

GIOVANNI DA POZZO, presidente **Promos Italia**: «Serve maggiore efficienza, per questo vogliamo superare le divisioni del sistema camerale»

«L'export si consolida con le alleanze»

L'INTERVISTA

Gilda Ferrari / GENOVA

Promos Italia è la nuova struttura del sistema camerale italiano a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese. Nasce dall'accorpamento di un primo gruppo di aziende del sistema - tra cui Promos Milano e Wtc Genova - che negli anni hanno sviluppato know-how in materia. «Il progetto vuole superare le divisioni del sistema camerale, che sono poi quelle tipiche del dna dell'Italia», dice il presidente di Promos Italia, Giovanni Da Pozzo.

Presidente, perché è vantaggioso presentarsi uniti, come sistema Paese, sui mercati internazionali?

«Permette risparmi di scala, efficienza e una migliore organizzazione. Sul mercato internazionale la dimensione italiana è già piccola (si pensi a Cina e Usa) figuriamoci ci presentiamo per territori».

Quali sono i servizi più richiesti dalle imprese?

«Servizi tradizionali come ricerca di partner all'estero (distributori, importatori) e incoming di buyer esteri sul territorio, ma anche servizi nuovi come supporto alla digitalizzazione (e-commerce, posizionamento sui marketplace) e blockchain».

Genova e la Liguria sui

mercati esteri?

«Giovano un ruolo importante, soprattutto legato all'attività marittimo-portuali, che non sono solo industria delle imbarcazioni e delle navi, ma anche logistica, trasporti, infrastrutture e, importantissime, le relazioni. Il sistema camerale genovese è stato tra i primi sostenitori di Promos Italia e il Wtc è una delle aziende con la più solida competenza in materia».

Cosa pensano all'estero del governo italiano che mette in discussione Tav e - in passato - Terzo valico?

«Non ci capiscono, nonostante ci amino moltissimo. L'economia logistica in Italia ha un potenziale enorme, può metterci al centro di un'Europa che guarda avanti. Ma se ci fermiamo a discutere se le infrastrutture ferroviarie paneuropee siano utili o no, siamo fuori strada e non stupisce che all'estero non comprendano un tale atteggiamento».

A suo avviso ci considerino autolesionisti?

«Certo che sì. Così come quando ci mettiamo a fare baruffa con Paesi come la Francia e la Germania, che sono i nostri partner principali nell'export. O come quando il governo italiano non mette al centro dell'agenda politica la Via della Seta, che dovrebbe avere nella portualità italiana un punti di riferimento».

Come sarà il 2019?

«I dati sono meno favorevoli del 2018, risentono della stagnazione, dell'interpretazione dei dazi, delle tensioni geopolitiche con Francia e Germania. Se l'export rallenta è preoccupante. Viviamo una fase delicata, ci vuole cautela, visione e soprattutto capacità di stringere alleanze, altrimenti l'Italia rischia di essere messa in un angolo».

I settori che ancora trascinano l'export italiano?

«Il mondo dell'arredo casa, della meccanica (non solo grandi impianti ma soprattutto la produzione di fasi intermedie) e l'agroalimentare dove la Liguria è significativa. Non dimentichiamo che ancora oggi le cose più buone e più belle al mondo hanno la bandiera italiana. Pensi all'immateriale, al design».

Le sanzioni americane all'Iran hanno colpito Ansaldo Energia, ma non solo...

«Sono moltissime le imprese italiane danneggiate ed è un vero peccato, perché tra Iran e Italia c'è un antico rapporto e un grande rispetto reciproco. Le ripercussioni della vicenda Usa-Iran sono purtroppo concrete: gli imprenditori che cercano una banca italiana dalla quale farsi supportare nei rapporti con l'Iran faticano a trovarla». —

© BY NC ND ALIUNI DIRITTI RISERVATI



Giovanni Da Pozzo



Peso:26%