

Un incontro fra imprenditori organizzato dall'Api

La via per rilanciare l'export passa dagli Emirati Arabi

Il Novarese può conquistare il mercato con chimica e rubinetterie

FILIPPO MASSARA
NOVARA

L'ostacolo più alto è la concorrenza esasperata. «Quando veniamo contattati dalle imprese, purtroppo a molte di loro dobbiamo consigliare di non provarci - ammette Mauro Marzocchi, segretario della Camera di commercio italiana negli Emirati Arabi Uniti -. Non riuscirebbero a sopportare la competitività. La prima domanda da porre è: il suo prodotto si vende in Italia?». Se la risposta è «sì» e le potenzialità non mancano, allora quella ditta può farcela. L'export negli Emirati è stato il tema di un incontro organizzato ieri nella sede novarese dell'Associazione piccole e medie industrie (Api) con imprenditori che hanno già conquistato quei mercati e altri che vorrebbero farlo.



Confronto
Mauro Marzocchi segretario della Camera di commercio italiana negli Emirati Arabi Uniti ha illustrato le qualità che le imprese devono avere per affrontare un mercato molto competitivo

Un team di esperti

Nel terzo trimestre del 2016 il Piemonte ha esportato in quell'area merce per 208 milioni di euro registrando un calo del 19% rispetto all'anno precedente. Secondo l'elaborazione della Camera di commercio italiana negli Emirati su dati Istat, non c'è però una tendenza comune in Italia: alcune regioni crescono, altre no. «Oltre a un prodotto forte, serve un business plan strutturato su almeno tre anni e non un piano mori e fuggi - prosegue Marzocchi -. Gli Emirati offrono grandi opportunità, ma bisogna stare attenti. Ci sono imprenditori che ne restano innamorati quando ci vanno in ferie e tornano pensando di fare i fuochi d'artificio. Non è proprio così». Per questo la Camera si affida ad avvocati e commercialisti, definiti «representative», formati a Dubai e a Padova su questioni amministrative e fiscali: la loro esperienza consente di analizzare l'approccio e i dubbi delle aziende interessate a sondare quel territorio. Ernesto Maggioni, della Plastisell di Borgolavezzaro, ha cominciato a esportare a Dubai e in Qatar le sue membrane impermeabili in

Pvc una decina di anni fa. Gli arabi le utilizzano per proteggere dall'acqua costruzioni come tunnel e bacini artificiali.

«Cercano l'esclusiva»

«Abbiamo iniziato a lavorare con loro quando in Italia iniziava a tirare una brutta aria - ricorda -. Un consiglio? Non cedere ai pagamenti lunghi, piuttosto anticipati con uno sconto. Poi gli arabi vogliono l'esclusiva su tutto: all'inizio conviene concederla per brevi periodi, altrimenti si rischia di restare troppo vincolati». Altri settori rilevanti, segnala Francesco Craviano, vice direttore di Api Novara, Vco e VerCELLI, sono le rubinetterie e il valvolame, il chimico-farmacologico, l'edilizia e

la lavorazione della pietra. «Vendiamo già in Kuwait e un anno fa abbiamo firmato accordi negli Emirati e in Arabia Saudita - dice Vera Mogna di Probiotical, che sviluppa probiotici -. Non delocalizzeremo, ma venderemo a distributori che a loro volta collaborano con aziende farmaceutiche».

© BRUNO CALCIURRINI/REUTERS

Imprenditori a confronto in un convegno dell'Api a Novara

Commercio negli Emirati Arabi

“È la via per risollevare l'export”

Le aziende cercano nuovi mercati: “Ma bisogna essere competitivi”

■ Nel terzo trimestre del 2016 il Piemonte ha esportato negli Emirati Arabi merce per 208 milioni di euro: un'area «appetibile» per rilanciare l'export in frenata anche per le aziende del Novarese e del Vco. I segreti per commerciare con gli Emirati sono stati raccontati ieri a

Novara in un convegno promosso da Api con Mauro Marzocchi, segretario della Camera di commercio italiana negli Emirati Arabi Uniti. Servono consulenti specializzati e un'attività già solida in Italia per far fronte a un mercato che ha altissimi livelli di competitività.

Filippo Massara A PAGINA 48