

INTERVISTA ■ Marco Gubitosi ■ American Chamber of Commerce Roma

«A Boston per incontrare gli investitori»

«Per le aziende che esportano o investono negli Usa è essenziale avere una mentalità orientata all'internazionalizzazione. Gli Usa sono un mercato molto competitivo, dinamico, diversificato, composto da 50 Stati, ognuno con le proprie peculiarità e, almeno in parte, il proprio ordinamento». Una realtà, quella americana, che Marco Gubitosi, avvocato partner dello studio legale **Gianni Origo Grippa & Partners**, conosce a fondo. Da gennaio è il nuovo rappresentante per la città di Roma della American Chamber of Commerce in Italy. «Una carica - afferma - di cui sono onorato. La AmCham, presieduta da Umberto Paolucci e dal consigliere delegato Simone Crolla, è un'istituzione storica, fondata nel 1915, che grazie ai suoi associati rappresenta circa il 2% del Pil italiano».

Gli Usa sono il primo mercato extra Ue del Lazio. Come spiega il forte calo dell'export nel 2009?

Bisogna considerare anzitutto la grave crisi economica e la recessione, che negli Stati Uniti sono state più significative che in altri Paesi. Inoltre il cambio euro-dollaro ha penalizzato in modo rilevante il nostro export. D'altra parte, tale cambio ha anche incentivato gli investimenti negli Stati Uniti da parte delle imprese italiane così come il rifornimento da par-

te di queste di semi-lavorati o componenti statunitensi a prezzi concorrenziali.

Quali i settori più colpiti dal crollo?

Dall'alimentare alla moda, tutti i settori sono stati penalizzati. Probabilmente a breve registreremo una ripresa, a partire dai settori ad alto contenuto tecnologico ed innovativo che meno risentono delle ciclicità.

Come aiutare le aziende che esportano negli Usa?

Il mercato statunitense è affidabile e "user friendly" ma occorre individuare con at-

tenzione le specifiche aree in cui si intende investire o esportare. Inoltre, a volte, bastano semplici adattamenti al gusto e alle specifiche tecniche degli Usa per migliorare sensibilmente la penetrazione in tale mercato.

Quali le iniziative della Am Cham per l'export?

Oltre ad una consolidata attività di informazione e formazione, AmCham offre servizi di "business support", attraverso ricerche di mercato, certificazioni di prodotto, assistenza legale, individuazione di business partner. Ad aprile ci sarà una missione a Boston e New York che coinvolgerà alcuni imprenditori, in collaborazione con l'Aifi, l'Associazione italiana del private equity e del venture capital. Incontreremo investitori e fondi di investimento statunitensi. Non vanno poi di-

menticati i nostri eventi su Roma, come quello recente con l'economista Joseph La Palombara, così come le "AmCham Dinner" tra esponenti del Governo italiano e rappresentanze diplomatiche statunitensi.

Un consiglio al prossimo Governatore del Lazio?

E'auspicabile una cooperazione e incremento dello scambio di informazioni tra Regione e American Chamber. Ad esempio tramite comuni protocolli d'intesa per favorire l'export e gli investimenti diretti reciproci.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



A Roma. Marco Gubitosi rappresenta l'American Chamber

CON LA REGIONE
«Utile cooperare e incrementare lo scambio di informazioni»