

Aperto un varco per l'export in Canada

Quasi mille ingressi al Metro Toronto Convention Centre nella due giorni della fiera Exa International. Dopo un 2009 difficile, si guarda con ottimismo al Nord America grazie anche al cambio euro/dollaro

Dal nostro inviato

Guido Lombardi

TORONTO Superando attese e speranze degli organizzatori, quasi mille canadesi hanno varcato le porte del Metro Toronto Convention Centre nella due giorni di Exa International, il salone di produttori italiani di armi sportive e accessori per la caccia, proposto per la prima volta fuori dai confini nazionali. Numeri importanti, che premiano lo sforzo di Brixia Expo, organizzatrice dell'appuntamento, e della Camera di commercio di Brescia. La rassegna si è svolta anche grazie al contributo della Regione Lombardia, che i produttori di armi hanno particolarmente apprezzato. «I finanziamenti regionali - sottolinea Pierangelo Pedersoli, numero uno della Pedersoli Davide di Gardone Val Trompia e presidente del Consorzio armaioli bresciani - devono riguardare sempre più l'internazionalizzazione. Nel mercato globale - spiega il titolare dell'impresa bresciana, 43 dipendenti e 6 milioni di fatturato nel 2009 - il problema non è produrre, ma vendere, penetrare nei mercati».

Canada, sbocco importante

Ben vengano quindi iniziative come Exa International, che ha coinvolto dieci aziende della nostra provincia, con caratteristiche diverse. C'è chi è già inserito nel mercato canadese (su tutti il gruppo Beretta, presente in fiera anche con i marchi Uberti, Franchi e Benelli) e chi per la prima volta si affaccia da queste parti, in uno Stato (l'Ontario) dove «made in Italy» viene considerato sinonimo di qualità. Fiere come Exa, aggiunge Pedersoli, consentono anche di diffondere una corretta immagine del comparto delle armi. «Spesso - dice il presidente del Consorzio armaioli - il nostro settore viene osteggiato in Italia: nei giorni scorsi, ad esempio, un istituto di credito mi ha comunicato che non avrebbe erogato un mutuo alla mia azienda perché banca etica; ho provato a spiegare che io realizzo fucili sportivi e armi d'epoca, ma non ho ottenuto risultati».

Dopo la netta flessione dei ricavi che ha caratterizzato il 2009, gli operatori guardano comunque con ottimismo ai prossimi mesi, puntando proprio sull'export verso l'America del Nord (per aziende come la Pedersoli le esportazioni valgono il 90% dei ricavi). «Grazie al cambio euro/dollaro favorevole - dice Barbara Fausti dell'omonima azienda di Marcheno (40 addetti) - nei prossimi mesi il Canada potrebbe diventare un mercato importante: c'è però molto da lavorare e la presenza a Exa è il primo passo».

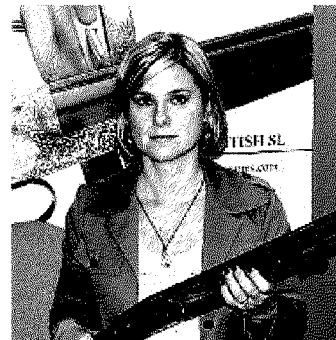
Molti privati, pochi operatori

Certo, accanto alla grande affluenza di pubblico privato, i produttori avrebbero visto di buon occhio la visita di qualche distributore o rappresentante. «Sono arrivati numerosi italo-canadesi, entusiasti per le no-



I PROTAGONISTI

Ecco alcuni protagonisti di Exa International. Partendo dall'alto a sinistra Luca Salvinelli, Pierangelo Pedersoli. Qui a fianco l'incisore Renato Sanzogni. Sotto da sinistra Gabriele Sabatti, Barbara Fausti, il direttore del Banco di Prova Antonio Girlando e Shawn Amyotte, responsabile commerciale della Beretta in Canada



stre produzioni di eccellenza - afferma Gabriele Sabatti dell'impresa di Gardone (40 dipendenti, 3 milioni di fatturato nel 2009) - ma pochi operatori economici». Opinione condivisa anche da Luca Salvinelli della Investarm di Marcheno (30 addetti), una delle aziende non ancora presenti sul mercato canadese: «Produciamo fucili da caccia semplici e armi pregiate con il marchio Armi Salvinelli - spiega - e, dopo questi due giorni in fiera, riteniamo sempre più importanti gli appuntamenti come Exa International: mi au-



guro che possa essere riproposta anche il prossimo anno, magari in un'altra location».

Visitatissimo lo stand dell'incisore Renato Sanzogni di Gardone, che lavora davanti agli occhi del pubblico. «È importante essere presenti a questa manifestazione - ci spiega - perché, dopo un momento di stasi, ora il mercato può riprendersi, ma questo recupero produttivo deve essere consolidato; da troppi anni non prendevo parte ad appuntamenti espositivi nel Nord America».

Frequentato anche lo stand della Fabbrica d'armi Fratelli Pietta di Gussago (una delle aziende che già esportano in Canada) e del Banco nazionale di prova di Gardone Val Trompia, garante dell'affidabilità delle armi italiane così apprezzata dal pubblico canadese. Spazio anche al territorio bresciano, con lo stand di Bresciatourism, e alla promozione delle eccellenze agroalimentari. Presente in fiera, infine, Francesco Mangiarini, direttore della Air Sea Service, società di Brescia che si è occupata della spedizione del materiale esposto a Toronto. Su Exa International cala il sipario: buona la prima.

Formula vincente, ora Calgary o Vancouver

TORONTO Quando diversi attori di un unico sistema si muovono nella stessa direzione, i risultati arrivano. È molto soddisfatto Francesco Bettoni, presidente della Camera di commercio, al termine della rassegna Exa International. «È stato un successo - dice - sia in termini numerici, sia per l'interesse dimostrato nei confronti delle armi bresciane e di tutto il nostro territorio, a partire dai prodotti enogastronomici: se Brescia si presenta all'estero con le proprie eccellenze, ottiene grandi risultati».

Positivo il giudizio di Carlo Massoletti, presidente di Brixia Expo, che ha sottolineato anche il ruolo organizzativo svolto dalla Camera di commercio italiana a Toronto, diretta da Corrado Paina. «Exa International - spiega Massoletti - è stata realizzata con una formula leggera, che si è rivelata di successo: siamo pronti a intraprendere simili iniziative anche in futuro». E vanno in questa direzione anche le parole di Marco Citterio, amministratore delegato di Brixia Expo, che ha coordinato con Leonardo Periccioli la trasferta bresciana a Toronto. «Siamo andati oltre la frontiera in tutti i sensi - sottolinea Citterio - perché abbiamo raggiunto un risultato che ha superato le aspettative: questo però è solo il punto di partenza di una nuova strategia che punta al rilancio della fiera di Brescia anche grazie a queste iniziative internazionali. L'ente fiera deve continuare a crescere, svolgendo nello stesso tempo il ruolo di facilitatore per la penetrazione delle imprese nel mercato estero».

E, infatti, Brixia Expo guarda già al futuro, progettando nuovi appuntamenti. La rassegna internazionale di Toronto potrebbe trovare una conferma il prossimo anno, abbinando un'ulteriore tappa canadese (a Calgary, nello Stato dell'Alberta, o a Vancouver, nella Columbia Britannica). Oppure potrebbe diventare una fiera itinerante, con una tappa obbligatoria in Russia. Ma questo è il futuro. Per il momento, dicono da Brixia Expo, godiamoci questo successo. **g. lo.**