

Export, l'Europa seduce ancora

Mercato strategico per le aziende più attente a prodotti e tecnologie



Andrea Biondi

I numeri non sono dalla loro parte. Ma c'è chi sull'Europa crede e punta, per uscire dalle sabbie mobili di una crisi che non sta dando tregua.

Sono realtà della metallurgia, della componentistica, della meccanica di precisione, ma anche dell'alimentare. Aziende e settori che continuano a fiutare il business e invitano a non smobilitare, anche se per ora devono fare i conti con cifre che spingono in direzione opposta. I dati Istat sul commercio estero di settembre hanno fotografato tutte le difficoltà del mercato europeo: -4,2% nel mondo, zavorrato dal -7,6% in Europa, a fronte del +0,4% nell'area extra Ue. I riscontri non sono positivi anche in un orizzonte di più ampio respiro. Secondo le elaborazioni del Servizio studi e ricerche di Intesa Sanpaolo su dati Istat (come mostra il grafico a lato), agli 11 miliardi in più di export fra 2007 e 2011, fanno da contraltare i tre miliardi persi nell'Europa occidentale.

Se i numeri sono questi, chi ogni giorno si confronta con il mercato invita a non arrivare a facili conclusioni. Tra l'altro, in 6 delle 27 voci prese in esame dal Servizio studi e ricerche di Intesa Sanpaolo il trend dell'export fra

2007 e 2011 è stato migliore nell'Europa occidentale rispetto al panorama mondiale. In alcuni casi per riduzione meno marcata, ma in altri perché la crescita dell'export è stata maggiore. È il caso di metallurgia (+27,4% a 21,4 miliardi in Europa) e computer, prodotti di elettronica e ottica (+13,5, per arrivare a 7,4 miliardi).

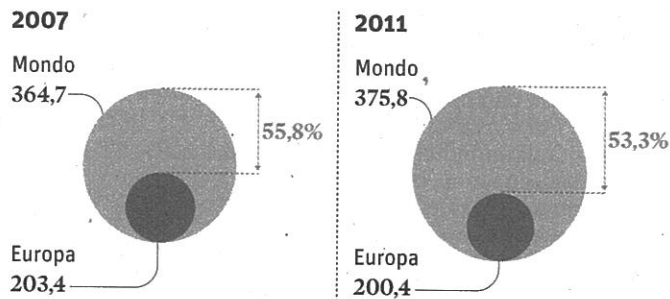
«L'Europa resta un punto di riferimento», afferma Sonia Bonfiglioli, presidente e amministratore delegato del gruppo di famiglia con sede nel Bolognese e attività nel campo della trasmissione di potenza applicata a macchine agricole e industriali, ma anche a impianti eolici o fotovoltaici. «Dirigere lo sguardo sui paesi lontani, come del resto facciamo, va bene. Ma guardare al mercato Ue aiuta a migliorarsi sul fronte della ricerca e dell'innovazione. E per prodotti con alto valore aggiunto come i nostri e come quelli di tanta manifattura italiana c'è ancora mercato. Per questo dico che occorre rivalutare l'importanza strategica dell'Europa».

Ne è convinto anche Fabio Astori, alla guida del settore meccanica dell'Associazione industriale bresciana e presidente della Luxor, azienda del settore idrotermosanitario, da 35 milioni, per il 65% realizzati all'estero, di cui il 70% in Europa. Dai due stabilimenti, entrambi nell'area di Montichiari, escono 100mila tubi flessibili al giorno, uno ogni 2 secondi. «È chiaro che i nostri competitor con strategie legate al prezzo non possono avere la stessa capacità tecnologica e di produzione. È su questo fronte che occorre insistere», afferma Astori rimarcando come «il competere in Europa

Il confronto

LA COMPOSIZIONE

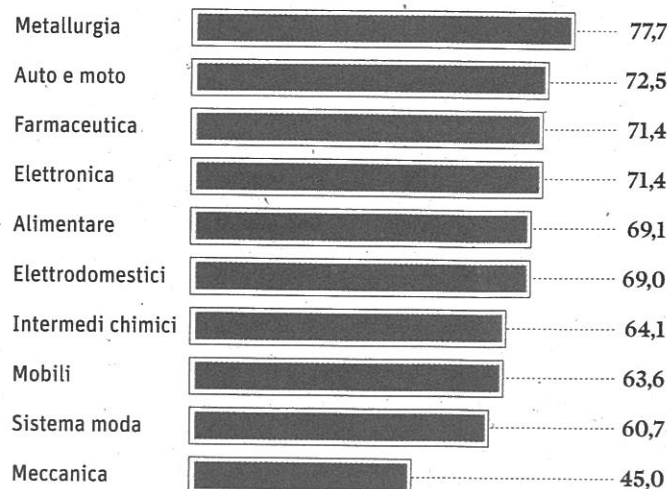
L'export (in miliardi di euro) nell'Europa occidentale, in tutto il mondo e la quota% dell'Europa occidentale sul totale export



Nota: Per Europa occidentale è intesa la Ue con in più Svizzera e Croazia e senza Bulgaria, Repubblica Ceca, Romania, Slovacchia, Cipro, Repubbliche baltiche
Fonte: elaborazione Servizio studi e ricerche Intesa Sanpaolo su dati Istat

PER SETTORI

Quota % dei Paesi Ue 27 più Svizzera e Norvegia sull'export complessivo (2011)



Fonte: banca dati Prometeia Analisi settori industriali

è di grande aiuto per migliorare la stessa visione qualitativa dei prodotti, frutto del confronto in mercati più esigenti».

Che tecnologia e innovazione possano rappresentare l'arma in più e il *trait d'union* con i mercati più evoluti (come appunto quelli europei) è un'idea che si fa strada anche nella componentistica. «Dove non ci sono milioni di pezzi da produrre non abbiamo rivali», afferma Gino Camuccio, presidente di Premek Hi Tech, azienda di Pordenone da 60 addetti e 7 milioni di ricavi (per il 95% all'estero), specializzata nella produzione di componenti meccanici di alta precisione e alla guida del consorzio Pordenone Export. «Dall'automotive agli elettrodomestici - aggiunge - c'è richiesta dai mercati del Nord Europa. Occorre solo stare al passo su ricerca e innovazione».

Detto questo, un'ultima considerazione viene dall'analisi della quota export europea dei vari settori. Stando alle elaborazioni Prometeia (si veda grafico in pagina) metallurgia, auto e moto e farmaceutica sono in testa, con meccanica e sistema moda all'estremo opposto. «Questi due settori, che hanno il peso più rilevante in termini di bilancia commerciale - spiega Alessandra Benedini, di Prometeia - sono quelli in cui la Ue pesa di meno in termini di export perché hanno evidentemente saputo riposizionarsi efficacemente sullo scacchiere internazionale, riuscendo a cogliere le opportunità offerte dai mercati extra Ue, focalizzandosi su produzioni specialistiche e di nicchia».