



# Internazionalizzazione delle Pmi, il mercato Usa

Tra incognite e segnali incoraggianti, alcune pmi intraprendono la strada statunitense

ECONOMY RANKINGS - DOING BUSINESS 2011											
ECONOMY	Ease of Doing Business Rank	Starting a Business	Dealing with Construction Permits	Getting Electricity	Registering Property	Getting Credit	Protecting Investors	Paying Taxes	Trading Across Borders	Enforcing Contracts	Resolving Insolvency
Singapore	1	4	3	5	14	8	2	4	1	12	2
Hong Kong SAR, China	2	5	1	4	57	4	3	3	2	5	16
New Zealand	3	1	2	31	3	4	1	36	27	10	18
United States	3	13	17	17	16	4	5	72	20	7	15
Italy	3	77	96	109	84	98	65	134	63	158	30

fonte <http://www.doingbusiness.org/> - dati aggiornati a giugno 2011

Prima al mondo in quanto a competitività, flessibilità e livello di innovazione, l'economia degli Stati Uniti sembra vivere una fase altalenante tra segnali incoraggianti e previsioni negative. A gennaio la Federal Reserve ha tagliato le stime di crescita per l'economia americana nel 2012 e nel 2013 prevedendo che quest'anno il Pil crescerà fra il 2,2% e il 2,7% - meno del 2,5%-2,9% stimato in

novembre - mentre nel 2013 il Pil crescerà del 2,8% -3,2% dal 3,0-3,5% rispetto quello precedentemente stimato. Diminuito anche il tasso di risparmio, scivolato a uno dei livelli più bassi degli ultimi anni. Valori non positivi sono anche presenti nel mercato immobiliare. Gli Usa si presentano però come la nazione maggiormente in grado di vincere le sfide relative la globalizzazione e l'innovazione

tecnologica. Detengono il 26% dei brevetti mondiali con circa 39 mila brevetti internazionali depositati e il 40% delle migliori università. Nel corso del 2011 gli Stati Uniti hanno inoltre registrato un lieve miglioramento nei dati relativi all'occupazione - si stima che nei prossimi venti anni, la forza lavoro dovrebbe aumentare del 17% grazie anche a un'elevata capacità di integrazione degli immigrati - e nell'ultimo trimestre l'export è stato caratterizzato da segno più. Lo sprint potrebbe però essere messo in dubbio da una recessione europea. Nonostante l'incertezza si registrano casi di numerose piccole e medie che intraprendono l'avventura statunitense.

Di seguito la testimonianza di Tecnoplast, un'azienda a conduzione familiare specializzata nella lavorazione delle materie plastiche, nella progettazione e produzione di impianti tecnologici per prodotti chimici leader nel mercato europeo da oltre 40 anni. Abbiamo parlato con Gloria Da Ros che ci ha raccontato della sfida nel futuro della pmi milanese. Con un occhio alle origini quando «Renato Da Ros insieme a mio padre, Roberto Da Ros, hanno fondato l'azienda a Limbiate il 13 Gennaio 1969».

## CI SPIEGHI DI COSA SI OCCUPA LA TECNOPLAST.

«Tecnoplast realizza impianti per il controllo della qualità dell'aria per il trattamento di sostanze tossiche, fumi corrosivi e odori presenti nelle applicazioni industriali. Principalmente ci rivolgiamo ai seguenti settori: farmaceutico, galvanico, siderurgico, chimico, tessile e dei metalli preziosi. La notorietà della Tecnoplast è la conseguenza di decenni di attività caratterizzati da affidabilità, costruita sull'impegno, l'esperienza e la dedizione dei dipendenti che spesso iniziano a lavorare nell'azienda e vi restano fino al termine della loro carriera lavorativa. L'attenzione della Tecnoplast è costantemente rivolta al cliente per comprendere appieno i suoi problemi e le sue necessità, e per impegnarsi a fornire la migliore soluzione

nel più breve tempo possibile».

## Quali sono i motivi che l'hanno indotta a scegliere gli Stati Uniti d'America? Perché proprio Indianapolis?

«Questa è la prima volta che Tecnoplast decide di espandersi e aprire una filiale all'estero. Il processo di internazionalizzazione per una piccola impresa è un processo molto delicato, si deve prestare molta attenzione

alle variabili e agli imprevisti e bisogna cercare di minimizzarli affinché non ci siano ripercussioni negative sulla "casa madre".

Gli Stati Uniti offrono una situazione politico-economica e legale più stabile rispetto ai paesi in via di sviluppo; il settore delle materie plastiche ha ancora molte potenzialità e

per ciò che concerne la progettazione e produzione di impianti industriali in materiale plastico, può essere definito un mercato vergine. Lo stato dell'Indiana, dove abbiamo deciso di aprire una sede produttiva, viene anche chiamato "the crossroads to America" per la sua posizione centrale dalla quale è possibile raggiungere le principali città del Midwest e il Canada in meno di 24 ore. Nel Midwest sono presenti molte industrie manifatturiere ed è la zona in cui si è sviluppata maggiormente l'industria pesante. L'Indiana è uno di quegli stati definiti "business friendly", in cui la politica economica viene basata sullo sviluppo economico dello stato e delle sue aziende. Mentre in Italia, abbiamo moltissimi concorrenti e ci troviamo tante volte in competizione con micro-imprese o artigiani, attualmente in Indiana abbiamo solamente un potenziale concorrente che si rivolge ad un target diverso dal nostro. A Indianapolis inoltre abbiamo un cliente molto importante per il quale produciamo dei manufatti in materiale plastico molto particolari. Indianapolis è una location perfetta per l'apertura di una sede produttiva: c'è ancora molta terra dove poter costruire, gli spazi non mancano, ci sono delle ottime università con le quali le aziende collaborano e c'è ancora una forte etica del lavoro, caratteristica per noi fondamentale, in quanto la qualità dei nostri prodotti è direttamente correlata all'esperienza del nostro personale».

## Quali sono state le iniziali difficoltà, se ce ne sono state?

«Pur essendo stata una mia idea, sono partita con questo progetto cercando dei punti critici, dei lati negativi, insomma un motivo per non andare avanti e non portarlo a termine. Purtroppo o forse sarebbe meglio dire, per fortuna non ho incontrato alcuna difficoltà

la Federal Reserve ha tagliato le stime di crescita per l'economia americana nel 2012 e nel 2013 prevedendo che quest'anno il Pil crescerà fra il 2,2% e il 2,7%







nell'aprire una sede produttiva a Indianapolis. Una caratteristica delle persone del Midwest è la loro gentilezza disarmante. Mi trovo a ripetere spesso "qui esiste ancora la buona fede". Le persone che ho incontrato, a qualsiasi livello dei diversi organigrammi aziendali, si sono rese sempre rese disponibili, mi hanno sempre ascoltato senza avere pregiudizi basati sulla mia nazionalità o sulla mia giovane età. Per aprire un'azienda a Indianapolis ci vuole circa un'ora di tempo, un computer con una connessione ad internet e 200 dollari. La parte burocratica è molto snella e i tempi di risposta degli organi statali sono molto celeri».

#### Rispetto allo stabilimento di Limbiate quali produzioni vengono effettuate negli Stati Uniti?

«A Limbiate manteniamo il nostro headquarter. Una delle caratteristiche che ci differenzia dai nostri concorrenti è sicuramente l'attenzione che dedichiamo alla progettazione dei nostri impianti. In 43 anni di attività non abbiamo mai progettato due impianti identici in quanto cerchiamo sempre di fornire al cliente ciò di cui ha bisogno. A Limbiate manterremo quindi sia il reparto produttivo che l'ufficio progettazione. I progettisti ed i disegnatori si occuperanno della progettazione degli impianti e dei manufatti per entrambi gli stabilimenti quindi il know-how verrà mantenuto in Italia. L'azienda ad Indianapolis continuerà a produrre ciò che viene prodotto in Italia ed è fondamentalmente un'estensione del nostro reparto pro-

duuttivo che ci consente di servire il mercato americano, abbattendo costi e tempi di trasporto e dazi doganali».

#### Ha ricevuto finanziamenti/incentivi governativi negli Stati Uniti?

«Da parte del governo degli Stati Uniti non abbiamo ricevuto incentivi ma abbiamo ricevuto molto supporto ed alcuni incentivi dallo stato dell'Indiana. In particolare, ci sono stati offerti degli incentivi, sottoforma di riduzione della tassazione sull'acquisto dei macchinari, se effettuato all'interno dello Stato. Come dicevo in precedenza non abbiamo concorrenti nell'area di circa 500 km e per questo motivo non è stato possibile trovare del personale che sapesse saldare le materie plastiche quindi il processo di training sarà molto lungo e sarà uno dei costi più elevati che l'azienda dovrà sostenere inizialmente. L'ufficio dello sviluppo economico dell'Indiana ci sta supportando molto in questo processo in quanto ci hanno offerto un finanziamento a fondo perso che copre il 50% di tutti i costi che l'azienda americana dovrà sostenere per il training dei primi due anni».

«l'ufficio dello sviluppo economico dell'Indiana ci sta supportando molto in questo processo in quanto ci hanno offerto un finanziamento a fondo perso che copre il 50% di tutti i costi che l'azienda americana dovrà sostenere per il training dei primi due anni»

## 2011 U.S. TRADE IN GOODS WITH ITALY

MONTH	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
January 2011	1,188.8	2,459.8	-1,271.0
February 2011	1,245.2	2,252.6	-1,007.3
March 2011	1,456.8	2,867.6	-1,410.8
April 2011	1,477.6	2,801.9	-1,324.3
May 2011	1,409.7	3,078.6	-1,668.9
June 2011	1,480.3	3,154.1	-1,673.8
July 2011	1,222.4	3,113.1	-1,890.7
August 2011	1,209.0	3,056.3	-1,847.4
September 2011	1,352.8	2,432.9	-1,080.1
October 2011	1,316.5	2,786.4	-1,469.8
November 2011	1,295.9	3,063.4	-1,767.6
<b>TOTAL 2011</b>	<b>14,655.0</b>	<b>31,066.7</b>	<b>-16,411.7</b>

NOTE: All figures are in millions of U.S. dollars on a nominal basis, not seasonally adjusted unless otherwise specified. Details may not equal totals due to rounding.

Fonte: <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c4759.html>