

IL CONSORZIO Al di là dei numeri, si registra un rallentamento

Dal Nordamerica all'India, dal Far East al Mercosur: nuove frontiere per l'export, così si risponde alle crisi

«Dopo anni di crescita, le incertezze dello scenario geopolitico hanno creato un sentiment negativo che stiamo scontando»

di **Andrea Bagatta**

LODI

Al di là dei numeri e dei dati ufficiali, l'esperienza sul campo e le sensazioni raccontano di un rallentamento in corso ormai dall'anno scorso nell'export lodigiano. «Ma è un rallentamento di tutta Italia ed Europa, causato dalle incertezze dei mercati globali - spiegano da **Lodi Export, il consorzio che accompagna le imprese lodigiane nell'export** - Ci sono però ancora delle destinazioni molto interessanti, dove le possibilità di crescita sono enormi dal Far East al Nordamerica, con grande attenzione ai mercati che possono aprirsi in virtù dei nuovi accordi, come il Mercosur o l'India».

«Dopo anni di crescita davvero importante, nel 2025 e in questi primi mesi del 2026 abbiamo conosciuto un rallentamento evidente - dicono il presidente di Lodi Export **Giorgio Resmini** e il direttore **Fabio Milella** - I dati del Lodigiano rischiano di essere orientati da poche grandi aziende in grado, da sole, di muoverli in una direzione o nell'altra. Ma al di là dei numeri, è proprio l'esperienza sul campo che ci dice di qualche difficoltà del Lodigiano,

come di tutta l'Italia e dell'Europa. Le grandi crisi geopolitiche e le guerre hanno toccato il mercato russo dapprima, tutto il Medio Oriente più di recente, mettendo ostacoli che anni fa non si pensava potessero emergere. Questo si aggiunge alle enormi incertezze derivanti dalle politiche commerciali degli Usa, dazi sì o dazi no. Per certi versi, l'incertezza è stata anche peggiore delle restrizioni effettivamente applicate. Tutto questo ha creato un sentiment negativo, accentuato poi dall'aumento dei costi energetici e delle materie prime. Era inevitabile vivere una fase di appannamento, soprattutto dopo gli ultimi anni molto positivi».

Nell'esperienza di Lodi Export i settori più attenti all'export sono l'agroalimentare, il meccanico, il mobile e arreda-

mento. «Tutti ambiti in cui il Made in Italy è veramente un marchio di richiamo e di grande reputazione - proseguono il presidente Resmini e il direttore Milella - Il prodotto italiano è sempre riconosciuto di grande eccellenza. Magari le nostre imprese sono meno strutturate di quelle di altri Paesi europei, magari operano in nicchie molto specifiche, ma in quelle sono riconosciute al top per qualità e capacità di personalizzare il prodotto e il servizio.



«**«** Oggi le imprese lodigiane guardano in primis all'Europa, mercato maturo dove però è difficile entrare se si sta iniziando a operare sull'estero



Fabio Milella, direttore del Consorzio Lodi Export, sottolinea come le crisi geopolitiche e commerciali abbiano condizionato la spinta dell'export lodigiano

LA MAPPA MONDIALE L'Export Opportunity Index (EOI) di SACE valuta la "qualità" dei mercati esteri

Paesi arabi, India e i partner europei gli sbocchi commerciali più "affidabili"

MILANO

L'Export Opportunity Index (EOI) di SACE è un indicatore che valuta le opportunità di esportazione per i Paesi membri dell'Unione Europea, a cominciare naturalmente dall'Italia. L'indice è calcolato attraverso la ponderazione di quattro variabili: il Concentration of supplying countries (che considera le quote di mercato intermedie, che indicano sia una buona presenza italiana che la possibilità di acquisire una quota maggiore), il rischio di credito, il rischio politico e i rischi socio-am-

bientali. Questo indicatore - identificato con un numero da 0 a 100 - aiuta le imprese a prendere decisioni informate per espandere la propria presenza internazionale. L'indice va da 0 a 100: tanto più è alto, quanto più il Paese è "appetibile".

I quattro "big player"

La mappa individuata da SACE, suscettibile di aggiornamenti alla luce dei mutevoli scenari geopolitici mondiali, identifica solo quattro nazioni con un punteggio superiore ad 80. Il Paese dove sussi-

stono migliori possibilità di affari sono gli **Emirati Arabi Uniti** (89 punti), che precedono la **Spagna** (primo partner degli esportatori lodigiani, 86), l'**Arabia Saudita** (85) e l'**India** (83). In generale i Paesi della penisola arabica godono di buon credito (il **Qatar** è a 75, il **Kuwait** a 70, promosso anche l'**Oman** con 64). Unica eccezione lo **Yemen** che si merita un inquietante 2.

Paesi a rischio

Per la verità sono ben 19 le nazioni nel mondo con un EOI inferiore a 10, 5 sono addirittura a 0: **Russia**,

Corea del Nord, Kosovo, Portorico e, sorprendentemente, **Liechtenstein**. Li è meglio non provarci. Come pure in **Siria** (3), **Somalia** e **Afghanistan** (5), **Haiti** (7), **Sudan, Sud Sudan** e **Venezuela** (9). Nell'elenco anche i **Territori Autonomi Palestinesi** (2) e una serie di staterelli minori.

Gradi di rischio diversi per altri Paesi al centro di conflitti militari, sociali o politici. Gli esempi? **Israele** si merita un 52, l'**Ucraina** (42) è meglio dell'**Iraq** (41), poco promettenti **Iran** (31), **Libia** (20), **Libano** (15) e **Cuba** (14). Facile capire perché.

I colossi e l'Europa

E le big mondiali dell'economia? Gli **Stati Uniti** (79) si fanno preferire alla **Cina** (75), sia pur di poco, con

al alla chiusura alle materie prime russe, hanno provocato le conseguenze difficili che viviamo oggi: l'augurio è che possa esserci ora una severa riflessione da parte del legislatore europeo - concludono il presidente Resmini e il direttore Milella - Quello europeo è un mercato maturo, in cui chi era già posizionato continua a lavorare bene, ma in cui è difficile penetrare per chi inizia adesso i suoi percorsi di internazionalizzazione. In questo



valori allineati ai migliori Paesi europei. Nel vecchio continente comanda - come detto - la Spagna con 86, ma quasi tutti gli altri partner navigano sopra quota 70. Sor-