

**Internazionalizzazione.** Secondo analisti e operatori crescono le imprese che si organizzano in filiere per vendere all'estero

# L'export punta al gioco di squadra

Dopo oil&amp;gas e automotive aumentano le iniziative in altri settori del Made in Italy

**Laura Cavestri**

■ Spedire il container, da solo, non basta più. Mettere insieme chi produce la pasta, chi il sugo, chi stagiona il formaggio, ma anche chi produce i macchinari per l'agroalimentare (a monte) e chi brevetta le soluzioni per il packaging (a valle), nonchè chi risolve i problemi di logistica e distribuzione sui mercati.

Si chiama "export di filiera" e, con fatica, cresce anche in Italia, anche nei settori "geneticamente" meno predisposti. Dove, tradizionalmente, l'imprenditore, all'estero, va da solo. Refrattario alle reti e alle sinergie, a fidarsi delle istituzioni o dei colleghi-concorrenti.

L'export di filiera, infatti, è da sempre pratica corrente solo in settori come le infrastrutture all'estero e l'oil&gas. Qui i grandi gruppi - come Eni, Impregilo ad Astaldi - che si aggiudicano grandi commesse per impianti, raffinerie o lotti da costruire da sempre si servono di una "cordata" di imprese piccole e medie (dalla componentistica ai macchinari, dall'engineering alla logistica) che hanno anche il vantaggio di una grande flessibilità per forniture "taylor-made".

Più di recente, l'export di filiera è stata la risposta dell'automotive alla crisi del mercato in Europa e alla moltiplicazione degli stabilimenti produttivi delle grandi case automobilistiche nel sudest asiatico, in America settentrionale e meridionale. Perché filiera è anche la com-

ponentistica per l'automotive, che lavora dall'Italia per i colossi delle "4 ruote". E che, in alcuni casi, ha anche moltiplicato le sedi produttive per seguire i grandi clienti.

Tuttavia, l'idea che esportare significhi presentare un portafoglio di beni e servizi integrati, complementari e capaci di accompagnare l'Italia ha un ampio potenziale inespresso.

Che un approccio di "filiera" stia crescendo anche in settori del "Made in Italy" tradizionale lo rileva Sace. «Da solo l'agroalimentare - spiega Roberta Marracino, direttore dell'area Studi e Comunicazione di Sace - vale il 10% del nostro export complessivo. Ma solo poco più del 4% di quello mondiale di food & beverage. Mentre nell'export di macchinari, sia agricoli che di trasformazione siamo tra i primi 3 esportatori internazionali. Qualità della nostra produzione alimentare e tecnologie agroindustriali sono 2 facce della stessa medaglia. Secondo le nostre stime, le vendite di macchinari agricoli e di trasformazione potranno crescere di ulteriori 2 miliardi di euro entro il 2018. Se crescesse l'integrazione tra eccellenza alimentare e innovazione industriale a servizio del settore, i benefici sarebbero anche maggiori».

L'ultimo progetto - in ordine di tempo - garantito da Sace è il finanziamento "chiavi in mano", a una "cordata" di imprese piccole e medie, di una fattoria e di uno stabili-

mento lattiero-caseario in Kenya (si veda l'articolo nella pagina successiva). Ma progetti, sullo stessa linea, si preparano verso altri Paesi, ad esempio, dell'Africa. Un modello applicabile anche al Sudamerica, dove è in corso la missione economica del premier Matteo Renzi, assieme ai vertici delle principali aziende italiane e di Sace stessa (si veda l'articolo alla pagina dopo).

C'è poi un rapporto spesso stretto tra la filiera e il territorio.

«Le filiere sono spesso molto concentrate sul territorio - ha sottolineato Fabrizio Guelpa, Responsabile ufficio Industry & Banking Research di Intesa Sanpaolo - favorendo gli scambi informativi che supportano l'innovazione. Secondo i dati raccolti dal nostro osservatorio, il 62% delle imprese capofila giudica elevata l'affidabilità del rapporto coi propri fornitori nella stessa provincia e/o nello stesso distretto. Percentuale che supera il 75% se la domanda la si rivolge ai big players della meccanica, perchè trovano, nell'ordine, qualità del prodotto, affidabilità nelle tempistiche, flessibilità alle esigenze del cliente e qualità della manodopera». Tuttavia, conclude Guelpa, «è la carica innovativa che determina il successo di una Pmi nelle catene globali del valore. L'inserimento in un distretto o il rapporto con grandi committenti va mantenuto e alimentato attraverso una nicchia di eccellenza

che significa continui investimenti in qualità». Come i 41 distretti monitorati da Intesa Sanpaolo che appartengono a diversi settori della moda (calzature, concia, occhiale, oreficeria, pelletteria, tessile-abbigliamento): tra aprile e giugno le esportazioni sono cresciute dell'8,9%, raggiungendo la cifra record di 8,2 miliardi, il 35% del giro d'affari estero totale del tessuto distrettuale italiano.

Non a caso alle filiere guardano con interesse anche le banche (tra cui proprio Intesa Sanpaolo, ma anche Unicredit, ecc) che hanno lanciato progetti specifici per sostenere ricerca e innovazioni di Pmi inserite in programmi di filiera, offerte di credito agevolato, analisi rischi e di mercato, ma anche la definizione di un contratto ad hoc (l'accordo di filiera) con l'azienda capofila per fruire di ulteriori agevolazioni.

Infine, anche Assolombarda ha lanciato un "progetto Filiera": ovvero un coordinamento verticale nei settori alimentare, automotive, largo consumo, oil&gas, life sciences e turismo. «Sono tavoli di coordinamento - ha spiegato Patrizia Rutigliano (direttore Relazioni di Snam e coordinatrice della filiera oil&gas) - tra attori della filiera per analizzare i bisogni del mercato, richiedi dei clienti e mutamenti degli scenari internazionali». Se sarà un'occasione anche di business, si vedrà.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**SINERGIE DA COSTRUIRE**

Marracino (Sace): la nostra eccellenza nel comparto alimentare è tale anche grazie alle leadership di agroindustria e packaging»

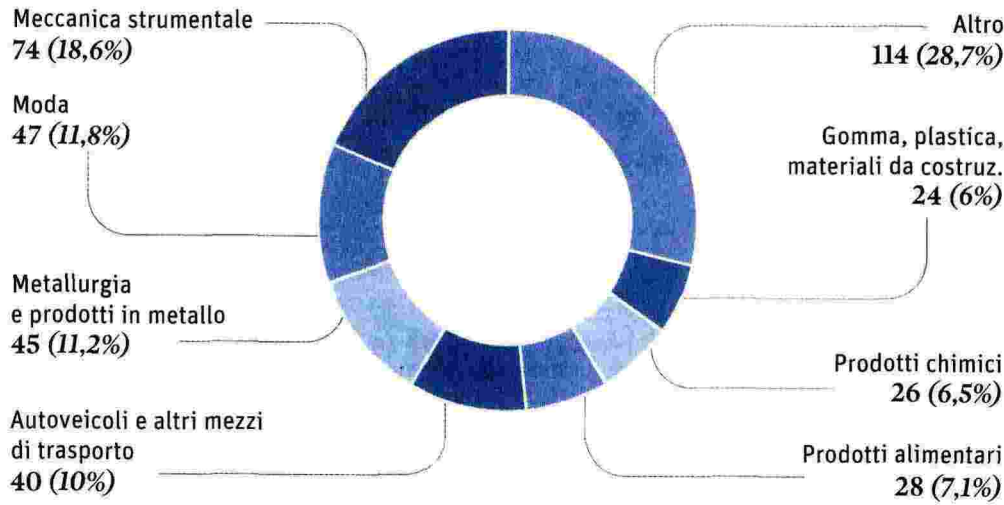
**VICINANZA SUL TERRITORIO**

Guelpa (Intesa Sanpaolo): c'è un rapporto spesso molto stretto tra la filiera e il distretto, in cui nasce l'esperienza



## La distribuzione

Ripartizione export 2014 per macro settori. Valori in miliardi di euro



**Filiera**

● Che sia agro-alimentare, industriale, tecnologica o si intende, l'insieme articolato che comprende le principali attività (ed i loro principali flussi materiali e informativi), le tecnologie, le risorse e le organizzazioni che concorrono alla creazione, trasformazione, distribuzione, commercializzazione e fornitura di un prodotto finito. Filiere sono anche le "catene del valore" internazionale, cioè l'insieme delle aziende che concorrono alla catena di fornitura di un dato prodotto. Il termine è stato coniato dall'agronomo francese Louis Malassis.



### Verso nuove frontiere.

L'export italiano è sempre più extra-Ue e costituisce il 45,3% del totale delle vendite estere