

Predicatori del cambiamento



In un certo senso sono sempre stato un fan dell'industria. In fin dei conti, nell'industria viene ancora prodotto qualcosa di concreto, che solo non si può vedere ma anche toccare con mano. Qualcosa che, dopo l'acquisto, genera un'utilità diretta e immediata e non di rado sprigiona emozioni. Alcune persone (perlopiù gli uomini)

sono letteralmente al settimo cielo quando immaginano la loro nuova auto. Un orologio da polso può essere fonte di euforia, esattamente come la biancheria intima di marca, i vestiti alla moda o, ovviamente, anche uno smartphone ipertecnologico. Per non parlare di un buon pasto, cucinato a mano e con amore. E anche quando si pianta un chiodo nel muro con il martello, si fanno lavori di piccolo bricolage o si falcia il prato, i frutti del proprio lavoro appaiono immediati e tangibili. Ebbene, non esiste consulenza al mondo che possa trasmettermi una sensazione del genere.

Eppure lavoro da decenni nel settore dei servizi, come del resto la maggioranza della popolazione in Svizzera. Ma due volte ho anche lavorato nell'industria, tra l'altro durante le ferie tra un semestre e l'altro. Ai tempi, per essere uno studente ero pagato tantissimo, ma preferisco risparmiarvi i dettagli su queste mie attività – che, del resto, erano uno dei motivi alla base dell'ottima paga. Diciamo così: era tutto l'opposto di qualcosa di pulito e silenzioso. Il solo pensiero di fare un mestiere del genere per tutta la vita è stato uno sprone formidabile per la mia scelta a favore di una professione in ufficio. Quest'ultima prometteva più comodità ("convenience") e soprattutto una varietà ben maggiore rispetto alla monotonia del banco di lavoro in officina. Ovviamente, il banking era soprattutto a portata di mano. Ai tempi si trattava di una professione estremamente in voga. Una paga buona in maniera quasi sfrontata, un ambiente patinato, un elevato prestigio sociale e un ampio ventaglio dei benefit più svariati – tutto questo faceva delle banche concorrenti imbattibili nella cosiddetta "guerra" per accaparrarsi i migliori talenti. Bastava che sul proprio biglietto da visita della banca comparisse la funzione di "Director" e, con buona probabilità, all'epoca si era già un uomo fatto. Agli albori della mia carriera professionale, soltanto le consulenze aziendali trovavano un posto ancor più di primo piano nelle discussioni sul futuro che si tenevano nella mensa. Ovvio, per questo bisognava studiare economia o giurisprudenza. Ma poi la ricompensa era uno stipendio con tanti zeri, senza peraltro doversi sporcare le mani.

La Svizzera come paese industriale

Denaro contro merce: un'equazione oggi sempre meno

frequente. È infatti noto che consumiamo molti più servizi che merci. Tuttavia per questo tipo di consumi non si può certo parlare di un happening, come lo shopping invece promette di fare; men che meno si può avere una frenesia da acquisti. Chi mai può sentirsi elettrizzato dopo aver pagato le tasse o i premi assicurativi, oppure dopo essere stato dal notaio o in comune per questioni sulla tassa sul sacco per l'immondizia? Rispetto al pellegrinaggio in comune, anche la passeggiata la domenica mattina per comprare i panini per la colazione è un vero e proprio highlight. Per quanto poco coinvolgente possa essere l'"esperienza di consumo" dei servizi, la sua rilevanza appare comunque inarrestabile. Negli Stati Uniti, la componente con cui l'industria incide sul prodotto interno lordo (PIL) è oggi di poco inferiore al 18%. In Svizzera, l'unico paese, oltre alla Germania, altamente industrializzato a meritare ancora questo nome, questo valore si attesta tra il 25% e il 30% a seconda della stima e della fonte. In termini occupazionali, la componente industriale risulta invece più bassa (poco meno del 22%). Sembra tuttavia che l'industria presenti un'intensità di valore aggiunto maggiore rispetto al settore dei servizi, la cui quota di occupazione, a differenza dell'industria, è superiore alla quota di valore aggiunto in rapporto al PIL. Questa dinamica appare particolarmente accentuata in Svizzera. Altrettanto marcata è la nostra quota di export estremamente elevata (rapporto tra esportazioni e PIL), pari a ben il 65% (Cina: poco meno del 20%). Quali sono i motivi di questa dinamica?

In forma grazie a cure da cavallo

L'elevata quota di export della Svizzera è una storia di successo anche, o soprattutto, perché l'intero settore è stato messo costantemente in discussione. Spesso l'export rossocrociato è apparso sull'orlo del baratro, eppure ha sempre trovato le forze per tramutare la quasitragedia in una storia di successo. La nostra moneta ha rappresentato costantemente la sfida più impegnativa: a fronte di una tendenza pressoché costante al rafforzamento del franco, gli operatori svizzeri hanno dovuto reinventarsi quasi quotidianamente. Anche al cospetto della globalizzazione l'export svizzero sembrava destinato a piegare il capo, prima di divenirne uno dei maggiori beneficiari; allo stesso modo, il "no" all'adesione al SEE espresso dalle urne nel 1992 era stato cavalcato da numerose cassandre per prevedere la morte delle esportazioni elvetiche. Eppure siamo ancora indiscutibilmente ai vertici. E non "nonostante" la nostra moneta forte, bensì probabilmente proprio "grazie" a lei. Il franco costituisce per l'industria svizzera una palestra non solo dura, ma anche perpetua. Ed è proprio questo il vero fattore di successo, proprio come nello sport. Oppure conoscete uno sportivo d'élite che riduce costantemente i propri carichi di allenamento e rimane comunque ai vertici mondiali? Direi proprio di no. Così come non conosco nessun atleta che sia riuscito a recuperare posizioni sol-

Predicatori del cambiamento

tanto risparmiando energie. Voler risparmiare sui costi in un paese dai prezzi elevati come la Svizzera per restare competitivi non può risultare una mossa vincente in una prospettiva di lungo termine, salvo laddove pari passo non si taglino anche i salari. L'unico appiglio è quindi un "allenamento" intenso e costante. E su questo versante il settore dei servizi appare decisamente indietro rispetto all'edilizia o all'industria.

Il banking come fanalino di coda

Pur con un organico ridotto della metà rispetto a trent'anni fa, il settore dell'edilizia principale costruisce oggi un numero analogo di abitazioni. L'edilizia ha subito pesantemente i colpi della crisi immobiliare degli anni Novanta dello scorso secolo e in seguito ha dovuto reinventarsi. Di sicuro questo processo è stato laborioso e doloroso, ma in ultima analisi il settore è riuscito a trovare una base da cui ripartire. Oggi le attività di costruzione non sono più lucrative come un tempo, ma restano comunque redditizie. Gli imprenditori edili non guadagnano più somme spudorate, ma in cambio operano in modo più sostenibile e orientato al lungo periodo. La metamorfosi del settore ha richiesto un decennio e ha visto soccombere oltre un terzo degli operatori. Mio figlio sta attualmente prendendo in considerazione il settore dell'edilizia come possibile datore di lavoro futuro. Le sue argomentazioni sono infantili, ma irrepressibili: buona paga, non si producono solo scartoffie o aria fritta, si sta tutto il giorno all'aria aperta e l'edilizia sarà sempre necessaria – come nuovi edifici o ristrutturazioni. Allo stesso modo, un numero sempre minore di neodiplomati e neolaureati guarda oggi al mondo bancario. Il banking, così si dice, ha superato ormai da tempo il proprio zenith e anche la sua immagine appare piuttosto appannata – dopo le numerose crisi finanziarie e i salvataggi da parte degli Stati, ma anche dopo che i top manager si sono dedicati quasi esclusivamente a battaglie difensive sul fronte dei bonus. Allo stesso modo, mio figlio non trova più particolarmente interessante nemmeno il settore hightech, rimasto invischiato in troppi scandali e ormai in acque simili a quelle di Wall Street negli anni Ottanta. Inoltre, anche qui si è iniziato a risparmiare sui costi senza avere idee per nuovi settori operativi o nuove prestazioni. I manager delle aziende hightech dovrebbero andare a vedere in prima persona come funziona un cantiere edile, invece di predicare il cambiamento – è questo il consiglio di mio figlio.

Martin Neff, Economista capo di Raiffeisen

Predicatori del cambiamento

Importanti note legali

Esclusione di offerta

I contenuti della presente pubblicazione vengono forniti esclusivamente a titolo informativo. Essi non costituiscono dunque né un'offerta agli effetti di legge né un invito o una raccomandazione all'acquisto, ovvero alla vendita, di strumenti di investimento. La presente pubblicazione non rappresenta né un annuncio di quotazione né un prospetto di emissione ai sensi dell'art. 652a o dell'art. 1156 CO. Le condizioni complete applicabili e le avvertenze dettagliate sui rischi relativi a questi prodotti sono contenute nel rispettivo prospetto di quotazione. A causa delle restrizioni legali in singoli paesi, tali informazioni non sono rivolte alle persone la cui nazionalità o il cui domicilio si trovi in un paese in cui l'autorizzazione dei prodotti descritti nella presente pubblicazione sia soggetta a limitazioni.

La presente pubblicazione non ha lo scopo di offrire all'investitore una consulenza in materia d'investimento e non deve essere intesa quale supporto per le decisioni d'investimento. Gli investimenti qui descritti dovrebbero essere effettuati soltanto dopo un'adeguata consulenza Clientela privata e/o dopo l'analisi dei prospetti informativi di vendita vincolanti. Decisioni prese in base alla presente pubblicazione avvengono a rischio esclusivo dell'investitore.

Esclusione di responsabilità

Raiffeisen Svizzera società cooperativa intraprenderà tutte le azioni opportune atte a garantire l'affidabilità dei dati presentati. Raiffeisen Svizzera società cooperativa non fornisce tuttavia alcuna garanzia relativamente all'attualità, all'esattezza e alla completezza delle informazioni contenute in questa pubblicazione.

Raiffeisen Svizzera società cooperativa non si assume alcuna responsabilità per eventuali perdite o danni (diretti, indiretti e consecutivi), causati dalla distribuzione della presente pubblicazione o dal suo contenuto oppure legati alla sua distribuzione. In particolare, non si assume alcuna responsabilità per le perdite derivanti dai rischi intrinseci ai mercati finanziari.

Direttive per la salvaguardia dell'indipendenza dell'analisi finanziaria

La presente pubblicazione non è il risultato di un'analisi finanziaria. Le «Direttive per la salvaguardia dell'indipendenza dell'analisi finanziaria» dell'Associazione Svizzera dei Banchieri (ASB) non trovano pertanto applicazione in questa pubblicazione.