

## L'IMPEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE E ALLA PROMOZIONE DEL KNOW-HOW ITALIANO

Sono trascorsi solo otto mesi dalla sua elezione a Presidente di ANFIA, eppure incontrando Roberto Vavassori si ha l'impressione che si sia insediato da molto più tempo per la sicurezza della sua esposizione anche sui temi complessi. La sua elezione è avvenuta in concomitanza dell'impegnativo anno del centenario dell'associazione apertosi purtroppo con l'uscita del gruppo Fiat, per la prima volta dalla sua fondazione. Vavassori è conseguentemente il primo presidente ANFIA non designato da Fiat. Proviene da Brembo, azienda bandiera della componentistica nazionale, in cui è entrato nel lontano 1986. In verità la sua esperienza nell'azienda bergamasca risale addirittura agli anni degli studi universitari, impegnato in attività saltuarie come il supporto alla vendita in pista di materiale racing.

Laureato in economia e commercio, in anni più recenti è stato fino al 2005 Investor Relator dopo esperienze di vertice nel marketing e nelle relazioni con Kelsey-Hayes e Lucas Varity, nonché assistente dell'amministratore delegato della società. Nel suo attuale delicato incarico di Direttore dello sviluppo societario e delle attività di M&A è delegato a intrattenere ed estendere le relazioni con i vertici societari dei clienti di primo impianto di Brembo in tutto il mondo al fine di promuovere accordi e contratti di natura strategica, in particolare nella ricerca avanzata. In tema di M&A gestisce la strategia e crescita non organica del gruppo attraverso acquisizioni, joint ventures, alleanze societarie o commerciali con partner vari.

È anche Direttore Marketing del Gruppo e Membro del Comitato Esecutivo Brembo e ricopre incarichi vari nei consigli di amministrazione di società partecipate. In ANFIA da cinque anni come membro del Gruppo Componenti, è anche consigliere di Clepa (associazione europea dei componentisti).

### **Con la sua presidenza si è chiuso un ciclo storico centenario di ANFIA dominato da Fiat, con quali prospettive?**

Contrariamente a quello che si può credere, Fiat non rappresenta un fantasma che si aggira per le stanze della nostra sede. Prendendo atto della legittimità della decisione di lasciare l'associazione dopo una partecipazione più che attiva, intratteniamo molti interessi di filiera che contiamo di intensificare all'insegna del dialogo e della concertazione. Abbiamo negoziato la fornitura di una serie di attività di supporto ai colleghi del Lingotto e questo ci aiuta anche a sostenere i costi dei servizi offerti agli Associati. Fiat per la nostra associazione rappresentava il 50% delle quote associative. Grazie agli introiti della fornitura a Fiat di servizi e a un inevitabile ritocco delle quote associative, siamo riusciti a bilanciare, almeno in parte, le minori entrate. Stiamo lavorando anche all'allargamento della base associativa attraverso una complessa attività di reclutamento di aziende finora non aderenti.

### **Quali sono le sue priorità?**

A parte l'allargamento della base associativa, sono impegnato nell'azione di internazionalizzazione degli associati attraverso la creazione di cluster di aziende interessate a promuovere il know-how tecnologico italiano o ad acquisire tecnologie dall'estero all'insegna del progresso e dell'espansione. Più concretamente stiamo lavorando alla replica di iniziative come il Technology Day di VW a Torino, allo sviluppo dei contatti con Renault allo scopo di coinvolgere nostri associati nelle forniture allo stabilimento in Marocco che, a regime, produrrà 250 mila auto l'anno e alla pianificazione di una missione automotiva in Brasile con la finalità di supporto alle aziende associate. Allo scopo di offrire servizi sempre più in linea con le esigenze delle nostre aziende, è stato costituito un Consorzio d'impresie tra ANFIA, PMI, grandi aziende e centri di ricerca, volto a fornire un supporto nel cogliere opportunità di finanziamento per attività di Ricerca, Sviluppo e Innovazione. Da segnalare infine l'offerta formativa di ANFIA Service, il braccio commerciale dell'associazione che organizza corsi sui sistemi di gestione e sulle metodologie applicative tipiche dell'automotive.



**Ci pare di capire che l'industria italiana dei componenti negli ultimi anni, nonostante la crisi internazionale, ha registrato risultati positivi. Il fatturato cresce, l'export aumenta.**

**Il trend virtuoso è destinato a continuare?**

Il nostro comparto contribuisce alle entrate fiscali dello Stato per quasi 70 miliardi di euro l'anno, pari a oltre il 15% del gettito fiscale nazionale e al 4,4% del PIL, ben superiore alla media dell'Europa dei 15 che è ferma al 3,3%. Nel 2011 il peso dell'export dell'intera filiera automotive italiana sul totale delle merci scambiate ha rappresentato l'8,1%. Contiamo di mantenere questo trend.

**L'economia europea sembra aver esaurito la sua spinta alla crescita. Le maggiori opportunità per l'automotive si spostano verso le aree del BRIC, con la Cina vera protagonista. Quali le conseguenze per la filiera dell'auto italiana?**

In un contesto globale in cui la produzione di autoveicoli cresce del 6% e la domanda del 5,5% per un totale di oltre 61 milioni di unità nei primi nove mesi del 2012, rimanere in Italia e in Europa occidentale non paga e dobbiamo necessariamente penetrare i mercati a più alta crescita. A parte la Cina abbiamo due importanti mercati nei quali possiamo crescere: USA e Russia. In particolare quest'ultimo, che rappresenta il secondo mercato europeo. Con 2,4 milioni di immatricolazioni annue, il mercato russo costituisce una grande opportunità di investimento per le case costruttrici e per i fornitori di componenti. Le previsioni di crescita del PIL russo per il 2012 si aggirano sul 3,8% e per il 2013 si prevede un dato molto simile. La produzione di auto si aggira sui 2 milioni di unità con un tasso di sviluppo del 13% e un parco circolante di 36 milioni di veicoli. A fronte di un tasso di motorizzazione medio europeo di 500 vetture per 1.000 abitanti, in Russia il dato è dimezzato, a conferma delle grandi prospettive di sviluppo.

**E negli Stati Uniti?**

Vogliamo sfruttare un mercato storico che in tempi recenti ha ritrovato slancio. Contiamo di far conoscere la nostra filiera attraverso un'iniziativa congiunta ICE-Federveicoli. Il Boston Consulting Group (BCG) ha rilevato che il 37% delle grandi aziende manifatturiere statunitensi che avevano delocalizzato negli anni passati, sta pianificando iniziative di rientro in patria in seguito a fenomeni come gli aumenti salariali in Cina, i migliorati indici di produttività USA, l'indebolimento del dollaro e gli incentivi pubblici. Lo stesso BCG in settembre ha citato vantaggi come il calo dei costi energetici e del costo del lavoro a motivazione di potenziali spostamenti di attività produttive dall'Europa e Giappone verso le coste americane.



**Le immatricolazioni in Italia continuano a regredire. In cinque anni abbiamo perduto circa un milione di auto. Crede che siamo ancora lontani dall'uscita dal tunnel della crisi?**

Riteniamo che il mercato normalizzato per il nostro Paese sia simile a quello che esiste in Francia e nel Regno Unito, con volumi di vendita annui pari a circa due milioni di vetture. È a quest'obiettivo che dobbiamo guardare tutti insieme - costruttori, distributori, componentisti, legislatori, nel lavorare di concerto - non aspettando passivamente la ripresa, ma rivedendo i provvedimenti che più hanno penalizzato il nostro settore - riduzione della deducibilità del costo delle vetture aziendali, imposta sulle autovetture sportive, IPT - e intervenendo su importanti leve competitive come i costi dell'energia, il credito d'imposta strutturale per gli investimenti in R&D, il miglioramento delle condizioni di accesso al credito per le aziende, a tassi coerenti con quelli praticati dalla BEI, per citare solo le principali.

**Buon lavoro, Presidente!**