Primo trimestre 2007: il 12% delle vendite estere dal Trevigiano

Mobile veneto, il futuro sempre più nell'export «Ma le imprese sono sole»

Migotti (Federlegno): «Sace e Simest inefficaci»

VENEZIA — La metà dei mobili prodotti in Italia provengono dal Triveneto e la metà della produzione nazionale viene esportata. Il 35% delle esportazioni italiane nasce dunque dal Nordest, il 12% dal solo Trevigiano, provincia che, con 266,5 milioni di euro, nel primo trimestre del 2007 è stata la prima in Italia, seguita da Milano (248,4 milioni), Pordenone (185,7) e Udine (145,2). E tre province venete si piazzano in area positiva tra le prime 15 province esportatrici (confronto primo trimestre 2007-2006): la Marca con +11,3%, Padova +10,1% e Vicenza +6,6%. Una benedizione, per Roberto Migotto, industriale del legno di Oderzo, presidente della commissione per l'internazionalizzazione di Federlegno-Arredo, perché il mercato interno è diventato asfittico.

Presidente, anche in questo caso si tratta di una conseguenza della generale flessione dei consumi, destinati prima o poi a riprendere o il fenomeno è diverso?

«No, è assurdo pensare a un aumento dei consumi interno. L'Italia, assieme alla Francia, è già il Paese dove i cittadini spendono di più per la casa, i mobili in primo luogo, poi l'oggettistica e l'illuminazione. Il 3,5% del nostro reddito se ne va così e, un po' alla volta, stiamo ricalibrando questa fetta verso consumi per la casa, ma orientati a elettronica, informatica e alle forme evolute di comfort».

Dunque il mercato nazionale del mobile è destinato a declinare?

«Direi che si può contare su un'accelerazione di segmenti come le attività ricettive. Il potenziamento di capacità e attrattività turistica implica il rinnovo di alberghi e ristoranti. Così in questo ambito, assieme a quello dell'arredamento per gli uffici, ci potrà essere un'espansione. Ma le esportazioni svolgeranno un ruolo sempre più pesante per l'economia del settore».

I Paesi più interessanti per gli esportatori quali sono?

«Per ora ancora quelli tradizionali europei: Francia, Germania e Regno Unito, assieme agli Stati Uniti. Ma le aree del mondo emergenti sono pronte ad esplodere. Verso la Russia, ad esempio, le esportazioni stanno crescendo al ritmo del 25% l'anno, il 60% delle aziende che espongono nelle fiere di Mosca dedicate all'arredamento sono italiane».

Il sistema Italia sta supportando questa corsa?

«Direi per nulla. La Sace fa acqua, la Simest offre denaro a livelli di usura. Le banche italiane all'estero praticamente non esistono. Poi, ma sotto altri aspetti, va rilevato come la grande distribuzione italiana, da Standa a Rinascente, sia stata acquisita da gruppi stranieri. E si tratta di reti strategiche perché loro conoscono la clientela del mondo e loro hanno un enorme potere contrattuale con la produzione. Se c'è un allarme da lanciare questo è proprio sulla distribuzione».

Le nostre aziende esportatrici nel frattempo stanno facendo tutto il possibile?

«Dovrebbero anche loro comportarsi meglio. È da miopi pensare di vendere per concludere l'affare e poi tanti saluti. Il cliente non termina con il pagamento della merce consegnata, chiede assistenza e garanzie. In questo tedeschi, spagnoli, ma anche turchi e cinesi sono più attenti».

A proposito di cinesi, non è che anche per i mobili corriamo il rischio di essere copiati?

«Facciamo un ragionamento più ampio. Tutti, nel mondo, in qualche modo sono capaci di produrre dei mobili perché non occorre una tecnologia straordinaria. Nel momento in cui le aziende italiane internazionalizzano la produzione, ecco che si portano oltreconfine teste, creatività e anche macchine. Bisogna capire a questo punto cosa significa copiare. Anche perché, a dirla tutta, i primi a copiare le linee degli altri siamo stati proprio noi».

Cioè?

«Da molto tempo in Italia, soprattutto al Sud, si producono mobili di stile francese. E poi i disegni moderni danesi e svedesi li abbiamo utilizzati per gran parte del secolo scorso anche noi, no?».

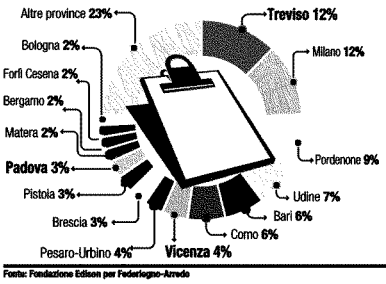
Che previsioni fa per i prossimi anni nel settore?

«Abbiamo costituito il metadistretto veneto del mobile grazie alla legge regionale e contiamo di estenderlo alle regioni confinanti. Il territorio ha grandi potenzialità e, benchè nelle aziende del legno difficilmente si arrivi alla seconda generazione di imprenditori, proseguire sulla strada storica si può e si deve fare».

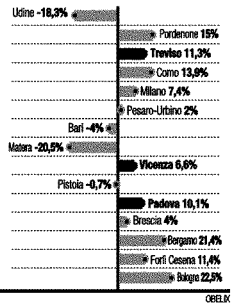
Gianni Favero

Il peso fuori dai confini

RIPARTIZIONE PER PROVINCIA DELL'EXPORT NAZIONALE DI MOBILI NEL I TRIMESTRE 2007



ANDAMENTO DELL'EXPORT DI MOBILI DELLE PRIME 15 PROVINCE ESPORTATRICI



Fonte: Fondazione Edison per Federlegno-Arredo

GBELIC