

Le spine della crisi Nuovi rischi per l'internazionalizzazione delle piccole imprese

Estero, chi non paga più

Dallo Zimbabwe alla Spagna. La mappa dei Paesi a rischio

DI ISIDORO TROVATO

Internazionalizzare per non rimanere piccoli. Fino a l'anno scorso era questo uno degli imperativi rivolti alle piccole e medie imprese a caccia di nuovi mercati stranieri per compiere un salto di qualità in termini di volumi e quote di mercato.

Da quando la crisi finanziaria ha messo alle corde il sistema industriale, anche i mercati internazionali si sono trasformati in una potenziale fonte di rischio. Ciò che mette più in pericolo i bilanci delle Pmi italiane è la liquidità dei clienti stranieri oltre che la loro solidità economica. A tracciare una mappa dei mercati più sicuri e di quelli più a rischio ci prova da anni Dun & Bradstreet, una società americana che analizza le imprese di tutto il mondo studiando i bilanci e l'andamento dei loro affari. D&B ha svolto una ricerca da cui emergono i Paesi in cui è ancora consigliabile fare investimenti, in grado di garantire affidabilità sotto il profilo politico, commerciale, macroeconomico (cioè tasso d'inflazione e deficit fiscale) sia delle riserve in valuta che dell'ammontare del debito. E così scopriamo che l'Argentina dopo il miglioramento del 2007 è ripiombata nell'inaffidabilità, che la Corea ha rallentato la sua corsa e che il Brasile ha assorbito male la crisi economica.

Il tasso di «rischio Paese» invece, è peggiorato a sorpresa in Spagna. Da

Rating mondiale

	Aprile '05	Aprile '06	Aprile '07	Aprile '08	Aprile '09
Argentina	Alto	Alto	Moderato	Moderato	Alto
Cina	Minimo	Minimo	Minimo	Minimo	Moderato
Corea(Sud)	Minimo	Minimo	Mielmo	Basso	Minimo
Estonia	Minimo	Minimo	Basso	Basso	Minimo
Francia	Nulla	Nulla	Basse	Basso	Basso
Iran	Alto	Alto	Alto	Alto	Moderato
Italia	Basso	Basso	Basso	Basso	Basso
Russia	Molto alto	Alto	Alto	Alto	Alto
Thailandia	Minimo	Minimo	Moderato	Moderato	Moderato
Stati Uniti	Nulla	Nulla	Nulla	Nulla	Basso
Venezuela	Alto	Alto	Molto alto	Molto alto	Molto alto
Zimbabwe	Massimo	Massimo	Massimo	Massimo	Massimo

Scala di rischio:

Nulla Basso Minimo Moderato Alto Molto alto Massimo



nimarcia, Finlandia e Thailandia.

«Il punto è che negli ultimi dieci anni è cambiato profondamente il sistema per internazionalizzare un'impresa — afferma Sandro Trento, docente di Economia all'Università di Trento — prima bastava attraversare le Alpi per trovare mercati appetibili. Adesso bisogna fare i conti con Pa-

esi emergenti che hanno culture e abitudini profondamente diversi. Per conquistare e fidelizzare quei mercati in sarebbe meglio essere presenti: avere stabilimenti produttivi, reti di distribuzione e vendita diretta. Ma per farlo bisogna avere anche un sistema Paese che supporti le nostre Pmi: servono banche, agenzie di viaggi e assicu-

razioni italiane che supportino i nostri imprenditori all'estero».

Resta il vecchio sistema delle missioni di gruppo organizzate dalle associazioni di categoria. «Le missioni di massa all'estero lasciano il tempo che trovano — obietta Lutsella Lovocchio, ad di CNI, braccio operativo e commerciale di IC&Partners Group, consorzio che supporta 500 imprese italiane all'estero —. Possono risultare utili solo per alcune aziende che non si sono mai affacciate sui mercati esteri. Il nostro approccio è diametralmente opposto: garantire all'imprenditore una cura quasi sartoriale del proprio business all'estero, accompagnandolo in tutte le fasi del progetto: fiscale, legale e operativa». No, non è più come quando bastava attraversare le Alpi.

