

Mercati Da Permasteelisa a Came, chi è presente negli Emirati

Moda, gioielli ed edilizia

Il Veneto che rischia a Dubai

307

Milioni l'export
veneto verso
gli Emirati Arabi

VENEZIA — A Dubai le imprese venete ci sono andate come al ballo delle debuttanti. Il marito lo si prende altrove ma è fondamentale esserci.

Adesso, sostengono in generale i principali operatori nella zona, con le burrasche finanziarie delle ultime ore la tenuta del business fra i grattacieli più lussuosi della terra è un nuovo motivo di preoccupazione, anche se probabilmente più emotiva che concreta.

Una base numerica di partenza da considerare sta nella tabella degli interscambi fra Veneto e gli Emirati. Nel 2008 le esportazioni sono state pari a 307 milioni, in crescita del 3,4% sull'anno prima ma comunque inferiori alla centesima parte del giro d'affari regionale all'estero. Le importazioni, in tutto 36 milioni, sono addirittura scese del 22%. Insomma, se Dubai sprofondasse oggi con tutti i suoi arcipelaghi artificiali, di fronte al calo di commesse da Russia o anche dalle Germania quasi non ce ne accorgeremmo anche se, come sempre, vanno tenute presente le distinzioni fra i vari settori.

Nel 2007, ad esempio, il fatturato dell'oreficeria veneta verso gli Emirati era cresciuto di oltre il 70% e non perché i gioielli li comperassero tutti lì. «Dubai è un ponte strategico verso aree in cui noi non arriviamo - fa presente Giuseppe Corrado, presidente della Sezione Orafi di Assindustria Vicenza - e come mercato di transito è pertanto irrinunciabile. Le turbo-

lenze di questi giorni per noi sono un motivo di preoccupazione in più che ricade su un comparto già in difficoltà». Senza contare alcune aziende orafe che però sembrano lamentare insoliti anche sostanziosi da parte di Damas, colosso del lusso con sede in città.

Una lunga esperienza di affari a Dubai ce l'ha Paolo Mennuzzo, presidente della trevigiana Came Spa, azienda da 160 milioni di euro dell'automazione di cancelli e barriere. Dopo una presenza saltuaria dalla fine degli anni 80, Came nel 2003 ha stabilito una propria filiale per gli Emirati che ha portato ad una crescita degli ordinativi al ritmo del 20% l'anno. «Il mercato immobiliare a Dubai è crollato del 50% - spiega Mennuzzo -

e per noi il fenomeno si è riflesso in una sospensione della crescita, anche se Dubai è solo una parte degli Emirati. Chiuderemo il 2009 con lo stesso fatturato dello scorso anno, intorno ai 4 milioni. Non è certo determinante ma con i ripiegamenti generalizzati in tutti i continenti come valvola di sfogo il Golfo Persico non era male».

Una fase di congelamento è quella che sta conoscendo anche Permasteelisa, l'azienda di Vittorio Veneto con una propria sede produttiva nell'area da 150 addetti, gruppo che è fra i migliori al mondo nei rivestimenti architettonici e nelle facciate. «Nessun dramma - rassicurano dal quartier generale - perché se non ci sono nuove commesse non ci sono nemmeno crediti inevasi. Probabilmente il momento acuto è già quasi superato».

Dalle costruzioni alla moda, gli Emirati sono terra di espansione anche per sigle come Be-

netton. Quattro negozi a Dubai e uno ad Abu Dhabi risultano per ora le insegne già piazzate, in realtà poca cosa rispetto ai 6 mila punti vendita in tutto il mondo. «È da un anno che avvertiamo segnali di contenimento dello sviluppo - riconoscono a Ponzano - ma si tratta di atteggiamenti prudentiali, non percepiamo aria di catastrofe».

Gianni Favero

