

## La Russia delle Regioni

Il primo portale italiano sulle regioni della Federazione Russa

### CNA

[www.cna.it](http://www.cna.it)

*Intervista alla dott. Filippo D'Andrea, Responsabile dell'internazionalizzazione della CNA a cura di Infomest*



### Può presentare brevemente la CNA e descrivere qual è la vostra missione?

La **CNA, Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa**, costituisce il sistema nazionale ed unitario di rappresentanza generale dell'impresa italiana, con particolare riferimento all'Artigianato, alle Piccole e Medie imprese, alle Piccole e Medie Industrie, a CNA Pensionati ed ai relativi Raggruppamenti d'interesse: imprenditrici, giovani imprenditori e a tutte le forme del lavoro autonomo.

Opera per l'affermazione nella società, nelle istituzioni, nella politica e nello stesso universo delle imprese, dei valori che attengono all'impresa, al lavoro, all'economia di mercato.

All'enorme diffusione dell'artigianato, sia nelle grandi città come nei piccoli comuni, corrisponde la presenza capillare CNA: circa 8.000 persone operanti in 1.152 sedi della Confederazione, che non offrono soltanto servizi, consulenze e informazioni, ma che hanno la credibilità, la professionalità e la forza di sentirsi compartecipi e coprotagonisti del successo della piccola impresa e dello sviluppo di un comparto che, da solo, continua a creare occupazione e nuove imprese.

Fondato nel 1946, il sistema CNA è costituito dalle CNA Regionali che sono 19, dalle CNA Provinciali che sono 108, da CNA Pensionati (che associa 210.000 pensionati); dalle Unioni Nazionali.

CNA ha fatto dell'Europa il terreno prioritario della propria iniziativa politica per costruire le condizioni migliori per le piccole imprese e le imprese artigiane, affinché esse possano cooperare e integrarsi non solo in Italia e cogliere, in tal modo, maggiori opportunità nel mercato europeo e globale.

Vanno, inoltre, ricordate le iniziative CNA, come quelle di Nizza (Francia), dove è stata costituita la Camera di Commercio italo-francese al servizio degli imprenditori interessati a quel mercato, oppure l'apertura dell'Ufficio CNA a Il Cairo, presso la Camera di Commercio italiana. Accordi di collaborazione per il supporto delle imprese nel mercato statunitense sono stati presi con la Camera di Commercio Italiana di New York.

In Europa la CNA è socia delle Camere di Commercio italiane di Bruxelles, Monaco di Baviera e Zurigo.

Nel 2007 è in programma un accordo con la Camere di Commercio italiana di Bucarest.

### **Quali sono le richieste delle imprese associate che sono interessate ad operare nella Federazione Russa e che servizi offrite loro?**

La Russia è un mercato sicuramente attraente per le piccole imprese ma altrettanto difficile. La prima richiesta di assistenza riguarda le fiere di settore che sono molto ambite.

In tal senso per anni le imprese artigiane sono rimaste nelle liste di attesa dell'ICE per le fiere più importanti in Russia.

Solo recentemente siamo diventati sponsor della fiera MEBEL per il settore arredo-casa consentendo l'ingresso di numerose imprese artigiane che fino a qualche anno fa erano escluse. Quindi il supporto dell'ICE è strategico e va concentrato sulle fiere più importanti, come nel caso della MEBEL di Mosca evitando duplicati e sovrapposizioni al fine di presentare il Sistema Italia in modo coordinato.

### **Che progetti state realizzando o intende realizzare per promuovere l'internazionalizzazione delle imprese, in particolare verso la Federazione Russa?**

Da tempo stiamo promuovendo il marchio "Italian Lifestyle " negli Emirati Arabi Uniti con lo scopo di utilizzare lo stesso per presentare l'eccellenza delle produzioni italiane nei mercati più interessanti.

Il prossimo Paese dove intendiamo realizzare un'iniziativa con questo marchio è la Russia.



Stiamo valutando l'opportunità di utilizzare manifestazioni già affermate per organizzare una presenza delle piccole imprese italiane.

Nel gennaio 2008, con ICE, proporremo una presenza alla CONSUMEXPO di Mosca che interessa una fascia media di prodotti e che può essere di grande interesse per le nostre imprese.

### **In questo senso quali sono, secondo lei, i punti di forza della Federazione Russa?**

La Federazione Russa presenta una crescita del PIL superiore a tutti gli altri Paesi europei, subito dopo Cina ed India.

I consumi, quindi, sono in forte espansione soprattutto per i beni di lusso dove le imprese italiane possono svolgere un ruolo di primaria importanza per la qualità dei prodotti e per il design innovativo.

### **Ed i punti deboli?**

Sicuramente la ricerca dei partner commerciali è delicata e bisogna affidarsi alle Istituzioni radicate nel territorio.

Naturalmente la conoscenza delle normative russe è fondamentale per svolgere in modo corretto ed efficiente le pratiche di trasporto e doganali evitando brutte sorprese.

Quindi i servizi svolgono un ruolo strategico.

### **Quali ritiene siano le prospettive a medio termine della cooperazione economica e commerciale tra Italia e Federazione Russa?**

La dimensione del mercato russo e le condizioni generali nelle relazioni fra i due Paesi offrono buone prospettive.

Occorre creare un quadro di riferimento stabile al fine di orientare le imprese e consentirne un radicamento dal punto di vista delle relazioni commerciali con i partner russi.

*Intervista realizzata da Informest ad aprile 2007*

