

Incontro al vertice tra Unione Industriali varesina e Agenzia ICE

Pubblicato: Venerdì 19 Luglio 2013



«Se l'ICE (Istituto per il commercio estero, ndr), oggi sotto forma di Agenzia, è rinato, lo si deve anche a Confindustria. La sua soppressione era risultata incomprensibile, in un momento nel quale tutti riconoscono l'importanza per le imprese italiane di andare alla ricerca di nuovi mercati, nel mondo. **La spending review deve essere fatta in modo intelligente.** Tra le tante spese correnti che il Paese sostiene, ve ne sono sicuramente alcune che possono e devono essere ridotte o evitate. Ma, certamente, non quelle legate alla promozione all'estero del made in Italy». Ha esordito così il presidente dell'Unione degli Industriali della Provincia di Varese, **Giovanni Brugnoli, incontrando quest'oggi il direttore generale dell'Agenzia ICE, Roberto Luongo**, che nella sede di Gallarate dell'Unione Industriali ha, da un lato, illustrato il Piano Promozionale ICE per il 2013-2014 e, dall'altro, ha potuto ascoltare dalla viva voce degli imprenditori presenti, quelli che hanno frequentemente rapporti con l'Agenzia, suggerimenti utili a migliorarne l'attività.

«Non ci nascondiamo – ha proseguito il presidente Brugnoli – che in passato vi siano state lamentele sull'ICE. Anche tra gli imprenditori varesini si erano registrate criticità per i servizi erogati dalla vecchia struttura. Così come non si possono sottacere, invece, le attestazioni di soddisfazione. Oggi l'ICE rinasce sotto un'altra configurazione giuridica e operativa, che promette di fare meglio e questo incontro con il Direttore Generale dell'Agenzia è un importante segnale della volontà di confrontarsi con gli operatori economici che abitualmente fanno ricorso ai servizi dell'ICE per migliorare l'attività, renderla ancor più confacente alle esigenze delle imprese e, soprattutto, agli obiettivi che le stesse intendono perseguire».

Il Direttore Roberto Luongo, dal canto suo, ha sia tracciato le linee fondamentali dell'attività promozionale per il 2013-2014, sia illustrato l'attività quotidiana dell'Agenzia, nei suoi uffici collocati in Italia e nei ben 65 uffici all'estero, evidenziando alcune differenze sostanziali rispetto all'attività svolta da omologhe agenzie presenti in altri Paesi industrializzati.

«**In Italia – ha riferito in proposito – sono 210.000 le imprese che esportano** (cresciute di 10.000 nel 2012 rispetto al 2011). **In Germania, 60.000, in Francia, 50.000, nel Regno Unito meno di 50.000, in Spagna 40.000.** Noi abbiamo quindi una gran quantità di imprese, soprattutto di piccola e media dimensione, che sono attive all'estero anche se con fatturati modesti. Se da un lato ciò è confortante, dall'altro per l'Agenzia ICE comporta una moltiplicazione degli sforzi per soddisfare la gran quantità di richieste di aiuto che le pervengono. Inoltre, a fronte di tale quantità di aspettative, dal 2008 ad oggi le risorse statali messe a disposizione per le attività promozionali è diminuita del 50%, anche se il

Governo attuale è fortemente impegnato a trovare risorse per aumentare la dotazione. L'ICE dispone oggi di 28 miliardi, quando la Spagna ne stanziava 150, la Germania ancora di più».

Che fare allora di fronte a questa carenza di risorse? «L'Agenzia – ha detto il Direttore Luongo – deve necessariamente **concentrarsi sui Paesi emergenti. In effetti, oltre il 50% delle risorse per attività promozionali è appostato su dieci Paesi**, quelli considerati oggi tra i più promettenti. Ma – ha avvertito – ciò non significa affatto che gli uffici dell'Agenzia si stiano ritraendo di fronte alle domande delle imprese». Il Direttore Luongo ha anzi incoraggiato a sottoporre all'Agenzia ogni genere di richiesta, assicurando che, in un ragionevole tempo di pochi giorni, necessario all'occorrenza per documentarsi, una risposta sarà fornita.

Significativa, in proposito, l'osservanza fatta da un imprenditore presente all'incontro, che utilizza da anni, con profitto, i servizi dell'Agenzia. «**L'ICE – ha detto – è uno strumento che occorre imparare a conoscere** e noi italiani abbiamo spesso il vizio di criticare prima ancora di capire». Dallo stesso imprenditore è venuto poi un suggerimento, quello di **indirizzare l'Agenzia verso le attività di scouting sui Paesi emergenti**, un'attività che le PMI hanno difficoltà a compiere in proprio. Roberto Luongo ha accolto con piacere il suggerimento, considerandolo in linea proprio con il proposito di elevare la qualità dei servizi dell'Agenzia rispetto a quelli offerti in passato dall'ICE. Meno informazioni di base, che le imprese del resto possono trovare presso le proprie associazioni e i consorzi-export e più Business Intelligence, più servizi a maggiore valore aggiunto come ad esempio gare internazionali, presentazioni di Paesi di nuova industrializzazione, organizzazione di incontri d'affari, abitudini commerciali, modalità di investimento all'estero, assistenza su controversie commerciali, e altro ancora.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it