

## Verso nuovi mercati

### **Tullio Nembro, Assindustria Macerata**

Tullio Nembro è il presidente della sezione calzaturieri Confindustria Macerata. A lui chiediamo di fare il punto della situazione del calzaturiero. ?La situazione nel distretto maceratese ? afferma Nembro ? non è molto diversa da quella nazionale. Ci sono alcune aziende che hanno un trend positivo e altre, in particolare quelle più piccole, che si avviano verso la chiusura. Ma questo è comunque lo scenario che c'è a livello mondiale?. La sua analisi è curata e ricca di dettagli. ?Bisogna, oltre che produrre in altri paesi, anche vendere in altri paesi. La mente dell'impresa ? continua il presidente ? deve continuare a restare sempre qui in Italia. In qualsiasi altro posto, infatti, possono anche imparare a fare una scarpa, meno costosa, anche identica alla nostra, ma non hanno quel gusto, quell'eleganza, quella cultura, quella sensibilità, caratteristiche da sempre tutte italiane. In Romania per esempio non c'è la capacità di fare un prodotto elegante. Può andar bene lo sportivo, ma non l'elegante. Certo, poi c'è sempre chi come la Cina, che sta comprando direttamente nei vari paesi marchi e fabbriche, rendendo più radicato il proprio insediamento?. Lo scenario non sembra per nulla roseo. Ma Tullio Nembro rassicura: ?Non dobbiamo essere pessimisti. La situazione non è così drammatica come vuol far credere qualcuno. Se sono un artista troverò sempre spazio?. Sì, ma che fare allora? ?Bisogna partire dal fatto che spesso la mentalità dell'imprenditore marchigiano è chiusa. Per prima cosa occorre guardarsi intorno, andare a cercare l'altro. Faccio un esempio. Dobbiamo comprare delle pelli? Compriamole insieme. Lo stand in fiera? Stiamo insieme. Magari io con le scarpe da donna e tu con la produzione da uomo. Tanto per capirci: se io vado in Cina da solo non sono nessuno, se andiamo in dieci siamo lì. Poi occorre aver chiaro che il prodotto è solo una componente del mercato e che non bisogna mettersi a rincorrere le richieste, bensì entrare nel mercato in maniera propositiva?. In pratica, più che rincorrere fare in modo di essere rincorsi. ?Alcune aziende si spegneranno, ormai è troppo tardi, bisogna pertanto riuscire a traghettare fuori dalla crisi la percentuale più elevata?.