

Canada e Iran, nuovi mondi per affari Made in Brescia

A Palazzo Loggia è andata in scena la II edizione del Brixia business match di Apindustria

L'iniziativa

Angela Dessì

BRESCIA. Per poter crescere è necessario armarsi di valigia e biglietto aereo, per varcare gli stretti confini cui si è abituati e affondare lo sguardo un po' più in là. Vale per chi desidera arricchire le proprie conoscenze e esperienze, ma anche di più per chi fa l'imprenditore e quotidianamente si trova a fare i conti con un mercato interno che arranca. E il Brixia Business Match organizzato da Apindustria Brescia in Varvittelliano ne è la prova: 150 aziende, tutte Pmi, letteralmente assetate di nuovi scenari e con la lente di ingrandimento puntata su Canada, Iran e Russia.

Del resto l'export, per Brescia, è una vera ancora di salvezza: nel 2016, dati alla mano, nonostante il lieve calo sul 2015 (-1,2%) l'ammontare delle esportazioni è stato di quasi

14,5 miliardi di euro. Un bel gruzzolo al quale vogliono concorrere sempre più anche le Pmi, intervenute numerose (le iscritte sono 150) alla chiamata. Una chiamata che cade peraltro nel giorno del 55esimo compleanno di Apindustria, per il presidente Douglas Sivieri ulteriore testimonianza del ruolo strategico svolto dalle associazioni nel «far stare insieme gli imprenditori» e nell'«avvicinare mondi diversi».

All'orizzonte. E i mondi presenti alla II edizione di Bbm sono ricchi di potenzialità: non solo la Russia (nel 2016 le esportazioni bresciane hanno toccato quota 246 mln di euro) ma anche i meno battuti Canada e Iran. Il Canada fa gola per la stabilità e maturità del suo mercato (qui l'export bresciano nel 2016 è stato del 110 mln di euro, +5% su 2015) oltre che per il rapporto privilegiato proprio con le Pmi, spiega Ezio Simonelli, console onorario a Milano, che si sofferma sulle opportunità connesse anche al Ceta. L'Iran - «al di là dei



In Loggia. I relatori del convegno organizzato da Apindustria

luoghi comuni, tra cui l'entusiasmo per il nuovo Eldorado», precisa il segretario della Camera di Commercio italo-iraniana, Pierluigi D'Agata - dal 2007 ha avuto un'impennata sul fronte dell'interscambio con l'Italia, e tra il 2015 e il 2016 ha valori quasi raddoppiati (da 1,67 a 2,59 mld). Le esportazioni dall'Italia nel 2016 sono state di 1,5 mld (+29%), con i macchinari come comparto dominante.

L'appeal. Proprio l'Iran è il Paese che esercita il maggiore appeal su Cesare Ferrari della Do-ratex, che con la sua maglieria «di lusso accessibile» guarda

allo scenario mediorientale con favore. «Il 70% del nostro fatturato arriva dall'estero e siamo molto attenti ai nuovi mercati, quello medio-orientale e quello asiatico in particolare», dice.

Interessati sia all'Iran che al Canada (in Russia ci sono già) si dicono Monica Coccoli dell'omonimo Calzificio (esporta oggi il 40%) e Fabio Pedrotti di Pedrotti Essicato, che invece ha una quota export che sfiora il 95% ed è sempre alla ricerca di nuovi scenari. «Sono entrambi molto appetibili, e cerchiamo canali affidabili per entrarci» tirano corto. //

L'INIZIATIVA. La seconda edizione del «BBM» di Apindustria: obiettivo su Canada, Russia e Iran

Il «Brescia Business Match» rafforza le Pmi senza confini

Sivieri: «Avviciniamo le piccole e medie imprese ai mercati esteri, per poi farli rimanere vicini»
Simonelli: «In Nord America grandi opportunità»

Stefano Martinelli

Conoscere è il primo imperativo per ogni azienda che guarda all'estero per espandere il business. Per rapportarsi con mercati stranieri, soprattutto extra Ue, bisogna trovare un punto d'incontro dal quale partire: l'improvvisazione non è un fattore competitivo premiante.

LA SECONDA edizione del Brixia Business Match (BBM), organizzato nel salone Vanvitelliano in Loggia da Apindustria Brescia, «si pone proprio questo obiettivo» - ha spiegato il presidente Douglas Sivieri -: avvicinare il mondo delle Pmi bresciane e i mercati esteri, per poi farli stare vicini». Oltre 150 aziende del territorio hanno risposto all'appello lanciato dall'organizzazione di via Lipi che, al centro dell'attenzione, ha messo tre Paesi molto diversi tra loro (Canada, Iran e Russia), ma tutti con grandi potenzialità per il Bresciano. Iniziando dallo Stato Nord americano, leader estrattivo (petrolio, gas naturale, uranio, oro) e in procinto di diventare un importante partner commerciale per



I relatori che hanno animato la seconda edizione del «BBM» in Loggia



La platea che ha seguito i lavori nel salone Vanvitelliano del Comune

l'Ue grazie all'accordo di libero scambio Ceta (in vigore nelle parti fondamentali dal prossimo aprile).

«La stabilità rende quel Paese un luogo più che fertile per le relazioni economiche - ha spiegato Ezio Simonelli, con-

sole onorario canadese a Milano -. Non solo i grandi player però, anche le Pmi possono giovare di un sistema che facilita, anzi incoraggia il reciproco scambio». Brescia, al momento, ha sfruttato in minima parte le potenzialità

di quella nazione (110 milioni di export nel 2016, +5/6% sul 2015), «dove si investe molto sull'industria e sul mercato "green" - ha aggiunto Simonelli -, con ampi spazi per gli operatori dell'edilizia». A ciò va aggiunta la caduta di barriere e dazi doganali come effetto del Ceta.

SCENARIO completamente diverso quello russo, con le sanzioni che ancora pesano sui rapporti tra l'Italia e Mosca (254 mln l'export bresciano). «Di certo le tensioni registrate finora hanno danneggiato non poco le aziende - ha detto Mauro Parolini, assessore allo Sviluppo economico della Regione Lombardia, durante il convegno che ha impegnato anche Giovanni Pirovano, vice presidente di Banca Mediolanum -. Un riposizionamento dell'Europa in merito alle sanzioni può solo fare del bene». In Iran il quadro è contraddistinto da incertezze. La fama di «Nuova El Dorado», che il Paese si è creato dopo l'accordo di Vienna, sul nucleare, che lo ha fatto rientrare nel panorama politico mondiale, è tutta da verificare. «Ma le aziende italiane si devono preparare a una fortissima concorrenza globale - ha rimarcato Pier Luigi d'Agata, segretario generale della Camera di Commercio italo-iraniana -. Bisogna affacciarsi in maniera strutturata, non improvvisando». •

© FOTOGRAFIE ASSOCIATA

Economia

Russia, Iran, Canada I nuovi Eldorado dell'export bresciano

Le agevolazioni nell'incontro domanda-offerta



Esportazioni Nuove opportunità per le aziende bresciane in Canada, Iran e Russia (Foto Ap)

Gli eventi dedicati all'internazionalizzazione delle imprese trasmettono il gusto dell'incontro tra flussi globali e comunità locale. Soprattutto, è questo il caso del Brixia Business Match promosso da Apindustria tenutosi ieri nel salone Vanvitelliano di palazzo Loggia, se sotto la lente delle opportunità di business ci finiscono Paesi che spesso sono protagonisti della grande geo-

politica come la Russia, l'Iran o il Canada. Sì, anche quest'ultimo, che è economia solida e trasparente nel quale bastano cinque giorni e una sola pratica per aprire un'impresa e che è protagonista dell'accordo di libero commercio CETA con l'Unione Europea. Oscurato dai venti neoprotezionisti, il CETA - lo ha sottolineato ieri il console onorario del Canada a Milano Ezio Simonelli - toglierà

dazi alle merci italiane per 400 milioni di euro all'anno, faciliterà l'interscambio commerciale, garantirà prodotti geografici tipici ora taroccati. Cosa significa questo per le imprese bresciane che lo scorso anno hanno esportato beni e servizi in Canada per 150 milioni, quasi il 7% in più rispetto all'anno precedente? Grandi opportunità di business in più. Perché, questo è il non detto implicito

di ieri, se c'è un Paese (e una provincia come Brescia in particolare) che ha solo da rimetterci dalle spirali protezioniste è l'Italia, che non ha materie prime e basa la propria ricchezza sulla trasformazione.

Iran e Russia fanno storia a sé: il primo - parola del segretario della Camera di Commercio italo-iraniana Pier Luigi D'Agata - perché dal sistema delle sanzioni è uscito e può diventare «un nuovo Eldorado», il secondo perché è ancora in embargo, ma questo potrebbe finire presto e ha molta voglia di aprirsi al mercato, come ripetuto più volte dal funzionario del consolato russo Eugenio Mateichik. In Iran e Russia, Paesi dai quali passano le sorti del Medio Oriente, le merci bresciane ci vanno, ma se nel primo sono oggi in calo o stabili causa embargo (254 milioni l'export bresciano nel 2016) in Iran si registrano i primi segnali di vivacità (43 milioni di euro, +5% sul 2015). L'assessore regionale Mauro Parolini e il vice presidente di Banca Mediolanum Giovanni Pirovano hanno illustrato cosa fanno Regione e banche per le PMI. Il sindaco Del Bono ha fatto onori di casa non formali, il presidente di Apindustria Douglas Sivieri, ha sottolineato che compito di un'associazione è creare rapporti e fare incontrare domanda e offerta. Ieri questo, nel Salone Vanvitelliano di Palazzo Loggia, è avvenuto.

Thomas Bendinelli
IN SPERIMENTAZIONE

110

Milioni di euro
il valore
dell'export 2016
dei bresciani in
Canada

43

Milioni di euro
il valore
dell'export
bresciano in
Iran (+5%)

254

Milioni di euro
l'export
bresciano nel
2016 in Russia
nonostante
l'embargo



Brixia Business Match, Api: “E’ stato un successo”

*Published on marzo 25, 2017 — in Api/Associazioni di categoria/Economia — by
Brescia2.it*

“Un successo” – secondo quanto riferisce una nota dell’organizzazione – la seconda edizione del BBM promosso da Apindustria in Vanvitelliano. Imprenditori attenti a raccogliere le nuove opportunità offerte da Canada, Russia, Iran e Svizzera.

Otto desk tematici per incontri B2B su credito, consulenza doganale e servizi tematici, focus su mercati di particolare interesse quali Canada, Russia, Iran e Svizzera. Sono stati gli ingredienti cardine di «BBM – Brixia Business Match», la manifestazione dedicata all’internazionalizzazione promossa da Apindustria Brescia che si è tenuta ieri nel Salone Vanvitelliano di Palazzo Loggia. «Un evento necessario per le piccole e medie imprese della nostra provincia – ha sottolineato il presidente di Apindustria Douglas Sivieri – tanto più in un contesto come l’attuale, nel quale gli stimoli dati dal mercato interno sono ancora insufficienti. Per questo vogliamo sostenere le nostre imprese nel processo di internazionalizzazione, dando loro la possibilità di conoscere alcuni dei mercati che offrono in questo momento grandi opportunità di crescita».

Il Canada innanzitutto, che come è stato ricordato dal console onorario a Milano Ezio Simonelli, è economia solida (il Global Finance Magazine la considera la più stabile al mondo), ha prospettive di crescita nell’ordine del 2% annuo in termini di Pil e, con il recente accordo Ceta con l’Unione Europea, è mercato ancora più aperto che offre tante opportunità. La Russia, che non è solo Mosca e San Pietroburgo, che guarda con interesse alle imprese italiane e che attende di uscire dall’embargo che in questi anni ha penalizzato inutilmente il sistema delle imprese. O l’Iran che, come sottolineato dal segretario generale

della Camera di Commercio Italo-Iraniana, dopo l'accordo di Vienna sul nucleare è mercato più aperto. Il rapporto con l'Italia è privilegiato e di lunga data e se da un lato dal Golfo Persico arriva il petrolio, dall'altro le numerose forniture italiane hanno bisogno di ricambi e manutenzione. Non solo, l'Iran è anche Paese che sta cercando di fare un salto tecnologico e tra gli obiettivi del prossimo quinquennio si è posto anche quello degli avanzamenti in campo scientifico e la promozione delle eccellenze culturali. Iran come nuovo Eldorado? È possibile, ma soprattutto in questa fase il fai-da-te è pieno di rischi, è opportuno selezionare bene le controparti ed essere impegnati su più fronti, in ragione di un quadro normativo in mutamento.



SECONDA EDIZIONE DEL BBM PROMOSSO DA APINDUSTRIA IN VANVITELLIANO, I RELATORI

A completare i focus di approfondimento l'assessore regionale allo sviluppo economico Mauro Parolini, il quale ha illustrato gli strumenti messi in campo dalla Regione a sostegno delle imprese, e Giovanni Pirovano del Comitato di presidenza ABI e vice presidente di Banca Mediolanum, il quale ha fatto il punto sulla situazione del credito alle imprese. Problema, questo, non da poco. «BBM è sempre un'occasione preziosa di conoscenza – afferma il presidente di Apindustria Douglas Sivieri -, il modo secondo noi migliore per aiutare le piccole e le medie imprese ad aprirsi verso nuovi mercati».