

Trentino Export punta dritto sul Brasile

Il consorzio sta ottenendo grandi successi in Brasile, paese in forte crescita ed espansione. Alcune aziende trentine hanno già firmato contratti per portare avanti progetti nel paese d'oltreoceano.

di ROBERTO PAGLIALONGA

PRIMI importanti successi per le attività di Trentino Export in Brasile. Il consorzio per l'internazionalizzazione di Palazzo Stella ha avviato dallo scorso mese di ottobre una intensa opera di penetrazione dei prodotti "made in Trentino" nel Paese d'oltreoceano, e i risultati sono già evidenti.

Delle aziende associate che hanno preso parte alle prime missioni, o avviato progetti grazie all'intervento della struttura guidata da Andrea Penzo e seguita per le attività internazionali da Stefan Ties, molte stanno raccogliendo adesso i frutti del lavoro svolto. Prime Tech, specializzata nella fabbricazione di macchine da miniera, cava e cantiere, adempirà a un ordine brasiliano di 300 mila euro; Steinex, da sempre attiva nel settore dei macchinari per la lavorazione del porfido, ha avviato un contratto da 120 mila euro; FAE (macchine agricole) e Roverplastik (macchine avvolgibili e controtelai) hanno firmato invece accordi rispettivamente da 30 e 25 mila euro. Ma i successi sono destinati ad aumentare, visti gli altri undici contratti in via di definizione e le nuove aziende che potrebbero aderire.

Le ragioni che hanno portato a puntare sul Brasile, del resto, sono inconfutabili. Il Paese è in forte crescita ed espansione: le prospettive di crescita del pil si attestano per il 2010 e 2011 rispettivamente intorno al 4,8% e 4,5%, e, nonostante la frenata del commercio internazionale, secondo i dati Sace le esportazioni italiane di beni e servizi saliranno oltre il 10% nel quinquennio 2008-2012. Il Brasile guarda con sempre maggiore interesse all'Europa e all'Italia, sia in un'ottica di sbocco delle proprie materie prime sia per quanto attiene alla ricerca

di partner per processi di sviluppo e di innovazione condivisi.

Con una popolazione di circa 200 milioni di persone (di cui il 15% italiane), quello brasiliano è un mercato con una forte propensione al consumo, e con un tasso di importazione di prodotti finiti superiore al 34%. I settori maggiormente trainanti sono sia quelli tradizionali (metalmecanica, elettronica, plastica e gomma, agroalimentare, tessile, chimica, edilizia) sia quelli innovativi (biotecnologie, tecnologie per l'ambiente e la gestione del territorio e dello sviluppo locale, ICT).

In futuro grandi opportunità verranno dalle prospettive di infrastrutturazione del Paese, con la necessità di modernizzare gli impianti industriali in vista dei Mondiali di Calcio del 2014 e delle Olimpiadi di Rio de Janeiro del 2016. Senza dimenticare la recente scoperta da parte di Petrobras del terzo giacimento petrolifero mondiale nella baia di Cuenca de Santos. Non sono poche le ragioni per essere ottimisti, quindi. Il Brasile cresce, il Trentino ha le carte per stare al passo



L'esperienza di Aicad nei Balcani

Intervista al titolare Luca Pedrotti

di ROBERTO PAGLIALONGA

LUCA PEDROTTI è il titolare di Aicad, azienda trentina che produce calzature e sandali sportivi, ed è proprietaria del marchio di eccellenza Lizard. Di recente ha partecipato a una missione nei Balcani con Trentino Export.

Signor Pedrotti, perché il mercato balcanico? Aicad è specializzata nella produzione di calzature sportive originali e con standard qualitativi elevati, e le realizziamo quasi esclusivamente a Trento. Esportare quindi è per noi naturale per raggiungere economie di scala, fondamentali per un prodotto di nicchia come il nostro. Non facciamo distinzioni né abbiamo preferenze, il mercato dei Paesi balcanici è in crescita in generale, così anche la domanda per le calzature sportive.

Che impressione ha avuto della situazione politica ed economica?

Abbiamo visitato solamente Belgrado, e devo dire che la città è piena di vita, con realtà commerciali molto evolute, forse più della media italiana. Che importanza riveste il settore hobby & sport nell'economia di Serbia, Montenegro e Macedonia?



Come detto, il desiderio di spendere il proprio tempo libero facendo sport cresce di pari passo con la crescita economica e il benessere. Il settore ha un'importanza sempre crescente.



Per informazioni:

Trentino Export
Via Degasperì, 77
Trento
T 0461 931011
trentino.export@confindustria.tn.it

Quali le difficoltà per le imprese trentine su quel mercato?

A mio avviso il problema per l'internazionalizzazione delle imprese trentine, a parte la dimensione (che a volte però può essere un vantaggio in termini di flessibilità e dinamismo), è una questione di cultura, mentalità, formazione e scarsa stima nelle proprie capacità imprenditoriali.

Avete riscontrato problemi di carattere burocratico, di lingua o relativi ad altri aspetti?

Nessuno. In questi Paesi chi si occupa di commercio parla molto bene la lingua inglese. Per la burocrazia nel nostro caso è presto per dirlo, siamo ancora alla fase delle trattative.

Cosa può fare ancora Trentino Export per le proprie imprese nei Balcani?

La riuscita di questa prima fase delle nostre trattative è dovuta al supporto e alla rete di contatti che Trentino Export ha creato nei Balcani.

Il mio consiglio è di continuare sulla strada intrapresa negli ultimi anni: iniziative concrete mirate a creare contatti efficaci con operatori esteri di tutto il mondo. ■