

Dalla Turchia alla Romania le opportunità per le imprese varesine

Data : 17 gennaio 2013



La vocazione **all'internazionalizzazione** delle imprese varesine avrà un banco di prova speciale venerdì 18 gennaio a Malpensafiere dove sarà presentato il progetto **“Doing Business”**. Gli imprenditori varesini incontreranno i **cinque segretari generali delle Camere di Commercio italiane all'estero di Istanbul (Turchia), Belgrado (Serbia) Salonico e Atene (Grecia), Bucarest (Romania) e Sofia (Bulgaria)**.

Il progetto “Doing Business” rientra in uno specifico focus del **Fondo Intercamerale Italiano**, quello dei Balcani e del Mediterraneo, aree su cui le camere di commercio italiane, Unioncamere e il ministero dello Sviluppo Economico hanno già svolto e svolgono tuttora un'intensa attività di promozione e di sviluppo di forme di partenariato. Un'attenzione ancor più rilevante per le nostre imprese alla luce delle opportunità che offrono le politiche di sviluppo avviate dalla Commissione Europea nei confronti di questi Paesi.

L'Italia è il primo partner commerciale della **Grecia** (e secondo fornitore a brevissima distanza dalla Germania con il 9,3% del mercato). I principali prodotti importati dall'Italia sono: macchine ed attrezzature industriali, mezzi di trasporto, minerali, prodotti chimici e affini, prodotti agroalimentari. **Marco Della Puppa segretario generale della Camera di Commercio italiana di Salonico e Atene:** «I settori che potranno interessare le aziende varesine sono sicuramente l'automotive e la componentistica, il metalmeccanico e il metallurgico, l'arredamento e le energie rinnovabili. Il valore aggiunto che possiamo dare come camere di commercio italiane all'estero è il fatto di essere radicati sul territorio, aspetto che facilita molto le imprese italiane che anziché andare in avanscoperta da sole possono contare su una serie di informazioni e servizi qualificati. Accompagnamo le aziende che ci chiedono di trovare partner commerciali, formare joint venture o insediare nuove attività produttive. **In questo momento di crisi, in Grecia ci sono grandi opportunità** perché c'è stata una scrematura tra le aziende e quindi c'è la necessità di ristrutturare la rete industriale. È un paese che ha ancora una burocrazia piuttosto invasiva, ma su questo aspetto la nostra struttura può esercitare un'azione

forte nei confronti dei governi locali. Spesso nei bandi comunitari le imprese italiane si presentano già con un partner greco, mentre sarebbe meglio che si rivolgersero prima alle camere di commercio per avere informazioni fresche e di prima mano».

L'Italia è il quarto partner commerciale della **Turchia** (e quinto fornitore con circa il 5,7% del mercato). I principali prodotti importati dall'Italia sono quelli metallurgici, prodotti chimici, macchine e mezzi di trasporto, prodotti di metallo. **Fatih Aycin (foto sopra) segretario generale della Camera di Commercio italiana di Istanbul**: «La Turchia è un paese in forte crescita economica e demografica, due aspetti che sono legati tra loro soprattutto in prospettiva. I settori che possono interessare le aziende varesine sono quelli dell'automotive, della metalmeccanica e dell'elettrodomestico. I rapporti con la Camera di Commercio di Varese sono ottimi: abbiamo organizzato una prima missione in Turchia ed è andata così bene che abbiamo deciso di farne una seconda settimana prossima. Inoltre gli enti camerali di Varese e Istanbul stanno facendo un accordo per offrire servizi comuni alle imprese. Perché venire in Turchia? Perché c'è un mercato formato da **75 milioni di persone**, con una crescita annua della popolazione pari all'1,5 per cento, si raggiungerà quota **100 milioni di persone** nei prossimi vent'anni. Da noi si celebrano 400 mila matrimoni all'anno, l'età media della popolazione è di 28 anni, giovani istruiti e votati alla tecnologia. Un mercato, dunque interessante, se si pensa ad esempio che oggi c'è una automobile ogni 4 persone e nei prossimi anni questo rapporto raddoppierà. Dall'Italia partono **16 voli al giorno alla volta di Istanbul**, di cui quattro da **Malpensa**, un viaggio breve considerato che solo due ore e mezza vi separano dalla porta dell'Oriente. Stiamo parlando della sedicesima potenza economica mondiale, ma il programma di questo governo è entrare nei primi dieci entro il 2023».

L'Italia è il secondo partner commerciale della **Romania** e secondo fornitore dopo la Germania con l'11,4% del mercato. I principali prodotti importati dall'Italia sono quelli dell'abbigliamento, metalli e prodotti in metallo, macchinari e apparecchi per l'industria, agroalimentare. **Adrian Dimache segretario generale della Camera di Commercio italiana di Bucarest**: «Tra i settori che possono interessare maggiormente le imprese varesine c'è anche quello delle energie rinnovabili, perché in questo momento ci sono incentivi interessanti che tra l'altro non vanno a gravare sul bilancio dello Stato. Quindi fotovoltaico, biomasse, la cogenerazione a gas, l'hardware elettrico e l'alta tensione, insomma **l'energia in generale** serve alla **Romania** che deve ristrutturare il proprio mix energetico. Un altro settore strategico è l'agricoltura e l'indotto a monte: dai macchinari ai sistemi di irrigazione fino ai silos per lo stoccaggio dei prodotti e dei mangimi, tutto questo serve per mettere l'agricoltura rumena al passo con i tempi. Uno dei grossi problemi è il frazionamento dei terreni, avvenuto dopo la restituzione delle terre ai contadini con piani catastali a dir poco fantasiosi che di fatto hanno bloccato la coltivazione intensiva. Ci sono già imprenditori italiani che coltivano in modo moderno tenute di 3 mila, 4 mila ettari. Problemi particolari non ce ne sono, **bisogna adattarsi alla mentalità** e alla cultura dei rumeni. È indubbio che ci siano delle rigidità ma bisogna assumerle come date. Si possono superare se ci si interfaccia in modo corretto con le persone, sapendo che è importante costruire un rapporto dignitoso con i lavoratori. Ci sono settori caldi in cui il "padron", così in rumeno si chiama l'imprenditore, deve cercarsi il lavoratore e contenderselo con altri imprenditori. Le opportunità ci sono anche a livelli più alti, ad esempio è ormai riconosciuto il valore professionale degli ingegneri rumeni e ci sono molte società italiane che formano unità per fare progettazione evoluta».

L'Italia è il quarto partner commerciale della **Bulgaria** (e quarto fornitore con un +17,6% sull'anno precedente). I principali prodotti importati dall'Italia sono: macchine e macchinari industriali, abbigliamento, prodotti agroalimentari e tessili. **Rosa Cusmano segretario generale della Camera di Commercio italiana di Sofia**: «Quello del legno e del mobile sono settori ricchi di opportunità per la cooperazione produttiva. Cerchiamo di individuare aziende che trasferiscano in Bulgaria know-how e tecnologie italiane. Anche l'agricoltura, nonostante il calo della produzione degli ultimi anni, resta un settore molto importante a cui la Ue ha destinato fondi. L'energia in genere e le rinnovabili sono attrattive per gli investimenti esteri anche se c'è stato uno stop degli incentivi a cui il governo sta comunque lavorando. C'è un **sistema fiscale incentivante** e si stanno facendo grossi investimenti in infrastrutture pesanti finalizzati all'interscambio commerciale con l'Italia. E poi, aspetto non secondario, per raggiungere la Bulgaria ci si impiega solo un'ora e 40 minuti di aereo. L'imprenditore italiano deve conoscere il mercato locale ecco perché è molto importante che venga accompagnato dalle istituzioni presenti come le camere di commercio italiane all'estero. La lingua in alcuni momenti può essere un ostacolo per chi vuole inserirsi in quel mercato, ma noi forniamo un ottimo servizio interpreti grazie a un delegato della camera di commercio. La burocrazia deve essere snellita, è vero, ma la Bulgaria si sta conformando agli standard internazionali. Ad esempio, è stato istituito il registro delle imprese, mentre prima la registrazione si faceva in tribunale. Sono segnali importanti di cambiamento».

L'Italia è il secondo partner commerciale della **Serbia** (e terzo fornitore con circa l'8,9% del mercato dopo Russia e Germania). I principali prodotti importati dall'Italia sono i veicoli e i mezzi di trasporto, le macchine industriali, i prodotti di metallo e tessili. **Oliver Lepori segretario generale della Camera di Commercio di Belgrado**: «Anche nel 2012 l'Italia si è rilevata un importantissimo partner commerciale per la Serbia in settori come l'automotive, la componentistica, il metalmeccanico, l'energia e l'agricoltura. In questo momento sono associate alla nostra Camera di Commercio **150 imprese** che danno lavoro a 22 mila dipendenti serbi. L'automotive vanta una collaborazione che risale fin dal dopoguerra, già nel 1953 c'erano progetti in questo settore, e **Pininfarina con il progetto Yugo** è stato uno degli artefici di questa collaborazione. Oggi ci sono **600 aziende italiane attive** che è una grande percentuale per un paese di sette milioni di abitanti. C'è una presenza importante di gruppi bancari come **Intesa e Unicredit**, sul comparto assicurativo ci sono **Generali e Fondiaria** e poi ci sono contatti culturali, l'amore per il cibo e il vino italiani. Insomma, c'è una grande tradizione di collaborazione tra i due paesi. Le richieste che fanno gli imprenditori riguardano la ricerca di partner commerciali, la costituzione di joint venture è agevolata da una pressione fiscale e tributaria tra le più basse d'Europa, a cui si aggiunge una forza lavoro ben istruita e molto qualificata. C'è un tessuto imprenditoriale fortemente internazionalizzato e gli imprenditori serbi si sono ulteriormente formati grazie alla presenza di partner e gruppi internazionali come **Fiat, Bosch e Michelin**. L'agenzia serba per gli investimenti gestisce in media un progetto italiano alla settimana».