

Missione Russia, obiettivo raggiunto

Pubblicato: Giovedì 16 Aprile 2009



La Russia è vicina.

Il bilancio della trasferta di sistema organizzata dal 5 al 9 aprile da Governo, Confindustria, Ice e Abi, ha numeri imponenti. L'iniziativa ha coinvolto **500 aziende italiane** e **900 imprenditori** che hanno avuto la possibilità di conoscere 283 imprese russe dando vita a 6.500 incontri di business faccia a faccia. Una lista a cui si deve aggiungere la presenza di 15 istituti bancari e 39 tra enti e associazioni industriali: e tra queste, in un ruolo per di più di primo piano, c'era anche l'Unione degli Industriali della Provincia di Varese, con i suoi vertici e con 21 imprenditori.

Con una media di 15 incontri ad azienda, i colloqui faccia a faccia che il sistema manifatturiero varesino ha avuto con imprese russe **sono stati almeno 300**: «il che non significa, ovviamente, che si è tornati indietro con i soldi, e nemmeno con i contratti firmati – precisa **Carlo Gallazzi**, presidente di Provex, consorzio import export legato ad Univa, tra i partecipanti alla missione – ma certamente per gli imprenditori è stata un'esperienza importante, con contatti concreti».

La Russia, però, è una scoperta per la maggior parte degli imprenditori italiani che hanno partecipato alla missione, ma non per i varesini: è un paese infatti su cui l'Unione Industriali ha impostata da tempo una attività concreta, culminata nel 2005 nell'inaugurazione di PuntoRussia. Una sede di rappresentanza che le imprese varesine intenzionate a sbarcare sul mercato «possono utilizzare per attività di presentazione e promozione dei propri prodotti, per la ricerca di partner commerciali, per l'organizzazione di eventi su singoli prodotti, per la partecipazione a rassegne espositive in loco, per la consulenza anche con il supporto di esperti russi del settore» ha spiegato **Michele Graglia**, presidente di Univa.

Ad oggi il PuntoRussia ha coinvolto a vario titolo 30 imprese di vari settori produttivi. Quelle che operano, invece, in modo sistematico e continuativo sono 12, tutte del tessile-abbigliamento. Piccole e medie imprese che operano abitualmente con i mercati esteri e che esportano il 40% del fatturato totale in media, **mentre il fatturato delle aziende varesine in Russia, nel frattempo, è passato da 60 a 200 milioni di euro**, in un arco di tempo che va dal 2003 al 2008.

Tutti numeri che Michele Graglia ha reso noti anche a Mosca durante il suo intervento di lunedì 6 aprile al World Trade Center della capitale russa, quartier generale della Missione, di fronte ad una platea di quasi 600 persone.



«La Missione – ha commentato Michele Graglia – è stata del tutto positiva. Vi hanno partecipato i massimi esponenti del governo italiano e russo. E a questo proposito va sottolineata la presenza del Primo Ministro **Vladimir Putin** che non ha voluto mancare all'appuntamento, nonostante l'assenza dell'ultimo minuto del Presidente del Consiglio Silvio Berlusconi, a causa del tragico terremoto in Abruzzo. L'atteggiamento del Premier russo, non dovuto dal punto di vista dell'etichetta diplomatica, dimostra quanto la Russia consideri l'Italia un partner commerciale strategico e privilegiato, oltre che un Paese amico al quale stare al fianco nel momento del bisogno».

Quello di Graglia non è stato l'unico intervento del sistema varesino inserito nel programma ufficiale della missione: l'8 aprile a San Pietroburgo ha parlato anche – unico accademico italiano della missione e dell'incontro – il Rettore dell'Università Carlo Cattaneo LIUC **Andrea Taroni**, che ha tenuto una relazione per presentare agli imprenditori italiani e russi e alle autorità della regione l'accordo stretto di recente dall'Università di Castellanza con la St. Petersburg State Economics and Finance University. «Abbiamo avviato i primi contatti con quello che è ritenuto uno dei più importanti poli di ricerca della Federazione Russa nel corso del 2008 – spiega Andrea Taroni – E a febbraio 2009 siamo arrivati alla conclusione di un accordo di collaborazione nell'ambito dell'insegnamento e della ricerca».

Un accordo il cui scopo è quello di avviare vari progetti, tra cui attività di ricerca comune e di pubblicazione, sviluppate attraverso la collaborazione tra docenti; lo scambio di studenti universitari che stanno seguendo un dottorato di ricerca; scambio di informazioni e materiali accademici di interesse comune; lo scambio di studenti per lezioni, seminari, conferenze, simposi, condivisioni di idee e progetti; master per la formazione di manager da inserire nelle imprese. «E che ha portato anche noi accademici ad avere degli incontri "B to B" come è successo tra gli imprenditori. In particolare con la facoltà di filosofia, che ha un corso di cultura italiana e vuole coinvolgere realtà locali per esperienze "dal vivo" per i loro studenti».

In ogni caso, una missione commerciale così imponente che ha visto grande partecipazione, accordi "testimonial" (come quelli sul gas o sugli elicotteri, protagonista la nostra AgustaWestland) e stuoli di incontri ha un'importanza e una finalità precisa: «La grande partecipazione e l'interesse sono elementi che devono essere tradotti in benefici concreti anche per le piccole e medie imprese del territorio. Realtà che per trovare visibilità in un mercato così vasto come quello russo non possono che puntare sull'aggregazione». È questa la sfida precisa che si apre dopo una missione del genere per Carlo Gallazzi, Presidente del Consorzio export-import Provox, legato all'Unione Industriali «Ora le piccole aziende della provincia di Varese devono riuscire ad aggregarsi su obiettivi comuni: solo così si potranno raggiungere importanti risultati in un Paese per noi, sì promettente, ma anche lontano per il tessuto produttivo locale».

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

