

LA MISSIONE

Architetto paulista consiglia gli imprenditori

Mobili friulani in Brasile Il successo è nel design

Il made in Italy è un punto di riferimento in Brasile. Per cui, spazi per la commercializzazione dei mobili friulani, ce ne sono molti, ma è necessario che gli imprenditori facciano presto e si muovano insieme, piuttosto che polverizzarsi in un mercato molto ampio. È questo, in sintesi, il consiglio che uno dei più noti architetti di San Paolo, Edo Roche, ha lanciato alla delegazione di imprenditori del settore dell'arredamento della nostra regione che, nei giorni scorsi, ha compiuto una missione in Brasile con lo scopo di verificare le potenzialità di vendita in questa area dell'America latina e studiare gli strumenti per penetrare in un mercato molto ampio e fortemente in crescita.

Capitanati dal presidente della Camera di commercio di Pordenone, Giovanni Pavan, le ditte Snaidero, Presotto, Barriviera Cappe, Omnitech, e Cf Legno, nonché il rappresentante commerciale a San Paolo della Valcucine di Pordenone si sono confrontati con il massimo esponente dell'architettura e del design paulista, nonché con altri cinque architetti di fama nazionale. Tra questi c'era anche Ronaldo Rezende, presidente degli architetti brasiliani, presente un mese fa a Pordenone, su invito della Camera di commercio, per avviare i rapporti di collaborazione con il Friuli Occidentale.

Come spiegato da Roche, la strada da intraprendere è molto semplice, ma deve essere imboccata con grande velocità. «Gli imprenditori friulani che intendono pene-

trare questo mercato lo devono fare assieme. Sarebbe quindi necessario creare una showroom dove il cliente possa vedere il meglio della produzione Made in Friuli. Quindi va creato uno stretto collegamento con gli architetti che operano in Brasile perché è a loro che i costruttori si affidano per l'arredamento delle abitazioni. Infine è necessario che, a coordinare l'attività, sia un manager che opera in Sudamerica, che conosce già le dinamiche ed è in grado di trasmettere ai colleghi friulani il know how necessario per poter vendere i propri prodotti».

Qualche consiglio è stato fornito anche per superare il vero grande ostacolo delle esportazioni in Brasile, ossia i dazi doganali di questo mercato fortemente protezionistico. I mobili friulani finiti e montati - ha detto Roche - costerà tantissimo, a causa della tassazione. Il consiglio è quindi quello di arrivare in queste zone con parti non complete, da rifinire e assemblare una volta sbarcate dai container».

«Il vostro territorio - ha ricordato Roche - ha un design che è punto di riferimento per tutto il mondo e in particolare per il Brasile. C'è poi una vicinanza culturale tra voi e noi che rende più semplice comprendere i gusti dei clienti e quindi commercializzare i vostri mobili in questo mercato».

Assemblare per evitare i dazi doganali

