

- comunicato stampa -

Venezia, 18 dicembre 2013

VENETO PROMOZIONE: BILANCIO DELL'ATTIVITA' 2013 L'EXPORT E' LA RISPOSTA RISOLUTIVA ALLA CRISI

Uno sviluppo organizzato dell'export risolverebbe i problemi di sviluppo economico e di occupazione del sistema produttivo del Veneto. Lo dimostrano i risultati dell'**attività realizzata nel 2013 da Veneto Promozione**, la società consortile mista Regione – Unioncamere del Veneto per l'internazionalizzazione dell'economia del territorio, nell'anno corrente pienamente operativa dopo la sua costituzione e la messa a punto della "macchina" (poco più di una ventina di persone) che organizza e crea le condizioni e le situazioni per relazionare le imprese venete con i sistemi economici delle economie estere più promettenti e in sviluppo.

Le azioni e gli effetti dell'azione di Veneto Promozione sono stati presentati stamani a Venezia dall'assessore all'Internazionalizzazione dell'Economia **Marino Finozzi**, assieme al presidente di Unioncamere del Veneto **Fernando Zilio**, al presidente di Veneto Promozione **Franco Masello** e dai titolari di due delle imprese che hanno usufruito delle iniziative di Veneto Promozione ricavandone nuovo business: **Bruno Ferrarese** della Idrobase srl di Borgoricco e **Giuseppe Da Dalt** della Lores snc di Vittorio Veneto. La presenza degli imprenditori era assolutamente voluta *"per far parlare chi ci ha "usato" e ne ha tratto profitto – ha ribadito Finozzi – smentendo i giudizi affrettati sulla società"*, di fatto paragonata da qualcuno ad un carrozzone. *"Non solo non lo è – ha sottolineato Da Dalt, titolare di un'azienda con 10 dipendenti prevalentemente orientata ad attività commerciali e quindi non direttamente orientata all'export – ma anzi bisognerebbe investire di più per aumentarne le potenzialità operative"*. *"Grazie ai contatti allacciati in occasione delle missioni di Veneto Promozione – gli ha fatto eco Ferrarese, la cui azienda di tecnologie per l'ambiente è invece decisamente orientata ai mercati esteri – il nostro fatturato è cresciuto e circa il 10 per cento è frutto di questi nuovi business che abbiamo saputo creare"*. Masello, dal canto suo, ha fornito tutti i dati operativi dell'anno (<http://www.ven.camcom.it/schedaNews.asp?idNews=6838>). *"Non ho accettato per vocazione l'incarico di presidente – ha poi aggiunto in sostanza – ma per poter essere utile, da imprenditore, alle imprese della mia regione; ho trovato personale preparato e abbiamo messo in rete il sistema camerale per dare più efficacia alle azioni di internazionalizzazione e creare opportunità. Con l'export il Veneto potrebbe superare tutti i suoi problemi di crescita e di occupazione"*.

Di analogo tenore l'intervento di Zilio, che ha ribadito *"la necessità del sistema di imprese venete, prevalentemente di piccole dimensioni, di essere accompagnate sui mercati esteri dove non si può andare alla ventura, ma occorrono strumenti che aprano le porte che servono, soprattutto dal punto di vista istituzionale"*.

La realtà produttiva veneta conta circa 240 mila imprese manifatturiere (il 98% sono Piccole e Medie imprese), delle quali 29mila operano anche con l'estero, mentre sono circa 13mila quelle esportatrici abituali, cioè che realizzano con l'export almeno il 30% del fatturato. Qualità, capacità di innovazione, rapidità di risposta e tipologie di prodotto tuttavia sono tali che il numero delle aziende che potrebbero operare con l'estero potrebbe aumentare fino a raddoppiare. Nella realtà geopolitica mondiale sono una cinquantina i Paesi che crescono di oltre il 5% l'anno ed è proprio verso questi che si rivolge l'economia veneta per sviluppare il suo fatturato, prima ancora che ai mercati europei "maturi" e ancora sostanzialmente fermi.