

50%



Imprese molto presenti sui mercati esteri

La metà delle imprese lombarde che hanno effettuato backshoring di produzione esporta più del 50% del proprio fatturato. Il dato è superiore alla media nazionale. Il 20% delle imprese lombarde che ha attuato l'offshoring ha riportato la produzione in Italia e un ulteriore 12,5% prevede di farlo



«Le aziende si sono adattate a fronte di mercati ristretti»

Analisi. Bruno Carenini è responsabile internazionalizzazione di CdO Como «Le nostre imprese hanno bilanci solidi e con numerosi ordinativi»

COMO

«Le vicende politiche di Stati Uniti e Cina, così come le relazioni fra i due governi, dominano sempre più l'economia mondiale», ricorda Bruno Carenini, international business manager, riferimento per l'estero della CdO di Como oltre che partner di Aeg Corporation con sede centrale a Londra e filiali in Italia, Stati Uniti, Irlanda, Brasile e Polonia.

Posizioni

Il suo è un Osservatorio di rilievo che aiuta a capire anche le nuove scelte, più o meno obbligate, di fornitura da parte delle pmi locali.

Secondo Carenini per capire i nuovi venti economici bisogna partire da due posizioni: primo, la rielezione del presidente cinese Xi-Jinping che si è rafforzato e che ha dovuto scendere a compromessi per il Covid, cosa che già sta creando nuove tensioni internazionali. Secondo, la stabilità del presidente americano Biden il quale ha sì perso la Camera, ma nelle condizioni politiche in cui si presentava «era fantascientifico pensare che avrebbero mantenuto il controllo del senato. Ma è accaduto - aggiunge Carenini - anche grazie a Trump a cui gli americani non hanno perdonato la destabilizzazione con l'assalto a Capitol Hill. Biden ne è uscito rafforzato ma ricattato dalle frange socialiste e radicali dei democratici, che gli impediscono di fare politiche più moderate e con visione più internazionale. Significa - conclude Carenini -



Bruno Carenini, consulente per i mercati esteri

ni - che il pacchetto di misure economiche approvato rilancerà l'economia interna colpendo in parte noi europei».

Chi, come Usa e Cina, ha materie prime privilegerà, con agevolazioni economiche, il mercato interno, quindi per gli europei i costi continueranno ad essere alti: «È in atto l'opposto della globalizzazione, un ritorno dello sguardo nel giardino di casa propria. Ciò tuttavia - aggiunge Carenini - accade mentre in Italia le aziende stanno andando molto bene, siamo il Paese col miglior andamento in Europa. Le nostre aziende sanno di contare su bilanci solidi, perché gli ordini

sono firmati, ma faticano a consegnare gli ordini perché magari manca quel solo componente finale che non consente di chiudere la fornitura. Quindi appesantiscono i magazzini per evitare questo blocco. Sul cambio in atto nelle forniture un punto riguarda le multinazionali, che avevano influenza importante sui mercati ma che sono costrette a rivedere i piani di investimento sull'onda di quel che accade in Paesi che hanno ristretto gli incentivi a favore di gruppi stranieri per aumentarli verso le aziende interne».

Due dunque i fronti aperti: quello di aziende che vanno

bene ma sono penalizzate da crescenti ritardi di consegna per almeno i prossimi sei mesi e quello in cui multinazionali anche italiane che hanno in corso operazioni importanti negli Usa, in Cina e India si ritrovano a sentirsi straniere in Paesi che fino a ieri stendevano loro tappeti per accogliere investimenti europei. In tutto ciò le aziende leccesi hanno appena chiuso un'annata soddisfacente e a dimostrarlo, sottolinea Carenini, c'è «la gran quantità di bonus che quest'anno sono stati dati ai dipendenti, al di là della possibilità di detassazione concessa dal Governo per i bonus di valore massimo di 3mila euro. Le aziende - aggiunge - da tempo si sono mosse in questo senso per sostenere i lavoratori nel pagamento delle utenze ed è evidente che lo hanno fatto per premiare gli ottimi risultati aziendali raggiunti», al di là di quelli che già erano i premi di produzione già previsti.

La risposta

«La realtà - conclude - è che le aziende hanno portato a casa molto lavoro, i dipendenti hanno risposto positivamente. In dicembre ho visitato aziende a Bruxelles, Francoforte, Berlino, Parigi, Varsavia: c'è una compagine imprenditoriale che in questo momento non può non essere preoccupata, ma rispetto a un anno fa la positività del momento è evidente. Con molta aspettativa su quello che farà il nuovo Governo». **M. Del.**

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Quindi anche in Europa?

Sì, ed è proprio qui il punto: l'Ue ha già prodotto due report. Uno, della Commissione, con linee guida per favorire la creazione di catene regionali nei quattro settori della farmaceutica, dei prodotti medicali, del fotovoltaico e dei semiconduttori. C'è poi un secondo tema su cui noi stiamo lanciando un progetto di ricerca e riguarda le dipendenze strategiche da materiali critici, fra cui le terre rare scarsamente disponibili sui nostri territori. Quindi l'Ue ha un disperato bisogno di rendersi strategicamente indipendente da Paesi extra Ue come Stati Uniti e Asia, visto che la dipendenza economica comporta la

dipendenza politica e sugli scenari globali.

La strategia degli anni Novanta che puntava all'abbattimento dei costi di produzione sta venendo meno?

I produttori sono sempre attratti dalla possibilità di aumentare il margine di profitto, cosa possibile abbassando i costi o aumentando il valore della produzione. Eventuali evoluzioni geopolitiche potrebbero ridisegnare il futuro, ma stiamo andando verso una polarizzazione Est-Ovest, sembra di tornare indietro nel tempo. Ciò ha portato a ripensare nuove strategie di riduzione dei costi, inclusa la regionalizzazione.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

«Difficile comprare in Cina Così i clienti vengono da noi»

Opportunità

Claudio Arrigoni Neri è vicepresidente di Rete Metaly che riunisce piccole aziende

Il reshoring di fornitura sta portando vantaggi alle realtà manifatturiere della meccanica locale.

«Per tante imprese rifornirsi di materiali a Oriente si è fatto difficile, stanno tornando a ri-

volgersi all'Europa, pur sapendo che i prezzi non saranno altrettanto competitivi. Ce lo hanno riferito anche diversi imprenditori in visita lo scorso settembre alla fiera Eisenwarenmesse di Colonia e ciò per noi apre nuove possibilità di mercato», ci dice Claudio Arrigoni Neri, vicepresidente di Rete Metaly, la rete d'impresa del settore ferramenta costituita alcuni anni fa in Api Lecco fra piccole imprese industriali e artigiane ma-

nifatturiere. Fondato da cinque aziende, oggi il sodalizio commerciale ne conta dieci: Minutex (di cui Arrigoni Neri è dirigente), 3C Catene, Giuseppe Bonacina srl, Catenificio Aref, Cernierificio Valtoce, Cortellezzi Primo Cilindri e Serrature, Frigerio Ettore Spa, Officine Colombo più due new entry: Metalfold, azienda artigiana di Garbagnate, e Atp di Brescia.

«Anche noi sulle forniture siamo alla ricerca di altri part-

ner, torniamo a comprare in Europa sia semilavorati che prodotti per la ferramenta, dalle catene ai cilindri per chiavi e molto altro», aggiunge Arrigoni Neri.

Metaly sta crescendo, ha inserito una nuova persona nell'ufficio commerciale e sta dando soddisfazioni. «Siamo in un momento storico complesso - aggiunge - lavoro da decenni, ma non si è mai visto un momento storico come quello attuale, fra pandemia, rincari ed effetti della guerra in Ucraina che ha peggiorato la questione dei costi, soprattutto energetici. La forza che ci siamo dati crescendo in momenti normali dovrebbe continuare a sostenerci anche in tempi così difficili».

Rete Metaly è eterogenea per



Claudio Arrigoni Neri

generi di produzione e su questo si basa la possibilità di porsi come interlocutore unico verso clienti le cui richieste trovano risposta in un catalogo comune ampio. A seconda dei periodi «fra noi ci sono aziende che in modo alterno vendono di più, altre di meno, a seconda di cosa chiedono i clienti, ma in ogni scelta - afferma Arrigoni Neri - ci muoviamo insieme, confrontandoci sulle strategie di export e pianificando con cura la partecipazione alle principali fiere internazionali dove andiamo con un nostro stand. Siamo in un settore che vive un ritorno agli acquisti di Made in Italy, quindi per noi da un po' di tempo si sono attivate nuove opportunità di mercato». **M. Del.**