

ECONOMIA



INQUADRA IL QR CODE
con il tuo smartphone:

ti collegherai alla pagina
del nostro giornale dove troverai
tutti gli indici di borsa aggiornati



Totale

L'azienda di Villesse ha acquisito il 75% del capitale del proprio distributore, dando vita alla Pex L'ad Budinich: «In cinque anni 10 milioni di fatturato locale. Il Mercosur semplificherà il lavoro»

Cortem Group in Brasile crea una nuova società «È un mercato enorme»

L'OPERAZIONE

Giorgia Pacino / VILLESSE

Cresce ancora oltreoceano il Gruppo Cortem. L'azienda di Villesse, specializzata in apparecchiature elettriche antideflagranti per ambienti a rischio esplosione e incendio, ha appena dato il benvenuto nel gruppo alla nuova controllata Pex - Protection Ex di San Paolo, in Brasile, frutto dell'acquisizione del distributore locale Lumens.

Il gruppo goriziano è infatti entrato con una quota del 75% nel capitale della società brasiliana, con cui già da anni collaborava. Un investimento - il cui ammontare non è stato reso noto - da cui il gruppo si attende una crescita significativa: l'obiettivo è arrivare in cinque anni a un fatturato locale di almeno 10 milioni di euro. «Il Brasile è un mercato enorme», spiega l'amministratore delegato di Cortem, Michele Budinich. «Già da tempo abbiamo investito nelle certificazioni brasiliane dei nostri prodotti e per anni abbiamo provato a sviluppare commercialmente questo mercato anche dall'Italia, nonostante dazi e altre restrizioni. Abbiamo poi compreso che il modo giusto per farlo era appoggiarsi a un partner locale».

Da qui l'operazione e la costituzione della nuova società, che va ad aggiungersi alle altre cinque controllate dal gruppo goriziano. Tra i primi al mondo nella produzione di illumi-



L'impianto di verniciatura della Cortem, a Villesse

La Protection Ex si aggiunge alle sedi di Dubai, Buenos Aires e Singapore. Nel mirino anche il Nord America

Il gruppo ha chiuso il 2024 con 57 milioni di fatturato. Nel 2025 si attende un'ulteriore crescita specie in Medioriente



MICHELE BUDINICH
AMMINISTRATORE DELEGATO
DI CORTEM GROUP

nazione a led e quadri elettrici per impianti industriali, Cortem Group nel 2024 ha registrato un fatturato consolidato di 57 milioni con un margine operativo lordo di 9,7 milioni, un tasso annuo di crescita del 7,3% e una posizione finanziaria netta positiva per 1,2 milioni. «Nel 2025 ci aspettiamo un'ulteriore crescita più che un consolidamento, sia sulla parte Italia sia su alcune consociate», anticipa l'ad. «Per la natura del nostro mercato, il Medioriente traina molte iniziative locali e internazionali, anche da parte di società che operano in Europa e in Usa».

Non è quindi un caso se, oltre a Elfit, la storica fonderia di Villesse a cui è demandata tutta l'attività di raccorderia elet-

trica destinata all'industria pesante ed al settore Oil & Gas, le altre controllate del gruppo hanno tutte sede all'estero. Cortem è presente negli Emirati Arabi dal 2006, dove opera dal 2015 tramite la società sorella Cortem Gulf Fzco con un'area di assemblaggio e controllo finale. In Argentina il centro The Ex Zone è attivo dal 2003 a Buenos Aires. Infine, a Singapore nel 2016 è nata Cortem Elfit South East Asia, stabilimento produttivo da 700 metri quadrati in cui vengono effettuate lavorazioni meccaniche e operazioni elettriche.

Ora lo sbarco anche in Brasile. La nuova compagnia vanta uno spazio di 600 metri quadrati e una squadra di dieci professionisti qualificati nel quartier generale di São Bernardo do Campo, a San Paolo. Al momento si occuperà di attività di piccolo assemblaggio e distribuzione. «Ampliare anche alla produzione è una possibilità, ma molto dipenderà dai volumi e dalla situazione dei dazi. Ecco perché guardiamo con favore alla possibilità che si concretizzi l'accordo sul Mercosur: per noi sarebbe un'enorme semplificazione», prosegue Budinich. «In passato abbiamo avuto buone opportunità con commesse su grandi progetti, negli ultimi anni sono state un po' meno. Ora ci aspettiamo che questo investimento ci consenta di tornare a crescere nel Paese».

La strategia di espansione internazionale è una scelta chiara del gruppo, che sta valutando un cambio nel modello operativo: dalla distribuzione centralizzata dall'Italia in tutto il mondo a una presenza sempre più locale nei mercati strategici. «Con l'attuale clima di incertezza geopolitica, essere presenti in più Paesi può aiutare». Altre aree nel mirino? «Il Nord America resta una regione interessante, anche se la questione dazi ci ha fatto rallentare su alcune idee. Anche il Far East, dove siamo già presenti con una sede a Singapore, è una zona in cui vorremmo estendere di più il mercato a cui possiamo accedere. E poi c'è l'Europa: un mercato importante in cui stiamo investendo molto a livello di struttura commerciale». —