



Due sessioni formative già fissate a Napoli tra maggio e giugno

# Piano per rafforzare la presenza delle pmi negli States

Si chiama "Piano Usa", ed è promosso da Ice Agenzia su incarico del Ministero dello Sviluppo economico, con la collaborazione del sistema Confindustria. L'iniziativa si svilupperà nel corso di un biennio ed è finalizzata a cogliere al meglio la grande opportunità di business rappresentata dal futuro accordo di libero scambio tra Stati Uniti e Unione Europea (TTIP, Transatlantic Trade and Investment Partnership), attualmente in fase di negoziazione.

Piano Usa è mirato alle imprese non ancora presenti sul mercato statunitense oppure operanti in maniera discontinua, con necessità di consolidare la propria azione. I settori target sono quelli dei beni di consumo tradizionali: Agroalimentare, Tessile-Abbigliamento, Calzature, Pelletteria, Cosmetica, Occhialeria, Gioielleria, Arredo e Componenti di Arredo.

La prima fase del Piano consiste nella realizzazione di **Programmi di Formazione** per le imprese con un taglio tecnico e commerciale (con un format omogeneo per tutte le tappe) sulle reali caratteristiche del mercato

americano, al fine di rendere le imprese consapevoli sia delle opportunità che delle criticità che questo mercato presenta.

Una parte importante di tali programmi sarà dedicata a **incontri individuali con gli esperti** (di questioni doganali, legali e di marketing), *trade analyst*, rappresentanti di banche, reti d'impresa, Sace e Simest, con i quali approfondire le materie trattate e delineare piani di internazionalizzazione personalizzati.

La partecipazione ai Programmi di Formazione per il mercato americano è **gratuita**.

I lavori si svolgeranno in un orario compreso tra le ore 14.00 e le ore 19.00, anche per consentire un video collegamento con gli Stati Uniti con professionisti e specialisti di settore e di mercato (che interverranno in lingua inglese).

Napoli è stata indicata tra le sedi prioritarie. Sono già due le sessioni formative organizzate con la collaborazione dell'Unione degli Industriali di Napoli, in attesa di poterne programmare ulteriori.

Il primo seminario a partire sarà quello

dedicato al Sistema Moda, la cui Sezione è presieduta da **Carlo Palmieri**. Si svolgerà presso la sede dell'Associazione imprenditoriale il prossimo 15 maggio (scadenza adesioni: 8 maggio). Successivamente, il 9 giugno (scadenza adesioni: 3 giugno), sarà la volta della Sezione Industria Alimentare, presieduta da **Giuseppe Esposito**.

Le domande saranno accettate secondo l'ordine di arrivo, fino a esaurimento dei posti in sala (*per informazioni: testa@unindustria.na.it*).

Oltre alla formazione per le imprese, il Piano Usa prevede una serie di attività e iniziative volte a promuovere le produzioni italiane sui media e presso i punti vendita negli Stati Uniti, con un focus particolare dedicato alle aree commercialmente meno esplorate del Made in Italy, come ad esempio il Mid-West americano, dove la presenza italiana è ancora modesta e le potenzialità di crescita sono ragguardevoli.

Inoltre, è in programma l'organizzazione di visite di operatori americani in Italia, che potranno in tal modo approfondire la

conoscenza delle eccellenze produttive del nostro Paese. Tra i punti prioritari del Piano c'è la ricerca di rapporti più stretti tra le imprese e il sistema americano della grande distribuzione organizzata. A tal riguardo, l'ufficio Ice di New York ha già avviato un'intensa attività volta ad avvicinare la Gdo food e fashion.

L'individuazione delle opportunità offerte dagli States sarà inoltre agevolata dalla realizzazione di studi di mercato, che offriranno per una serie di stati americani informazioni su indicatori quali entità del Pil, analisi dell'import italiano disaggregata per settori merceologici, benchmark con paesi concorrenti, crescita delle principali 25 città Usa, potere di acquisto per aree, analisi dei trend, indagine "millennial generation".

Un monitoraggio costante, che verrà svolto per tutta la durata del Piano.

## In dirittura d'arrivo l'Accordo di libero scambio Usa e Ue, ecco i vantaggi della futura intesa

L'accordo di libero scambio tra Unione Europea e Usa (TTIP, Transatlantic Trade and Investment Partnership), in fase avanzata di negoziazione, dovrebbe apportare notevoli vantaggi alle relazioni commerciali tra le due grandi aree. Nonostante il basso livello medio di protezione tariffaria, vi sono ancora picchi che ostacolano l'accesso al mercato statunitense.

Ma, al di là della rimozione dei dazi, vi sono altri aspetti suscettibili di considerevoli miglioramenti.

Le dogane Usa richiedono molta documentazione, effettuano controlli capillari, con procedure lente e complesse, quindi costose. L'auspicata cooperazione doganale si rivelerebbe fondamentale in particolare per le pmi europee, abituate a un regime più avanzato sotto il profilo dell'e-custom, della celerità dei controlli e dello sveltimento delle procedure. La diversità dei regolamenti si traduce in eliminazione di un costo fisso per le imprese, che ne riduce la competitività e rende più difficile l'accesso al mercato oltre Atlantico. L'ipotesi in campo, restano invariate le legislazioni, è di assicurare un sistema di mutuo riconoscimento o l'adozione di standard comuni o internazionali.

Sul fronte della liberalizzazione dei servizi il mutuo riconoscimento delle qualifiche professionali favorirebbe il superamento di molti limiti e restrizioni. L'accordo di libero

scambio avrebbe un impatto particolarmente vantaggioso per le imprese europee in ordine agli appalti pubblici. Qui infatti l'accesso è attualmente sbilanciato in favore degli States, mentre il mercato Usa è aperto all'Europa solo per poco più del 30%, con regole diverse a livello federale e statale, un'applicazione non uniforme dell'accordo Wto e altre restrizioni.

Un profilo di interesse accentuato per tantissime imprese italiane è quello della proprietà intellettuale. Tra le evoluzioni attese, il riconoscimento delle "indicazioni geografiche". Un fenomeno distorsivo che potrebbe essere contrastato con maggiore incisività sulle basi della nuova intesa è anche quello dell'Italian sounding, particolarmente grave per il settore agroalimentare. Unione Europea e Stati Uniti concordano sull'opportunità di operare congiuntamente per una più efficace governance economica globale, contrastando comportamenti protezionistici, sussidi pubblici, restrizioni all'export e pratiche commerciali sleali.

Per quanto riguarda l'Italia, il profilo tariffario statunitense è piuttosto favorevole per le esportazioni. Su 350 voci che costituiscono oltre l'80% dell'export nazionale, 325 sono a dazio zero o presentano dazi pari o inferiori al 10%. Vi sono tuttavia ostacoli orizzontali e settoriali che frenano la penetrazione commerciale delle produzioni italiane.



Parla il Presidente della Sezione Sistema Moda

## Palmieri: opportunità per i nostri brand

"Il sistema moda made in Naples sta assumendo dimensioni ancora più rilevanti di quelle che già gli appartengono per tradizione e prestigio. La partecipazione dei nostri brand ai maggiori appuntamenti del calendario fieristico nazionale e internazionale è in considerevole aumento. Il mercato Usa offre potenzialità straordinarie per l'internazionalizzazione dei nostri marchi".

**Carlo Palmieri**, Presidente della Sezione Sistema Moda dell'Unione Industriali di Napoli, è fortemente convinto della validità del Piano Usa. **Napoli e le imprese della moda sono fra le prime a ospitare una sessione formativa.** Un'opportunità da non perdere,



**Carlo Palmieri**

vista la qualità di esperti e docenti e l'approccio estremamente pragmatico degli approfondimenti previsti. D'altro canto, è fondamentale essere preparati. L'accordo di

libero scambio con gli States ci consentirà di eliminare alcuni intoppi burocratici che frenano l'accesso a quei mercati da parte delle piccole imprese.

Un vantaggio forse per noi ancora più percepibile.

**Per quale motivo?**

Perché alcune realtà anche di notevole qualificazione hanno dimensioni relativamente piccole. Ridurre costi e tempi può favorire l'ingresso negli Usa di diverse realtà finora assenti o presenti episodicamente, proprio per l'entità dei costi fissi dovuti a lungaggini burocratiche e divergenze regolamentari.

Interviene il Presidente della Sezione Industria Alimentare

## Esposito: prioritario puntare all'estero

Per **Giuseppe Esposito**, Presidente della Sezione Industria Alimentare dell'Unione Industriali di Napoli, la partecipazione attiva al Piano di promozione delle imprese italiane sul mercato Usa, attraverso l'organizzazione di una sessione formativa il prossimo 9 giugno, rappresenta un tassello di un mosaico più complesso.

**Presidente, l'imperativo è espandersi all'estero?**

E' una delle direttrici di marcia obbligate per le imprese di un settore come il nostro, direttamente orientato ai consumatori. Intendiamo cogliere al meglio anche la grande



**Giuseppe Esposito**

occasione offerta da Expo 2015. Una grande vetrina, ma anche la possibilità di accrescere visibilità e, perché no?, quote di mercato per i prodotti alimentari di Napoli e dell'intera

regione Campania.

**L'accordo Ue-Usa è un altro momento importante?**

Per il nostro comparto, i vantaggi sono ancora maggiori. Al di là delle barriere tecniche ed economiche, c'è un discorso legato strettamente alle questioni della proprietà intellettuale. L'accordo dovrebbe porre le basi per contrastare l'italian sounding, uno dei fenomeni assimilabili alla contraffazione, che danneggiano gravemente sotto il profilo economico e dell'immagine stessa le nostre merci e i nostri marchi. E' anche per questo che abbiamo colto con soddisfazione l'opportunità di promuovere un momento formativo sulle nuove potenzialità del mercato Usa.

### L'agenda dell'impresa

Giovedì 20 marzo  
**Ore 9.00 Business Forum Africa & Country Presentation Mozambico**  
(Auditorium della Tecnica - Viale Tupini, 65 - Roma)

Venerdì 21 marzo  
**Ore 9.30 Tavola Rotonda "Cultura di Genere nelle Scuole"**  
(Pan - Via Dei Mille, 60 - Napoli)

Giovedì 27 marzo  
**Ore 15.00 Seminario "Lo Sviluppo delle Startup Innovative: Strumenti di sostegno alla Crescita ed Esperienze operative a confronto"**  
(Unione Industriali Napoli - Piazza dei Martiri, 58)

