



Obiettivo investimenti
Finest ha attivato 37 operazioni in Russia a sostegno di imprese del Triveneto: tutti progetti – spiega il presidente della Finanziaria, Renato Pujatti (nella foto) – che non comportano spostamento o decremento di produzione italiana

VENETO Le vie dell'export / 2

Per vino e rinnovabili partita «fuori casa»

Progetti di internazionalizzazione con India, Russia e America Latina

di **Barbara Ganz**

Quasi il 90% delle imprese nordestine dell'agroindustria vende i propri prodotti in Italia (per l'esattezza, l'88,4%), il 7,7% guarda all'Europa, e solo il 3,9% si spinge oltre i confini europei. In questi numeri è già racchiuso il consuntivo 2012, in calo rispetto al 2011, penalizzato dalla debolezza della domanda interna e dalla caduta dei consumi, come fotografato dall'indagine promossa da FriulAdria e realizzata da Fondazione NordEst. All'interno di queste medie ci sono risultati molto diversi: la capacità di esportare aumenta con il crescere delle dimensioni, ed è il Veneto a ospitare le imprese maggiormente internazionalizzate in questo settore. Inoltre, le aziende che si rivolgono all'estero e che hanno una quota elevata di fatturato realizzata oltreoceano, ottengono risultati positivi e mostrano le migliori prospettive di crescita.

In questo quadro, non mancano gli sforzi per conquistare nuovi mercati. A cominciare dal vino, che fa rotta sull'India: «Ritengo che il Paese rappresenti una grande opportunità per i produttori italiani – sottolinea Andrea Velati, della società di consulenza GC&P, che con Enopieve ha organizzato una settimana informativa per le aziende –. La nuova classe media indiana, 300 milioni di persone con trend in crescita, per la maggior parte giovane e con aspirazioni e gusti internazionali, rappresenta infatti già oggi un potenziale di 30 milioni di consumatori di vino. L'India è da sempre un Paese ad alto consumo di alcolici, con oltre 400 milioni di confezioni consumate ogni anno, e la birra, bevanda relativamente nuova nella tradizione indiana, ha già creato un enorme mercato di 160 milioni di confezioni all'anno, spinto soprattutto dall'accessibilità dei prezzi e dalla propensione al consumo di que-

sta bevanda da parte dei giovani. Il vino bianco frizzante è particolarmente gradito e credo che il nostro prosecco, vino fresco e leggero, potrebbe costituire un'ottima alternativa a spumanti e champagne. L'India – conclude – ha tutte le caratteristiche per diventare un importante mercato di distribuzione, ma è anche una terra dove è anche possibile avviare produzioni e imprese di questo settore in espansione». Non solo agroalimentare: sempre secondo la fondazione NordEst, la vocazione internazionale della regione è confermata da quel peso – pari al 18% in valore, 16%

L'AGROALIMENTARE

Quasi 9 aziende su dieci vendono i propri prodotti solo in Italia: ma le realtà con una quota significativa di fatturato indirizzata all'estero sono quelle con le migliori prospettive di crescita

in quantità – sul totale nazionale che è insieme un punto di forza e un fattore di sensibilità alle dinamiche del commercio mondiale. A questo si deve la forte contrazione delle transazioni con l'estero subita nel 2009 (-23,5%), la consistente ripresa nel corso del 2010 (+16,2%), la sostanziale tenuta del 2011 e la nuova frenata del 2012 (+1,6%). Alla crescente difficoltà del primo mercato di riferimento, la Germania (che nel 2001 assorbiva quasi il 20% delle esportazioni del NordEst, oggi in calo al 15%), fa da contraltare la ricerca di nuove mete. Se Ucraina e Turchia sono cresciute ad un tasso medio più che quadruplo rispetto alla media europea, la Russia da sola ha praticamente sostenuto il recupero dell'export nel 2012. Nei giorni scorsi, a Nizhnyj Novgorod (regione a 400 chilometri a sud-est da Mosca) si è tenuta

la 22. sessione della Task force italo-russa, appuntamento istituzionale ed economico con duplice cadenza annuale, dedicata allo sviluppo delle Pmi e dei distretti nei due Paesi, con focus sui settori di maggiore aderenza tra le economie delle due parti: energia, costruzioni, meccanica e componentistica, logistica, costruzioni navali e di yacht.

A Finest, la Finanziaria del Triveneto specializzata nel sostegno all'internazionalizzazione, il ruolo di presidenza del tavolo dedicato agli strumenti finanziari, per fare il punto sulle agevolazioni in essere e le ulteriori opportunità da sviluppare per favorire gli scambi e gli investimenti reciproci. «Sono 37 le operazioni impegnate storicamente da Finest in Russia a favore di aziende del Triveneto – ha ricordato il presidente, Renato Pujatti – per un ammontare complessivo di oltre 25 milioni, di cui otto attualmente in corso. Tutti interventi di medio lungo periodo e con evidenti ricadute a favore della capogruppo italiana e quindi del nostro territorio: Finest infatti sostiene, per statuto, solo progetti che non comportino lo spostamento o decremento della produzione italiana, ma piuttosto la crescita del business e della competitività oltre confine». Anche il settore delle energie rinnovabili trova ampi spazi all'estero: Sorgent, operatore padovano player internazionale cui fanno capo oltre 30 società, ha annunciato accordi e commesse in Costa Rica, Cile e Colombia con investimenti per oltre 200 milioni di dollari. In America Latina – fanno sapere nel quartier generale della società – secondo le più accreditate ricerche si potrebbero sviluppare fonti di energia rinnovabile per una capacità potenziale di oltre 3 mila megawatt, di cui il 60% di energia idroelettrica, il 30% eolica e il 10% di energia geotermica ed altri fonti. Un business a portata, anche, di Veneto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I 15 settori più internazionalizzati

Export 2012 dei principali 15 settori.
In milioni di euro e var. % 2012/2011

Macchinari	9.957	-2,1
Metallurgia	3.394	+5,1
Carpenteria metallica	2.934	+2,1
Abbigliamento	2.739	+3,9
Altre apparecchiature elettriche	2.729	-2,1
Occhialeria	2.636	+6,2
Prodotti alimentari	2.374	+10,1
Concia e lavorazione pelli	2.242	+2,3
Mobili	2.230	+2,6
Prodotti chimici, farmaceutici e fibre sintetiche	2.197	+8,1
Calzature	2.107	-3,8
Trasporto e componentistica	1.992	+3,4
Gioielli	1.708	+9,7
Prodotti in gomma e plastica	1.646	-3,1
Bevande	1.627	+9,1

(*) dati provvisori
Fonte: elab. Unioncamere Veneto su dati Istat

18%

Il valore dell'export

È il peso delle esportazioni venete sul totale nazionale (il 16% in quantità): un dato che rende la regione competitiva, ma anche più sensibile alle variazioni del commercio su scala mondiale

Prossima frontiera: il mercato della Croazia

L'ingresso del Paese nella Unione europea a luglio apre nuove opportunità di rapporti commerciali

L'ultima frontiera è la Croazia: il prossimo ingresso nella Ue del Paese rappresenta un'opportunità, oltre che per il Paese balcanico, anche per l'Italia e soprattutto per le regioni, a cominciare dal Veneto, che insistono sull'area dell'Alto Adriatico. Tanto più se queste nuove chance si collocano nel solco di un rapporto positivo già esistente. Spiega il presidente del Consiglio regionale Veneto, Clodovaldo Ruffato: «Il Veneto ha sempre promosso e incoraggiato la trattativa tra Bruxelles e Zagabria, fermamente convinto del ruolo politico, economico e culturale che la Croazia riveste nei Balcani, in particolare con le sue regioni adriatiche Istria e Dalmazia storicamente legate a Venezia. L'interesse del Veneto e del NordEst verso il partner croato non è solo di natura economica, per i solidi rapporti commerciali e industriali in essere legati alla diffusione della piccola impresa sulle due sponde dell'Adriatico, e per le prospettive dell'export valorizzate dai progetti di cooperazione transfrontaliera, ma anche di natura culturale».

Su fronte finanziario l'assessore al Bilancio, Roberto Ciambetti, ha ricordato i 180 milioni che la Ue destinerà alla Croazia nell'ambito dei programmi Adriatico Interreg, fondi – ha detto – che il Veneto è chiamato ad amministrare in partnership con il Paese balcanico per iniziative che dovranno interessare le due regioni. Attualmente gli scambi commerciali tra Veneto e Croazia si attestano su un sostanziale pareggio tra import ed export per un valore di circa 480 milioni: «Nel 2012 quasi un quarto dell'export italiano diretto in Croazia proveniva dal Veneto – spiega Gian Angelo Bellati, direttore di Eurosportello Veneto – Quasi il 30% delle esportazioni erano costituite da articoli di maglieria, articoli di abbigliamento, filati e calzature. L'adesione del Paese all'Ue e la vicinanza geografica permetteranno al Veneto di ave-

re nuove opportunità di investimento grazie anche alla minore tassazione e al sistema della Pubblica amministrazione meno costoso». I settori che offrono le maggiori opportunità per la collaborazione bilaterale sono l'energetico, la tutela dell'ambiente, le tecnologie, il settore turistico, alcuni comparti industriali e le costruzioni infrastrutturali (strade, autostrade, ferrovie, aeroporti).

La ricerca di nuovi mercati spinge sempre di più le aziende venete in missioni organizzate e strutturate per rendere concrete le opportunità di scambio. Come quella com-

ROTTA STRATEGICA

Le imprese padovane di meccanica, macchinari e costruzioni guardano all'Arabia Saudita: in tre anni l'interscambio del Veneto con il Paese è cresciuto del 46,2 per cento

piuta da Confindustria Padova, in collaborazione con Padova Promex, di rientro dall'Arabia Saudita.

A Riyadh e Jeddah sono state accompagnate nove imprese padovane dei settori meccanica, macchinari, materie plastiche, legno arredato, costruzioni: «Una rotta strategica, perché nel pieno della recessione nell'Eurozona, dal Regno Saudita può arrivare ossigeno per le Pmi, ovvero commesse», spiegano i promotori, che hanno gestito un'agenda di 100 incontri d'affari one-to-one. «Se l'Italia è il settimo partner commerciale dell'Arabia Saudita, il Veneto è pronto per una solida collaborazione». I dati lo confermano: negli ultimi tre anni l'interscambio regionale con il Paese è cresciuto del +46,2% superando i 385 milioni di euro.

B.6a.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'azienda ha reso noti i risultati raggiunti nel 2012

Despar Nordest: fatturato +3,8% e 249 nuove assunzioni

Venti nuove aperture, diciassette ristrutturazioni, e un impegno sociale ulteriormente rafforzato. Il Presidente Staudinger: «Vogliamo consolidare e far crescere non soltanto la nostra azienda, ma anche il contesto umano, sociale e ambientale nel quale è inserita».

«Siamo lieti di poter affermare che anche nel 2012 la nostra Azienda ha confermato di essere una delle realtà imprenditoriali più solide e dinamiche del Nordest»: così **Rudolf Staudinger, Presidente di Aspiag Service S.r.l.**, commenta i dati di bilancio che la concessionaria **Despar** per il **Nordest** ha recentemente reso noti.

Il **fatturato complessivo**, che ha raggiunto **1.845,9 milioni di euro**, ha segnato infatti un **incremento del 3,8%** sull'anno precedente, in controtendenza rispetto al settore della grande distribuzione alimentare che, secondo i dati ISTAT, ha sofferto nel 2012 un decremento dello 0,9%.

Nell'area dove esercita la propria attività, Aspiag Service può vantare oggi una **quota di mercato del 15,06%** (fonte dati: ACNielsen).

Il 2012 ha visto l'inaugurazione di **20 nuovi punti vendita** (compreso il settore dei dettaglianti associati), **tra cui tre nuove filiali Despar** (una in Veneto e due in Friuli Venezia Giulia), **sette filiali Eurospar** (due in Veneto, una in Friuli Venezia Giulia e quattro in Trentino Alto Adige), nonché l'apertura di **un nuovo superstore Interspar** a Vicenza.

Numerose anche le **ristrutturazioni**, che hanno interessato ben **17 punti vendita** nel corso dell'anno.

Tutte le nuove aperture e ristrutturazioni sono state realizzate secondo criteri di **basso impatto ambientale**, utilizzo "intelligente" dell'energia e riciclo delle risorse.

Diverse nuove aperture anche nell'ambito dei dettaglianti associati, anche se il settore dei 'negozi sotto

casa' ha risentito maggiormente gli effetti della complessa congiuntura economica, con la conseguente chiusura di alcuni punti vendita più piccoli e "datati". Questo settore resta comunque uno dei punti di forza di Despar Nordest, che **continua a investire nei punti vendita di vicinato**, dando fiducia ai piccoli imprenditori e confermandone l'importanza sociale oltre che commerciale.

Collaboratori a quota 6.464, 249 nuove assunzioni nel 2012

Buone notizie anche sul fronte dell'occupazione. Cresce infatti il numero degli addetti, fino a sfiorare – compreso il settore dei dettaglianti associati – le 8.800 persone in tutto.

I collaboratori diretti di Aspiag Service sono passati dai 6.215 del 2011 a **6.464**, grazie a **249 assunzioni** nel corso dell'anno.

“In un contesto socio-economico così delicato”, dichiara il presidente **Rudolf Staudinger**, “è per noi un motivo di particolare orgoglio riuscire a creare nuovi posti di lavoro e offrire così più stabilità a tante famiglie”.

Una recente **indagine sul clima aziendale**, organizzata in collaborazione con la società austriaca Trigon, ha anche rilevato la generale soddisfazione dei dipendenti dell'azienda per le prestazioni di Despar Nordest come datore di lavoro. “Riconosciamo nel 'fattore umano' il nostro principale asset”, spiega ancora **Staudinger**, “e continuiamo ad investire nella professionalità e nella sicurezza dei nostri collaboratori”.

Sono ben **43.570**, infatti, le **ore di formazione erogate** dall'azienda nel 2012, grazie a corsi riservati sia al personale che opera nei punti di vendita, sia a quello delle tre sedi di Bolzano, Mestrino (PD) e Udine.

Aspiag Service, inoltre, è la prima azienda della grande distribuzione organizzata in Italia ad aver conseguito la **certificazione internazionale OHSAS 180001** per il proprio **sistema di gestione della sicurezza**.



Impegno sociale e ambientale a 360 gradi

Il 2012 di Aspiag Service è stato segnato da un intensificato impegno sul fronte della **responsabilità sociale d'impresa**: “Anche in tempi così travagliati – e forse a maggior ragione – consideriamo fondamentale esercitare la nostra attività con una visione strategica a 360 gradi”, dichiara **Rudolf Staudinger**, “che tenga conto di tutti gli aspetti – anche quelli intangibili – in grado di consolidare e far crescere non soltanto la nostra azienda e la sua capacità di creare valore, ma anche il contesto umano, sociale ed ambientale nel quale essa è inserita”.

Sono **oltre 200 i progetti locali** che Aspiag Service ha sostenuto nel corso dell'anno, agevolando l'impegno di enti, associazioni e gruppi di volontariato.

L'azienda inoltre ha donato **merce per un valore complessivo di quasi un milione di euro**, grazie all'ormai consolidata collaborazione con **Fondazione Banco Alimentare** e **Last Minute Market**.

Anche la **cooperazione con il mondo della scuola** si è ulteriormente intensificata. Se l'ormai consolidato **progetto di educazione alimentare, ambienta-**

le e motoria “Le Buone Abitudini” ha coinvolto nel corso dell'anno 193 classi e **oltre 4.000 bambini** nella provincia di Padova, l'**iniziativa “Tutti per la scuola”** (corollario della raccolta di figurine Stickermania2) ha visto Aspiag Service mettere a disposizione di **quasi 2.000 scuole in tutto il Nordest un milione di euro in materiali didattici**.

L'azienda ha inoltre proseguito i propri investimenti per la **riduzione dell'impatto ambientale**. In due superstore Interspar (a Pordenone e a Bolzano) è stato installato un **impianto fotovoltaico**. Altri punti vendita sono stati attrezzati con **colonnine di ricarica per veicoli elettrici**, a disposizione dei clienti. Tutti i supermercati di nuova apertura sono **illuminati interamente a LED**, e dotati di sistemi di recupero del calore generato dai banchi frigo che viene poi riutilizzato, per esempio, per produrre acqua calda ad uso sanitario.

Tutta la rete vendita sarà progressivamente adattata a questi standard.

“Abbiamo obiettivi ambiziosi in questa direzione”, conclude **Rudolf Staudinger**. “nel 2013 contiamo infatti di ridurre almeno del 4% il consumo complessivo di energia elettrica. E abbiamo iniziato il percorso di certificazione ISO 14001 per il nostro sistema di gestione ambientale”.

DES PAR



EUROSPAR



INTERSPAR

