

## La sfida internazionale

## E Saes vince la lotta col dollaro

Le miss più internazionali che sfilano in passerella sono **Saes Getters**, **Permasteelisa**, **Sogefi** e **Carraro**. Mentre le reginette che più hanno incrementato la quota di fatturato estero rispetto al totale nel primo semestre 2004 sono **Trevisan Cometal**, **Cremonini** e **Sol**.

A Saes Getters e **Interpump**, in più, va la menzione speciale per aver respinto alla grande gli attacchi del dollaro debole.

L'analisi di **Tamburi & Associati** questa volta ha utilizzato come parametro di valutazione anche la presenza su mercati diversi dall'Italia delle piccole società internazionali.

Non tutte le 46 aziende del Mid Cap Index — cioè del campione di industrie solide, competitive e dinamiche che hanno i requisiti per gareggiare — danno notizie precise sul loro giro d'affari fuori dai confini dall'Italia nella semestrale. E quindi, spiegano **Alessandro Martinoni** e **Marco Cascino**, curatori dello studio, questo inedito parametro è significativo, ma parziale.

Circa il 30% delle aziende censite ha una politica commerciale prevalentemente incentrata sui mercati esteri. Ben 14 delle 46 principesse ha realizzato più del 70% del fatturato fuori dai confini nazionali. Con quote che, nel caso di Saes Getters, arrivano addirittura al 99%. Altrettanto impressionanti sono i numeri di Permasteelisa (le vendite internazionali superano il 92% del giro d'affari), Sogefi (86,7%), Carraro (84,9%) fino al 72,3% di Enertad.

Cinque di queste 14 campionesse internazionali (Saes Getters, **Datalogic**, **Interpump**, **Marcolin** ed **EL.EN**) sono riuscite ad aumentare sia la quota di fatturato globale, sia l'incidenza del giro d'affari estero sul totale tra il primo semestre del 2003 e lo stesso periodo del 2004.



Ma la voglia di estero è visibile anche nelle società che hanno, al momento, una piccola quota di giro d'affari fuori dall'Italia.

Le miss di dinamicità globale sono **Trevisan Cometal** che ha più che raddoppiato l'incidenza del fatturato estero rispetto al totale (+118,4% tra il primo semestre 2003 e il primo semestre 2004), seguita da **Cremonini** (con un

più 18,9%), **Sol** (+8,3%) fino a **Ricchetti**, che ha aumentato (vedi tabella) il suo impegno all'estero del 3,5%.

Ma la febbre globale fa bene o male ai conti delle miss di Piazza Affari? Il made in Italy, si sa, soffre gli agguati del dollaro malato. Le società che associano alla crescita sui mercati esteri anche un miglioramento dei risultati operativi sono **EL.EN** (+90% di Ebitda margin), **Saes Getters** (+90%) e **Interpump** (+2%).

«Queste aziende — spiega lo studio di T&A — hanno attività produttive sia negli Stati Uniti che in Asia». E quindi è possibile ipotizzare che i loro conti siano stati penalizzati meno dall'attuale braccio di ferro valutario, visto che hanno la possibilità di

produrre in regioni dove la moneta di riferimento è il dollaro. Altre vincitrici — che forse devono il loro vantaggio alla base produttiva in Europa e a un export molto focalizzato sui mercati del Vecchio Continente — sono **Targetti Sankey** e **Ricchetti**. Il loro «Ebitda Margin» è cresciuto dell'11% su base semestrale.

G. Mar.

