

CENTRO ESTERO Sono 110 le imprese regionali che hanno investito nel gigante asiatico, mentre l'export nell'area complessivamente tocca i 4 miliardi

Veneto seconda regione d'Italia in Cina, Treviso apripista

Strada

NOSTRO SERVIZIO

"Se, da un lato, possono spaventare i numeri delle importazioni da Thailandia, Singapore, Vietnam, Hong Kong, Cina, Corea, India e Giappone, va anche detto che non vengono mai sottolineati abbastanza i significativi valori dell'export italiano verso il continente asiatico, dove il fatturato, nel 2004, ha sfiorato i 32 miliardi di euro. Una cifra che è davvero sorprendente, solo se si considera che, nello stesso periodo, quello con il continente americano è stato di 32,5 miliardi di euro."

Insomma, il Veneto non è per niente spiazzato nella cor-



**Romeo Orlandi,
presidente osservatorio
Asia: «L'euro forte
è un vantaggio
per gli investimenti»**

sa alla Cina: è infatti al secondo posto delle regioni italiane come presenza imprenditoriale (110 aziende), con Treviso terza provincia dopo Milano e Torino. "Stiamo ponendo - ha detto Giuliana Fontanella, presidente III. Commissione del consiglio regionale del Veneto

- grande attenzione al momento di attuale difficoltà della nostra imprenditoria. Entro breve termine daremo, tra l'altro, avvio, d'intesa con le Camere di Commercio, alla nuova società per azioni consortile per l'internazionalizzazione ed il commercio estero. Ci sono dati sod-

disfacenti, l'export veneto l'anno scorso è stato di 4 miliardi di euro in tutta l'Asia, che devono però essere assolutamente incrementati."

All'incontro svoltosi a Villa Foscari Rossi, promosso dal Centro Estero Veneto, hanno partecipato cinque presidenti di Camere di Commercio Italiane in Asia. "Se da un lato - ha sottolineato Romeo Orlandi presidente Comitato scientifico osservatorio Asia - siamo di fronte ad una situazione penalizzante per l'export, dal punto di vista valutario (l'euro è al suo massimo), va anche sottolineato che, dall'altro, è questo il momento migliore, sempre dal punto di vista valutario, per le aziende che decidono di inve-

stire."

Un esempio? "Chi vuole aprire adesso un magazzino in Indonesia lo pagherà il 40% in meno di 12 anni fa. Investire, investire ed ancora investire, insomma: è questa la strada che l'Italia deve percorrere in Asia per recuperare terreno rispetto ad altri paesi europei. Per penetrare stabilmente nei mercati - ha continuato - bisogna poter contare su uffici, centri di distribuzione, supporto marketing, stoccaggio, semilavorati ecc. completamente nostri. E' impensabile, se vogliamo cogliere ogni opportunità, andare ancora in giro con la valigetta del campionario, con un bel catalogo luccicante, vendere e... sparire."

Silvano Bressanin