

ASSOCIAZIONI. Positivo il bilancio delle vendite di macchinari soprattutto in Germania: +7,3%

Apindustria, meccanica e marmo bene all'estero

Nel comparto del mobile-arredo permangono invece le criticità: la ripresa azzerata dalla crisi del rublo e dal blocco commerciale

Valeria Zanetti

Meccanica, lavorazione della pietra e del marmo, mobile-arredo: rappresentano i settori produttivi in cui è specializzata la maggior parte delle imprese associate ad Apindustria Verona. Con un bilancio di vendite sui mercati esteri che nel 2015 si è rivelato quasi uniformemente lusinghiero.

«Il trend positivo delle esportazioni, trainate dalla richiesta espressa dai mercati tradizionali, in primis la Germania seguita dalla Francia, si è manifestato soprattutto nel comparto dei macchinari», spiega Arturo Alberti, presidente dell'associazione imprenditoriale veronese. «Molte delle nostre imprese lavorano nella meccanica, an-

che come contoterziste soprattutto per aziende tedesche», aggiunge.

Il dato motiva l'incremento del +7,3 per cento del valore delle esportazioni verso la Germania, che lo scorso anno ha raggiunto i 239 milioni (dato della Camera di Commercio locale). «Buone anche le performance delle aziende del lapideo», evidenzia, «comparto in cui la provincia scaligera è prima esportatrice italiana, che senza abbandonare gli sbocchi consolidati come Germania, Regno Unito e Francia, hanno agganciato nuove opportunità negli Stati Uniti».

Persistono invece alcune criticità nel comparto del mobile-arredo. «In questo caso le imprese attraversano una lunga crisi, che poteva essere attenuata dal successo sul mercato russo. Il blocco commerciale e la crisi del rublo hanno azzerato la ripresa. Non sono ancora stati individuati sbocchi alternativi. Non dimentichiamo che le nostre sono realtà in genere piuttosto piccole, per cui l'internazionalizzazione richiede sforzi ed investimenti notevoli: sarebbe necessario



Bene l'export dei macchinari

un ritorno economico in tempi brevi», aggiunge Luciano Veronesi, direttore di Api Verona. La chiusura del mercato della Federazione rappresenta, come osservano dall'associazione, un problema in molti casi anche per le aziende della meccanica e del marmo, oltre che per quelle specializzate nel tessile-abbigliamento e nelle calzature. «Dalla Russia i buyer non confermano gli ordini e non arriva liquidità», sottolinea. Se lo scorso anno nel complesso ha premiato il «made in Verona», l'impressione è che il 2016 si presenti meno promettente. «Non abbiamo ancora dati ma solo sentiment», afferma Alberti, «tuttavia il clima di incertezza generale è determinato da di-

versi fattori che non stimolano la domanda interna e soprattutto estera. I Erics sono fermi, petrolio e materie prime con prezzi in discesa bloccano le richieste di prodotti finiti da parte dei Paesi fornitori, l'economia cinese rallenta e preoccupa l'instabilità finanziaria». Tradotto: dall'estero arrivano meno commesse.

Per una serie di fattori combinati si avverte che anche l'economia tedesca - principale partner commerciale di Verona - risulta meno dinamica. «In questo contesto gli investimenti per innovare processi e prodotti tanto necessari alle imprese scaligere rallentano, e si rischia di perdere competitività», conclude Veronesi. •

Le aziende lapidee hanno agganciato nuove opportunità negli Usa, senza lasciare gli sbocchi tradizionali