

## LA CONGIUNTURA VENETA

# «Si esce dalla crisi con gli incentivi per le aggregazioni»

Parla Antonio Zigoni, presidente di Federlegno  
«Le perdite di fatturato si aggirano sul 15-20%»

MOBILI		LEGNO E PRODOTTI IN LEGNO	
Valore dell'export delle principali province esportatrici nel 1° semestre 2009		Valore dell'export delle principali province italiane esportatrici nel 1° semestre 2009	
Treviso	585.826.047	Treviso	48.190.205
Milano	406.311.980	Milano	42.983.988
Pordenone	292.400.260	Bolzano	40.545.745
Como	243.818.769	Como	34.756.992
Udine	221.920.263	Mantova	27.414.831
Bari	191.363.508	Forlì Cesena	22.810.948
Pesaro Urbino	130.611.772	Udine	23.504.612
Vicenza	124.335.803	Pordenone	14.936.907
Padova	92.463.250	Torino	12.957.714
Pistoia	78.262.488	Firenze	13.728.598
Brescia	77.922.664	Vicenza	14.316.916
Forlì Cesena	68.925.622	Perugia	14.648.855
Bergamo	67.742.181	Bergamo	13.158.822
Bologna	60.864.698	Cuneo	13.328.698
Matera	27.642.162	Venezia	11.976.826
Altre province	886.337.201	Altre province	219.070.445

Valori in euro Fonte: Federlegno Arredo

**VENEZIA.** Un balzo all'indietro di otto anni. Guardando le serie storiche delle esportazioni del legno-arredamento nordestino, risulta evidente che, per superare la crisi, non è più sufficiente affidarsi alle eccellenze. Nell'arco di un anno, le vendite all'estero del settore sono piombate ai livelli pre anno 2000.

«La media della perdita di fatturato delle nostre aziende si aggira sul 15-20% — riflette Antonio Zigoni, presidente di Federlegno Arredo Triveneto —. Con il ricorso alla cassa integrazione ci siamo fin qui difesi, ma, soprattutto alla luce della stretta creditizia, rischia di non essere più sufficiente». Ecco perché Zigoni risponderà una vecchia «ricetta», ma quanto mai attuale: «Bisogna favorire le aggregazioni tra imprese con degli incentivi».

**Presidente, della cresci-**

**ta dimensionale se ne parla da prima della crisi...**

«È vero, ma se prima era un'opportunità oggi è una necessità. Le nostre aziende sono piccole: questo, nel passato, ci è servito per intrufolarci nei mercati. Ma oggi non basta più. Per questo serve una spinta alle aggregazioni con incentivi ad hoc».

**E con questi si riuscirebbe a vincere l'individualismo nordestino?**

«Penso sia fondamentale che le cose maturino gradualmente, la conoscenza è un elemento fondamentale per avviare questi percorsi. Anche lo scambio azionario, senza arrivare a delle fusioni, può essere importante».

**Basta crescere dimensionalmente per tornare a essere competitivi?**

«Non dobbiamo dimenticare che ci sono grandi aziende del Nordest che lavorano



con il gruppo Ikea perché riescono a battere la concorrenza dei cinesi. E poi va detto che il contract, ovvero la fornitura completa per grandi progetti, sta assumendo un peso sempre più rilevante. Le piccole aziende rischiano di restare ai margini».

**Avete valutato il possibile impatto del piano casa sul vostro settore?**

«Qualsiasi incentivo è importante. Bisogna, però, dire che una casa va costruita dalle fondamenta. Lo stesso vale per il piano casa. Mi spiego: senza un intervento sul potere d'acquisto, in particolare dei giovani, è difficile che gli ampliamenti agevolati abbiano successo».

**Quali sono, fin qui, gli effetti prodotti dalla crisi?**

«Il mercato internazionale ha subito un forte rallentamento. Sul fronte delle esportazioni di mobili, il primo semestre ha visto Udine rallentare del 30%, Pordenone del 28,5%, Treviso del 14%, Vicenza del 6,3%, Padova del 28,4%. Lo stesso dicasi per le vendite all'estero di legno e prodotti in legno: Treviso flette del 15%, Bolzano del 7%, Udine del 46%, Venezia del 39%, Vicenza del 41%, Pordenone del 33%».

**Quale mercato di destinazione vi preoccupa di più?**

«La Russia è risultata cruciale negli ultimi anni. Oggi registra una flessione del 30-40%. Tra agosto 2008 e marzo 2009 il rublo si è deprezzato del 45% nei confronti del dollaro. Gli indici di fiducia dei consumatori russi hanno subito un tracollo. Il made in Nordest è ancora ambito, ma oggi è diminuito il numero dei consumatori russi che può permetterselo. Pesa, inoltre, la politica protezionistica che la Federazione Russa sta attuando».

**Ovvero?**

«Per lo sdoganamento delle merci, i nostri camion stanno fermi anche un mese. Inoltre, le tariffe doganali, nell'ultimo anno, sono aumentate del 50 per cento».

**Come si interviene?**

«La Ue non ha la forza per imporsi. Sarebbe opportuno che, nelle trattative con Putin, Scaroni o Scajola si ricordassero anche di noi».

*(Matteo Marian)*