

Export leva strategica per la crescita delle Pmi

Gia Incontro con Ice e la testimonianza di tre imprenditori

» Guardare oltre i confini nazionali è possibile e secondo il Gruppo imprese artigiane (Gia) lo è anche per le Pmi. «Export e Pmi: opportunità da cogliere, difficoltà da superare» è il convegno svoltosi ieri pomeriggio al Museo d'arte cinese ed etnografico di Parma, presentato come occasione di confronto per tutte le Pmi interessate ad affacciarsi ai mercati internazionali o a consolidare la propria presenza all'estero.

«Spesso si crede che l'export debba essere approcciato solo da grandi imprese, ma crediamo che anche le Pmi debbano valutare i mercati esteri - ha affermato il vicepresidente Gia Fabrizio Montali -. Abbiamo eccellenze incredibili nel nostro Paese e oggi guardare verso l'estero è imprescindibile».

Lo conferma Pietro Goglia, business support manager della direzione marketing, innovazione e servizi alle imprese di Ice - Agenzia (che si occupa della promozione all'estero e internazionalizzazione delle imprese italiane). Goglia ha restituito un quadro di orientamento pratico e strumenti operativi per l'export alla platea: «Le imprese emiliane affrontano transizioni tecnologiche e normative che, pur complesse, offrono nuove opportunità. L'export diventa leva strategica anche per le Pmi: con il supporto di Ice Agenzia, Simest e Sace e dei loro strumenti pratici come formazione, finanziamenti, servizi di ricerca partner e supporto promozionale, esportare migliora l'organizzazione aziendale e apre all'innovazione. Presenziare fiere e marketplace globali è essenziale per restare competitivi e cogliere nuove occasioni di crescita».

Durante l'incontro, tre imprenditori associati al Gia hanno condiviso la propria esperienza. Giuseppe Silvi, di Silvi automazioni industriali, ha spiegato come l'ingresso al gruppo abbia spinto l'azienda verso nuovi mercati: «In soli due anni abbiamo iniziato a esportare in Paesi come Pakistan, Egitto e Arabia Saudita, con 30 nuovi clienti in un anno». La crescita ha richiesto una riorganizzazione



Relatori Nella foto di gruppo, da sinistra De Caroli, Bellini, Bocchi, Montali, Gambarelli, Goglia e Silvi. Il convegno è stato organizzato dal Gia con il contributo di Allianz bank financial advisors.

interna e l'adozione di strumenti per la gestione del rischio, come le assicurazioni sul credito. «Abbiamo raddoppiato i dipendenti, da 25 a 50, e cambiato mentalità», ha aggiunto. Michela Bellini, di Zilli & Bellini, ha sottolineato che per loro l'export è da sempre centrale: «Vale l'80-90% del fatturato, il mercato italiano è secondario. Siamo presenti nei mercati industrializzati e ci affidiamo molto alle fiere, anche grazie al supporto di Ice».

Gabriele Gambarelli, di Mister Pet, ha raccontato l'evoluzione da impresa familiare a realtà con oltre 100 dipendenti: «Esportare ci ha spinto a migliorare il prodotto anche per l'Italia. L'export è un'occasione di crescita continua. Innovare è fondamentale: bisogna osservare chi è più avanti e saper interpretare il cambiamento».

Sara Magnacavallo

© RIPRODUZIONE RISERVATA