

PMI - PICCOLA MEDIA IMPRESA

Il punto sull'applicazione del provvedimento del '98 che prevede il massimo decentramento territoriale per sostenere le imprese

Marketing estero, non basta un decreto

Sette gli sportelli unici regionali per l'internazionalizzazione attivi: uno nel Nord-Ovest

DOVE SONO

Gli addetti ai lavori li chiamano "Sportelli unici regionali per l'internazionalizzazione". Nascono da un decreto (il 143 del 1998) che prevede il massimo decentramento territoriale degli enti che sostengono l'internazionalizzazione delle imprese. Nei fatti, al di là delle classificazioni burocratiche, gli Sportelli regionali sono un modo nuovo di lavorare e rapportarsi con le aziende che guardano ai mercati esteri. Le informazioni sull'andamento dei mercati emergenti, sui finanziamenti disponibili e sulle tutele assicurative vengono concentrate in un unico punto, lo sportello regionale, evitando agli imprenditori un lungo pellegrinaggio sulle tracce dei possibili interlocutori: Ice (promozione del made in Italy all'estero), Sace (assicurazione pubblica dell'export), Simest (torre di controllo delle agevolazioni finanziarie), Finest (finanziaria per la cooperazione con i Paesi dell'Est). Senza dimenticare le associazioni di categoria, il sistema camerale, le banche.

uno Sportello regionale. Anche perché il sistema produttivo italiano è fatto di tante piccole imprese radicate sul territorio e l'Italia è il Paese che nel mondo detiene il record dei prodotti di origine controllata. Però nei fatti, finora, sono stati già attivati (si veda la tabella) solo sette sportelli. Spicca l'assenza della Lombardia, fiore all'occhiello dell'export italiano, ma mancano anche Liguria, Puglia, Veneto. Entra in gioco, forse, un eccesso di indipendentismo, che rallenta

un'intesa tra Regione e Ministero. Oppure mette i bastoni tra le ruote la ricerca di una formula che faccia da mediatrice fra efficienza ed equilibri politici locali: c'è chi, come la Liguria, punta alla costituzione di una società consortile, o chi, come la Toscana, ha scelto di costituire un'agenzia.

In ogni caso, il sistema è incompleto anche perché la rete degli Sportelli Italia da costituire nelle ambasciate, terminali esteri degli Sportelli regionali, deve ancora esse-

re realizzata. Si attende l'approvazione del disegno di legge che li prevede e li finanzia. «Si spera entro la fine dell'anno», dicono al ministero delle Attività produttive.

Nonostante la rete sia ancora incompleta, dagli Sportelli già in funzione arrivano le prime indicazioni sul funzionamento del sistema, sulle reazioni degli imprenditori, sui punti di forza e di debolezza. «L'aspetto positivo — sottolinea Enrico Bollini, coordinatore dello Sportello piemontese, che ha al suo attivo più di

un anno di attività — è l'aver capito che bisogna avere un sistema per essere vicini alle imprese. Ma ci sono difficoltà: i soggetti che devono collaborare hanno un modo di operare che non è sufficientemente snello e orientato alla soluzione di problemi».

Piano piano, però, le cose si riescono a fare. Con esempi concreti, che hanno avuto un effetto di traino, lo Sportello ha creato consenso tra le imprese in un territorio chiuso verso la dimensione pubblica come quello pie-

montese. «L'innovazione — dice Bollini — è il fatto di andare a visitare le aziende, che si vedono arrivare in casa finanziamenti e servizi, una cosa che le sorprende e che quasi le sconvolge. Ecco, se noi riusciremo a stabilire un rapporto di fiducia tra imprenditori ed erogatori di servizi pubblici, avremo fatto un enorme passo in avanti».

Uno degli aspetti sui quali occorre lavorare è quello della conoscenza degli strumenti finanziari da parte delle imprese. «Siamo andati sul terri-

Per quanto riguarda il Nord-Ovest, solo una Regione su tre (il Piemonte) ha già attivato lo Sportello unico regionale per l'internazionalizzazione. Ha sede nel locale ufficio dell'Ice (Istituto nazionale per il commercio estero) e l'indirizzo è: via Bogino 13 - 10123 Torino. Il numero di telefono è 011/836128, quello di fax 011/836425. All'attività dello Sportello prendono parte, oltre allo stesso Ice, Sace (Istituto di diritto pubblico vigilato dal Tesoro che si occupa di assicurare l'export italiano), Simest (società per le agevolazioni finanziarie di supporto all'internazionalizzazione), Finpiemonte e Unioncamere Piemonte.

torio a incontrare le aziende del distretto della scia, del coltello, del mobile, dell'agroalimentare, e siamo andati anche dalle banche,

per fare azione formativa e sviluppare prodotti innovativi», dicono i coordinatori dello Sportello Friuli-Venezia Giulia. Si cerca, per esen-

pio, di avvicinare le strumenti delle polizze Sace anche alle piccole imprese, offrendo la possibilità di assicurare solo una parte dell'export e non l'intero portafoglio estero della Pmi. Si punta, inoltre, a offrire linee di credito regionali, il tutto utilizzando come punto di riferimento la banca vicino casa.

Il sistema degli Sportelli regionali manca ancora di una sufficiente integrazione dei sistemi informatici di tutti gli enti coinvolti. Ma anche qui qualcosa si muove. Il Piemonte ha sviluppato una piattaforma informatica che ha richiesto un investimento contenuto e che può funzionare da modello per altri sportelli regionali (è il caso della Campania), che a loro volta possono "personalizzarla" facilmente. Si tratta di un percorso virtuale del processo di internazionalizzazione di un'azienda identificato in cinque fasi, per ognuna delle quali si indicano tutti gli attori coinvolti e i contributi che possono intervenire per facilitare l'export. L'investimento estero, la ricerca di finanziamenti. Con la certezza, come sempre, che per quanto le strutture siano geniali, determinanti sono le persone che devono farle funzionare.

Il Piemonte viaggia con «Sprint»

In Piemonte lo sportello per l'internazionalizzazione delle imprese è chiamato "Sprint". Parola che dà l'idea di una struttura agile, capace di mettere davvero a frutto le disponibilità finanziarie di Simest e Sace nella partecipazione in nuove società all'estero. Ma Sprint intende anche sostenere con attività di assistenza tecnica le imprese che hanno fatto promozione di sé stesse sui mercati esteri, per ovviare alla "solitudine" nella quale sono spesso lasciate dopo essere state aiutate a uscire dai propri confini.

Tuttavia Sprint non è l'unica novità nell'ambito delle politiche a favore dell'internazionalizzazione delle aziende piemontesi. Sta per

andare in porto un accordo di Regione e Unioncamere per sostituire l'attuale Centro estero delle Camere di commercio con un nuovo ente e con la diretta partecipazione azionaria regionale oltre che con il coinvolgimento della Valle d'Aosta e del suo sistema camerale. La bozza dell'accordo prevede una partecipazione di Regione con il 43%, Unioncamere con il 45% e la Vallée con il 2%; il restante 10% sarà a disposizione di altri soggetti. Alla conclusione mancano pochi dettagli e c'è soddisfazione negli am-

bienti regionali e camerale per un progetto che concentrerà in un unico ente tutte le risorse disponibili a sostegno del commercio con l'estero.

Ma, per rimanere a Sprint, lo sportello, diretto da Marco Cavalletto, ha compiuto i suoi primi sei mesi di attività. Il coordinatore, Enrico Bollini, in poco tempo ha già contattato circa 250 imprese e di queste 32 hanno formalizzato domande a Simest di co-intervento societario all'estero. Un buon numero di richieste di copertura assi-

curativa è stato trasmesso anche a Sace. Inoltre si sono svolti corsi formativi per il personale degli enti che collaborano con Sprint e lo sportello sta partecipando a progetti di distretto, dalle aziende del "freddo", nel Casalese, a quelle dell'enomeccanica, a Canelli, al comparto meccanotossile, nel Biellese. «Siamo comunque ancora in una fase di avvio — ammette l'assessore all'Industria, Gilberto Pichetto, presidente del Comitato che guida Sprint — e stiamo cercando il giusto meccanismo di funziona-

mento». Uno dei problemi è approfittare al meglio delle opportunità offerte da Simest e Sace. In dieci anni (dal '91, anno di avvio di Simest, al 31 agosto 2001) sono andate in porto solo 41 partecipazioni all'estero per un impegno di Simest pari a 36 milioni di euro. Il Piemonte è quinto in Italia dopo Lombardia (154), Emilia Romagna (67), Veneto (64) e Lazio (55). La Regione sta valutando l'ipotesi di una legge regionale che snellisca e favorisca il ricorso ai sostegni di Simest e Sace. Sprint è comunque

ancora poco noto nel mondo imprenditoriale. «C'è qualche problema di visibilità tra le imprese», dice Lorenzo Paniate, responsabile dell'Unione industriale di Asti per l'export. Una frase che sintetizza bene il pensiero di altri suoi colleghi che operano negli uffici export delle associazioni imprenditoriali a Biella come a Ivrea, a Novara come a Torino. Spicca per ottimismo l'Unione industriale alessandrina, l'unica a essersi associata a Sprint insieme con Federpiemonte. «Con lo sportello — ha spiegato direttore Dario Fornaro — stiamo lavorando attorno a una mezza dozzina di programmi di penetrazione commerciale all'estero».

ADRIANO MORAGLIO
a.moraglio@isole24ore.com

ALFREDO SASSA
a.sassa@isole24ore.com