

mercati emergenti, sono state capaci di vendere anche ad altri settori.

L'ALTRA VIA POSSIBILE È LA CREAZIONE DI RETI DI IMPRESE.

Esemplare è la storia di un imprenditore veneto che ha creato un **consorzio di imprese specializzate in diversi settori** potendo così concorrere ad appalti negli ambiti più diversi: opere stradali, restauri, centri commerciali, dighe, ospedali, aeroporti, ferrovie, bonifiche. In Kazakistan, Marocco, ovunque nel mondo. Si tratta di una delle storie imprenditoriali che più mi è rimasta impressa negli ultimi anni: ciascuna delle piccole imprese non avrebbe mai potuto aspirare da sola a grandi commesse internazionali, ma la creazione di un consorzio ha dato loro la forza e la "statura" per poter concorrere. **È forse un esempio di quello che oggi definiamo resilienza, ossia la capacità in ambito imprenditoriale di sopravvivere e di adattarsi nonostante le mutate condizioni.** E questa storia è particolarmente significativa perché la resilienza non è un concetto proprio dei piccolissimi e noi invece abbiamo un tessuto imprenditoriale ricco di piccolissimi.

Ho letto recentemente una ricerca di HSBC, uno dei più grandi gruppi bancari del mondo, che dimostra che l'Italia raddoppierebbe la crescita del PIL prevista per quest'anno (0,7) e potrebbe arrivare all'1,2 nel 2017 e all'1,8 nel 2018 se solo le piccole imprese si consorziassero, facessero rete e diventassero medie.

I GRANDI PLAYER INTERNAZIONALI DELLA CONSULENZA DICONO CHE L'AFRICA È LA GRANDE SCOMMESSA.

In particolare Paesi come l'**Etiopia** che con oltre 90 milioni di abitanti pare debba triplicare nel giro di cinque anni la spesa nazionale in consumi (nel 2014 a quota 34 miliardi di dollari all'anno). O l'**Uganda** che agli investitori offre il vantaggio di concentrare nella capitale Kampala oltre 2 milioni di abitanti che guadagnano almeno 3 volte più della media nazionale, una buona notizia se si ha un prodotto di qualità da vendere, ma poche risorse da investire nella sua distribuzione. Oppure la **Nigeria**, ricca di petrolio o i **Paesi del corno d'Africa orientale** che sembra si stiano più silenziosamente incuneando verso uno sviluppo rapido e pacificato. **Le opportunità per le imprese italiane sarebbero molteplici:** dalla vendita di macchinari in quei Paesi che stanno cer-

cando di sviluppare un'industria loro, soprattutto agroalimentare, alla realizzazione di infrastrutture per esempio in Egitto, che ultimamente è meta di una serie di iniziative italiane supportate non solo da missioni, ma anche da singole banche, perché lì ci sono da costruire strade, case, impianti industriali andati distrutti.

L'esortazione alle imprese italiane è dunque all'apertura, non solo a nuovi mercati e a strategie più accuratamente internazionali, ma anche delle porte della propria azienda a risorse che vengono da quei Paesi. Qualcuno l'ha già capito, tanto che molte società di head hunting hanno visto crescere le richieste di ragazzi cinesi approdati in Italia a 15-16 anni, che hanno fatto l'università in Italia e che, essendo padroni di entrambe le culture, possono risultare un efficace strumento per sbarcare in quei Paesi.



≡≡≡
Micaela Cappellini