

# Nuovi mercati, più qualità «Sfide del metalmeccanico per dare forza all'export»

**Focus.** Il direttore di Promos Italia, Giovanni Rossi, sulle strategie di rilancio «Negli Usa e nel Sud Est Asiatico c'è un clima favorevole agli investimenti»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Sviluppo di nuovi mercati anche extra Ue e investimenti in produzioni a sempre maggior valore aggiunto. È la strada scelta dalle pmi metalmeccaniche italiane per far fronte alle flessioni di vendite registrate negli ultimi mesi nell'Ue28. Ne parliamo con Giovanni Rossi, da inizio settembre nuovo direttore di Promos Italia, agenzia del sistema camerale per l'internazionalizzazione delle imprese con sedi da Nord a Sud (inclusa la sede di Cantù) e alla quale aderisce anche la Camera di Commercio di Como Lecco.

**Crescono gli investimenti in internazionalizzazione delle Pmi metalmeccaniche in mercati extra Ue, mentre calano le vendite nell'Ue 28. Come vede tale situazione?**

Il settore metalmeccanico, uno dei pilastri dell'economia italiana, sta attraversando una fase di riorganizzazione a livello internazionale. Storicamente, gran parte delle esportazioni erano destinate all'Ue, in particolare Germania e Francia, che rappresentano mercati consolidati e stabili. Tuttavia, il rallentamento economico e la riduzione della domanda in queste regioni, come dimostra il calo del 4,5% delle esportazioni verso la Germania, costringono le nostre Pmi a guardare altrove. Il settore metalmeccanico in Italia è competi-



Giovanni Rossi

tivo e diversificato, producendo beni che spaziano dall'automotive alla meccanica di precisione. Questo posizionamento permette alle Pmi di essere competitive anche in altri mercati.

**Quali, ad esempio?**

Ad esempio, negli Stati Uniti, la crescente domanda di tecnologie avanzate e macchinari industriali ha favorito un incremento del 12% nelle esportazioni italiane nel 2023. Il Medio Oriente, con Paesi come gli Emirati Arabi Uniti, continua a investire pesantemente in infrastrutture e industria, offrendo opportunità per le Pmi italiane del comparto, con una crescita del 9% delle esportazioni nel 2023. Promos Italia, in

questo senso, sta svolgendo un importante ruolo, fornendo supporto strategico per individuare i mercati più promettenti e strumenti per facilitare l'accesso a tali mercati, tramite eventi B2B, missioni commerciali e piattaforme di networking internazionale.

Questi servizi sono essenziali per le aziende metalmeccaniche che devono non solo adattarsi a nuovi mercati, ma anche affrontare la concorrenza globale.

**Come giudica il rapporto fra valori dei beni esportati e volumi, considerando il calo generalizzato di ordini segnalato in media dalle Pmi del metalmeccanico?**

Se da un lato assistiamo a una contrazione dei volumi, dall'altro vediamo un aumento del valore medio delle esportazioni.

Secondo un report di Confindustria, il valore unitario dei prodotti esportati dalle Pmi metalmeccaniche italiane è cresciuto del 3% nel 2023. Questo trend suggerisce che le nostre imprese stanno orientandosi sempre più verso prodotti ad alto valore aggiunto, come macchinari avanzati e soluzioni tecnologiche su misura. Tuttavia, è necessario continuare a innovare e a migliorare la qualità per mantenere il vantaggio competitivo, anche in un contesto di domanda globale più debole.

**Anche a fronte delle difficoltà della**

**Germania, grande cliente del metalmeccanico italiano, che iniziative mette in campo Promos per sostenere le imprese nello sviluppo dell'internazionalizzazione?**

La crisi industriale in Germania, aggravata dal calo della domanda interna e dalle sfide energetiche, rappresenta una minaccia per molti settori italiani, ma anche un'opportunità per diversificare. Promos Italia ha intensificato le sue attività di scouting e accompagnamento su mercati non tradizionali, come ad esempio l'Arabia Saudita, che nel 2023 ha registrato una crescita del 15% nell'importazione di macchinari dall'Italia.

Attraverso le nostre missioni imprenditoriali e la partecipazione a fiere specializzate, aiutiamo le imprese a esplorare nuovi potenziali canali di crescita.

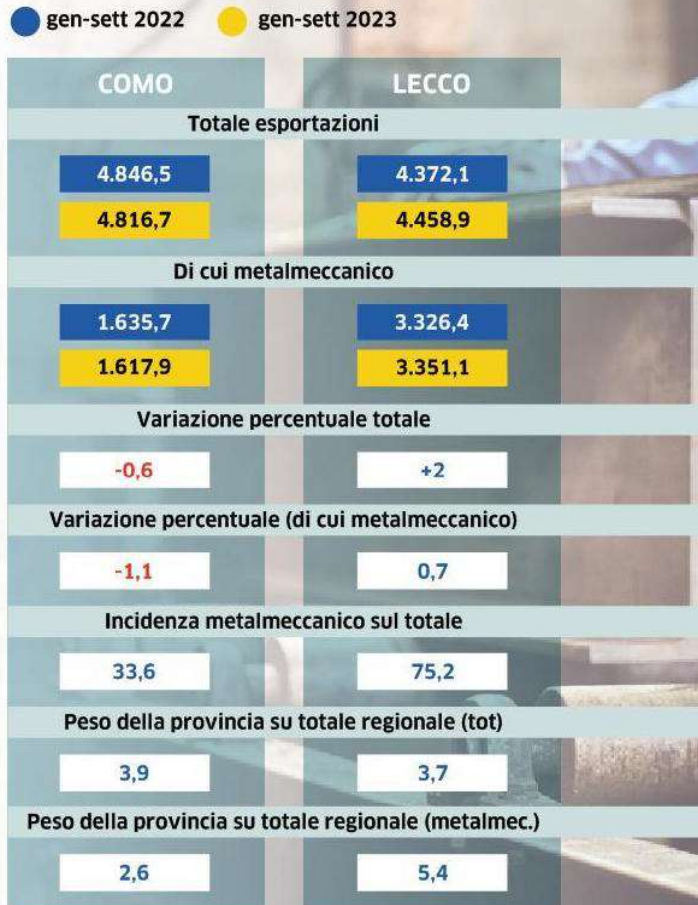
**Quali sono oggi i mercati esteri più interessanti per le Pmi metalmeccaniche?**

Oltre agli Stati Uniti, dove le Pmi italiane beneficiano di un clima favorevole agli investimenti, vediamo una forte crescita nel Sud-Est Asiatico. Paesi come il Vietnam e la Thailandia, con una crescita del Pil superiore al 5% annuo, offrono opportunità in settori come l'automazione e la robotica industriale. Secondo un'analisi di Sace, l'export italiano verso il Vietnam è cresciuto del 20% nell'ultimo anno, in particolare nel comparto delle tec-



## Lo scenario delle esportazioni

Esportazioni totali delle province lombarde ed export del settore metalmeccanico. Valori assoluti in milioni €, variazione e composizione percentuale



FONTE: Camera di Commercio Como Lecco; Fiam Cgil, Fim Cisl, Uilm



Settore diversificato che deve però essere ancora più competitivo»



Tra le iniziative per le industrie eventi e servizi mirati

nologie industriali. Inoltre, l'Africa, soprattutto nella regione sub-sahariana, sta emergendo come un mercato di interesse per le tecnologie meccaniche e le soluzioni energetiche innovative, dove le nostre Pmi hanno un notevole vantaggio competitivo. In questo contesto, il Piano Mattei rappresenta un'importante iniziativa strategica per l'Italia, mirata a rafforzare le relazioni commerciali e a promuovere gli investimenti nei Paesi africani.

Ci sono iniziative di Promos con aziende lecchesi?

Sì, ci sono diverse iniziative di Promos Italia dedicate alle aziende lecchesi, frutto della collaborazione con le Camere di



Commercio di Como, Lecco e Milano Monza Brianza Lodi. Questa rete operativa, avviata nel 2011, ha dato vita al progetto Clab, che si concentra sul sostegno alle Micro, Piccole e Medie Imprese del settore casa, arredo ed edilizia. Tra i servizi offerti, le aziende lecchesi possono beneficiare di incontri commerciali in presenza e incontri one-to-one digitali, oltre a servizi di marketing ed export digitale. Negli ultimi due anni, oltre 140 imprese del territorio di Como e Lecco hanno partecipato attivamente ai nostri servizi, dimostrando l'importanza di un'assistenza personalizzata per affrontare le sfide del mercato globale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA