

Export, Sace spinge il Nordest: «Crescere del 4% obiettivo possibile»

Dal Messico alla Corea, 11 Paesi su cui puntare. Al Cuoia gli esempi di chi c'è già riuscito

ALTAVILLA VICENTINA (VICENZA)
 Ancora export, ancora export. La prima è l'ormeggio che ha tenuto nel porto dello sviluppo tante imprese venete mentre la Bora della crisi mondiale soffiava forte, da est come da ovest. Il secondo è più di un auspicio: le nostre aziende, che nel primo trimestre dell'anno hanno visto crescere del 7,1 per cento il valore del prodotto consegnato ai mercati esteri, continueranno a farlo. Pur fra le molte incognite di un quadro geopolitico ed economico in costante evoluzione, da qui al 2020 le esportazioni del sistema Italia dovrebbero crescere, in media, di quattro punti percentuali l'anno. Il Veneto (1,3 per cento il dato di crescita dell'export nel 2016, 58 miliardi di valore complessivo, seconda regione italiana dietro la Lombardia nella classifica specifica) ballerà su quelle cifre, forse perfino un po' più su.

Sono i numeri di Sace e **Simest**, le finanziarie emanazione di Cassa depositi e prestiti nate con il compito di agevolare l'internazionalizzazione delle imprese tricolori, meglio se piccole e medie. Ieri, al Cuoia di Altavilla Vicentina, dati, prospettive e storie di successo imprenditoriale oltre i confini nazionali a corredo della presentazione di «Rapporto Export 2017», con un focus dedicato all'impresa regionale. Statistiche e lustrini? Davvero: no. Alessandro Terzulli, capo economista di Sace, ha indicato alle aziende di casa nostra undici Paesi per cui l'equazione opportunità/rischi suggerisce di lanciarsi: «Cina, Messico e Stati Uniti per la meccanica strumentale; Polonia e Spagna per abbigliamento e tessile; Prodotti in metallo per Ungheria e Repubblica Ceca...». Ancora Polonia e Giappone per i prodotti alimentari, quindi Emirati Arabi e Corea del Sud per l'altra manifattura.

Esportiamo, allora. Nessuno, però, regala niente... Chiara Faresin, direttore esecutivo dell'omonimo colosso vicentino delle casseforme per l'edilizia, usa una metafora con echi

bersaniani. «Non bisogna focalizzarsi su un Paese o su un'unica area, ma invece essere a macchia di leopardo e saper utilizzare anche quel che lo Stato offre (nel caso di specie, il supporto di **Simest** e Sace, ndr)». Dal principio alla pratica, la manager ha raccontato una bella storia, con l'Etiopia come sfondo. «Siamo andati in quel Paese convinti che fosse un possibile mercato, invece non erano interessati a importare». Il governo etiope cercava altro, e chi era partito a caccia di fagiani, non trovandoli, si è dato ai tordi: «Abbiamo ceduto parte del nostro know how - spiega Faresin - cui erano interessati, e diamo formazione ai locali, il tutto col nostro materiale». È un progetto che avanza per tappe. Valore? «Il primo step vale 10 milioni». Le macchie del leopardo: strategia flessibile.

Export, oltre che una necessità per imprenditori e aziende, può essere desiderio di metter piede in un futuro che, per il momento, non c'è. Se, però, la previsione prende piede... il piede già c'è. «Cercavamo un sistema per produrre con fibre naturali, come cellulosa, paglia, erba, canna da zucchero...». Fiutando la tendenza, Carlo Levada, amministratore delegato di Doplà (altro impresa di vertice, piatti e bicchieri monouso e confezioni alimentari e non a Casale sul Sile, Treviso) è arrivato a Taiwan. «Lì abbiamo trovato i macchinari che facevano al caso nostro, per quanto rudimentali rispetto agli standard cui siamo abituati». Doplà ha acquisito un'impresa inglese di bicchieri per caffè da asporto e, pian piano, sta migliorando processi di produzione e prodotto in fibra. Quattro anni fa non c'era nulla: ora «vogliamo che sia un business che si affianchi al nostro tradizionale, integrandolo se possibile, senza danneggiarlo», chiude Levada.

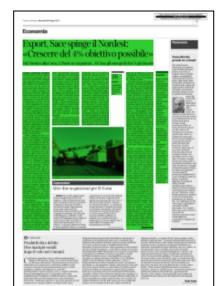
Il vento è buono, il migliore dal 2007. «Il valore degli scambi è tornato a crescere più del Pil - dice Salvatore Rebecchi, presidente di **Simest** - È un fat-

tore importante. Eventi catastrofici indicati da alcuni segnali non si sono verificati: la crisi della Cina; la frenata europea; gli Stati Uniti che ancora crescono, tanto che si pensa di alzare i tassi di interesse sui prestiti; il prezzo basso del petrolio...». Messaggio: chi ha idee e forze per provarci, ci provi adesso. «Se penso che negli Stati Uniti è molto richiesto il nostro cereale da colazione... Lì hanno inventato i cornflakes, eppure chiedono il nostro di Molvena, segno che ci riconoscono delle qualità». Così parlò, ieri pomeriggio, Remo Pedon, amministratore delegato del leader europeo per lavorazione, confezionamento e distribuzione di cereali e legumi secchi, fatturato di 100 milioni in 45 Paesi. Nulla da aggiungere.

Oltre i confini, talvolta, la differenza tra tutto e niente comincia a farla anche solo un nome: «Dove abbiamo costruito filiali non abbiamo incluso in nome del Paese. Così si trasmette l'idea di essere impresa locale». Non esiste una Simem India, Spagna o Argentina, spiega Federico Furlani, appunto chief executive di Simem, colosso di costruzioni e grande impiantistica: «Anche il management per le filiali è locale». Tocco veneto? Perché no? Alessandro Decio, ad di Sace, torna sul quadro: «La ritrovata vitalità dell'imprenditoria del Nord Est, insieme alle performance incoraggianti dei primi mesi dell'anno, ci porta a guardare con ottimismo al futuro dell'export italiano». Quattro punti per quattro anni. Chiara Faresin ci crede: «Può essere, sì ci stanno». Ci stanno anche per Pedon: «Sono ottimista per definizione, faccio l'imprenditore: ci potrebbero essere». «Mi sembrano troppi - confida Carlo Levada -, però veniamo da un periodo difficile, con decrescite importanti, per cui è più facile recuperare». Ancora export, ancora export.

Renato Piva

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il punto

58

● Sace e Simet, finanziarie emanazione di Cassa depositi e prestiti nate con lo scopo di promuovere l'internazionalizzazione delle imprese italiane, ieri ad Altavilla Vicentina ha organizzato un dibattito sull'export italiano e veneto, per la presentazione del Rapporto Export 2017.

Il valore

In miliardi di euro, il valore dell'export veneto nel 2016

● Il focus regionale del rapporto, oltre a sottolineare la crescita del 7,1 per cento delle esportazioni venete nel primo trimestre del 2017, indica alle imprese 11 Paesi in cui le condizioni per lo sbarco dei loro prodotti sono particolarmente favorevoli, e prevede un 4 per cento di crescita media nei prossimi quattro anni.



In crescita IL caricamento di merci per l'estero. Export Veneto in crescita anche nel primo trimestre 2017