

Uomini e idee

# «Vi accompagno in America»

Rimini, **ExportUsa** offre consulenza alle aziende che intendono sbarcare negli Stati Uniti

di **Giuseppe Catapano**  
RIMINI

**Il presupposto** per avere successo negli Stati Uniti l'ha individuato **Lucio Miranda**, presidente di **ExportUsa**. «La vera sfida per le imprese che scelgono di entrare nel mercato americano non è rappresentata tanto dall'investimento, quanto dallo sforzo di mentalità. È necessario un cambio di visione», dice il numero uno della realtà con sede a Rimini. Il cui lavoro è finalizzato proprio ad accompagnare le aziende oltreoceano: **ExportUsa** è una 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. Centinaia, in vent'anni, le imprese italiane che sono entrate negli Stati Uniti contando sulla partnership con **ExportUsa**. L'ultima è Curti, leader nella meccatronica: il gruppo industriale di Castel Bolognese proporrà anche negli Usa il suo elicottero biposto ultraleggero con paracadute incorporato 'Zefhir' e ha creato una società ad hoc in North Carolina assumendo personale americano (formato in Italia).

«Negli States – continua Miranda – c'è spazio per tutti, ma le aziende che vengono da fuori devono mettersi nei panni dei clienti. Bisogna immedesimarsi nella cultura imprenditoriale del luogo, diventando americani agli occhi degli americani. **ExportUsa** è di supporto in questo processo». In tale scenario diventa «fondamentale la presenza delle imprese oltreoceano». Tradotto: fare 'solo' esportazioni può non permettere di esplorare completamente le opportunità da cogliere.

«**Il mercato** statunitense è complesso e competitivo, la componente di servizio è importante e serve dimostrare di voler investire realmente nel Paese: spesso – continua Miranda – gli americani chiedono che un fornitore sia presente lì, riducendo in questo modo i rischi. Un contesto molto diverso

## SCelta STRATEGICA

**Sede a Brooklyn e uffici in Romagna: «Questa regione è il baricentro economico d'Italia»**

da quello europeo, a partire dal sistema legale». **ExportUsa** supporta le aziende «sia in caso di attività di export, sia per mettere in atto un piano di investimenti più ampio anche prevedendo la costituzione

di una nuova società negli Usa. Ci occupiamo di tutto ciò che serve per entrare nel mercato, dalla burocrazia agli aspetti fiscali fino alla parte commerciale».

Miranda vive negli Stati Uniti e si reca in Europa

tre o quattro volte l'anno. «Abbiamo scelto l'Emilia Romagna per la nostra sede perché questa regione è il baricentro economico italiano. Non c'è posto migliore per cogliere il contesto produttivo del Paese. E sono proprio le aziende produttive a guardare ai mercati esteri». Il made in Italy «è un valore aggiunto, ma da solo non basta per conquistare gli americani: occorrono un prodotto che rispetti le aspettative del consumatore e adeguati servizi a supporto delle vendite».

**Oltreoceano** «c'è un clima di grande fiducia, la campagna vaccinale è in pieno fermento ed è addirittura più avanti rispetto alle previsioni. La ripresa economica è già partita, si prevede una crescita senza precedenti tra il 2021 e il 2023». Con Biden alla presidenza, «è cominciata una normalizzazione dei rapporti commerciali con l'Europa. In futuro potrà quindi esserci ancora più spazio per le aziende del nostro continente, a partire da quelle italiane».



Lucio Miranda, presidente di ExportUsa

## SCENARIO COMPETITIVO

**«La vera sfida è nello sforzo per entrare in sintonia con la loro mentalità: e occorre lavorare con imprese e personale del posto»**

## NUOVE PROSPETTIVE

**L'ultima partnership con il gruppo Curti di Castel Bolognese: proporrà oltreoceano il suo elicottero biposto ultraleggero**

