

# Finanziamenti e accordi così il sistema promuove l'internazionalizzazione

NEGLI ULTIMI CINQUE ANNI I QUARTIERI FIERISTICI ESTERI SONO SALITI DA 32,3 A 34,8 MILIONI DI METRI QUADRATI LA PENETRAZIONE ITALIANA FA LEVA SU PATTI NEI VARI PAESI, INTESE CON SACE E SIMEST, LA COLLABORAZIONE CON ICE

**Milano**

Da una parte i mercati emergenti, caratterizzati da economie in rapida crescita; dall'altra quelli sviluppati, nei quali il made in Italy nelle sue varie espressioni è sinonimo di eccellenza. Sono i due sentieri lungo i quali si muove il processo di internazionalizzazione delle fiere italiane, che vede protagonisti sia i singoli enti, sia l'associazione di settore Aefi. Quest'ultima nei mesi scorsi ha raggiunto un accordo con Sace (spa di Cassa Depositi e Prestiti che fornisce servizi assicurativi e finanziari per l'export) e con Simest (controllata dalla prima, assiste le imprese nel processo di sviluppo oltrefrontiera) per consentire agli associati di contare su soluzioni finanziarie e assicurative ad hoc, a cominciare dalla dotazione necessaria per la crescita delle presenze dirette

all'estero.

Se la liquidità è fondamentale per crescere, lo sono altrettanto le intese raggiunte nei Paesi con le organizzazioni già consolidate sul territorio. Come il memorandum of understanding con l'Ieia (Indian Exhibition Industry Association) per approcciare un mercato in forte crescita, ma anche particolarmente complesso, come quello del Subcontinente asiatico.

Non solo mete geograficamente e culturalmente distanti. All'estate scorsa risale la firma di un protocollo d'intesa con Centrex-International Exhibition Statistics Union per favorire i rapporti commerciali tra le imprese italiane e quelle dei Paesi dell'Europa centrale (Bulgaria, Polonia, Repubblica Ceca, Romania, Ucraina, Ungheria). E un'iniziativa simile è stata condotta in porto con AmCham Italy, la **Camera di Commercio** americana in Italia per favorire i rapporti commerciali tra le aziende dei due Paesi. Da tempo, poi, sono in atto forme di collaborazione con rappresentanti dell'imprenditoria e dei poli espositivi di Iran, Libano e Taiwan, nonché con la Iela, l'associazione mondiale che raggruppa tutti gli operatori che si occupano di

logistica nel mondo fieristico, con l'obiettivo di agevolare soprattutto le piccole fiere, meno strutturate, in tutti gli step di questo processo. Quanto all'anno in corso, l'obiettivo è consolidare i rapporti avviati con Cina, Corea del Sud, Russia, Thailandia e Sud Africa.

Oltre a proseguire nella collaborazione con Ice (agenzia per la promozione all'estero delle imprese italiane), che riguarda l'attività di incoming di delegazioni estere alle fiere in Italia, oltre a iniziative di rappresentanza finalizzate al reclutamento di espositori stranieri ai saloni organizzati nella Penisola.

Loredana Sarti, segretario generale di Aefi, offre uno spaccato dell'evoluzione in atto nel mercato internazionale. «Negli ultimi cinque anni la consistenza dei quartieri a livello internazionale è passata da 32,3 a 34,8 milioni di metri quadrati, con la crescita che ha riguardato in primo luogo i Paesi asiatici (+24,4%), pur senza trascurare l'Europa (+3,7%). Dati rilevati dall'associazione mondiale

delle fiere Ufi, da cui emerge anche che i quartieri con più di 5mila metri quadrati censiti in Germania sono 60 contro i 43 in Italia. È in atto un

grande fermento, con lavori che riguardano molti poli, a cominciare da quelli emergenti di Shenzhen e Taipei, ricorda Sarti. Sono in atto grandi sforzi per rendere i quartieri accessibili, digitalmente connessi e all'avanguardia nell'utilizzo delle diverse tecnologie, accoglienti in termini di atmosfera e servizi.

Investimenti che in genere possono contare anche sulla mano pubblica, «che riconosce alle fiere due valenze — aggiunge Loredana Sarti — La capacità di essere il motore per lo sviluppo dell'economia e il biglietto da visita per uno sviluppo turistico volto a intercettare i nuovi viaggiatori globali». Qualche esempio: in Russia è in atto una valorizzazione dei centri fieristici delle diverse aree, mirata a favorire sia le peculiarità manifatturiere, che quelle turistiche. «San Pietroburgo è ad esempio una porta d'ingresso eccezionale del mondo asiatico verso l'Europa», chiarisce. L'India ha incrementato la superficie espositiva dei propri quartieri del 10% in un biennio, mentre la Thailandia ha ormai il 30% delle strutture fieristiche dell'Asean (Associazione nazioni del Sud-Est asiatico). E la prossima frontiera è l'Africa, area dal potenziale in buona parte ancora da esplorare. (l.d.o.)

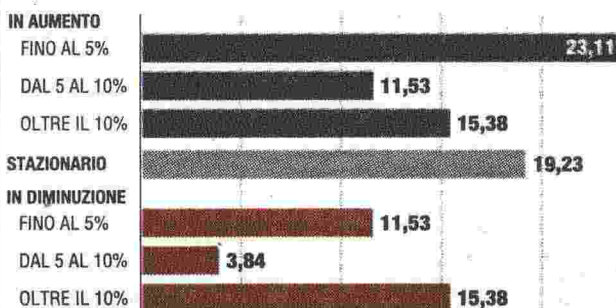
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Qui a sinistra un disegno di Roberto Micheli



## LA SUPERFICIE OCCUPATA COMPLESSIVAMENTE

Variazioni % trim. ott.-dic. 2017 / trim. ott.-dic. 2016



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.