

AZIENDE. Il gruppo produce macchine da stampa, imballaggio e packaging alimentare ha un fatturato di 120 milioni

Uteco cresce sui mercati esteri «Ora puntiamo di più all'Asia»

Aperto un ufficio di rappresentanza a Singapore e rinnovata la partnership strategica con Sace: oltre l'80% del giro d'affari deriva dalle esportazioni

Valeria Zanetti

I prossimi mercati target su cui concentrare l'interesse sono la Cina ed il Sud Est asiatico. Senza trascurare nel frattempo i clienti che dagli altri continenti richiedono le macchine da stampa e trasformazione per l'imballaggio e il packaging alimentare, prodotte a Colognola ai Colli.

L'interesse di Uteco Converting - società per azioni scaligera da oltre 120 milioni di fatturato nel 2016 - per le destinazioni asiatiche è confermato anche dalla scelta di aprire nella scorsa primavera un ufficio di rappresentanza a Singapore, allo scopo di presidiare meglio gli sbocchi cinese, indocinese ed indiano.

«Paesi molto interessanti per chi, come noi, produce

packaging per food», spiega Simone Quinto, Cfo (responsabile finanziario) del Gruppo Uteco ma è anche amministratore delegato di Uteco Converting, e vice-presidente di Uteco North America Inc. È azionista di minoranza. «Si tratta infatti di aree densamente abitate, a forte crescita demografica, che prevedibilmente si apriranno presto a consumi alimentari occidentali. Si può ipotizzare una diffusione più capillare di supermercati, con crescita nelle vendite di cibo confezionato», precisa Quinto.

MERCATI ASIATICI. Per questo nella primavera scorsa, l'impresa ha aperto un ufficio di rappresentanza a Singapore. Mentre in autunno ha organizzato conferenze e convegni in Cina per far conoscere

il proprio marchio agli industriali dell'alimentare locale.

«Valuteremo dai risultati che otterremo nei prossimi anni se ci saranno le condizioni per insediare una società commerciale, su modello di quella operativa dal '91 ad Atlanta negli Usa, con l'obiettivo di offrire service, ricambiistica e sviluppo vendite», sottolinea ancora Quinto.

ORDINI IN AUMENTO. Il gruppo industriale veronese realizza oltre l'80% del giro d'affari all'estero, producendo esclusivamente nel Veronese, un centinaio di macchine da stampa all'anno. «Gli ordini sono in progressivo aumento e anche il 2018 si stima in crescita rispetto all'anno che si è appena chiuso», analizza.

Un trend che si rafforza anche attraverso la strategia di ampliamento sistematico del portafoglio di prodotti messi a disposizione, alcuni studiati proprio per i mercati emergenti.

Per vendere anche in Paesi che presentano un discreto margine di rischio, da oltre 10 anni Uteco si avvale, tra l'altro, del supporto di Sace.



La sede dell'Uteco a Colognola ai Colli

Una collaborazione che potrà rivelarsi preziosa anche in futuro. Una delle ultime volte che l'impresa ha utilizzato il canale della riassicurazione del credito è stato a fine estate.

«Realizziamo macchine dai costi ingenti ed è impensabile non essere assicurati sul valore della commessa», continua. «In settembre abbiamo spedito in Cile un ordine del valore di 1,4 milioni».

Come evidenziano anche da Sace, che con Simest costituisce il polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo Cassa depositi e

prestiti, con uffici veneti a Venezia e Verona, la possibilità di assicurarsi contro il mancato incasso della fornitura di impianti, ha consentito alla Spa di Colognola di offrire al proprio cliente cileno soluzioni di pagamento competitive.

«La nostra propensione spinta all'export ci induce a ricercare continuamente soluzioni che riducano drasticamente il rischio Paese», conclude Quinto, «ed in questo senso la partnership con Sace si è finora dimostrata preziosa». ●



In quell'area Paesi interessanti: balzo demografico e di consumi di cibi confezionati»

SIMONE QUINTO
CFO DEL GRUPPO UTECO