

L'intervista. Stefano Barrese. Responsabile
Banca dei Territori Intesa Sanpaolo

«Dai gap produttivi Usa una grande opportunità per la nostra manifattura»

SPAZI DI SVILUPPO
**«Occasione unica per
sfruttare le nostre
capacità. I dazi non
siano un alibi per non
avvicinare il mercato»**

STRATEGIA DI SISTEMA
**«Qui opportunità
enormi, da valorizzare
con uno scouting
sistematico delle
occasioni di business»**

«**S**e guardiamo ai bilanci o alle risorse in campo, ogni variabile qui ha due o tre zeri in più rispetto all'Italia. È un mercato enorme, con grandi capacità di sviluppo e investimento: ecco perché per le nostre aziende, a prescindere dai dazi, essere presenti negli Stati Uniti è cruciale». Stefano Barrese, responsabile della divisione Banca dei Territori di Intesa Sanpaolo, non ha dubbi sulla necessità per le imprese di presidiare in modo prioritario gli Usa. Area che può fornire una spinta decisiva in termini di crescita, in un periodo complesso che tuttavia apre anche spazi nuovi, con la possibilità che questo diventi «il secolo delle nostre Pmi».

Qui a San Francisco vediamo un mondo diverso dal nostro, con una sinergia spinta tra capitali, innovazione e sviluppo. Che cosa possiamo provare a mutuare dal modello Silicon Valley?

Due aspetti rilevanti sono l'ossessione per la velocità di azione e la spinta dimensionale: l'azienda Usa pensa sempre "in grande" e in generale si muove in tempi ridotti. Venire qui può dare quindi l'incentivo alla ricerca di una scala maggiore, da sempre un nodo del nostro sistema. Per le nostre aziende vedo una grande opportunità, tenendo conto che se in termini di software e IT gli Stati Uniti sono formidabili, a questo territorio mancano però le capacità manifatturiere ed è qui che l'Italia può svolgere un ruolo determinante. In molte aziende hi-tech che incontro, del resto, vedo già molta componentistica italiana. Presenza che si potrebbe allargare attraverso

una attività sistematica e stabile di scouting delle necessità dei potenziali clienti. C'è quindi una grande chance da cogliere, idea di fondo che è alla base di questa iniziativa, a cui ne seguiranno altre: creare un ponte tra Stati Uniti e Italia diventa fondamentale.

L'adozione dei dazi negli Usa farà cambiare strategia alle imprese rispetto a questo mercato?

Credo sia ancora presto per valutarne l'impatto, al momento buona parte di questo aggravio è assorbito dagli importatori, che riducono i margini. A regime potrà esserci un aumento di qualche punto per il cliente finale ma questo non credo potrà incidere sulle strategie. Il mercato statunitense resta di importanza cruciale, è cresciuto molto negli ultimi anni e prima di questo caos generato dalle tariffe era lanciato per superare persino la Germania. I dazi, in sintesi, non siano un alibi per non venire qui.

Che ruolo svolge la banca nello sviluppo estero delle aziende?

Da molti anni lavoriamo su temi "collaterali" rispetto alla erogazione del credito, che sono funzionali ad accompagnare la crescita delle imprese: internazionalizzazione, innovazione e sviluppo dimensionale sono le tre aree chiave, dove da tempo costruiamo per i clienti soluzioni specializzate. Le missioni tematiche, come questa, ne sono un esempio.

Le Pmi possono continuare a giocare un ruolo anche in un quadro di rivoluzione tecnologica come quello attuale? Anche in un contesto difficile le

aziende stanno realizzando risultati egregi. E del resto, se oltre il 50% del nostro export deriva da questo segmento una ragione ci sarà, vuol dire che abbiamo qualcosa in più rispetto ad altri. Nella dimensione industriale siamo leader e questo si percepisce già ora: ogni volta che arriva qui un'azienda italiana si vede un grande interesse. Lo scorso anno abbiamo accompagnato le start up ma crediamo che l'impegno debba proseguire proprio con le aziende già mature. Si tratta di un tema strategico per il Paese, le Pmi sono la base del nostro assetto industriale e come banca questa è una delle responsabilità che sentiamo di avere per preservare il modello Italia. Ecco perché crediamo molto in questo percorso di accompagnamento, che nel sistema bancario rappresenta un unicum.

Quale ruolo deve giocare l'export nella strategia aziendale?

Il nostro mercato interno da tempo non basta più, occorre diversificare le fonti di entrata. Un 20-30% di export mi pare una soglia minima ma per la nostra esperienza, quando vediamo aziende eccellenti, vincenti e innovative, la quota di vendite estere è almeno nell'ordine del 50-60%. In questo modo, andando a



cogliere le opportunità di paesi che crescono a tassi molto maggiori rispetto all'Italia, si investe sulla competitività del futuro.

DS6901

DS6901

Cosa serve al sistema-Italia oggi?

Le forme di incentivazione semplici, come Industria 4.0, hanno funzionato ed è un modello che si può replicare andando ad incidere anche su altri ambiti. Se oggi dovessi identificare una priorità, penso che l'ideale sarebbe prevedere incentivi al rafforzamento del capitale. Solidità aggiuntiva che agevola i percorsi di crescita e che varrebbe come una sorta di assicurazione sulle prospettive delle imprese. E avere aziende più solide significa, in ultima analisi, proteggere l'occupazione e l'economia del nostro Paese.

—L.Or.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Stefano Barrese.

Responsabile Banca dei Territori di Intesa Sanpaolo