

Data Stampa 6901 RAPPORTI 6901

FIERE

Data Stampa 6901 Data Stampa 6901

Export, forti presidi in aiuto delle Pmi

Napoleone (IT-EX): «Le piccole e medie imprese non riescono a entrare da sole nei mercati internazionali»

Vito de Ceglia

Nel dibattito sulla competitività europea e sulle nuove politiche industriali, le fiere riemergono come uno strumento di sostegno all'economia reale. Per l'Italia, rappresentano uno dei pochi canali di accesso ai mercati esteri per le Pmi, soprattutto in una fase di mercati instabili, costi crescenti e maggiore selettività degli scambi legata ai dazi.

È su questo ruolo che insiste Raffaello Napoleone, presidente di IT-EX, l'associazione che riunisce le principali fiere internazionali italiane, con oltre 2,8 milioni di visitatori, circa 750 mila buyer esteri, e più di 26 mila espositori, oltre 11 mila stranieri. Il punto di partenza, spiega, è il lavoro già avviato dalle istituzioni con il Libro Verde del Mimit sulla politica industriale e il Piano per l'export del Maeci nei mercati extra-Ue. «I due ministeri stanno facendo investimenti significativi sull'incoming dei buyer e sulla promozione del Made in Italy all'estero».

Un'azione che coinvolge molti settori, dalla manifattura alla moda, dalla cosmetica all'agroalimentare. «Oggi è necessario muoversi di più rispetto al passato, perché i

canali tradizionali si stanno ridimensionando», osserva Napoleone. In questo quadro si inserisce il piano per l'export: «Passare da 635 a 700 miliardi di euro entro il 2027 è un obiettivo realistico».

Per raggiungerlo, il ruolo delle fiere è cruciale. «Le Pmi non riescono a penetrare da sole nei mercati internazionali. Il sistema fieristico consente di superare limiti dimensionali e finanziari». Le fiere IT-EX funzionano così come una vera «democrazia economica»: tra gli espositori il 51% sono piccole imprese, il 27% micro, il 20% medie e il 5% startup, con una dimensione media di 39 addetti, contro i 10 della manifattura italiana.

L'impronta internazionale è marcata: il 39% degli espositori e il 35% dei visitatori è estero, contro il 16% e il 7% della media nazionale. Gli espositori realizzano il 39% del fatturato all'estero, sono presenti in 14 Paesi e l'89% esporta, a fronte del 22,3% della manifattura complessiva.

Tra le leve a supporto delle Pmi, Napoleone cita Sace e Simest e il progetto delle Case del Made in Italy, che consentirà di costituire presidi permanenti nelle principali fiere grazie all'intesa siglata a settembre tra Mimit, Aefi e IT-EX. «L'obiettivo è rendere accessibili agli espositori i servizi di supporto

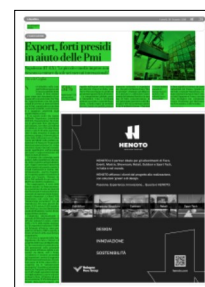
all'internazionalizzazione». Il position paper di IT-EX colloca fiere e congressi tra le «infrastrutture strategiche» di politica industriale anche per l'impatto sull'innovazione: il 56% degli espositori introduce miglioramenti o nuove soluzioni dopo la fiera. All'interno di questo ecosistema, IT-EX distingue tre format - hub, export e import - ma «quello dell'export resta centrale per attrarre i buyer in Italia, visto che le Pmi non hanno la struttura per portare grandi fiere all'estero».

La competizione globale, però, si intensifica. Cina e Germania puntano su scala e capacità finanziaria. «L'Italia segue un modello diverso, basato su qualità, posizionamento settoriale e reputazione». Da qui la richiesta di uno «Stato stratega», chiamato ad affiancare il mercato e a difendere l'autonomia del sistema fieristico in una fase di forte concentrazione, in cui i principali operatori controllano già il 40% di un mercato globale da 34 miliardi di euro. «Tutelare le fiere significa tutelare un asset industriale del Paese». Quanto ai mercati, conclude Napoleone, «restano centrali Europa e Stati Uniti; in Asia Giappone e Corea, con una Cina strategica ma complessa. Cresce l'interesse per Mercosur, Sud-Est asiatico, Golfo e India».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

51%

Nelle fiere IT-EX
gli espositori
sono Pmi al 51%





① Il piano italiano prevede di portare l'export da 635 a 700 miliardi di euro entro il 2027