

Il convegno di Treviso. Beraldo (Coin): «Banche ancora assenti, e tra le imprese venete c'è troppa paura»

L'Asia offre una chance alle multiutility

Modiano: «L'interesse c'è, ma sono necessari accordi tra le municipalizzate»

TREVISO. Le municipalizzate del Veneto sembrano essere la chiave d'accesso per approdare con successo in Asia. E la finanza per l'impresa si riorganizza per lanciare l'ultimo rush valido per la rincorsa all'allettante mercato asiatico. Questo il risultato dell'incontro organizzato ieri a Treviso dall'Osservatorio Asia, che ha riunito il mondo dell'industria e del credito sotto l'egida della Banca Mondiale che, tramite la sua finanziaria Ifc, sosterrà le aziende venete pronte all'assalto delle tigri asiatiche, tramite finanziamenti e know-how. «Abbiamo un ritardo micidiale» dichiara Stefano Beraldo, amministratore delegato del gruppo Coin. «C'è troppa paura in Veneto. Siamo sbarcati in Asia solo con



Geox, Benetton, Oviessse e De' Longhi, convinti che ce l'abbiano fatta perché sono grossi, sbagliando. Il Veneto del terziario, ad esempio, è stato maestro nell'outsourcing; per fare acquisizioni in Asia, però, abbiamo bisogno delle ban-

che».

Ma l'arrembaggio sembra poter essere alla portata soprattutto delle utilities venete, giudicate interessanti durante l'ultimo summit asiatico organizzato dal governo Prodi. «Le grandi occasioni sono perse» spiega Pietro Modiano (nella foto), direttore generale Snpaolo Imi. «Ma con 800 milioni di contadini che bussano alle porte delle città, i cinesi ci hanno chiesto di esportare il nostro modello di crescita decentrato, che allenterebbe la tensione ed esporterebbe la piccola città autonoma e l'impresa locale», chiarisce Modiano, che ritiene il ritardo colmabile. «A breve partiremo verso la Cina per sviluppare uno studio di fattibilità sul tema. Ma bisogna che le municipalizza-

te si mettano d'accordo, come spesso non sanno fare.» Sull'incertezza delle banche nella partita asiatica, Modiano fa mea culpa e rilancia gli istituti di credito quali partner d'eccezione, sia nell'erogazione del credito, sia nella pianificazione strategica tramite il private equity. «Le imprese si sono mosse prima, le banche hanno accumulato ritardo. Ma le distanze si sono accorciate», chiarisce Modiano, rilanciando il project financing bancario. «Stiamo lavorando a un fondo chiuso con fondazioni, imprese e due tra le più grandi policy bank cinesi per sostenere joint venture tra italiani e cinesi, spostando l'iniziativa dal mercato di partenza a quello di sbocco».

(Enrico Tidona)