

Internazionalizzazione. La struttura dovrà essere meno burocratica e avere una maggiore presenza di funzionari all'estero

Ice 2 pronto a risorgere più snello

Catia Polidori: «Entro ottobre prevediamo di inserire nel Ddl competitività le prime misure»

Gerardo Pelosi
ROMA.

Ci saranno alcuni box vuoti nella grande area fieristica che, da mercoledì prossimo, ospiterà a Mosca il salone internazionale del mobile. Sono i box che l'Ice aveva previsto di mettere a disposizione di aziende italiane con un contributo pubblico di 500mila euro. Chi ha la forza per andare da solo ci andrà. Gli altri resteranno a casa. E, di questi tempi, una simile rinuncia può significare perdere commesse e posti di lavoro. È solo l'ultimo, più tangibile effetto dell'entrata in vigore della legge 111 del 15 luglio 2011 che ha soppresso, con un tratto di penna, l'Istituto del commercio con l'estero.

«Ormai è chiaro a tutti - afferma Catia Polidori, sottosegretario al Commercio estero - è stato un errore sopprimere l'Istituto senza avere individuato uno strumento alternativo per il sostegno pubblico alle imprese; esigenza manifestata da tutti gli imprenditori nei sei tavoli settoriali che hanno posto le basi per la riunio-

SNAIDERO (FEDERLEGNO)

«Il fattore tempo è determinante: occorre che si faccia in fretta perché gli altri vanno avanti e noi restiamo fermi»

ne degli stati generali del commercio estero del 28 e 29 ottobre».

Ma per far decollare l'Ice 2 il sottosegretario Polidori vuole muoversi con cautela, senza passi affrettati. «Entro ottobre - osserva la Polidori - prevediamo di inserire nel Ddl competitività le prime misure per l'identikit della nuova Ice; lo strumento, agenzia o altro, dovrà essere snello e meno burocratico, con maggiore presenza all'estero rispetto alla rete italiana dove oggi lavorano quasi 500 dei 650 addetti, troppi per un istituto che deve guardare alla dimensione internazionale».

Decisione «avventata e irresponsabile» la soppressione dell'Ice secondo le rappresentanze sindacali di Cgil, Uil e Cisl. Ice con il rischio di produrre guai peggiori ove fosse stata accolta l'idea di una Spa per l'internazionalizzazione. Una tale Spa dovrebbe essere finanziata dai soci e richiederebbe ricapitalizzazioni annuali. Ecco perché i sindacati chiedono almeno di ripristinare temporaneamente il vecchio impianto normativo nominando un amministratore straordinario

salvando così circa 200 iniziative promozionali (già 80 in calendario sono quelle ridimensionate o cancellate).

Dalle imprese è un coro a fare presto. Roberto Snaidero, presidente di Federlegno, segnala la gravità di una situazione che vede molte piccole imprese costrette a ridimensionare la presenza all'estero per l'assenza dell'Ice. «Agenzia o cabina di regia sotto gli Esteri o lo Sviluppo economico - dice Snaidero - basta che si faccia in fretta perché gli altri Paesi vanno avanti e noi restiamo fermi». Alfredo Mariotti, segretario generale di Federmacchine ritiene «essenziale» il supporto di un'entità centrale che abbia dotazione di fondi adeguati, autonomia operativa, possibilità di sovrintendere a tutto il sistema di internazionalizzazione, meno addetti in Italia ed Europa e di più nei mercati emergenti. Il fattore tempo è fondamentale anche per Paolo Bastianello, vicepresidente vicario del Sistema Moda Italia. «Posso capire che si faccia una valutazione attenta sulle linee strategiche del Made in Italy - dice Bastianello - ma lo schema dell'Ice 2 deve essere chiaro almeno per l'estero mentre in Italia non hanno più senso 14 sedi, bastano Roma e Milano e poi individuare i mercati emergenti come Russia, Brasile e Cina e concentrarsi sui settori guida». Un'Ice 2 che possa servire non solo alle piccole imprese ma anche alle banche nelle missioni esplorative. «Ad un grande gruppo come il nostro - spiega Giuseppe Scognamiglio, vicepresidente di Unicredit - l'espansione ai mercati emergenti come la Cina richiede un new entry point con rappresentanti istituzionali e analisti di mercato che aprano le porte del Paese facendoci incontrare le persone chiave».

Ma, in assenza di export promotion, c'è chi sta imparando a nuotare da solo nel grande mare del commercio estero. È il cosiddetto "sistema informale" costituito da associazioni imprenditoriali, di amicizia e cooperazione con molti Paesi, Camere di commercio consorzi, Università. Un meccanismo, rivela Alessandro Franchini, esperto di cooperazione economica internazionale, che vive di risorse private e produce azioni di sistema volte a rafforzare le nostre piccole imprese e sta dando buoni frutti nei Paesi delle primavere arabe. Il marchio di queste iniziative (una adesso è prevista in Afghanistan per il mercato del marmo) è il C2C (Cluster to Cluster), alternativo al B2B (Business to Business).

Il confronto

Il numero di filiali, gli addetti e la spesa degli enti di commercio estero dei principali paesi europei

