

# Pmi, operare oltre confine è un business che può portare a Brescia 590 milioni di €

## Le stime realizzate da Ice, Sace e Simest illustrate nel Roadshow organizzato in città

BRESCIA. Se allineiamo l'offerta alla domanda dei dieci Paesi più dinamici del momento, nel prossimo triennio le imprese bresciane potrebbe guadagnare sui mercati globali 590 milioni in più rispetto al 2015. Un bel gruzzolo, considerato che il valore dell'export bresciano è stato, nello scorso esercizio, di 14,7 miliardi di euro: il 16,9% del totale della produzione provinciale e il 3,5% del totale Paese, con metallurgia, prodotti in metallo e meccanica, che fanno la parte del leone.

La strategia di internazionalizzazione, dunque, non può essere che quella di «scegliere i mercati di sbocco in modo mirato», spiega Alessandra Lanza di Prometeia, che nell'introdurre i lavori del Roadshow «Italia per le imprese, con le Pmi verso i mercati esteri» indugia sulla differenza che intercorre tra «essere» all'estero e «guadagnarci».

**La mappa.** «Per essere competitivi bisogna avere dei margini e per averli è necessario saper governare rischi e cambiamenti» continua Lanza, tratteggiando la mappa dei Paesi oggi più appetibili: Germania, Francia e Spagna, tra quelli più vicini; Polonia, Repubblica Ceca, Romania e Emirati

tra quelli emergenti; Usa, Giappone, Corea, Cina, Indonesia, Thailandia e India tra i più lontani e maturi.

**Made in Italy.** Il Roadshow organizzato da Ice-Agenzia, Sace e Simest - aperti con i saluti del presidente di Pro-

Brixia Giovanna Prandini e dell'assessore regionale Mauro Parolini - ha puntato anche sul Piano di rilancio del Made in Italy, sulla formazione in azienda e sulle strategie per attrarre investimenti.

**Testimonianze.** Due le testimonianze aziendali. Amal Bagdadi, export manager di Ri.Pa., società di Roè Volciano attiva nella progettazione e posa di pavimenti, racconta di come la sua azienda ha superato la crisi puntando su nuovi mercati «fortemente targhettizzati» (dal Ghana al Messico al Libano) con un nuovo filone del lusso. Ora realizza il 25% del suo fatturato all'estero. Emidio Zorzella, amministratore delegato di Antares Vision, ripercorre invece la sua storia,

dai primi sistemi di tracciatura per il mercato turco all'ingresso nel capitale del Fondo italiano di investimento sino alle sei filiali internazionali che le consentono di operare in 47 Paesi. Per Antares la quota export è dell'80%. «Abbiamo capacità uniche - dice sicuro - se riusciamo a organizzarci possiamo essere competitivi ovunque». A chiudere l'evento, un pomeriggio di incontri individuali tra imprenditori e esperti. //



La giornata. Circa duecento imprenditori bresciani hanno partecipato all'incontro di ieri in Camera di Commercio

**Per sbarcare su nuovi mercati con successo è indispensabile definire gli obiettivi e i margini**

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

