

«LE PMI COMASCHE CON NOI ALL'ESTERO»

Alessandro Gelli, direttore di **Promos Italia**, sulle nuove rotte dell'export
«Ue, Stati Uniti, Cina e Canada mercati top. Cresce l'India, Russia in crisi»

MARILENA LUALDI

Tra le 83mila le imprese che esportano in Lombardia, quasi il 10% è di Como. E molte di loro vengono accompagnate da **Promos** - oggi diventata **Promos Italia** - all'estero.

Una missione importante, perché l'export cresce (a Como nel terzo trimestre 2018 ancora +3,7%) ma con minor slancio. Ecco come saranno i mercati secondo **Alessandro Gelli**, direttore di **Promos Italia**.

Qual è il valore aggiunto di Promos Italia per le imprese?

Promos Italia è una struttura che permette al sistema camerale di rafforzare il proprio ruolo istituzionale a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese, mettendo a fattor comune esperienze e competenze di ciascuna realtà territoriale dedicata. La capacità di ascolto dei territori e delle esigenze delle sue imprese è da sempre una peculiarità del mondo camerale.

La nostra attività sarà realizzata facendo sistema e coinvolgendo tutti gli stakeholder e le altre istituzioni. Una metodologia intrinseca al sistema camerale e consolidata, che funziona efficacemente anche sul territorio comasco. **Promos Italia** manterrà salde le relazioni locali sviluppate da **Promos Milano**, in particolare con la **Camera di commercio** di Como nell'ambito del progetto **Clab**, che durante gli ultimi 24 mesi ci ha permesso di aprire le porte dei mercati internazionali a 300 imprese.

Ci può fornire un quadro dei paesi e dei settori trainanti per il Made in Italy?

I mercati trainanti restano quelli tradizionali: paesi Ue, Stati Uniti, Cina e Canada, ma vanno evidenziate realtà come l'India, verso cui le nostre esportazioni nei primi nove mesi del 2018 sono cresciute di oltre il 12% o l'Asia centrale, che ha fatto segnare una crescita di quasi il 20%.

L'export italiano continua ad essere guidato dal settore manifatturiero, soprattutto da macchinari, moda, mezzi di trasporto e metalli. I macchinari nei primi 9 mesi del 2018 hanno raggiunto quasi i 60 miliardi (+1,4% rispetto ai primi 9 mesi del 2017), seguiti da abbigliamento e tessile con 39 miliardi (+2,3%) e mezzi di trasporto con 38,8 miliardi (+2,2%). Le criticità? Ogni mercato richiede una conoscenza approfondita per poter essere approcciato con successo e spesso all'interno di piccole aziende non esiste una figura con competenze da export manager.

Importante essere seguiti nella valutazione delle potenzialità del prodotto in una dimensione internazionale, nell'individuare il mercato migliore e affiancarli nella ricerca della giusta controparte, fornendo tutte le informazioni necessarie sugli aspetti economici, burocratici e culturali.

Il 2019 è iniziato nel segno dell'incertezza: quali sono i mercati preoccupano e quali ci sorprenderanno?

Da qualche anno a livello internazionale regna l'incertezza, ma questa fase non ha comportato significative ricadute.

Qualche difficoltà si sta registrando in Russia e la decisione dell'Ue di prolungare di altri sei mesi le sanzioni nei confronti di

Mosca non aiuta. Così come rappresentano delle incognite sia l'andamento del cambio euro-dollaro, sia il ritorno alla ribalta delle politiche di import substitution attraverso i programmi adottati soprattutto in Cina, India e Stati Uniti, dopo l'avvento di Trump. Dall'altro lato, gli investimenti sono ripartiti, accompagnati dal recupero del prezzo di diverse materie prime e gli ultimi accordi commerciali Ue hanno contribuito a rafforzare le relazioni commerciali verso ovest, con Canada, Messico e paesi Mercosur, ed est, con Giappone, India e paesi Asean.

Quale sarà l'effetto Brexit?

La Brexit ha avuto un impatto sulla crescita del Pil del Regno Unito, aumentato solo dell'1,4% nel 2018, dato più basso dal 2012, e sulla sua domanda di beni. Questo dato spiega anche la modesta performance delle vendite di beni made in Italy verso Londra, cresciute solo dello 0,8% nell'ultimo anno e il trend nel 2019 non si discosterà molto.

Detto ciò, i dati relativi alla Lombardia, rispetto al contesto nazionale restano buoni, nei primi 9 mesi del 2018 infatti, oltre il 26% dell'interscambio commerciale tra Italia e Regno Unito è passato per la Lombardia, con quasi 4 miliardi di export e 3 miliardi di import. Ritengo che non ci debba essere un eccessivo allarmismo. Inoltre, credo che la Brexit possa



Peso: 40%

rappresentare una grande opportunità per la Lombardia e per l'Italia per l'incremento degli investimenti diretti esteri.

Il mobile ha sofferto in questi anni il calo della Russia: si riprenderà?

Si è già ripreso. Dopo cinque anni difficili segnati da una decrescita, l'export del comparto verso la Russia ha fatto segnare +3,3% rispetto al primo semestre 2017. Testimonia la forza del settore e il valore dei prodotti made in Italy, capaci di mantenere un posizionamento sul mercato, nonostante le contingenze negative. E ritengo che questa crescita continui nei prossimi mesi.

E l'ascesa della Cina, per la Brianza primo cliente?

Il distretto del legno e arredo della Brianza è ai primi posti nella

classifica dei distretti italiani per esportazioni verso la Cina.

Il consumatore cinese di fascia medio-alta ha imparato ad apprezzare la qualità del made in Italy e i prodotti brianzoli sono un fiore all'occhiello. Ma il comparto ha fatto registrare una significativa ripresa della domanda in molti mercati del lusso, come Qatar, Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita, Stati Uniti e Australia. Segnali decisamente confortanti per un settore che resta trainante.

Come aiuterete le piccole aziende?

Il nostro obiettivo è supportare le imprese in tutto il percorso di internazionalizzazione, rivolgendoci sia a quelle che già esportano, sia a quelle che intendono avviare questo processo. Lo facciamo garantendo informazioni qualificate e formazione specia-

lizzata, orientandole sui mercati più adatti al loro prodotto e pianificando assieme la giusta strategia per un'azione efficace e con il minor rischio possibile. In una seconda fase poi, individuamo la giusta controparte nel mercato e seguiamo l'avvio della relazione con gli operatori locali. Inoltre, stiamo sviluppando servizi relativi a temi centrali come il digital export e la blockchain.

LA SCHEDA

LA SOCIETÀ

Promos Italia Scrl è la nuova struttura del sistema camerale italiano a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese. La società si rivolge a un bacino potenziale di 600mila imprese. Alla direzione della società è stato nominato **Alessandro Gelli**, che nel corso degli anni ha ricoperto incarichi dirigenziali in società internazionali con sede negli Emirati Arabi, in Germania e nei Paesi Baltici.

«Effetto Brexit Continuerà la bassa crescita del Regno Unito»

«Il legno-arredo ai primi posti nelle relazioni con la Cina»



Alessandro Gelli

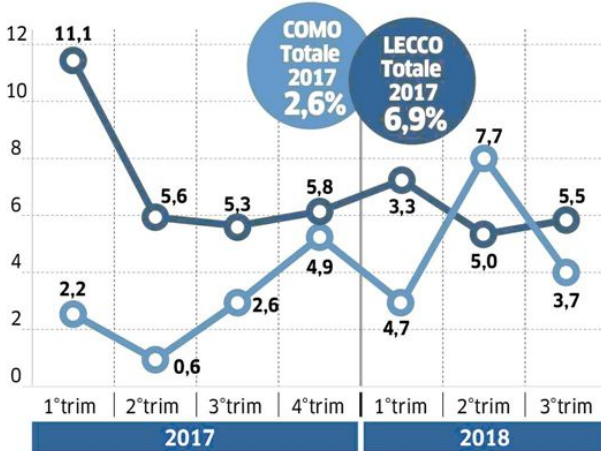


Peso:40%

Como e Lecco sui mercati esteri

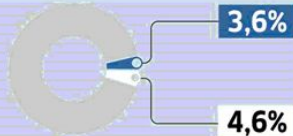
Valore delle esportazioni:

variazioni tendenziali e quote provinciali



PERCENTUALE QUOTE LOMBARDIA

LECCO
COMO



FONTE: Elaborazione Unioncamere Lombardia su dati ISTAT

Il settore manifatturiero (primi 9 mesi 2018)



L'EGO - HUB



Peso:40%