

Dopo il Covid cresciuti i valori, piccola frenata nell'ultimo anno. Il caso dell'elettronica



BANCHE E IMPRESE Un supporto concreto nella crescita internazionale



■ Il nodo centrale è chiaro: il 94 per cento delle imprese del territorio è costituito da piccole medie imprese. Realtà spesso eccellenti sul piano del prodotto, ma non sempre attrezzate per affrontare la complessità dei mercati internazionali. È qui che entra in gioco il concetto evocato da **Luca Barni**, direttore generale di Bcc Centropadana: quello di una "banca tascabile". Non un istituto ridotto nelle capacità, ma al contrario una struttura agile, competente, capace di affiancare le imprese passo dopo passo. «Accompagnare l'export oggi significa molto più che fornire credito. Significa leggere i rischi, comprendere le dinamiche dei mercati, gestire operazioni complesse. Le grandi aziende strutturate sanno già come muoversi. Ma il vero banco di prova è rappresentato dalle piccole imprese che si affacciano all'estero magari per la prima volta, spinte da un'opportunità improvvisa. In questi casi, la differenza la fa la competenza: quella che permette di trasformare un'occasione in una strategia», ha spiegato. Su una linea simile si muove anche il lavoro di **Lodi Export**, come sottolinea il direttore **Fabio Milella**. Il supporto alle imprese non può essere generico: deve essere mirato, costruito su misura. La consulenza efficace è quella che entra in azienda, che ne comprende i bisogni specifici, che si adatta alle sue dimensioni e al suo settore. Eppure, il contesto resta incerto. «Normative che cambiano, tensioni geopolitiche, mercati che si aprono e si chiudono rapidamente» ha ribadito Milella. Nonostante questo, emerge anche una visione positiva: il mondo, al di fuori dell'Unione europea, offre ancora spazi enormi. La chiave è saperli cogliere, quando le condizioni lo permettono. A incarnare questa tensione tra rischio e opportunità è la testimonianza dell'imprenditore **Francesco Monteverdi**. La sua azienda vinicola, familiare e radicata nel territorio, esporta il 70 per cento del fatturato in 46 Paesi. Una realtà "in tasca", come la definisce lui stesso, ma con una proiezione globale. La sua storia è un viaggio attraverso le trasformazioni del commercio internazionale: dalla Russia alla Cina, passando per Hong Kong, fino agli effetti delle politiche protezionistiche americane. Ogni mercato porta con sé promesse e delusioni, aperture e chiusure improvvise. Eppure, la costante è una sola: la necessità di adattarsi. «È un continuo riprendere», racconta. Una frase che riassume perfettamente la condizione dell'imprenditore oggi. I consumi calano, i mercati cambiano, ma resta una convinzione: si può andare avanti. ■

Fra. Fo.

IL TALK Un processo sostenuto anche dal sistema bancario

Qualità e capacità di adattarsi, le Pmi motore dell'economia

■ Nel panorama dell'export italiano, il territorio lodigiano si conferma ancora come un laboratorio significativo in cui si intrecciano dinamismo imprenditoriale, apertura ai mercati esteri e una crescente complessità operativa.

In un contesto globale segnato da tensioni geopolitiche, trasformazioni digitali e nuovi vincoli normativi, il tema dell'internazionalizzazione non è più solo una prospettiva di crescita, ma una necessità strutturale per la competitività delle imprese locali.

Al centro di questo sistema si colloca la piccola e media impresa, da sempre motore dell'economia territoriale.

Come sottolinea **Alfonso Santilli**, presidente onorario e membro del comitato direttivo di Credimpex-Italia «la media impresa italiana è una forza della natura: non solo per la qualità del Made in Italy, ma per la sua capacità di adattamento. L'italianità infatti, non coincide esclusivamente con l'estetica o l'eccellenza del prodotto, ma si esprime soprattutto nella flessibilità e nella resilienza organizzativa. Tuttavia, questa forza si accompagna a fragilità strutturali. L'imprenditore, spesso, si trova ad affrontare in solitudine una molteplicità di responsabilità: dalla gestione del personale agli adempimenti fiscali e previdenziali, fino alle scelte strategiche sui mercati esteri. In questo scenario, il vero

fattore scarso diventa il tempo».

Accanto alla dimensione imprenditoriale, emerge con forza il ruolo del sistema bancario nel sostenere i processi di internazionalizzazione. **Alessandro Tini**, del Gruppo Iccrea Banca, evidenzia come esistano circa 17mila aziende italiane con potenziale esportativo, in gran parte Pmi.

«È proprio su questo segmento che occorre concentrare gli sforzi, attraverso un supporto che non sia soltanto finanziario, ma costruito su misura. Il contesto attuale, segnato da una crisi diffusa e trasversale, richiede infatti soluzioni personalizzate e strumenti evoluti. Le banche di credito cooperativo hanno intrapreso un percorso di trasformazione, entrando a far parte di gruppi nazionali capaci di operare su scala internazionale. Grazie a relazioni con istituti finanziari in oltre 130 Paesi, il sistema Iccrea è oggi in grado di accompagnare le imprese sui mercati esteri, facilitando le operazioni commerciali e garantendo la sicurezza dei pagamenti».

Non meno rilevante è il tema delle regole, che rappresentano al contempo una necessità e un possibile ostacolo.

Giacomo Piacentini, avvocato dello Studio Padovan, ha richiamato l'attenzione sull'evoluzione del quadro normativo, in particolare in materia di sanzioni internazionali. ■

Francesca Fornaroli

