



Marco Bruseschi
(foto Gasperi)

Il Friuli alla conquista degli States

“Quello degli USA è un mercato di sbocco e di investimento rilevante per il nostro paese e la nostra provincia. Nel 2011 il Friuli ha esportato negli States oltre 215 milioni di Euro di prodotti, contro i 175 del 2010, segnando un aumento del 23%. Gli USA sono il settimo partner commerciale della nostra Provincia. Il saldo attivo della bilancia commerciale bilaterale rappresenta un segnale indubbio di una forte capacità di penetrazione commerciale delle nostre aziende, ancora lontana però dall'aver raggiunto il proprio potenziale”. Così Marco Bruseschi, delegato all'Internazionalizzazione di Confindustria Udine, ha aperto a palazzo Torriani l'incontro di approfondimento operativo sulle opportunità e sui vantaggi offerti dal mercato statunitense.

Dai dati diffusi durante il convegno si riconfermano come strategici i tradizionali settori forti del nostro export: i prodotti della siderurgia (da 16 Meuro nel 2010 a quasi 29 Meuro l'anno passato); i prodotti della trasformazione dell'acciaio; la nostra utensileria (139%, 27 Meuro nel 2011). Buona anche la performance del settore dei macchinari con incrementi nelle macchine per impiego generale (154%, tocca 17 Milioni di euro nel 2011); le macchine per la lavorazione dei metalli e le macchine utensili, che passano da 3.1 milioni di euro del 2010 a 11.4 nel 2011. In calo, invece, versa il nostro import provinciale dagli Usa, che dai quasi 40 M. Euro del 2010 è sceso nel 2011 a 31 milioni (-20%) circa.

L'incontro di Palazzo Torriani si è strutturato

con una tavola rotonda con le imprese associate cui hanno preso parte, in veste di relatori, gli avvocati Marco Q. Rossi, fondatore e managing partner della Marco Q. Rossi & Associati PLLC, International Law Firm, Italy-United States nonché dell'US-Italy Crossroads, e Mark Santo, fondatore di MVS Counsel. Rossi, con la sua esperienza nel settore della tassazione, ha fatto chiarezza sul quadro fiscale che le nostre aziende affrontano ogni giorno nell'operatività quotidiana con gli USA, mentre Santo ha offerto alcuni spunti per imparare dalle lezioni passate e rendere sempre più efficaci le nostre azioni commerciali e non solo negli States.



Roberto Siagri
(foto Gasperi)

Orizzonti

Obiettivo USA

Particolarmente interessante si è poi rivelata anche la testimonianza di un imprenditore che da anni opera con impegno e successo negli USA: Roberto Siagri, Presidente e CEO della Eurotech. “Per un'azienda ambiziosa di computer e telecomunicazione è fondamentale essere presente negli States. Come Eurotech eravamo indecisi all'inizio se fosse opportuno accedere a questo mercato creando una filiale da zero oppure, attraverso un'acquisizione. Abbiamo optato per la seconda soluzione in quanto economicamente più conveniente”. Siagri ha ricordato di aver appena firmato un contratto negli USA da 60 milioni di dollari con Science Applications International Corporation (Saic) per la fornitura nell'arco di tre anni di sistemi di Positive Train Location, per la localizzazione di treni e controllo di percorsi e altre caratteristiche in tempo reale: “Ordini di questo tipo non se ne trovano in Italia, in Usa sì. E non importa se tu sia una piccola o una grande impresa; ciò che conta è che il prodotto sia buono e che tu sia capace”. Siagri ha poi spronato gli imprenditori presenti a tentare l'avventura oltre oceano: “Gli States sono lontani, ma non più di tanto. Non ci sono le barriere culturali che magari si trovano in Cina e la loro economia come attualmente più di quella europea. Consigli? Evitare il 'fai da te' e cercare un supporto in loco per muoversi in un sistema che ha comunque una sua peculiare normativa legale e fiscale. Lì chi sbaglia paga veramente!”.

Al termine le imprese associate hanno avuto la possibilità di incontrare i relatori per degli approfondimenti personalizzati in materia di operatività aziendale negli USA.

A.L.