

Assemblea Ordinaria

Bolzano 6 maggio 2011



Relazione Morale

Alfonso Santilli
Presidente

Gentili Signore e Signori,

grazie a tutti Voi per la partecipazione a questa nostra Assemblea.

Prima di ogni altra cosa, per favore, l'avevamo già fatto in passato e purtroppo dobbiamo farlo anche oggi, rivolgiamo un pensiero ad un caro Socio che immaturamente ci ha lasciato: Giuseppe VISALLI DONATI.

Ciao AMICO Ti ricorderemo sempre con il Tuo sorriso.

Ora mi permetterete ringraziare la **Cassa di Risparmio di Bolzano** per l'aiuto fornito a Credimpex-Italia per l'organizzazione di questo nostro evento.

Grazie ai sostenitori di sempre quale il Ministero dello Sviluppo Economico che ancora una volta ci ha concesso il patrocinio, e ad EOS che rappresenta il braccio operativo della CCIAA di Bolzano per l'internazionalizzazione, che ha inteso sostenere questa nostra iniziativa .

Grazie anche a vecchi amici come ABI, SACE, SIMEST, ICC Italia e FEDESPEDI ed ASSOLOGISTICA, ed ai nuovi amici: CBI, AGENZIA DELLE DOGANE, AIBE, ASSOCORCE

E' bello vedere come la nostra squadra, di anno in anno, si allarga e si fortifica lavorando assieme.

Lo scorso anno abbiamo festeggiato il venticinquesimo compleanno della nostra Associazione ed è già trascorso un nuovo anno, che è

stato ancora caratterizzato da una forte incertezza economica e, purtroppo, anche da eventi tragici. Eventi che non possono essere dimenticati in un attimo, al proposito ricordiamo l'immensa tragedia che l'ha colpito lo scorso 11 marzo il Giappone.

E' d'obbligo poi sviluppare qualche ragionamento su ciò che è accaduto e, purtroppo, sta ancora accadendo in Paesi vicinissimi all'Italia.

Chi di noi, il 10 di gennaio scorso, poteva immaginare cosa sarebbe accaduto da lì a pochi giorni?

E' vero che la scintilla è stata la "rete"; la comunicazione la "grancassa mediatica planetaria" che fa sì che anche un leggero "venticello" si trasformi in "uragano". Nel caso in esame, un uragano di protesta che riteniamo trovi radicamento sul disagio economico, sulle evidenti sperequazioni, sulla mancanza di benessere e conseguenti rancori.

In modo "cinico" però trasportiamo, queste situazioni di crisi, di preoccupazioni, di rischi sociali ed economici, nel nostro ambito operativo.

Pensiamo alle Aziende italiane che da anni hanno rapporti continui ed anche soddisfacenti con questi Paesi. Pensiamo a chi era impegnato per la realizzazione di opere infrastrutturali, (settore dove le nostre Imprese sono molto competitive) oppure solo a chi regolarmente importava o esportava. Non possiamo non pensare al peso dell'energia nella bilancia commerciale italiana e le conseguenti ripercussioni su tutto il sistema produttivo e non solo dell'Italia.

Cosa si è potuto fare per cercare un po' di tranquillità? Quali sono i rischi, e le preoccupazioni?

Tutti noi siamo stati obbligati a riflettere su questi temi.

Credo che gli Operatori qui riuniti, i Soci di Credimpex Italia che ogni giorno sono coinvolti in queste transazioni, per la loro specializzazione, la loro preparazione hanno potuto dire molto. A questo riguardo mi viene in mente, un caso realmente accaduto. Un Imprenditore che, giustamente, si preoccupava del ricavo della sua esportazione quando gli abbiamo chiesto di conoscere l'effettiva situazione della merce in quel momento, non ha saputo rispondere; non l'aveva considerato come problema. Si trattava di un macchinario importante imbarcato ed ancora in viaggio. A quel punto, assieme, abbiamo coinvolto l'Operatore di trasporto che in breve tempo ha stabilito l'esatta ubicazione della nave e si è attivato, coinvolgendo anche altri suoi Colleghi, ed insieme abbiamo ipotizzato un'azione di "contrordine" al Comandante della nave per riportare in Italia l'intero carico evitando così la possibilità/facoltà del Comandante della nave di dichiarare "viaggio finito" in un porto diverso da quello di scaricazione previsto.

Questa esperienza ha reso del tutto evidente l'utilità di fare squadra come noi di Credimpex Italia siamo abituati a fare. La difesa della merce è stata possibile dalla conoscenza, vicinanza e fiducia tra i vari attori.

In generale, dal punto di vista economico, non possiamo definirci soddisfatti di ciò che è accaduto e di quello che ancora per molto tempo dovremo subire.

No, la crisi non di può definire passata. Siamo certi che si tratta di una crisi mondiale o potremmo definirla "crisi dell'occidente"?

Se pensiamo alle performance di alcuni Paesi come Cina ed India vediamo come questi paesi, dalla crisi, stanno traendo benefici.

Per quanto attiene al nostro comparto tradizionale ci si rende sempre più conto che soprattutto l'esportazione potrà dare un forte beneficio alla nostra economia. E' vero che da sempre l'export è stata l'ancora

di salvataggio del nostro Paese, ma ora, nel momento in cui si sta registrando un importante decremento dei consumi interni, lo è ancora di più. A fronte della caduta del “fatturato Italia”, le Aziende devono guardare sempre di più all'estero, in tutte le forme possibili: dalla classica esportazione di beni e servizi fino all'internazionalizzazione evoluta, sperando sempre che esse non si facciano allettare dalla “delocalizzazione” selvaggia, foriera solo di perdite di posti di lavoro in Italia e soprattutto di perdita di competitività del Sistema Italia nel suo complesso.

Come detto la caduta dei consumi interni impone come scelta obbligata per le Aziende italiane di rivolgersi ai mercati esteri. L'aumento delle quote di esportazione è indispensabile non solo per crescere ma anche per sopravvivere.

Ovviamente, essendo il nostro Paese povero di materie prime, per alimentare la produzione che mira all'esportazione si avrà bisogno di aumentare anche le quote di importazioni e non parliamo solo della bolletta energetica, fonte di enorme preoccupazione. Basti pensare che la nostra bilancia dei pagamenti, da sempre fiore all'occhiello della nostra economia, nel disavanzo attivo, dovuto appunto al surplus di export nei confronti dell'import, negli ultimi due anni, purtroppo, ha iniziato a portare sul colore rosso la situazione contabile nazionale.

Anche se è vero che con l'aumento del costo la forbice si allarga ma è anche vero che la forza del nostro “Made in Italy” può essere la carta migliore da giocare perché potrà aiutare l'intero sistema Italia a superare questa crisi di cui al momento non si riesce a vedere la fine.

La parola d'ordine che, quasi giornalmente, viene proclamata da più parti è sempre e solo: “incrementare l'export” questo va bene ma non

dimentichiamoci che anche l'import ed i servizi sono rilevanti anche perché da questi, in larga parte, dipende il successo dell'export.

Con queste premesse dobbiamo riflettere sulle problematiche che le Aziende del nostro Paese devono affrontare quotidianamente senza parlare delle difficoltà connesse alla ricerca di controparti affidabili all'estero o alla predisposizione di prodotti innovativi ed all'avanguardia per combattere la forte concorrenza internazionale. Queste cose le Aziende italiane le fanno da sempre ed in questo, spesso, non hanno alcun concorrente, perché la vocazione all'eccellenza delle nostre produzioni è immensa. Non sono queste difficoltà a mettere in crisi le nostre aziende che, da sempre, e spesso "da sole" le hanno affrontate. E' nostra convinzione che il motivo per cui le aziende italiane soffrono è il dover constatare che mentre i Nostri "eroi" si trovavano spesso da soli con la ormai famosa "valigetta" in mano e viaggiavano per "piazzare" i propri prodotti, frutto di ingegno, passione e spirito pionieristico i loro concorrenti di altri Paesi si presentavano sui mercati esteri NON da soli ma assistiti da "alleati" dei propri Paesi che gli consentivano di affrontare al meglio le difficoltà. Quante volte nei più sperduti aeroporti del mondo si è sentito e si sente (per fortuna) parlare in italiano e non sono certo turisti.

A questo punto però bisogna anche dire che le situazioni pian piano stanno cambiando, questa mattina abbiamo visto come il Sistema Italia si stia muovendo per far "quadrato".

La costituzione della Task Force per facilitare gli scambi transnazionali ne è una riprova, ed il fatto che tutti i possibili attori della filiera sono stati invitati a partecipare e tra questi Credimpex Italia è da leggere come un segnale molto forte di ricerca di coesione e di condivisione delle varie problematiche, al solo scopo di migliorare il vivere dei nostri Operatori Economici che hanno bisogno

di sentirsi affiancati e se possibile assistiti da tutte le componenti del proprio Paese.

Abbiamo ascoltato le relazioni interessantissime che, guarda caso, mirano tutte all'aiuto, alla semplificazione e all'assistenza; credo che questa sia, veramente, la via maestra da seguire per lavorare tutti assieme nell'interesse del nostro Paese, delle nostre famiglie, dei nostri figli.

Ora dobbiamo fare qualche amara riflessione, sulla situazione del sistema banca/imprese nel commercio estero nel lato Italia; potreste dire: "ancora" ma crediamo che sia necessario.

Con orgoglio Credimpex Italia sta facendo cose che tradizionalmente erano di appannaggio di banche, imprese ed associazioni di categoria; ci riferiamo alla divulgazione di testi, opinioni, studi, approfondimenti tecnici ed altro ancora che sempre di più dovranno rappresentare l'essenza vitale della nostra Associazione. Sebbene tali attività risultino costose riteniamo che dobbiamo continuare a svolgerle, con attenzione e buon senso, nei limiti consentiti dal nostro bilancio che, al momento non ci desta preoccupazione.

A questo riguardo voglio riportare un ricordo di un Comitato Direttivo dove il sottoscritto sottoponeva a tutti i membri del Comitato una spesa importante da sostenere; l'importo si riferiva all'acquisto all'estero dei diritti di una pubblicazione ritenuta tecnicamente interessante -che poi è stata distribuita a tutti- ebbene dopo l'esposizione dei fatti, non è passato neanche un secondo ed ho registrato attorno a me solo calore ed affetto da tutti gli Amici del Comitato che all'unisono approvavano l'iniziativa.

Tornando a noi, è qui che Credimpex Italia deve fare sentire la sua voce; in momenti come quello che stiamo vivendo, dove il nostro mestiere; parlo di tutti gli addetti alla filiera Import Export: aziende,

banche, trasporti, legali, consulenti ecc., insomma di tutti quei tecnici che impiegano la maggior parte della loro giornata nell'operatività con l'estero che, guarda caso, è considerata strategica.

Peccato però che tali declaratorie pubbliche spesso risultano poi solo operazioni di maquillage mediatico, con fiumi di parole relative a strategie globali con articoli a tutta pagina dove si decanta la necessità di lavorare con l'estero come unica strada per uscire dalla crisi ma che poi di fatto non danno concrete attività.

Partiamo da un dato reale ed incontestabile: l'operatività con l'estero deve essere vista come una grande opportunità, foriera di forti risultati economici e soprattutto, in alcuni casi, ultima possibilità di sopravvivenza.

Detto questo però siamo costretti ad osservare che, nel lato banca, il comparto estero risulta spesso dimenticato ed "affogato" all'interno del mare magno del "commerciale", giustificando spesso questo spostamento con la necessità di dare una connotazione relazionale al Personale estero in quanto esso considerato esclusivamente "tecnico".

Ma è mai possibile che questo convincimento di mancanza di attenzione commerciale che gli operatori del comparto estero avrebbero non possa essere sradicato ?

Ma chi più di una Persona che con professionalità (il garbo è d'obbligo e non un optional) parla con il Beneficiario di un credito documentario per analizzare assieme i possibili punti di criticità per trovarne i rimedi può dare un'immagine di assistenza e di vicinanza proprio "commerciale" al Cliente per poi legarlo a se in quell'espressione, "fidelizzazione" magica ed a volte abusata?

Si, in alcuni casi, forse, ci si arrocciamo su posizioni di tecnicismo sfrenato e ciò, oggettivamente, non è corretto ed al riguardo è sicuramente opportuno che anche noi rivediamo le nostre posizioni.

Oggi che abbiamo esempi di ritorno al “come eravamo” di organizzazioni nel recentissimo passato “Divisionalizzate” spendendo ai fini organizzativi milioni di euro si può e si deve parlare di cambiamento.

Ora che abbiamo realizzato che solo il territorio, la vera vicinanza alla Clientela, “paga”, stiamo ritornando sui vecchi modelli abbandonati (è buffo notare che chi oggi persegue questo ritorno al passato **è spesso proprio chi prima** aveva perorato la causa inversa), perché non si propone anche il riposizionamento del settore estero nella sua originaria collocazione restituendogli la sua autonomia operativa?

Alcune banche piccole e medie lo stanno facendo e questo è bene.

Nelle Aziende importatrici ed esportatrici la situazione non è diversa dalle banche (riteniamo di poter coinvolgere tutti, considerando che la nostra Associazione ha la fortuna di essere “trasversale” e mettere sotto uno stesso cielo tutti coloro che in qualsiasi modo sono legati all’attività estero): molto spesso la questione “amministrativa” di predisposizione dei documenti da presentare in utilizzo di un credito documentario è vista come una formalità assurda da seguire per fare solo piacere ad un bancario che, dalla sua scrivania, con in mano una lente di ingrandimento guarderà i documenti per cercare tutto il possibile per non onorare l’impegno assunto.

Onorare l’impegno assunto, che espressione questa!

Quando c’imbattemmo in questo termine, che per la prima volta entrò nella vita delle Norme ed Usi Uniformi relative ai crediti

documentari con la revisione del 2007, quante domande ci siamo posti per arrivare al suo significato effettivo.

Ora sappiamo che onorare non vuol dire solo pagare, assumere impegno di pagamento a scadenza e poi pagare ma vuol dire anche operare sì con attenzione ma nello spirito di ricerca delle soluzioni ottimali per traguardare l'operazione commerciale ed il relativo ricavo nel modo il più tranquillo possibile.

Al proposito la scorsa settimana in un incontro, organizzato da FEDESPEDI, nel quale rappresentavo Credimpex Italia, un partecipante, Operatore di trasporto con trentennale esperienza, mi ha chiesto: "ma in concreto cosa fa Credimpex", in modo naturale mi vennero queste parole nelle quali vorrei sintetizzare, se mi è permesso anche le linee direttrici del nostro futuro come Associazione:

"Credimpex Italia non è una società di consulenza è un insieme di Persone che si riuniscono, discutono, fanno approfondimenti, a volte litigano tra loro al solo scopo di trovare un'uniformità di pensiero, di comportamento, contemperando le varie esigenze ed essere uniti per trovare tutte le possibili soluzioni per dare una mano, per quello che si può, a questo nostro Paese ed a coloro che a vario titolo, ogni giorno, affrontano sfide per andare ad acquistare o vendere all'estero nella speranza di contribuire così anche in modo determinante al benessere della nostra Italia".

Passiamo ad ipotizzare il nostro immediato futuro. Dobbiamo produrre di più al fine di dare ai Soci ciò che altri non danno più. I Comitati Periferici, spina dorsale della nostra Associazione, devono identificare i temi interessanti da trattare, poi si potranno attivare i nuovi Gruppi Tematici (la riunione dei Soci esperti negli specifici settori: Legali, Trasporti, Aziende, Assicurazioni ecc.) per predisporre

degli elaborati tecnici da distribuire a tutti i Soci. Questa mattina abbiamo distribuito il fascicolo relativo allo studio effettuato sul certificato d'origine predisposto proprio da un Comitato Periferico.

In relazione poi alle buone finanze delle quali godiamo, riteniamo che dovremmo cercare di ripetere per il prossimo esercizio l'esperienza fatta con l'acquisto "massivo", con la produzione diretta e quant'altro di materiale tecnico scientifico per i nostri Soci; anche se non dovessimo più vedere un bilancio florido, ma scarno, frutto di investimenti per l'arricchimento professionale e l'aggiornamento dei nostri Soci dovremmo essere più felici in quanto avremmo senza alcun dubbio raggiunto lo scopo sociale e la soddisfazione di quello che il bene più prezioso di Credimpex Italia e cioè i suoi associati. Crediamo che questa filosofia operativa, nell'attuale situazione di quasi "stallo" del sistema, possa essere ancora di più qualificante per la nostra Associazione e crediamo sia ciò che i nostri Soci si aspettano.

Prima di chiudere vorrei far scorrere insieme a Voi alcune tavole relative alla nostra associazione.

- I nostri Soci nel tempo
- Le quote associative
- Le nostre disponibilità.

Ora permettetemi di chiudere con un'espressione forse enfatica ma che a me piace:

“Forza CREDIMPEX ITALIA e grazie di esistere” .

Alfonso Santilli - Presidente Credimpex-Italia

Bolzano 6 maggio 2011