

L'export dà i numeri

Pubblicato: Mercoledì 29 Settembre 2004

Le esportazioni varesine dei primi sei mesi del 2004 tengono: +2,4% rispetto al 2003. Il ritmo di crescita delle esportazioni rispetto al primo semestre dello scorso anno è in lieve rallentamento, ma le partite correnti continuano a mantenere un saldo positivo. Le imprese varesine continuano ad esportare dunque, più di quanto importino.

Ma come fanno queste aziende a portare il made in Italy in tutto il mondo, con continuità e tanto dinamismo? Come fanno a superare i limiti della piccola dimensione, a reagire all'instabilità politica internazionale, a sconfiggere la burocrazia, a valicare i tanti vincoli connessi al superamento dei piccoli confini provinciali e nazionali? Perché, evidentemente, sanno lavorare bene, hanno prodotti di qualità e un'assistenza post-vendita adeguata. Poi, perché sanno trovare i canali giusti per vendere all'estero. In diversi casi, anche appoggiandosi ad un consorzio export.

Anche le imprese varesine superano i confini nazionali e continuano ad esportare grazie a Provex, il locale consorzio export-import che opera all'interno dell'Unione degli Industriali della Provincia di Varese e che aderisce a Federexport, la federazione che dal 1974 rappresenta la rete dei consorzi export italiani.

Anche in questo caso i numeri dimostrano l'interesse delle imprese del territorio verso questo strumento: se, mediamente, i consorzi di questo tipo hanno una dimensione di circa 40 imprese consorziate, Provex, con le sue oltre 70 imprese, è uno dei consorzi di maggiori dimensioni in campo nazionale.

A Provex aderiscono imprese produttive appartenenti a diversi settori merceologici quali, meccaniche, siderurgiche e subfornitura, gomma, plastica e meccanoplastica, tessile, abbigliamento e meccanotessile, macchine utensili, alimentari e bevande, terziario avanzato.

Anche Provex sarà presente a Porto Conte, in Sardegna, durante un seminario organizzato da Federexport, della durata di tre giorni, dal 30 settembre al 2 ottobre.

Enrico Marcora, che ne è il Presidente, oltre ad essere Presidente di ALCE (l'associazione lombarda dei consorzi all'esportazione) e Vice Presidente di Federexport, è da sempre convinto assertore dell'utilità dello strumento consortile ed è anche per questo motivo che ha fornito un grande contributo all'impostazione e allo svolgimento di una ricerca che sarà presentata nel corso di quel seminario. Una ricerca che offre uno spaccato delle esportazioni italiane e che dimostra, in particolare, come, a fronte di un arretramento complessivo delle esportazioni di oltre il 4%, nel 2003, le vendite sui mercati esteri delle imprese aderenti ai consorzi export siano invece cresciute dell'1%, con un differenziale dunque di cinque punti percentuali.

Se i consorzi export-import sono ormai arrivati a 140 unità, con più di 5.270 imprese consorziate, un motivo dunque ci sarà. I motivi di tale crescita non sono più solamente legati al fronte del finanziamento alle vendite estere, ma oggi più che mai anche agli aspetti promozionali e di immagine e qualità. I consorzi hanno fatto passi da gigante, con una evoluzione significativa dal semplice associazionismo. Non sono più soltanto un semplice strumento per risolvere i problemi pratici legati all'internazionalizzazione, ma condividono obiettivi, ottimizzano costi e arrivano fino all'apertura di uffici commerciali, alla gestione di punti vendita, di fiere collettive e di creazione di marchi.

Insomma, andare all'estero "in cordata", è meglio.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it