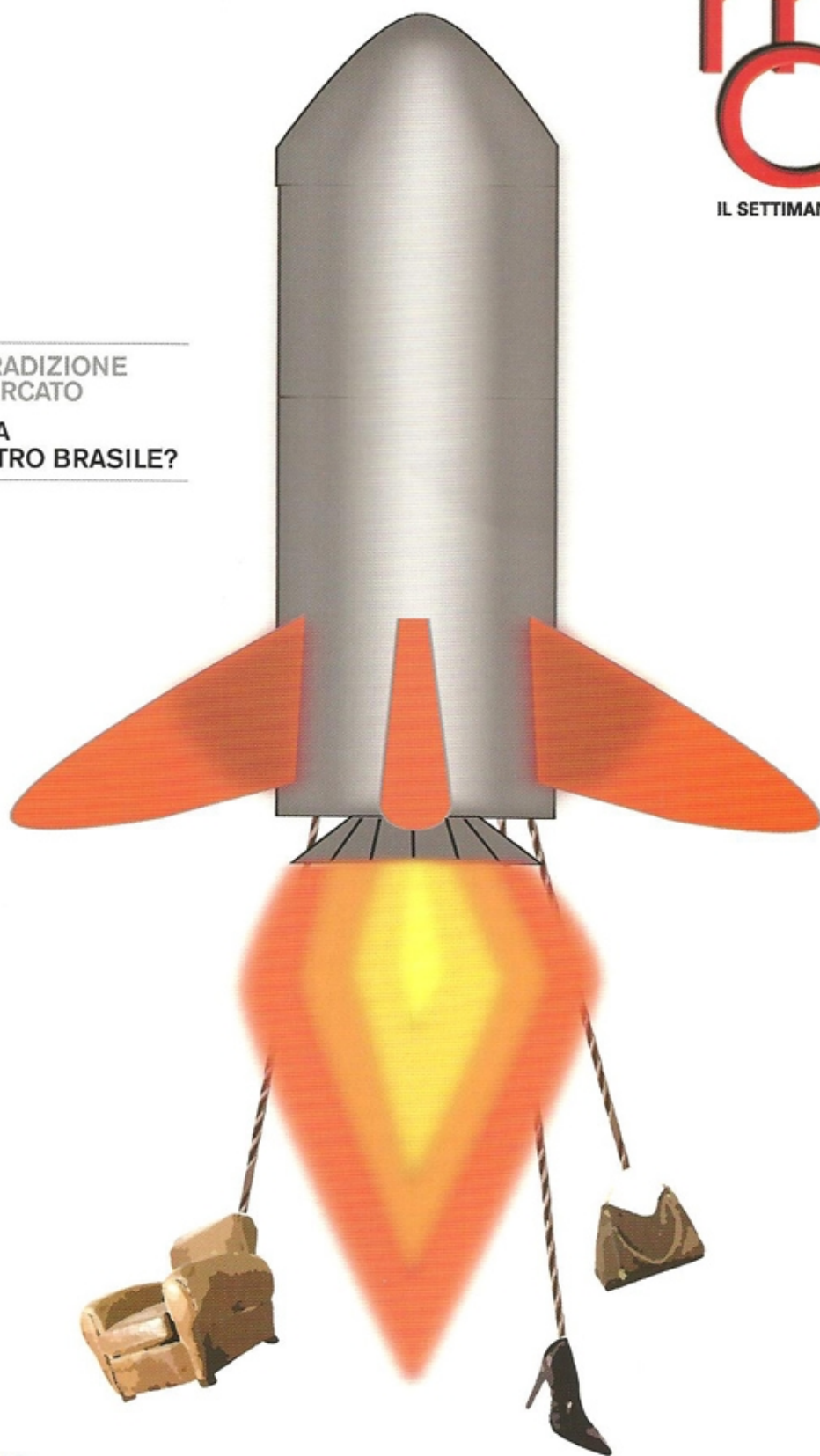




ESTRADIZIONE
E MERCATO

ITALIA
CONTRO BRASILE?



PREZZI su,
materie **PRIME** e **ACCESSORI**

02
2011

ITALIA > BRASILE?

Dalle tensioni sull'extradizione nessun effetto su investimenti e interscambio. Ma i numeri sono inferiori alle potenzialità. Approccio sbagliato per la manifattura: «Troppa presunzione, non è la Cina»

Andrea Guolo

MILANO - Non bastavano i vari embarghi (v. Iran), le conseguenze della crisi economica, l'euro, la concorrenza internazionale e via discorrendo. Il nuovo rischio per l'economia dell'area pelle arriva dal "no" ad una **extradizione** e riguarda due Paesi le cui relazioni commerciali sono consolidate e crescenti: **Italia e Brasile**.

Il 2 gennaio qualche imprenditore del settore ha letto le dichiarazioni del nostro ministro

della Difesa: «Con il no all'extradizione di Battisti - diceva La Russa - si è creato un clima che mette a rischio anche le **relazioni commerciali**». Un parlamentare della opposizione auspicava intanto un viaggio del nostro premier «per incontrare la Rousseff (delfina di Lula e neoletta presidente, ndr) comunicandogli l'interruzione di tutti i rapporti commerciali». I fatti sono noti. Il presidente brasiliano uscente Lula aveva negato la restituzione di Cesare Battisti, condannato in Italia per quattro omicidi. Nel 2010 (periodo gennaio-novembre) l'interscambio tra i due Paesi ammontava a oltre 8 miliardi di dollari, con un sensibile attivo commerciale da parte italiana (4,39 le nostre esportazioni contro 3,7 dei brasiliani). Da segnalare soprattutto l'export brasiliano nel comparto pellami che nelle sue varie classificazioni (ben 9) superava i 400 milioni di dollari, normale per colui che risulta essere il primo detentore mondiale di pelli grezze. La dipendenza è reciproca: se da un lato gli italiani sono, assieme ai cinesi, i principali clienti dei conciatori brasiliani, dall'altro le nostre aziende hanno bisogno dei loro materiali semilavorati e semiterminati, nell'impossibilità di acquistare il grezzo che è protetto. E i calzaturieri? Da anni corteggiano i loro colleghi d'oltreoceano, favorendo la presenza dei "concorrenti" al Micam per ottenere in cambio un'apertura alle loro calzature di lusso in uno dei quattro grandi mercati emergenti (il primo in ordine alfabetico dei cosiddetti Bric).

Alla **Camera di Commercio Italo Brasiliana** di Milano, il presidente **Luciano Feletto** racconta: «Dal 20 dicembre a oggi (11

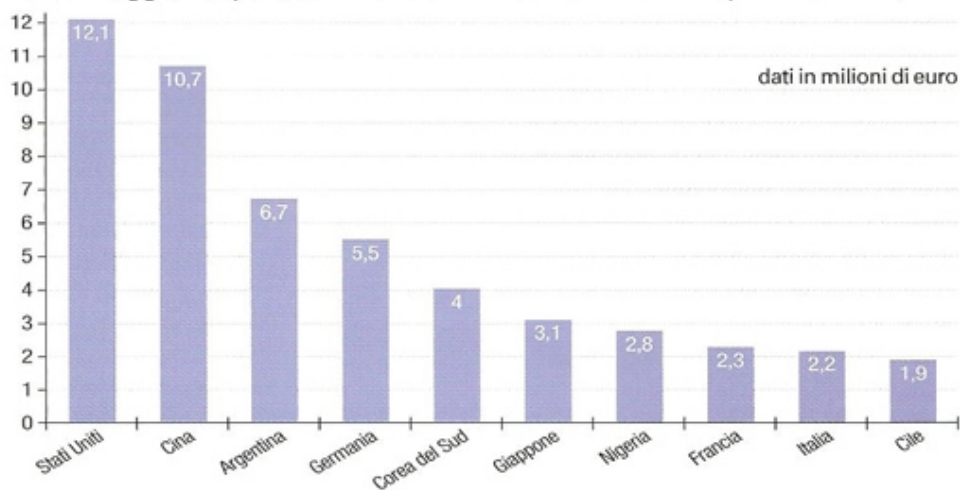


Wolfgang Goerlich



I PARTNER COMMERCIALI

I dieci maggiori esportatori mondiali in Brasile, anno 2010 (primi sei mesi)



dati in milioni di euro

fonte / Secex-Mdic

gennaio, ndr) avremo incontrato una ventina di piccole e medie imprese intenzionate a investire in Brasile: nessuna di esse ci ha posto domande esplicite su quest'argomento che, peraltro, non intendo nemmeno nominare». La Ccib di Milano è l'unica camera di commercio italo-brasiliana riconosciuta in Italia e la maggior parte delle imprese che vogliono sbarcare nel Paese sudamericano si rivolgono a essa per ottenere informazioni, servizio e assistenza. Tra i clienti, soprattutto le Pmi. «L'attività in questi giorni - sottolinea il presidente - non si è mai fermata. Abbiamo nuovi potenziali investitori, tra cui due conterie, ma anche una serie di eventi in programma, compresi quelli organizzati con l'Ambasciata di Roma, la Regione Lazio e un meeting previsto per il 18 gennaio assieme all'Ice in vista delle grandi opere previste per gli eventi del 2014 e 2016». Si tratta rispettivamente dei mondiali di calcio e dei giochi olimpici, entrambi organizzati in Brasile (le olimpiadi nello specifico a Rio de Janeiro), con notevoli prospettive di business per lavori pubblici, edilizia residenziale e contract. «Dal nostro organismo di controllo, il ministero per lo Sviluppo economico, non abbiamo ricevuto alcuna indicazione su questo caso» conclude.

In Brasile sono convinti che il soggetto verrà estradato. «L'opinione pubblica - sostiene l'avvocato **Paolo Vargas**, titolare dello studio Vargas di Sao Paolo e specialista di relazioni economiche internazionali e consulente di Unic - è a favore dell'Italia, la Corte di Cassazione anche». Nessuno è disposto a mettere a repentaglio un business di miliardi di dollari. Soprattutto ora che l'economia va e con essa la quotazione del real, il cui surriscaldamento rischia di frenare la produzione industriale. Un esempio

arriva proprio dal mondo delle pelli. Il presidente dei conciatori brasiliani, **Wolfgang Goerlich**, aveva dichiarato su queste pagine qualche settimana fa: «Abbiamo una delle valute più care al mondo e contemporaneamente i costi di produzione sono aumentati per effetto dell'inflazione. In tali condizioni, esportare non è affatto facile. Stiamo lavorando in perdita». Va ricordato, tra l'altro, che è un aperto sostenitore dell'abolizione dei dazi per combattere il protezionismo. Con un patrimonio di circa 40 milioni di pelli bovine in casa, i brasiliani hanno bisogno dei compratori italiani per alleggerire i magazzini. La trasformazione totale del grezzo in finito non è praticabile né la sua completa acquisizione da parte del manifatturiero all'interno, la cui situazione è altrettanto compromessa dal super-real. Senza gli italiani l'area pelle brasiliana, dalla concia alla calzatura, finirebbe ostaggio della concorrenza cinese. Non è un caso se oggi, dopo anni, a Brasilia si torna a parlare di cancellazione dei **dazi sui semilavorati**, comprese le pelli. «Le spinte ci sono - afferma Vargas -

perché il nostro wet blue non è più competitivo e le aziende specializzate nell'export hanno registrato grosse perdite. Ministero delle Finanze e Banca Centrale, da quanto mi risulta, stanno studiando una soluzione: è chiaro che o si svaluta il real oppure bisogna eliminare il dazio. Altrimenti per l'industria brasiliana non c'è futuro».

Addio imminente quindi alla gabella del 9% sul blu? Alla Ccib di Milano sono meno convinti. Spiegano che la filosofia di base del Brasile consiste nell'evitare gli errori commessi nel

NON SI FERMANO GLI INVESTIMENTI, PRONTE DUE CONCERTIE ITALIANE

passato dall'Argentina, la cui economia andò a rotoli anche per la trasformazione dei suoi imprenditori da industriali a commercianti. Di conseguenza il governo tenderà sempre a daziare l'export di materia prima per **sostenere la produzione industriale**, anche concedendo incentivi all'export di finito. Non sarà



Il centro di Sao Paulo. Dal suo Stato dipende il 30% del pil brasiliano



facile, nonostante la sopravvalutazione del real, convincere l'esecutivo a cambiare strategia. Tuttavia in un Paese sulla cresta dell'onda e che cresce al ritmo del 7,4% (Pil nel primo semestre 2010) si aprono prospettive eccellenti per l'export italiano. «Se analizziamo i **dati sull'interscambio** - sottolinea Feletto - notiamo che, rispetto alle potenzialità, sono **quasi insignificanti**». L'Italia è il nono partner commerciale del Brasile, con una quota del 2,4%, preceduta anche da Francia, Nigeria e Corea del Sud. «Teniamo conto - aggiunge - che il made in Italy, a parità di prezzo e in tutti i settori, dall'auto alla moda, vince sempre rispetto alla concorrenza, i brasiliani lo prediligono». Qualcosa ha limitato la capacità di operare delle nostre imprese manifatturiere. In

genere le cause vengono individuate nella presenza di barriere doganali e dazi, che ci sono e arrivano fino al 100% del valore di un prodotto. Ma il Ccib avverte: affidando le pratiche a partner esperti, nel pieno rispetto delle regole, l'aliquota può scendere

anche del 70%. Un ulteriore limite consiste nella difficoltà a individuare in loco una banca che faccia da garante alla società importatrice. «Simest e Sace garantiscono sì il 100% di qualsiasi esportazione, ma l'impatto si crea all'interno del Brasile, non in uscita dall'Italia. Germania e Giappone hanno risolto il problema offrendo garanzie alle aziende locali e che permettono di ottenere denaro pro-soluto, al di là dei rischi peraltro molto bassi».

C'è un ultimo aspetto, determinante. Escludendo i settori chiave dell'interscambio, come le pelli e il caffè, è possibile che **l'approccio delle aziende italiane** all'internazionalizzazione sia stato completamente **sbagliato**. «C'è, soprattutto da parte delle griffe della

moda, molta presunzione - chiosa il presidente Ccib - perché non si può ragionare in termini di container come fanno per esempio in Cina e Russia. Il Paese è gradevole ma tutt'altro che facile, ha raggiunto nel lavoro condizioni simili a quelle dei continenti più evoluti e quindi vuole difendersi dalla concorrenza sleale. Le associazioni imprenditoriali decidono assieme al governo le azioni di protezione. Per entrare occorre conoscerne prima usi, costumi, culture e regole. Sapere che i suoi codici doganali sono differenti da quelli in vigore nel resto del mondo, capire come recuperare una parte degli onerosi dazi. Gli unici che ne conoscono a fondo le problematiche siamo noi, che viviamo quotidianamente a contatto con le imprese». Un buon approccio comincia con la scelta della sede operativa, non necessariamente lo Stato di San Paolo (che pure genera il 30% del Pil): dipende dalle specifiche esigenze. E poi, specie nella moda, bisogna mettere in preventivo l'investimento in una **produzione** locale. «L'ideale - conclude Feletto - è limitarsi all'assemblaggio, inviando dall'Italia materie prime e tecnologia. Dunque una delocalizzazione effettuata non nell'ottica di reimportare in Italia vestiti e scarpe ma per vendere scarpe, borse e capi d'abbigliamento in un mercato di 250 milioni di abitanti, 20 dei quali già adesso sono in grado di acquistare manufatti d'alta moda. Così eviterebbero il dazio e si avvicinerrebbero al Paese in maniera diversa. Qualcuno lo ha fatto». Chi? «Non dirò il nome, posso affermare però che si tratta di un brand d'abbigliamento di fascia media che esporta i tessuti, confeziona in Brasile, vende benissimo e applica prezzi più cari che in Italia». □

L'INTERSCAMBIO NELL'AREA PELLE

Italia-Brasile, import ed export nei primi 9 mesi 2010 (milioni di euro)

	Import (dal Brasile)	Export (in Brasile)
PELLI (SALATE, W/B, CRUST)	111,7	0,8
PELLI CONCIATE	105,2	1,7
CALZATURE IN PELLE	68,2	2
PELLETTERIA	0,2	0,6

fonte / Unic