



COMMERCIO Il presidente di Umbria Export Tacconi:
"L'Europa è saturata, guardiamo più lontano per uscire dalla crisi"

“DELOCALIZZARE PUO' PORTARE VANTAGGI ANCHE AL TERRITORIO”

di **Alessandra Borghi**

► **PERUGIA** - Delocalizzare le produzioni non deve far paura, come se fosse sempre e comunque un processo alimentato da movimenti speculativi. A volte è invece una “strada obbligata” per abbattere le barriere altrimenti insormontabili che precludono mercati esteri di interesse. Sono concetti su cui insiste Pietro Tacconi, neopresidente di **Umbria Export (nella foto)**, il consorzio di Confindustria cui partecipano istituti di credito, Confartigianato, Sistemi formativi Confindustria Umbria e 25 imprese. Tacconi, amministratore delegato delle Fonderie e Officine Meccaniche Tacconi, che ieri ha parlato degli obiettivi per il futuro, alla presenza del presidente di Confindustria Perugia Ernesto Cesaretti, dei membri del cda di Umbria Export Marco Tofi e Giancarlo Mastroiaco e del coordinatore Enzo Faloci, è convinto che “la priorità per uscire dalla crisi non sia solo aumentare la percentuale dei prodotti esportati, ma anche aumentare la presenza delle nostre aziende all'estero”. “E' vitale - ha detto - stabilire alleanze e a volte impiantare produzioni in altri Paesi, sia pure maneggiando la parte ‘core’ nei nostri territori. Ecco perché non mi piace

parlare di delocalizzazione ma di multilocalizzazione”. Talora iniziare a produrre fuori dei confini nazionali può far parte di una strategia di export. Ecco un esempio di come ci si può muovere per trovare nuovi sbocchi: nell'ambito di uno dei contratti di rete promossi dal consorzio, quello che coinvolge otto aziende della meccanica automotive, c'è anche l'obiettivo di individuare in Messico siti adatti a impiantare, unendo le forze, produzioni che poi guarderanno ai mercati del Nord America e del Brasile. “Multilocalizzare può offrire vantaggi anche al sistema produttivo umbro - ha detto Tacconi -. Porto la mia esperienza. Sette anni fa abbiamo puntato sulla Romania. Abbiamo beneficiato di costi del lavoro più bassi e acquisito nuove commesse ma la scelta compiuta ha portato lavoro anche qui”. Tacconi indica con decisione la strada da seguire: “In Umbria ci sono prodotti di grande qualità, dall'alimentare all'automotive, dal tessile ai prodotti agricoli, senza dimenticare l'offerta turistica. Vanno indirizzati verso i mercati emergenti, verso i Paesi in crescita del Sud America e dell'Asia, dove le classi dirigenti che si stanno formando possono apprezzare la nostra qualità. Penso ai ‘Bric’ (Brasile, Russia, India e

Cina), ma anche ai futuri Paesi emergenti, come Messico, Perù e Vietnam”. Insomma, “la vecchia Europa è saturata” e i mercati ricettivi sono quelli più distanti dall'Italia. “E' lì che bisogna costruire alleanze e localizzare produzioni ad alto valore aggiunto”. Non un tradimento nei confronti dei territori che hanno contribuito alla storia di quelle produzioni, nessuna fuga programmata dall'Italia, da quanto si evince dalle parole di Tacconi. Il presidente, però, ripete più volte che “qui bisogna lavorare per ricreare un clima più favorevole alle imprese”, perché “l'impresa non è una mucca da mungere o qualcosa da combattere”. E non mancano gli affondi: “In Italia ci scontriamo con un sistema di tassazione eccessiva, una magistratura spesso ostile, come nel caso Ilva, una fortissima burocrazia, un costo del denaro troppo alto, un sindacato che fatica a diventare moderno e ad avere un ruolo importante nell'ottica dello sviluppo”. Con una precisazione: “Quanto al sindacato, l'Umbria è un'eccezione positiva. Dopo tanti anni c'è più consapevolezza del fatto che bisogna smettere di confliggere. Soprattutto ora che l'obiettivo prioritario è mantenere le aziende in vita. La distruzione del sistema manifatturiero, infatti,

è una strada senza ritorno”. Una grossa mano all'internazionalizzazione può comunque venire da una migliore gestione delle risorse: “Non vanno distribuite a pioggia ma concentrate sulle eccellenze nella convinzione che spingere i migliori rechi vantaggi per tutti - sostiene Tacconi -. E vanno ascoltate le imprese, facendo nascere i progetti dal basso”. Quanto ai rapporti con Centro Estero e Camera di commercio, “l'auspicio è che vi sia collaborazione e non competizione, ma soprattutto chiarezza dei ruoli, perché all'estero l'Italia già sconta difficoltà di sintesi...”. Sull'aumento dell'8,5% dell'export umbro, superiore alla media nazionale: “Un dato che testimonia una grande vitalità, ma che non colma il vuoto aperto dalla crisi. Malgrado ciò, gli stimoli per puntare con forza all'internazionalizzazione non ci mancano”. Fare squadra resta l'imperativo. Per questo si continuerà a lavorare sulle “reti”. Anche otto aziende dell'agromeccanica esporteranno in molti Paesi, tra cui Cile, Vietnam e anche Kazakistan, mercato, quest'ultimo, inesplorato, ma considerato potenziale porta di accesso alla Russia. Sinergie in costruzione anche per i settori sanità e sistema casa. ◀

