

Sivieri: per crescere ora bisogna guardare oltre i confini europei



Ieri in Vanvitelliano. Un momento del Bbm, in primo piano Mattinzoli, Sivieri, Orizio, Casasco e Kuhn

A Palazzo Loggia la terza «Brixia Business Match»: il focus sulle opportunità di India, Messico e Bosnia

Apindustria

Stefano Martinelli

BRESCIA. Spesso i dati non bastano, ma raramente mentono. L'export è ormai diventato il principale fattore di successo delle imprese italiane, costrette a guardare al di fuori dei confini nazionali a causa di una contrazione sensibile del mercato domestico. Ora però anche le esportazioni verso quelli che ormai sono da considerarsi paesi partner tradizionali, quelli dell'

area europea, non sono più sufficienti.

L'Europa non basta. «Il mercato continentale presto sarà saturo e questo è confermato dai tassi di crescita non elevati - ha affermato il presidente di Apindustria Brescia Douglas Sivieri -. Sostenibilità e sviluppo sono quindi da cercare ancora più in là». Non a caso tutte le nazioni in vetrina a Brixia Business Match nel Salone Vanvitelliano della Loggia, terza edizione dell'evento organizzato da Apindustria e pensato per avvicinare le imprese bresciane all'internazionalizzazione, sono state scelte proprio al di fuori

del perimetro europeo (India, Messico e Bosnia Erzegovina, quest'ultima non ancora formalmente all'interno dell'Ue).

I Paesi. L'India in primo luogo è una vera e propria prateria di possibilità per le imprese nostrane. Con un tasso di crescita del Pil «che a gennaio 2018 è stato del 7,2%» ha sottolineato il Console Generale indiano a Milano Charanjeet Singh, e con una popolazione di 1,3 miliardi di persone «per i due terzi sotto i 35 anni», il paese asiatico, settima economia del mondo, è un potenziale partner di primissimo piano. I settori di opportunità vanno dalla meccanica strumentale al mondo agroalimentare, dai prodotti siderurgici (in ottica infrastrutturale) al tessile, con ampi margini di miglioramento in termini di export (nel 2018 dovrebbe toccare quota 3,7 miliardi di euro per l'Italia, con la prospettiva di 4,2 miliardi nel 2020).

Diverso continente e diverse caratteristiche per quanto riguarda il Messico, ottavo per Pil globale e forte di un tasso di crescita attorno al 2% (l'Italia esporta per circa 4 miliardi di euro). I dazi minacciati anche per l'Europa dal presidente statunitense Donald Trump fanno sì che lo stato centroamericano, partner strategico dell'economia a stelle e strisce, possa giocare un ruolo decisivo nel braccio di ferro tra Europa e Usa.

150 aziende in sala. Dopo Asia e America il Brixia Business Match, al quale hanno partecipato 150 tra aziende e professionisti (organizzato in collaborazione con Ubi Banca, Camera di Commercio e Fasdapi), ha spinto il suo sguardo aldilà del mar Adriatico verso la Repubblica Serba di Bosnia ed Erzegovina. Nel 2016 il paese ha ufficialmente presentato richiesta di adesione all'Unione Europea e, mentre si attende la formalizzazione del suo ingresso, persistono grandi vantaggi per le imprese nostrane.

«Continuano ad essere attive diverse zone franche - ha confermato Douglas Sivieri a margine dell'evento (presenti il sindaco Emilio Del Bono, l'assessore allo sviluppo economico lombardo Alessandro Mattinzoli e il direttore della Macro Area territoriale Brescia e Nord Est di Ubi Stefano Vittorio Kuhn) -, che agevolano l'ingresso di aziende straniere sul territorio». A ciò si devono sommare «l'ottima posizione geografica, il favorevole prezzo del lavoro e soprattutto la stabilità macroeconomica» ha aggiunto il sottosegretario all'Industria e Attività produttive dello stato balcanico Milan Bastinac, fattori di competitività di uno stato a due passi dal grande mercato russo.

Nel corso della giornata sono intervenuti anche Paolo Vitali sul sistema bancario e l'imprenditore Cesare Ferrari della Doratex srl. Le conclusioni sono state affidate al presidente nazionale Confapi, Maurizio Casasco. I lavori sono stati moderati da Maddalena Damini direttore artistico di Teletutto. //

L'INCONTRO. In Vanvitelliano la terza edizione del BBM di Apindustria

«Pmi, l'imperativo è aprire i mercati oltre l'Europa»

Sivieri: «Il Vecchio continente è piccolo, ora bisogna andare oltre». Obiettivo su India, Messico e Bosnia

Jacopo Manessi

«L'Europa è piccola: bisogna per forza uscire e conoscere il resto del mondo». La rotta per le Pmi è tracciata nella sintesi di Douglas Sivieri, leader di Apindustria Brescia, in apertura della terza edizione di «BBM - Brixia Business Match», convegno per conoscere e approfondire le opportunità di fare affari all'estero, organizzato nel salone Vanvitelliano della Loggia da Apindustria, con Comune di Brescia, Camera di commercio, Ubi Banca e Fasdapi.

AL CENTRO, quindi, rimane la necessità di aprirsi: i consumi interni sono calati del 3,3% tra il 2010 e il 2017, mentre l'export è salito del 26%. Dati ricordati - dopo il saluto del sindaco Emilio Del Bono - da Stefano Vittorio Kuhn, direttore della Mat Brescia e Nord Est di Ubi. «L'interscambio europeo è diventato, di fatto, domestico - ha detto Kuhn -. A livello di esportazioni Brescia rima-



L'intervento di Douglas Sivieri

no ai primi posti in Italia, superando diversi Stati per numeri». Le cifre, nel 2017, parlano di un export provinciale salito dell'8,8% e arrivato a sfiorare i 16 miliardi di euro.

Ma quali sono le nuove mete più promettenti? India, in primo luogo. Con il Messico e, in Europa, la Repubblica serba di Bosnia ed Erzegovina tra quelle analizzate durante l'incontro. «L'India ha un tasso di crescita del 7,2%, il più alto al mondo - hanno precisato Charanjeet Singh,

console generale dell'India a Milano, e John Martin Thomas, presidente Indian Importers Chambers of Commerce - Eu Branch -. La riforma del 2017 ha portato all'introduzione di un'aliquota unica, che ha velocizzato il sistema del commercio. Le opportunità migliori sono per i settori dei macchinari e apparecchiature, mobili, sanità e assistenza sociale, articoli di abbigliamento».

Interessanti occasioni anche in Messico, rappresentato da Marisela Morales e Oscar Camacho, rispettivamente, console generale messicano a Milano e consigliere commerciale di Promexico. In questo caso l'interscambio nazionale vale quasi 6,9 miliardi di euro, in crescita del 58% nel decennio tra 2006 e 2016, con una maggioranza di congegni meccanici e apparecchiature (37%) nelle esportazioni italiane verso il Paese americano. Infine, la Bosnia Erzegovina, illustrata da Milan Bastinac, sottosegretario all'Industria e alle Attività produttive. Per la na-



Una fase del Brixia Business Match nel salone Vanvitelliano in Loggia



Un confronto a più voci sulle opportunità all'estero per le imprese

zione balcanica gli spunti migliori arrivano dalla stabilità macro-economica e della moneta, ma anche da una legislazione liberale nei confronti degli investitori stranieri.

TRA GLI INTERVENTI anche quelli di Paolo Vitali (di Ubi Banca), Cesare Ferrari (amministratore delegato di Doratex srl) sulla moda made in Italy tra tradizione e futuro, e Alessandro Orizio, vicepresidente di Apindustria con delega all'internazionalizzazione, che ha sottolineato «la necessità, per l'associazione, di accompagnare le aziende nella loro apertura verso l'este-

ro». Per Alessandro Mattinzoli, neo assessore regionale allo Sviluppo Economico, «il made in Italy non deve temere il confronto con nessuno, anche se è necessario uno snellimento del sistema burocratico che interessa le piccole e micro imprese». Quindi la chiusura del presidente nazionale di Confapi, già leader di Apindustria, Maurizio Casasco. «L'eccellenza, per gli imprenditori italiani e bresciani è fare le cose migliori - ha detto -: le Pmi sono un modello che consente a genialità e tecnologia di coniugarsi. E di aprirsi verso l'estero». ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Economia**L'incontro in Loggia****Brixia Business match
Con India e Messico
per studiare i mercati**

Ieri a Palazzo Loggia, nell'ambito del Brixia Business Match promosso da Apindustria Brescia, il presidente della Camera di Commercio indiana per l'Unione Europea sir John Martin Thomas, ha spiegato che in India ci sono 300 milioni e passa di abitanti che hanno capacità di spesa uguali o superiori a quella degli europei. E che sarebbe bello se finalmente si aprisse un Italian Village per vendere il Made in Italy. Messaggio chiaro, che ci ricorda come gli equilibri globali stiano cambiando rapidamente. Insieme a quello indiano anche i rappresentanti e consoli di Messico e Serbia, il primo grande piattaforma delle Americhe col quale l'Ue ha recentemente stretto accordi per l'abolizione dei dazi sul 99% dei prodotti, il secondo per sottolineare che a breve l'intera area balcanica sarà a tutti gli effetti un pezzo della nuova Unione Europea. Consoli, rappresentanti delle Camere di Commercio o delle banche (per Ubi c'era il direttore della macro area Nord Est Stefano Vittorio Kuhn), tutti a dire che l'Italia è bel paese ma sempre più insufficiente come mercato e che il business va cercato e consolidato anche all'estero. È un po' anche quello che hanno sottolineato nei saluti iniziali anche il presidente di Apindustria Douglas Sivieri e il vice con delega all'internazionalizzazione Alessandro Orizio: al BBM protagoniste sono le imprese e i suggerimenti di nuovi mercati. Sembra semplice, è il racconto della globalizzazione: che c'è per tutti, e non è che si possa decidere di restarne fuori.

Thomas Bendinelli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Business Match, Apindustria fa da ponte tra Brescia, India, Balcani e Messico

Salone Vanvitelliano di Palazzo Loggia quasi pieno, oggi, per la terza edizione Brixia Business Match di Apindustria: incontro dedicato alle opportunità all'estero per le imprese bresciane

Di **Redazione BsNews.it** - maggio 10, 2018



Il presidente di Apindustria Douglas Sivieri al Business Match di Apindustria, in Loggia, foto at

Salone Vanvitelliano di Palazzo Loggia quasi pieno, oggi pomeriggio, per la terza edizione [Brixia Business Match di Apindustria](#): incontro dedicato alle opportunità all'estero per le imprese bresciane. A prendere la parola – dopo il saluto del sindaco Emilio Del Bono (che ha sottolineato importanza dei corpi intermedi) – è stato il presidente di Api Douglas Sivieri, che ha subito passato la parola al suo vice Alessandro Orizio.

Orizio ha presentato le peculiarità dell'edizione 2018 del match tra imprese, sottolineando in particolare le nuove prospettive economiche delle aziende bresciane in India, Messico e Balcani. L'export bresciano, nel 2017, ha superato quota 15 miliardi di euro (+ 8,8 per cento sul 2016) e la tendenza del 2018 è positiva.

“La quota dell'export bresciano è superiore ad alcuni stati sovrani”, ha sottolineato Stefano Vittorio Kuhn, direttore macro area territoriale Brescia e Nord Est di Ubi Banca. “Il nostro prodotto quando mette in atto processi che uniscono pubblico e privato fa invidia a tutto il mondo”, ha quindi aggiunto l'assessore regionale alle Attività Produttive Alessandro Mattinzoli.

Dalle 16.15, poi, si sono aperti i focus tematici a partire da quello sull'India, con il console generale a Milano Charanjeet Singh e il presidente della Camera di Commercio indiana per l'Unione europea Sir John Martin Thomas, che ha sottolineato come uno dei problemi principali della presenza italiana nel paese asiatico è quello dell'assenza del sistema paese a supporto delle aziende (a differenza, ad esempio, della Francia). A seguire i lavori hanno riguardato i mercati della Repubblica Serba di Bosnia ed Erzegovina (con Milan Bastinac, sottosegretario all'Industria e alle attività produttive) e del Messico (con il console generale a Milano Marisela Morales e il consigliere commerciale di Promexico Oscar Camacho).

A chiudere, questa sera, gli interventi di Paolo Vitali sul sostegno del sistema bancario alle imprese e il focus sul settore moda con Cesare Ferrari, amministratore delegato di Doratex Srl. Le conclusioni saranno fatte dal presidente nazionale di Confapi Maurizio Casasco.

INIZIATIVA Apindustria punta ad aiutare le imprese ad aprirsi all'estero

Terza edizione della Brixia Business Match

BRESCIA (czm) BBM - Brixia Business Match - arriva alla sua terza edizione.

L'iniziativa, promossa da Apindustria Brescia, è volta ad aiutare le imprese ad aprirsi al mondo. L'edizione 2018 ha visto alternarsi paesi (e aree geografiche) tra cui India, Balcani, Messico puntando con un focus sul settore moda. Nella splendida cornice del salone Vanvitelliano di Palazzo della Loggia, Apindustria ha suggerito alle imprese nuove opportunità di business all'estero. L'India diventa un paese sempre più appetibile, il Messico punto di connessione ideale tra le Americhe protagonista dell'intesa commerciale sottoscritta per eliminare i dazi sul 99% dei prodotti. I Balcani invece sembrano essere la nuova frontiera dell'Unione Europea per stringere relazioni e legami anticipando le tendenze. L'obiettivo di Apindustria, e nello specifico del suo Ufficio Estero, è di aiutare le PMI ad approdare verso nuove realtà extra territoriali.

Il 2017 ha permesso di raggiungere i 15 miliardi di export bresciano con una crescita dell'8,8%

rispetto al 2016. Tra le massime rappresentanze presenti, i saluti del padrone di casa **Emilio Del Bono**, del presidente di Apindustria Brescia **Douglas Sivieri**, dell'assessore regionale allo sviluppo economico **Alessandro Mattinzoli** di e **Stefano Vittorio Kuhn**, direttore della macro area territoriale Brescia e Nord Est di Ubi Banca.

Ad aprire i lavori il console generale a Milano **Charanjeet Singh** e il presidente della Camera di Commercio indiana per l'Unione europea sir **John Martin Thomas**. A seguire per la Repubblica Serba di Bosnia ed Erzegovina, **Milan Bastinac**, sottosegretario all'Industria e alle attività produttive, per il Messico invece presente il console generale a Milano **Marisela Morales**, con il consigliere commerciale di Promexico **Oscar Camacho**. Un approfondimento anche sul sostegno del sistema bancario alle imprese con **Paolo Vitali**, e un focus sul settore moda con **Cesare Ferrari**, amministratore delegato di Dorate Srl. Le conclusioni affidate a **Maurizio Casasco**, presidente nazionale Confapi.

INIZIATIVA Apindustria punta ad aiutare le imprese ad aprirsi all'estero Terza edizione della Brixia Business Match

BRESCIA (czm) BBM - Brixia Business Match - arriva alla sua terza edizione.

L'iniziativa, promossa da Apindustria Brescia, è volta ad aiutare le imprese ad aprirsi al mondo. L'edizione 2018 ha visto alternarsi paesi (e aree geografiche) tra cui India, Balcani, Messico puntando con un focus sul settore moda. Nella splendida cornice del salone Vanvitelliano di Palazzo della Loggia, Apindustria ha suggerito alle imprese nuove opportunità di business all'estero. L'India diventa un paese sempre più appetibile, il Messico punto di connessione ideale tra le Americhe protagonista dell'intesa commerciale sottoscritta per eliminare i dazi sul 99% dei prodotti. I Balcani invece sembrano essere la nuova frontiera dell'Unione Europea per stringere relazioni e legami anticipando le tendenze. L'obiettivo di Apindustria, e nello specifico del suo Ufficio Estero, è di aiutare le PMI ad approdare verso nuove realtà extra territoriali.

Il 2017 ha permesso di raggiungere i 15 miliardi di export bresciano con una crescita dell'8,8%

rispetto al 2016. Tra le massime rappresentanze presenti, i saluti del padrone di casa **Emilio Del Bono**, del presidente di Apindustria Brescia **Douglas Sivieri**, dell'assessore regionale allo sviluppo economico **Alessandro Mattinzoli** di e **Stefano Vittorio Kuhn**, direttore della macro area territoriale Brescia e Nord Est di Ubi Banca.

Ad aprire i lavori il console generale a Milano **Charanjeet Singh** e il presidente della Camera di Commercio indiana per l'Unione europea sir **John Martin Thomas**. A seguire per la Repubblica Serba di Bosnia ed Erzegovina, **Milan Bastinac**, sottosegretario all'Industria e alle attività produttive, per il Messico invece presente il console generale a Milano **Marisela Morales**, con il consigliere commerciale di Promexico **Oscar Camacho**. Un approfondimento anche sul sostegno del sistema bancario alle imprese con **Paolo Vitali**, e un focus sul settore moda con **Cesare Ferrari**, amministratore delegato di Dorate Srl. Le conclusioni affidate a **Maurizio Casasco**, presidente nazionale Confapi.