

### Per superare un mercato nazionale debole: reti d'impresa per l'export

Dopo il periodo pasquale, alcune considerazioni sulla situazione della filiera del PVC italiana e sul mercato che ci troveremo davanti nei prossimi mesi.

La crescita italiana prevista nel breve periodo sembra sostanzialmente insufficiente per creare grosse aspettative per l'industria italiana in generale, e quindi anche per l'industria del PVC. In Italia, a differenza di altre aree europee, i consumi non sembrano crescere e, mancando la spesa per investimenti, solo l'ormai noto Quantitative Easing della Banca Centrale Europea, il basso costo del petrolio ed il favorevole cambio €/€/\$ stando dando una mano alla nostra economia.

Da tutto questo, molti esperti e società di rating, danno come unica soluzione quella di "sfruttare" un rapporto €/€/\$ vicino a 1 per favorire le esportazioni: produrre in Italia articoli sia per il mercato interno che per il mercato estero, per lo più extra-europeo. Questa opportunità di crescita delle nostre aziende, incentivando l'export, è "facilitata" per le grandi aziende, per quelle aziende che hanno prodotti "innovativi" e "tecnologicamente avanzati" e per quelle che hanno già nel passato avuto ed attuato una visione strategica che andava oltre il mercato nazionale.

Più complicata per le PMI che non hanno nel loro portafoglio prodotti innovativi e tecnologici o non hanno risorse interne per creare innovazione e/o aprirsi ai nuovi mercati o, infine, non sono sufficientemente grandi per sopportare i, per loro, significativi ma necessari investimenti.

Per quest'ultime, forse, l'unica soluzione è quella di trovare partner della stessa filiera, non necessariamente dello stesso settore applicativo con i quali costruire per esempio una "rete per l'export", o una "rete per l'innovazione" o "una rete per la promozione".

Di reti e delle diverse tipologie di rete ne abbiamo parlato in altre Voci del PVC precedenti, ed oggi all'interno della filiera del PVC abbiamo alcuni esempi sia in Italia che in Europa.

In Italia è nata una "rete per l'innovazione" mentre in Europa, attraverso la PVC MED Alliance, è nata una "rete per la promozione".

Naturalmente il PVC Forum Italia è sempre disponibile, nella completa riservatezza, a dare consigli e supporto a quelle aziende che volessero proporre idee o che volessero intraprendere questo tipo di percorso. Chi fosse interessato ad un approfondimento può contattare direttamente M. Piana o C. Ciotti.

Per informazioni: [info@pvcforum.it](mailto:info@pvcforum.it) o chiamare il +39 02 33604020

Chi desiderasse segnalare altri nominativi aziendali da aggiungere alla lista di distribuzione, può darne comunicazione al Centro di Informazione sul PVC, che provvederà all'aggiornamento della lista.

Approfondimenti su: [www.pvcforum.it](http://www.pvcforum.it) – [www.sipvc.org](http://www.sipvc.org) – [www.tubipvc.it](http://www.tubipvc.it)