

# Il «sistema» export al servizio delle Pmi

## I ROADSHOW DELL'ICE

**S** e la Pmi non va all'Ice (o da Sace e Simest) per conoscere quali strumenti ha a disposizione per riuscire a vendere in Cina, Brasile o Kazakistan in maniera sicura, organizzata e strutturata, sono Ice, Sace e Simest (tra gli altri) a bussare a casa delle imprese (nei distretti e nelle province) per offrire il loro sostegno. Anche con incontri "faccia a faccia". Il senso e il successo dell'edizione 2014 dei 12 roadshow (che saranno 15 nel 2015) promossi dall'Ice, con la regia del Mise e del viceministro Carlo Calenda, è tutta qui.

Mettere il "sistema" per l'export italiano - ancora in fase di riforma e ammodernamento - a disposizione di quelle Pmi (e sono tante) che fanno prodotti di assoluta eccellenza per qualità, ma non sanno come venderli stabilmente nei mercati (lontani e difficili) dove sarebbero più apprezzati. Perché sono troppo piccole ma soprattutto poco organizzate, parlano poco e male l'inglese, non hanno nessuno (o quasi) che sia "esperto di export". Potenzialità e lacune, che, se colmate, potrebbero portare a oltre 20 mila le Pmi italiane esportatrici stabili, facendo lievitare la quota di export sul Pil nazionale dall'attuale 30 al 50%. Come in Germania. Anche da qui passa la ripresa, dei fatturati e dei posti di lavoro, per giovani motivati e qualificati.

