

«Vi faccio scoprire l'America»

Rimini, la ExportUsa apre alle imprese il business oltreoceano: l'ultima, la reggiana P.A.

di **Giuseppe Catapano**
 RIMINI

Da Reggio Emilia a Bloomington, Minnesota. Facendo tappa a Rimini. È il percorso seguito da P.A., realtà leader nel settore del lavaggio ad alta pressione. A Rubiera, nel Reggiano, ha sede l'azienda. Che negli Stati Uniti ha appena aperto uno stabilimento. A Rimini c'è invece ExportUsa, società di consulenza che accompagna le aziende italiane oltreoceano.

Quello di P.A. è solo l'ultimo caso di un'azienda emiliano-romagnola che 'scopre' l'America creando una società ad hoc e aprendo uno stabilimento negli Usa. Sono centinaia, in vent'anni, le imprese - di tutta Italia - che hanno deciso di investire in quel mercato contando sulla partnership con ExportUsa. «Quello che bisogna fare - osserva Alessandro Colnago, vicepresidente della società di consulenza con quartier generale a Brooklyn, centro logistico a Dayton (Ohio) e due uffici europei, uno in Romagna e l'altro a Bruxelles - è innanzitutto redigere un business plan, poi effettuare un'attenta valutazione dell'investimento. Nel caso di P.A. siamo entrati in contatto



Alessandro Colnago di ExportUsa

con le Economic development agency per coinvolgere quattro Stati del Nord-Est, che di fatto sono entrati in competizione tra loro. Ogni Stato può prevedere incentivi, monetari e non, per attrarre capitali esteri». Alla fine la scelta è ricaduta sul Minnesota. P.A. è a capo di un gruppo industriale

che conta 200 dipendenti e ha un fatturato consolidato di circa 40 milioni. L'export vale più dell'80% del giro d'affari dell'azienda. La realtà americana appena costituita darà lavoro inizialmente a 12 persone e 'coprirà' i mercati americano, canadese e messicano: il fatturato atteso è di circa 6 milioni di dollari nei primi anni di attività.

P.A. realizzerà in America componenti per il lavaggio ad alta pressione dei settori automotive, alimentare e farmaceutico. «Non potrebbe esserci momento migliore per sbarcare negli States», osserva Colnago. «Da un lato ci sono le politiche di Biden, investimenti sulle infrastrutture, l'attenzione al Buy America retaggio dell'era Trump e un'economia che cresce a ritmi pre-Covid. Dall'altro la crisi della supply chain e l'aumento del costo delle materie prime». Che determina «l'esigenza, per gli appaltatori di commesse pubbliche, di rivolgersi a quei fornitori che abbiano avviato la produzione su suolo americano». E allora aprire uno stabilimento produttivo in America può essere vantaggioso. «Basti pensare - riflette Colnago - agli incentivi fiscali, sgravi di centinaia di migliaia di dollari garantiti dalle contee in cui le imprese decidono di produrre».