

RITRATTO

Una medaglia da gioco di quadra

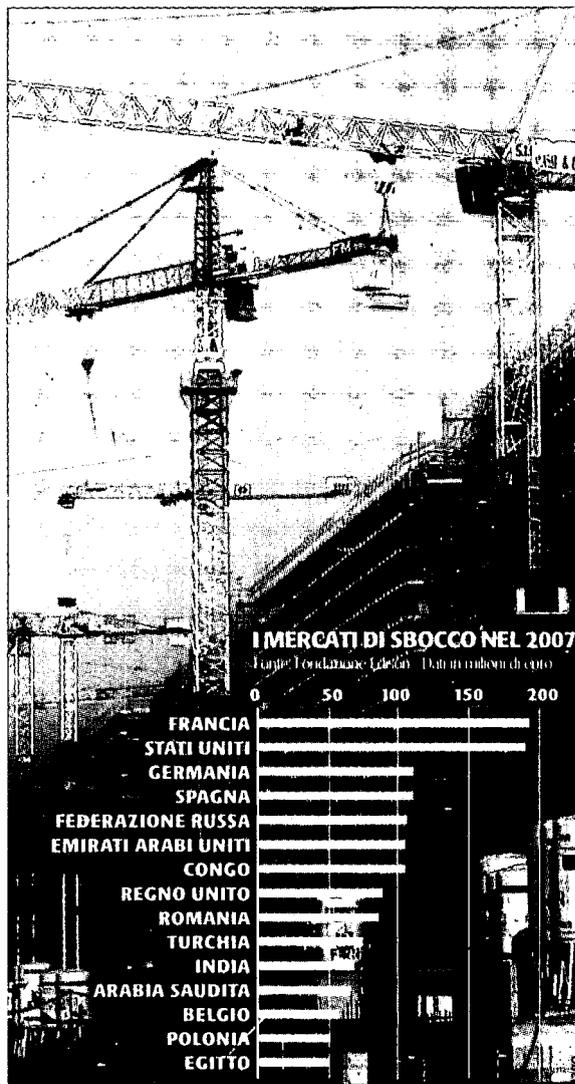
FELICE MEOLI

È un'Italia operaia, e operosa, quella che emerge tra le pieghe della crisi. Un'Italia che non t'aspetta, a leggere i quotidiani o a guardare i telegiornali. Almeno, fino a qualche giorno fa: *Il Foglio* di martedì, infatti, preconizzava «il declino del declinismo», riprendendo un'analisi de *Il Sole-24 Ore* del giorno precedente sulle aree di eccellenza dello Stivale. Dall'olio al tessile, al design, le punte di eccellenza del Belpaese sono molteplici. E se resta una fatica a competere nelle statistiche, spesso la fatica è «imposta» dai mali della Pa o dalle «emergenze» sicurezza.

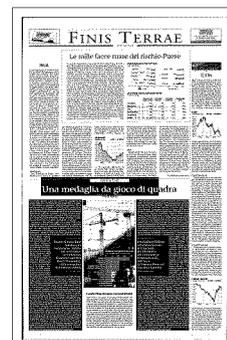
Insomma, a fare notizia, oggi, può essere l'Italia dell'esperienza concreta e quotidiana, che riesce a guardare dall'alto in basso le (presunte) superpotenze del globo. E non solo alle Olimpiadi. Cosa c'è dietro questi successi? «Innovazione sul prodotto e sul processo. E il pacchetto finanziario», spiega a *F&M* Luca Turri, presidente di Ucomesa (Unione costruttori macchine edili, stradali, minerarie ed affini), simbolo dell'ennesimo caso di successo a tinte tricolori: l'export italiano di macchine per costruzioni. Si tratta di un vero e proprio caso di studio, raccontato da uno degli ultimi quaderni della Fondazione Edison, che *F&M* anticipa. «Il mito dei servizi e del terziario, fondamentali per un'economia matura, è da sfatare», dice Turri. Le cifre confermano. L'export italiano di macchine per costruzioni nel corso del 2007

Boom di macchine italiane per costruzioni. Merito del «concerto» tra industria, finanza e autorità Turri (Ucomesa): «Alla conquista dei mercati esteri»

ha migliorato le già ottime performance del 2006. Mantenendo i livelli elevati di esportazioni verso i partner cosiddetti «maturi» come Francia e Stati Uniti, e aprendosi all'Est Europa conquistando nuovi mercati. «L'Italia è un mercato relativamente sicuro, ma la situazione economica è penalizzante. Fino al 2006 il settore era in forte crescita, e anche le aziende si sono trasformate, passando da una struttura familiare a una forma più evoluta. Poi è cambiato lo scenario. E oggi ci sono imprese costrette a rifiutare ordini in Italia per il costo del bitume». Lo sguardo si è dunque diretto verso Paesi «con fattori moltiplicativi importanti, da 10, 20 volte». Ed ecco allora i grandi appalti ottenuti dalle aziende italiane per gli Europei di calcio in Polonia-Ucraina del 2012 («non solo legati alla costruzione di stadi e alberghi, ma anche di infrastrutture. E nonostante i tempi stretti, sono sicuro che la manifestazione non traslocherà», assicura Turri) e per i Giochi Olimpici invernali di Sochi in Russia del 2014. In quest'ultimo caso, le imprese tricolori si sono assicurate otto progetti per 1,5 miliardi di euro di investimenti, che la regione russa di Krasnodar ha già reso operativi. «Nel periodo 2005-2007 scrive la Fondazione - l'export in valore della meccanica per costruzioni è più che raddoppiato, passando dagli 1,2 miliardi di euro del 2005 ai 2,5 miliardi del 2007. Un risultato straordinario che dimostra la vitalità di un settore a livelli di eccellenza nel panorama internazionale».



Non sembra essere una novità, nemmeno per le Nazioni Unite. Secondo le statistiche dell'organizzazione guidata dal segretario Ban-Ki-Moon, l'Italia si pone tra i big mondiali del settore (vedi box in pagina). Francia e Stati Uniti si confermano i principali mercati di sbocco dell'export italiano: entrambi i Paesi valgono circa 200 milioni di euro ciascuno. Seguono Germania, Spagna, Federazione Russa, Emirati Arabi Uniti e Congo, che superano singo-



larmente i 100 milioni di euro. Nelle ottime performance del settore c'è lo zampino del C.E.Lab (Construction Equipment Lab), frutto della strategia di sistema delle associazioni che fanno parte di Ucomesa, con Unicredit, con Verona Fiere (attraverso il marchio Samoter), con il ministero del Commercio Internazionale e con l'Ice. L'innovativo esperimento coinvolge gli operatori allo scopo di favorire lo sviluppo industriale e accrescerne la competitività sui mercati internazionali, con interventi concreti messi a

Fondazione Edison sottolinea il ruolo di Unicredit, del Ministero del Commercio Internazionale, dell'Ice e di Verona Fiere col marchio Samoter

punto affiancando gli imprenditori. «Chiamo questa strategia "domesticizzazione" del mercato - spiega Turri -, perché permette di ottenere un portafoglio di opportunità molto più vasto. Preselezioniamo gli operatori locali, e poi ci affianchiamo a loro, garantendo la disponibilità finanziaria, che è un fattore decisivo. Trasferiamo know-how e coinvolgiamo gli enti regionali e governativi, per poter lasciare

nel Paese dove sbarchiamo una capacità di produzione. Importantissima però è anche l'azione di marketing, per essere riconosciuti e riconoscibili. Preferisco un processo bottom-up ai grandi accordi governativi che coinvolgono solo 2 o 3 aziende nazionali. Noi ci muoviamo in 15-20 alla volta». In questo senso, il Samoter Tour, organizzato da Veronafiere, è un elemento centrale: una fiera in itinere, che permette di stringere contatti e siglare accordi con le nuove realtà economiche presenti sul mercato globale, modellata sulla formula già sperimentata con successo da Vinitaly in Cina, India, Russia, Giappone e Usa. «Tour, road show, incontri B2B con operatori locali - scrive la Fondazione Edison - si sono susseguiti a ritmo incessante. Inoltre, l'importante presenza a livello internazionale del gruppo Unicredit è un ulteriore fattore determinante per il successo dell'iniziativa su tre fronti: assicurando il pagamento alla fornitura alle imprese italiane, fornendo il credito al cliente e servizi di leasing e factoring». Decisivo l'aiuto del ministero del Commercio Internazionale e dell'Ice: nel 2006-2007 sono state promosse importanti iniziative in Bulgaria, Russia, e Polonia. Ed entro l'anno sono previsti altri eventi in Russia, in Kazakistan e in Turchia. «Il successo delle macchine per costruzione - conclude la Fondazione - dimostra che la costante presenza e interazione dei diversi attori economici è in grado di supportare le Pmi nazionali».

E anche l'Onu riconosce i successi tricolori

Anche l'Onu riconosce il successo dello Stivale nell'export delle macchine per costruzioni. Secondo i dati 2006, l'Italia è seconda solo alla Germania (e davanti agli Usa) per esportazioni di betoniere e macchine per mescolare materie minerali al bitume, seconda ancora alla Germania (e davanti al Giappone) per esportazioni di autocarri betoniere, seconda alla Cina (davanti agli Usa) per esportazioni di macchine perforatrici semoventi, seconda alla Germania (e davanti alla Cina) per esportazioni di gru a torre, e terza, dietro Germania e Usa per esportazioni di macchine finitrici per lavori stradali e opere pubbliche. Nonostante il quadro congiunturale mondiale poco rassicurante, le previsioni per l'anno in corso restano favorevoli. È infatti previsto un ulteriore incremento delle esportazioni del comparto pari al 18 per cento.