

Mercosur, nel 2025 scambi con l'Italia già per 12 miliardi

I dati a ottobre. Industria e chimica tra le prime voci dell'export italiano, ma l'accordo con l'Ue apre più opportunità per Made in Italy e servizi

Pagina a cura di Margherita Ceci

Macchinari meccanici ed elettronici, automotive e componentistica, farmaceutica e strumentazione tecnologica: sono queste le prime voci di esportazione, per valore economico, dell'Italia verso i Paesi del Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay). La richiesta delle competenze italiane non manca, e le imprese esportano da tempo in quella che è la sesta economia più grande del mondo, con una popolazione totale di circa 270 milioni di persone.

L'accordo di partenariato tra Unione europea e America latina è attualmente in stand-by, dopo che l'Europarlamento ha chiesto un parere alla Corte di giustizia Ue. I timori che stanno dietro al tentativo di posticipare quanto più possibile l'intesa commerciale, sono per lo più di tipo concorrenziale: si teme l'arrivo massivo di prodotti, soprattutto agroalimentari, a prezzi troppo bassi e di minore qualità.

Eppure, anche volendo tralasciare i meccanismi che l'accordo predispone per evitare il fenomeno (si veda l'articolo a fianco), i numeri parlano chiaro: dal Mercosur già importiamo ampiamente. I dati Istat da gennaio a ottobre 2025 (gli ultimi disponibili in forma disaggregata, che consentono di non considerare la Bolivia, esclusa dagli accordi negoziali per via della ratifica tardiva) parlano di 5,8 miliardi di euro per 9 milioni di tonnellate di beni in ingresso. A partire dalla carta, passando per caffè, residui delle industrie alimentari (per lo più destinati all'alimentazione animale), semi da cui estrarre oli. E ancora petrolio, carne, macchinari.

Considerando anche l'export, il valore complessivo degli scambi con Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay raggiunge i 12,1 miliardi di euro, per 9,8 milioni di tonnellate di beni. Numeri che oggi risentono di barriere tariffarie e regolamentari mai superate, ma che potrebbero crescere rapidamente.

«Il Brasile manca di attrezzature agricole, anche tradizionali», spiega il presidente della Camera di commercio italo-brasiliana, Luciano Feletto. «Il know-how delle nostre aziende è ricercato soprattutto nelle grandi opere». A questo proposito, vale la pena ricordare che l'accordo va ben oltre l'abbattimento dei dazi doganali, introducendo la possibilità per le imprese europee di partecipare alle gare di appalto nel Mercosur alle stesse condizioni delle aziende locali. «Le competenze italiane

possono ricavare grandi opportunità. Anche per quanto riguarda l'esportazione di sistemi green, visto che il Brasile finanzia le sue imprese che vi investono».

C'è poi un settore tutto italiano che in virtù dei legami storici e culturali con l'America latina avrebbe non pochi vantaggi dall'entrata in vigore dell'accordo: quello dell'agroalimentare, che attualmente compare tra i beni esportati a partire dalla quattordicesima voce. Eppure la richiesta di prodotti nostrani sugli scaffali dei supermercati sudamericani non manca, soprattutto in Brasile e Argentina (basti pensare che l'80% delle richieste di cittadinanza italiana iure sanguinis arriva da qui). «Ci sono prodotti, come per esempio la mortadella, che sono ricercati ma non si trovano – continua Feletto –. Certo, dovremmo aumentare i funzionari nei consolati, perché le ispezioni vanno fatte in loco, altrimenti la tutela rimane sulla carta». A questo proposito, l'accordo di partenariato prevede anche tutele sui marchi registrati e controlli in loco. Non solo: vieta anche la commercializzazione di riproduzioni dei prodotti con indicazione geografica protetta (Igp), che nel caso dell'Italia costituisce un vero e proprio fenomeno (il cosiddetto «italian sounding», ovvero prodotti venduti tramite parole, immagini e colori che evocano la falsa provenienza italiana).

Ma abbattere costi e burocrazia non basta: serve struttura. «Per fare un'internazionalizzazione organizzata bisogna attrezzarsi – prosegue Feletto –. Non basta pensare di vendere con meno dazi, soprattutto in comparti come meccanica e combustibili. Le aziende devono essere pronte, anche perché la diminuzione non avverrà da un giorno all'altro». E se in Brasile molte imprese stanno rimandando progetti in attesa che si ratifichi l'accordo, in Argentina i produttori già chiedono di esportare. «Abbiamo molte richieste, ma ci sono problemi di permessi – spiega Enrico Turoni, presidente della Camera di commercio italo-argentina –. Non solo, se si pensa che l'Argentina esporta soprattutto agroalimentare, e che per farlo deve rispettare degli standard qualitativi che richiedono tecnologie più avanzate, l'Italia potrebbe avere buon gioco a esportare il proprio know-how». Anche perché le barriere qualitative sono doppie: «Non basta il livello minimo richiesto dall'Unione europea; l'Italia per esempio chiede certificazioni aggiuntive».

© RIPRODUZIONE RISERVATA