantire: mi riferisco alla giustizia, alla gestione del territorio, ma anche all'educazione.

“La riduzione del cuneo fiscale è per riavvicinarci ai nostri competitori”

Queste sono le cose che si devono chiedere allo Stato. Non si devono chiedere soldi. Perché spesso non ci si ricorda che quando lo Stato elargisce denaro, quello stesso denaro lo ha preso dalle tasche dei contribuenti. E nel passaggio fra tasche dei contribuenti e redistribuzione, più della metà della cifra viene perduta in mille rivoli. Quindi tutti i soldi che si chiedono allo Stato sono un danno netto per il sistema economico.”

TM - Qui allora ci riallacciamo al ruolo sociale che l'impresa ha e deve avere. Anche nel momento in cui decide di chiedere alla politica determinate cose al posto di altre. Sotto questo aspetto come giudica l'impresa italiana?

“Mi permetta di essere fraindendibile. L'attuale sistema di imprese rappresentate da Confindustria e dall'attuale presidente di Confindustria, ha fatto un grande progresso



“Alla politica si devono chiedere le regole del vivere civile, l'ordine, la sicurezza, il quadro giuridico, le leggi sul lavoro”

in questo campo. Ci sono stati momenti in passato in cui l'imprenditoria e i suoi rappresentanti trovavano comodo e semplice raccogliere consensi nel mondo delle imprese chiedendo incentivi, o cose del genere. Oggi Confindustria è la punta di diamante di un mondo dell'imprenditoria che dallo Stato vuole regole certezze e meritocrazia. Se poi chiede anche di ridurre il cuneo fiscale è solo per essere messe sullo stesso piano dei competitori.”

TM - L'operazione fatta in Germania alzando il peso dell'IVA e diminuendo di un pari importo il costo del lavoro, quindi è una strada cui guardare con attenzione.

“L'operazione fatta in Germania è più che giusta. È ciò che la politica deve fare nell'interesse del paese e non delle imprese serve a eliminare una idiozia. Oggi con una elevatissima

“Confindustria è la punta di diamante di un mondo che vuole regole, certezze e meritocrazia”

tassazione sulle imprese e su tutto ciò che viene prodotto in Italia, compreso il costo del lavoro, noi in pratica facciamo pagare un'imposta supplementare a qualsiasi prodotto realizzato in Italia. Imposta che non facciamo pagare ai prodotti importati. I tedeschi, che avevano il vantaggio di partire da un'IVA bassa, non hanno pensato di aumentare l'imposta sulle importazioni, ma sui consumi, riducendo la pressione sul costo di lavoro.

TM - L'industria della macchina utensile ha retto bene il confronto internazionale in questi ultimi anni in cui la globalizzazione dei mercati l'ha fatta da padrone. Quali pensa siano e debbano essere i punti di forza della nostra impresa nell'agone internazionale?

“Un punto di vantaggio molto forte sta proprio nella qualità del capitale umano, nella struttura di base, nell'atteggiamento verso il lavoro. Ciò di cui non possiamo essere soddisfatti è la formazione scolastica che viene data a questo capitale umano. I dati sono evidenti: tra i quindici e vent'anni, uno studente italiano, ha meno capacità della media degli studenti dei paesi OCSE di risolvere elementari problemi

“Non possiamo essere soddisfatti delle formazioni scolastiche in Italia”

matematici, sia di scrivere in forma organica. È una cosa gravissima e inaccettabile e deve essere assolutamente cambiata.”

TM - Come? Mandando i figli a studiare all'estero?

“No, bisognerebbe convincere quei genitori italiani, e sono tanti, che non hanno investito abbastanza tempo nell'educazione dei loro figli, a permettere alla scuola di fare quella parte di educazione che loro non hanno fatto. Invece si assiste spesso al contrario: genitori che non hanno educato i loro figli, contestano alla scuola di volerli educare, di cercare di dare loro un po' di regole e disciplina. Questi genitori hanno un atteggiamento quasi criminale nei confronti dei propri figli. La società deve farsi carico di spiegare a questi genitori responsabili di insufficiente educazione, che devono cambiare atteggiamento.”