

# Non si può vivere di solo export

Il punto di Federico Damiani sulla situazione del mercato interno, e le possibili soluzioni in materia di politica aziendale. «I buoni progetti imprenditoriali, competenze e ricerca ormai non bastano più»

Rema Monreale

**I**l nostro non è un paese per piccoli imprenditori. È la conclusione in cui molti titolari d'azienda potrebbero riconoscersi. E non si tratta solo di quelli più sensibili al momento recessivo in atto. La stessa analisi, infatti, è condivisa da imprese in salute, anzi in crescita. Come la Elit, che nella produzione di convertitori di potenza basa il suo sviluppo. Eppure, Federico Damiani, alla guida dell'azienda piacentina, non vede nessun motivo per essere contento. «Malgrado la situazione positiva per Elit – dice Damiani –, non mi sento di gioire: mentre il mercato estero è in continua crescita, la situazione sul mercato interno è catastrofica. Per riscuotere i crediti, per esempio, bisogna aspettare anche diciotto mesi, pur con un decreto ingiuntivo esecutivo. Le banche dovrebbero fare il mestiere di prestare i soldi a chi ha un progetto valido. Invece giocano con la finanza ed entrano in partecipazione con aziende manifatturiere alterando il gioco. Eppure, esiste una moltitudine di piccoli imprenditori per i quali la soddisfazione di creare e produrre fa quasi dimenticare di vivere in un paese che sembra non volerli».

La strategia con cui il team di Damiani ha affrontato il collasso nel mercato interno, corrobora la tesi iniziale. «Ridurre al minimo l'esposizione finanziaria verso i clienti, con particolare attenzione verso i clienti italiani: questo è uno dei modi con cui ci difendiamo. Nei mercati esteri, infatti, non rileviamo problemi: in questo momento stiamo lavorando

molto in Medio ed Estremo Oriente, cercando di consolidare i risultati raggiunti». Export a parte, uno dei motivi del successo della Elit è sicuramente l'alta specializzazione del settore in cui opera, la cui conoscenza anche solo di base non è appannaggio di tutti. «Gli apparecchi elettrici industriali – spiega Damiani – in Italia sono generalmente alimentati a 400V 50Hz. In altri paesi le tensioni industriali variano da 200 V a 600V con frequenze di 50 o 60Hz. Allo scopo di alleggerire le apparecchiature montate a bordo di



aeroplani o navi, in questi mezzi la frequenza della tensione di alimentazione è di 400Hz: pertanto, trasformatori e motori hanno dimensioni di circa la metà di quelle degli stessi apparecchi a 50 o 60Hz.

Sono due, quindi, i principali campi di applicazione dei convertitori di frequenza: rendere possibile il funzionamento di apparecchiature previste per una certa tensione e frequenza, in luoghi dove la tensione e frequenza sono differenti, e alimentare a terra aeroplani o navi da banchina che utilizzano apparecchiature a 400Hz. In questo modo si evita di utilizzare i generatori di bordo riducendone la manutenzione e limitando nel contempo l'inquinamento in aeroporto o porto, dato che questi mezzi dovrebbero utilizzare generatori alimentati da derivati del petrolio. Le potenze richieste sono comprese tra i 5kVA e i 300kVA. Applicando la stessa tecnologia Elit costruisce regolatori a corrente costante per l'illuminazione pubblica».

Alcune delle principali realizzazioni della società emiliana sono convertitori per l'aviazione e per la marina, sia civile che militare, per l'alimentazione di apparecchiature destinate all'esportazione o di importazione, per il collaudo di apparecchiature. «Elit – ricorda Damiani – è nata come costruzione di Ups di media e grossa po-

**“Ridurre al minimo l'esposizione finanziaria, con particolare attenzione verso i clienti italiani: siamo costretti a difenderci così”**

tenza. Tuttora è sul mercato con tutta la gamma di potenze ed è presente specie nella produzione di Ups speciali».

Quella di Damiani è un'azienda familiare con un know-how, che le consente di sviluppare in proprio nuovi prodotti. «Ma il fatto di avere un know-how interno, a livello europeo, è penalizzante riguardo l'accesso alle risorse finanziarie stanziata dalla Comunità Europea per la ricerca. La Pmi autosufficiente, infatti, non fattura e quindi non quantifica il proprio sforzo in ricerca. La multinazionale, invece, si appoggia a uffici esterni che quantificano il proprio lavoro, permettendo così l'accesso ai fondi Ce. Ciononostante, continueremo il nostro impegno per l'innovazione: adesso, per esempio, stiamo lavorando sulla riduzione dei consumi energetici delle nostre apparecchiature e la riduzione dell'inquinamento elettrico prodotto».