

Guglielmo Picchi

“Dazi e Hormuz, le imprese italiane resistono Il Nord America resta un pilastro per l'export”

Il presidente di Sace: “Africa e Sud-Est asiatico, ecco le rotte commerciali che ci faranno crescere”

“

Guglielmo Picchi

Il Medio Oriente
offre spazi ampi
In Arabia Saudita
stiamo cercando
di intercettare fondi
d'investimento

Australia e altri Paesi
diventano partner
privilegiati
Dobbiamo valorizzare
la filiera mineraria
e di raffinazione

L'INTERVISTA

«L'export italiano non si ferma. Le tensioni commerciali internazionali e le mosse sui tassi agitano i mercati, eppure le imprese nazionali mostrano una tenuta strutturale». E in un quadro geopolitico globale frammentato, «la ricerca di nuove rotte diventa un imperativo categorico per scongiurare i rischi della concentrazione». Guglielmo Picchi, presidente di Sace, presente al 52esimo Teha Forum, traccia la mappa strategica per il futuro dell'export della Penisola, tra le incognite americane, il Piano Mattei in Africa e la complessa sfida dell'autonomia europea. «Le imprese italiane sono resilienti da sempre», sottolinea il vertice dell'agenzia per il credito all'esportazione, «abbiamo la maggiore diversificazione in termini di prodotti e di mercati finali di destinazione, un fattore che fa sì che la nostra capacità di esportare rimanga intatta».

Le tensioni commerciali restano forti a livello globale. Qual è la situazione reale per l'Italia?

«Alzare le tariffe in una fase di difficoltà crea ostacoli tangibili per l'economia, ma si tratta di decisioni e dinamiche interne americane che esulano dal mio ambito di competenza. I dati a nostra disposizione certificano un fatto chiaro: le aziende italiane dimostrano una resilienza strutturale. Partiamo da uno svantaggio competitivo oggettivo legato al costo dell'energia, superiore rispetto ai nostri concorrenti».

Però l'export avanza.

«Sì. A fronte di questo limite, il tessuto produttivo oppone una forte diversificazione dei beni e dei mercati finali di destinazione. Tale caratteristica tutela la capacità di esportare, mettendoci al riparo. Non esiste una ricetta precisa, ma i nostri beni possiedono un elevato valore aggiunto. Questo fattore scarica i costi sul consumatore finale estero, il quale continua a comprare per una preferenza verso il prodotto italiano o perché risulta l'unica opzione disponibile. La rigidità rispetto al prezzo ci permette di mantenere i volumi e non abbiamo risentito dei dazi come alcuni prevedevano. Il primo semestre ha confermato un trend di crescita e ci aspettiamo che questa traiettoria prosegua nella seconda metà dell'anno».

La necessità di trovare nuovi mercati è pressante per mantenere i volumi. Il sostegno istituzionale cosa sta facendo?

«Il sistema di sostegno alle imprese destinate all'estero è integrato. Sace, insieme agli altri attori pubblici, mette a disposizione risorse

e obiettivi chiari per attrarre e supportare gli investimenti. Le statistiche però evidenziano un elemento di rischio asimmetrico: il 45% delle aziende esportatrici si rivolge a un unico mercato estero».

È un valore elevato. Come se ne esce?

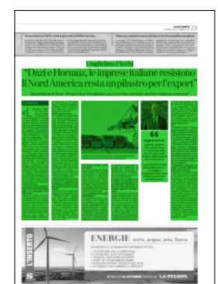
«Se una frazione di queste realtà esplora una seconda destinazione, la questione delle barriere commerciali perde rilevanza per l'incremento generale dei volumi del Paese. Occorre sollecitare l'impiego degli strumenti a disposizione per allargare il bacino in sicurezza».

C'è un problema di de-globalizzazione?

«C'è qualche frizione, certo. Ma ritengo che l'Italia sia uno dei Paesi più globali al mondo. Esportiamo in ogni angolo del pianeta, dai macchinari per il pesce nelle Isole Salomone agli impianti idroelettrici nelle Fiji. Essendo privi di materie prime, dobbiamo importare quantità enormi di minerali ed energia per alimentare la manifattura. Restiamo in una fase in cui le vie dell'export sono aperte, pur necessitando di selettività».

In quali aree geografiche si celano le prospettive di sviluppo più stabili per ridurre la dipendenza da un singolo approdo commerciale?

«Il Nord America rimane un pilastro indiscutibile. In parallelo, il continente africano assume un rilievo primario e non va trascurato. Sace è diventata la prima agenzia di credito all'esportazione in Africa per volumi e controvalori assicurati. La sostanza del Piano Mattei trova applicazione nelle nostre coperture finanziarie africane. Allo stesso tempo il Medio Oriente offre spazi am-



pi, in particolare l'Arabia Saudita, dove siamo impegnati a intercettare i fondi di investimento statali per attrarre capitali verso le nostre imprese, in uno Stato che cerca di ridurre la dipendenza dal petrolio».

Poi?

«Il Sud-Est asiatico richiede grande attenzione, poiché risulta cruciale garantire la sicurezza delle nostre catene di approvvigionamento per quanto concerne le materie prime critiche. L'Australia e altri Stati diventano partner privilegiati. Dobbiamo valorizzare la filiera mineraria e di raffinazione, settori in cui i macchinari italiani risultano richiesti a livello globale, per portare a casa le risorse fondamentali alla transizione della nostra manifattura».

L'autonomia strategica europea è un tema dibattuto. Quale ruolo giocate?

«L'obiettivo centrale impone di ottenere il più alto grado possibile di non dipendenza dagli altri. Riguarda scelte politiche che spettano al governo e alle istituzioni europee. Come attori economici, il nostro compito è facilitare la resilienza delle catene di approvvigionamento. Lo facciamo in ambito domestico con le garanzie della Repubblica e a livello europeo tramite progetti congiunti con le altre agenzie continentali. Di fatto, l'autonomia strategica si costruisce attraverso queste collaborazioni pratiche» **F. GOR.** —

© RIPRODUZIONE RISERVATA



In partenza In una foto di archivio un'operazione di carico di container, pieni di merci, presso il porto di Genova

