



Sfide e opportunità per l'export: la voce della manifattura lariana

Mattia Ghilardi
Project Manager Nomisma



CAMERA DI COMMERCIO
COMO-LECCO
insieme per lo sviluppo

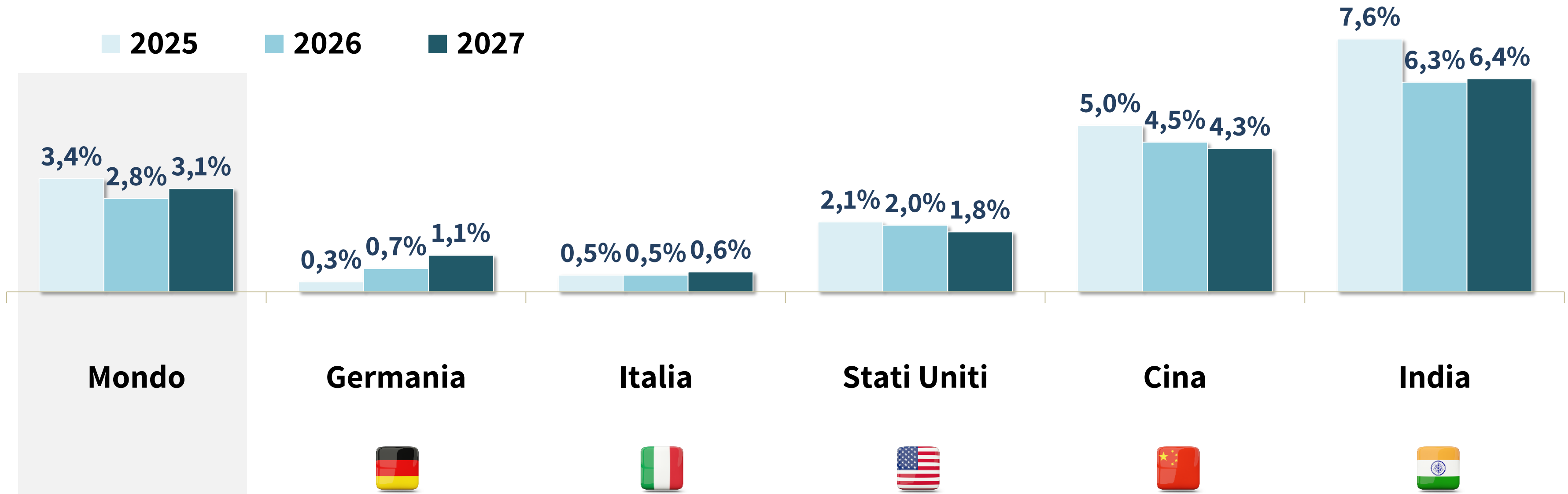


24°  **GIORNATA
DELL'ECONOMIA**

La crisi in Medio Oriente rallenta la crescita mondiale. L'Italia è tra i più dipendenti dall'evoluzione del conflitto vista la quota elevata di energia prodotta a partire da combustibili fossili importati

TREND E PREVISIONI DEL PIL

Var. % rispetto precedente anno*



SCENARIO PESSIMISTICO: qualora le perturbazioni dovessero protrarsi fino al 2027, si prevede un ulteriore downgrading della crescita globale: +2,1% nel 2026 e +1,8% nel 2027

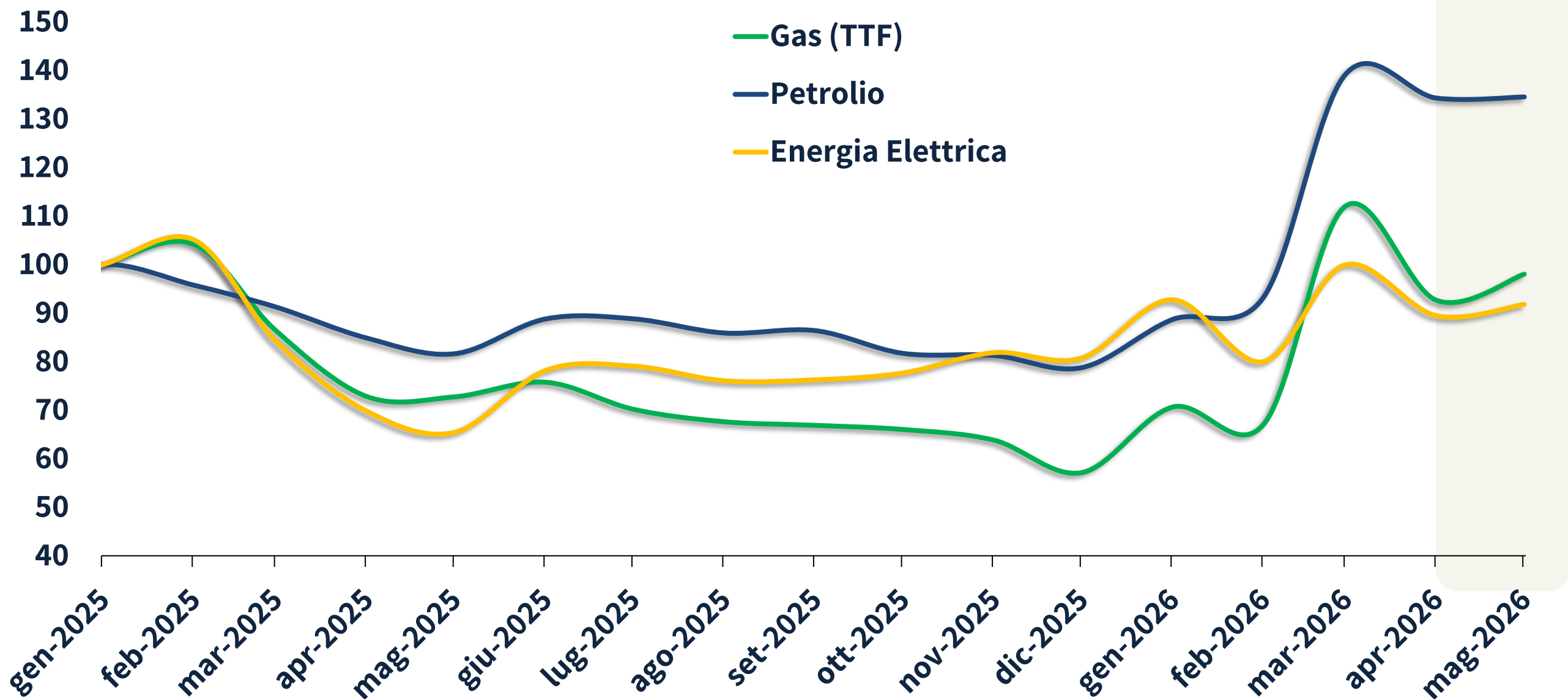
*SCENARIO OTTIMISTICO: i prezzi dell'energia inizieranno a diminuire gradualmente a partire dalla seconda metà del 2026

La guerra in Iran fa schizzare i prezzi degli energetici

I DIVERSI IMPATTI DI
HORMUZ 

Da Hormuz transita il 25% del petrolio, il 20% del GNL e il 50% dell'urea

Andamento mensile dei prezzi degli energetici nell'ultimo biennio
Numeri indice (Base 100 = Gennaio 2025)



47
€/MWh
27-05

+46%
mag-26 vs
feb-26

95
\$/barile
27-05

+44%
mag-26 vs
feb-26

131
€/MWh
27-05

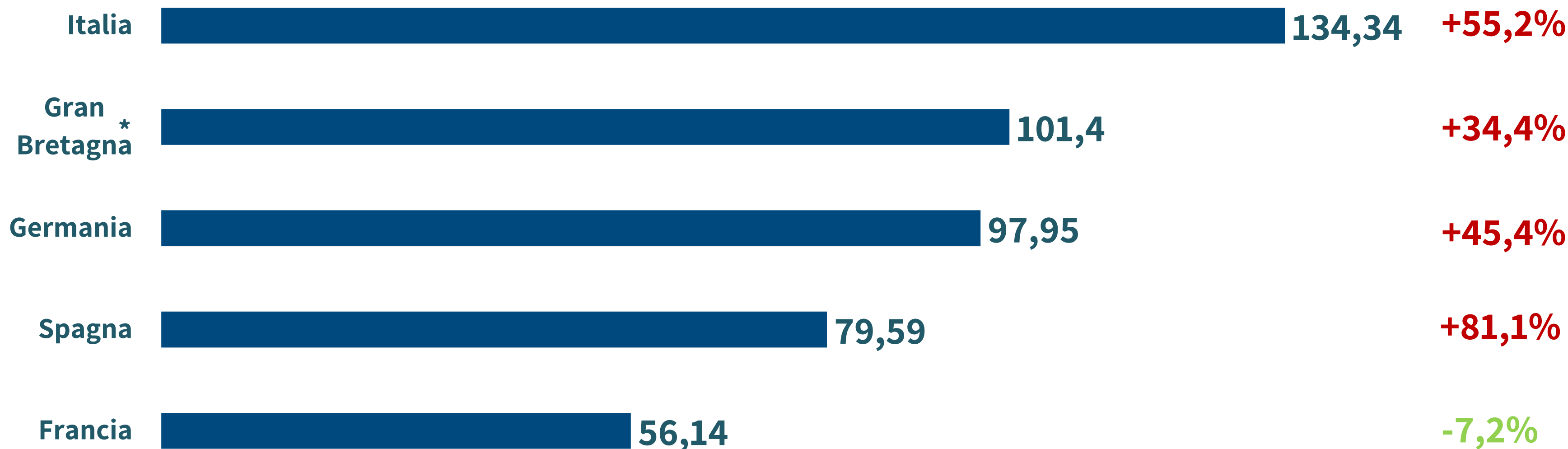
+15%
mag-26 vs
feb-26

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Sole 24 Ore, World Bank, Investing e GME

La fotografia del prezzo dell'energia elettrica in Europa

Prezzo dell'energia elettrica nei principali paesi europei
€/ MWh

Variazione % annua

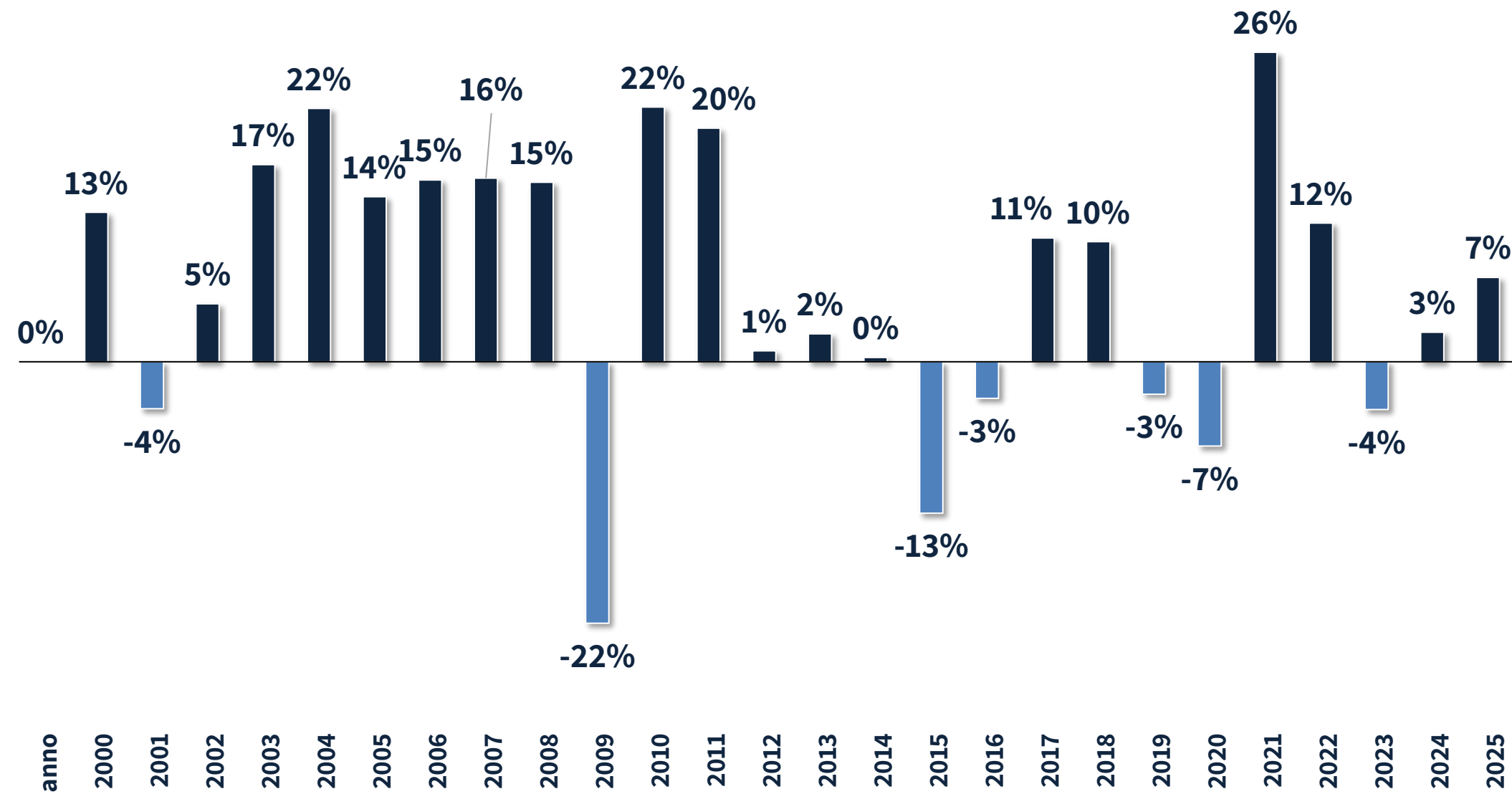


* GBP/MWh

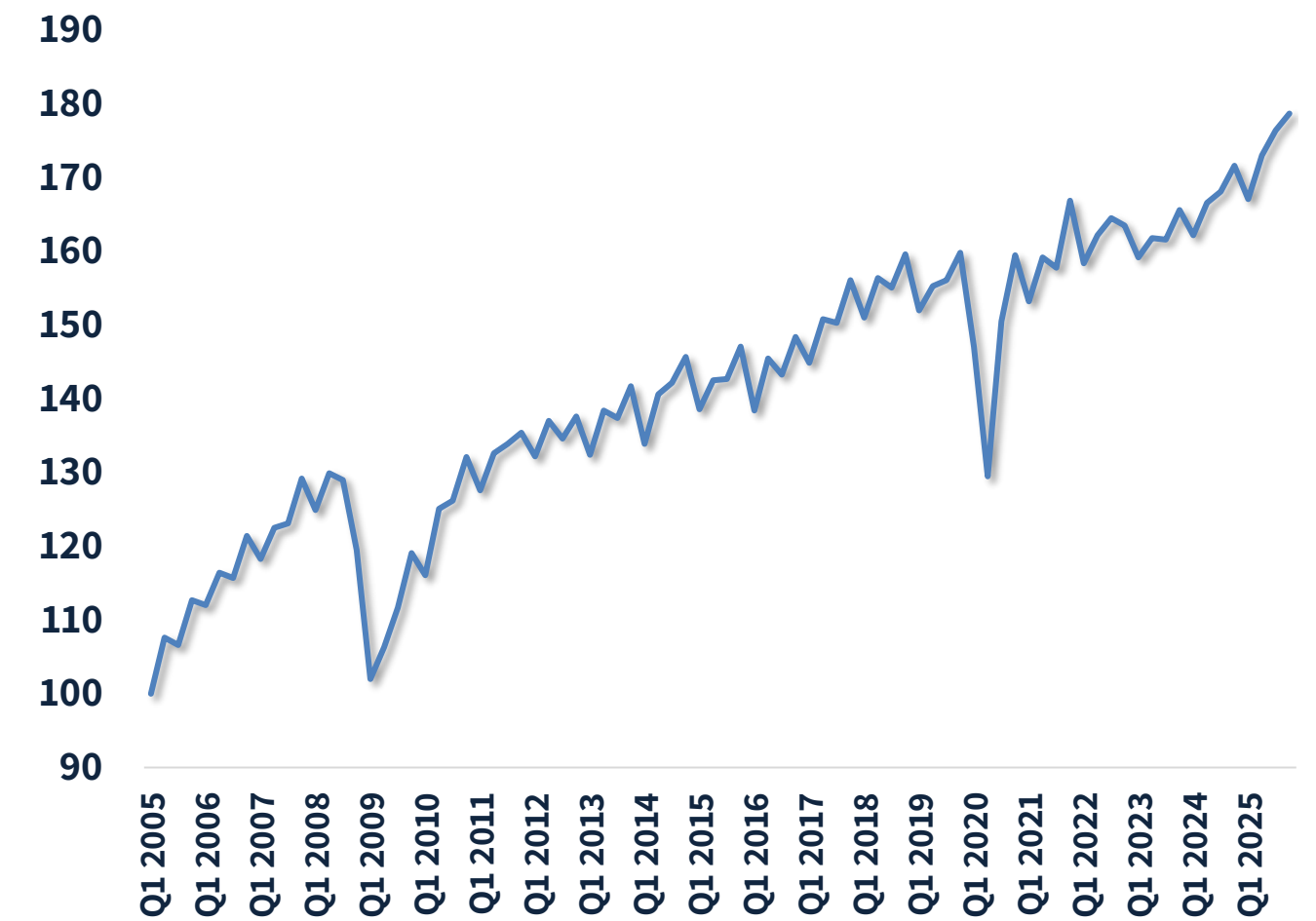


Il commercio mondiale di merci: crescita e dinamiche di volume

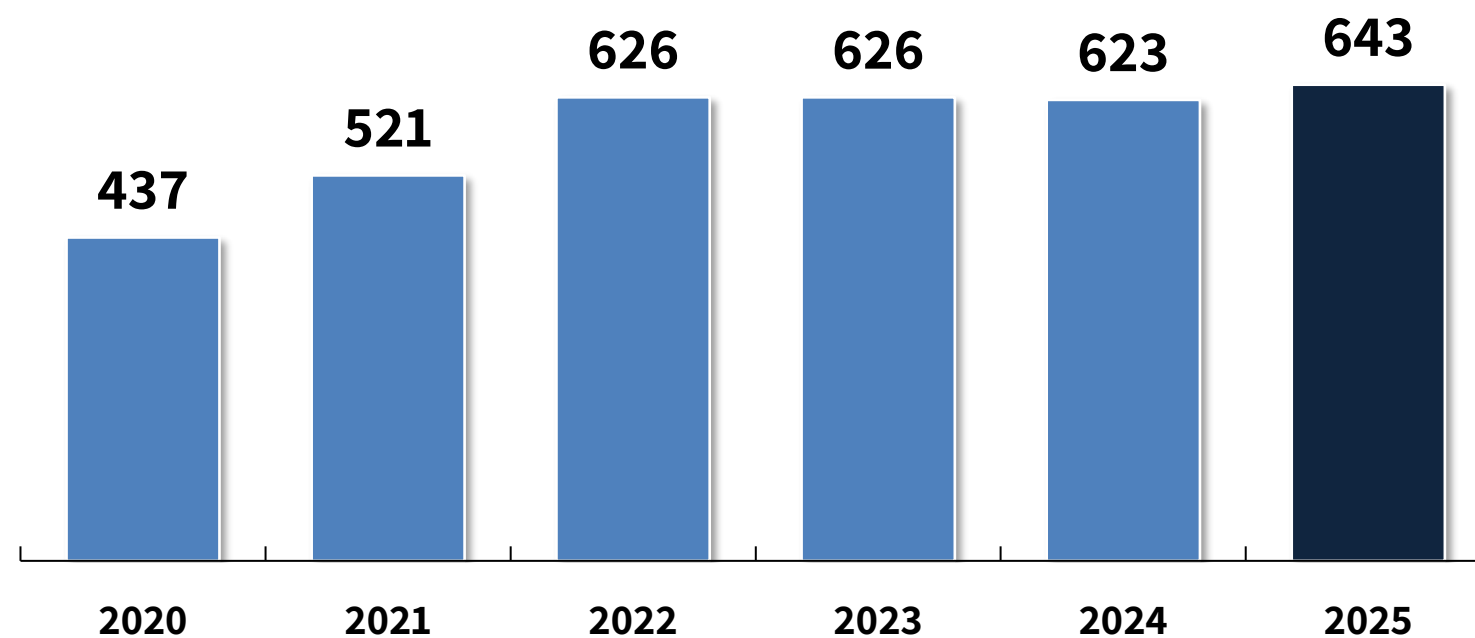
Tasso medio annuo di crescita del commercio mondiale di merci



Dinamica Trimestrale del Commercio di Merci:
Volumi di Export e Import
Numeri indice (Base 100 = 2005)



Trend dell'export italiano
Miliardi di euro



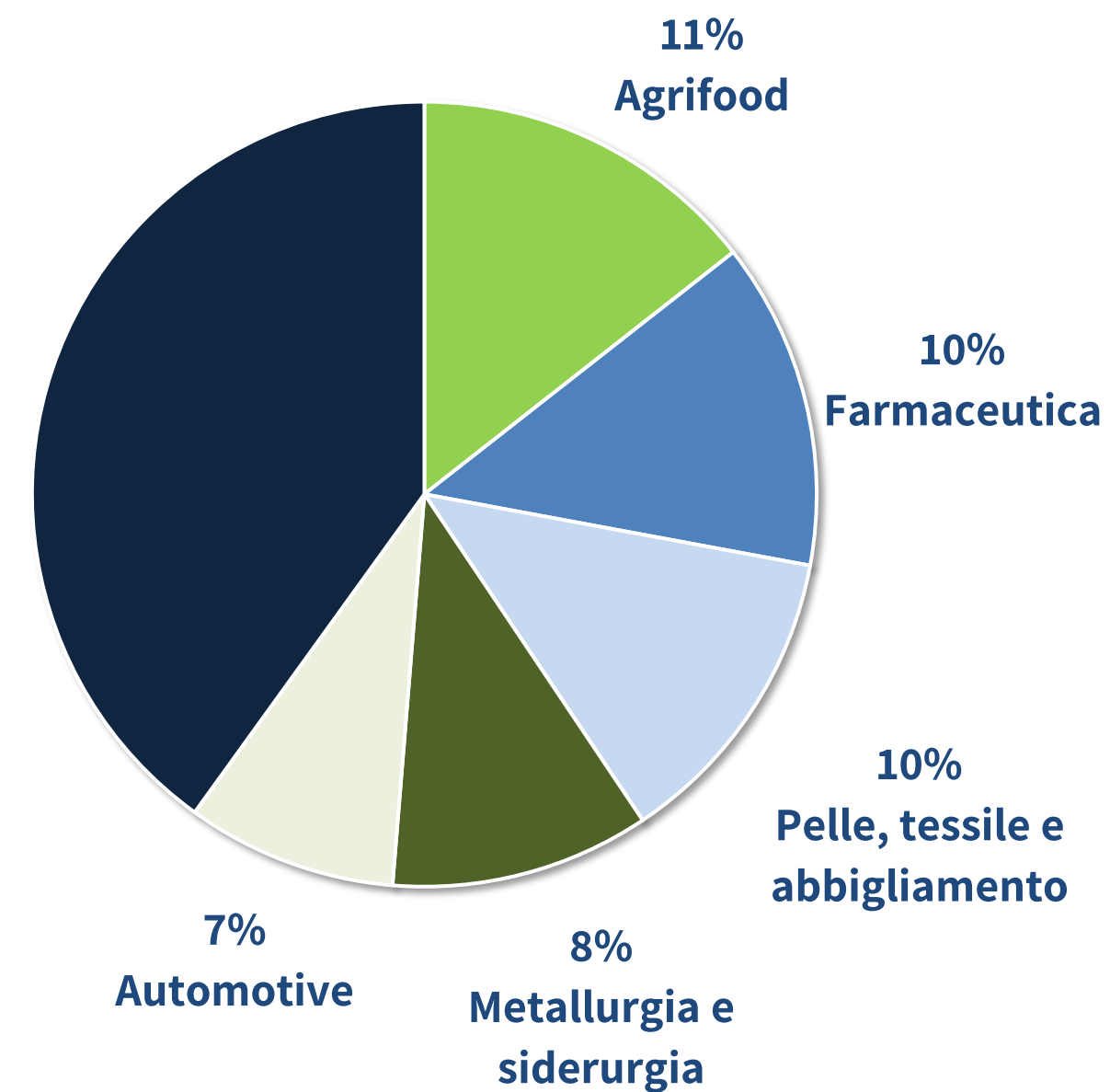
Var. % 2025/20
+47,3%

Var. % 2025/24
+3,3%

Dinamiche per tipologia
Peso % su export totale 2025 trend

- Luxury **4,6%**
- Minerali non metalliferi **4,5%**
- Gomme & Plast. **4,3%**
- Nautica **2,6%**
- Chimica **2,6%**

31%
Altro



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati ISTAT

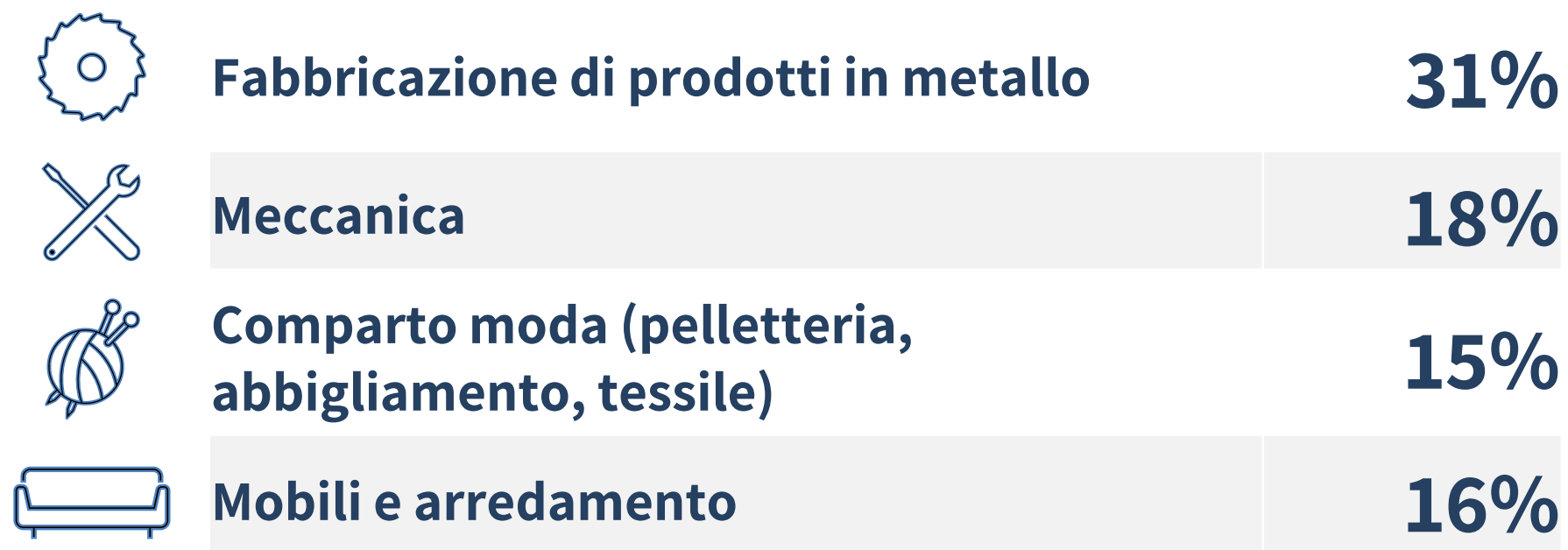
INDAGINE SULLE IMPRESE DEL TERRITORIO IN AMBITO INTERNAZIONALIZZAZIONE



Settore di appartenenza e dimensione delle aziende

In quale settore opera prevalentemente l'azienda?

Base rispondenti: Totale campione - TOP 4 SETTORI



Rappresentati in misura minore altri settori (chimica, elettronica, automotive ecc.)

Campione

316

imprese intervistate

Rilevazione: Aprile – Maggio '26

Qual è il numero di addetti della sua azienda?

Base rispondenti: Totale campione



Fino a 9

63%

Da 10 a 49

28%

Da 50 a 249

8%

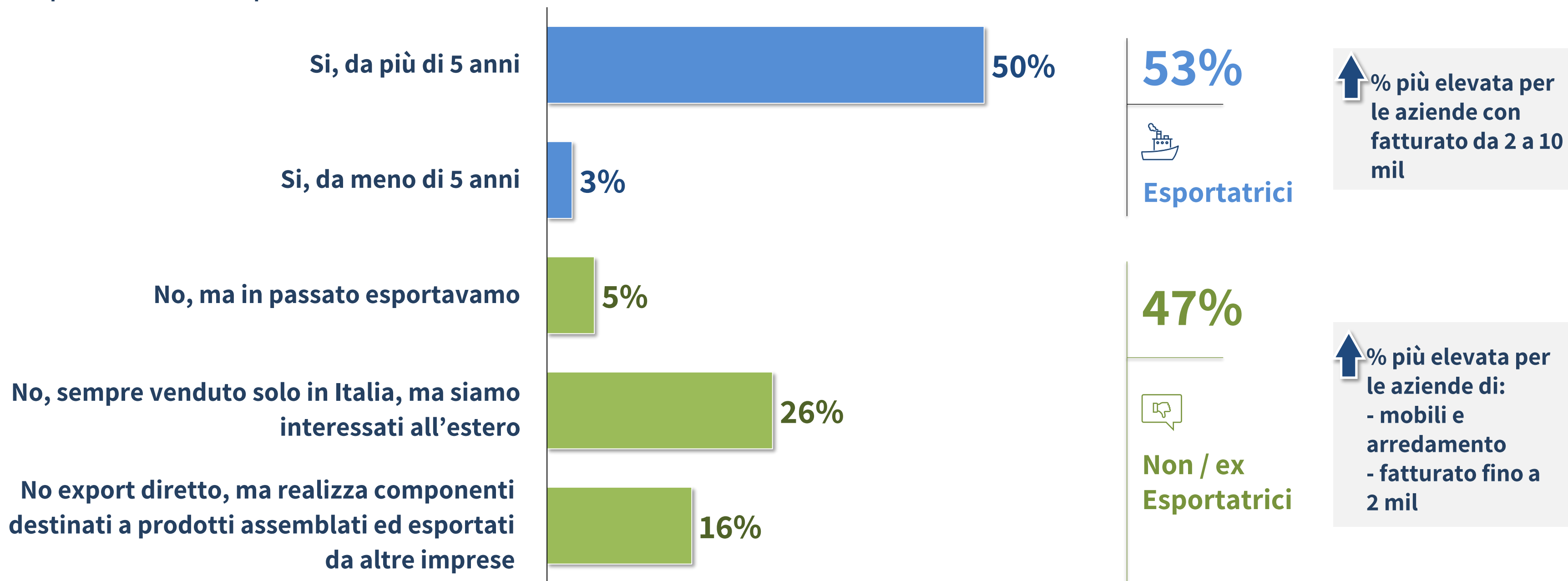
Oltre 250

1%

Poco più di metà delle aziende manifatturiere dell'area lariana esporta, con una prevalenza di esportatrici «storiche»

L'azienda vende i propri prodotti all'estero?

Base rispondenti: Totale campione

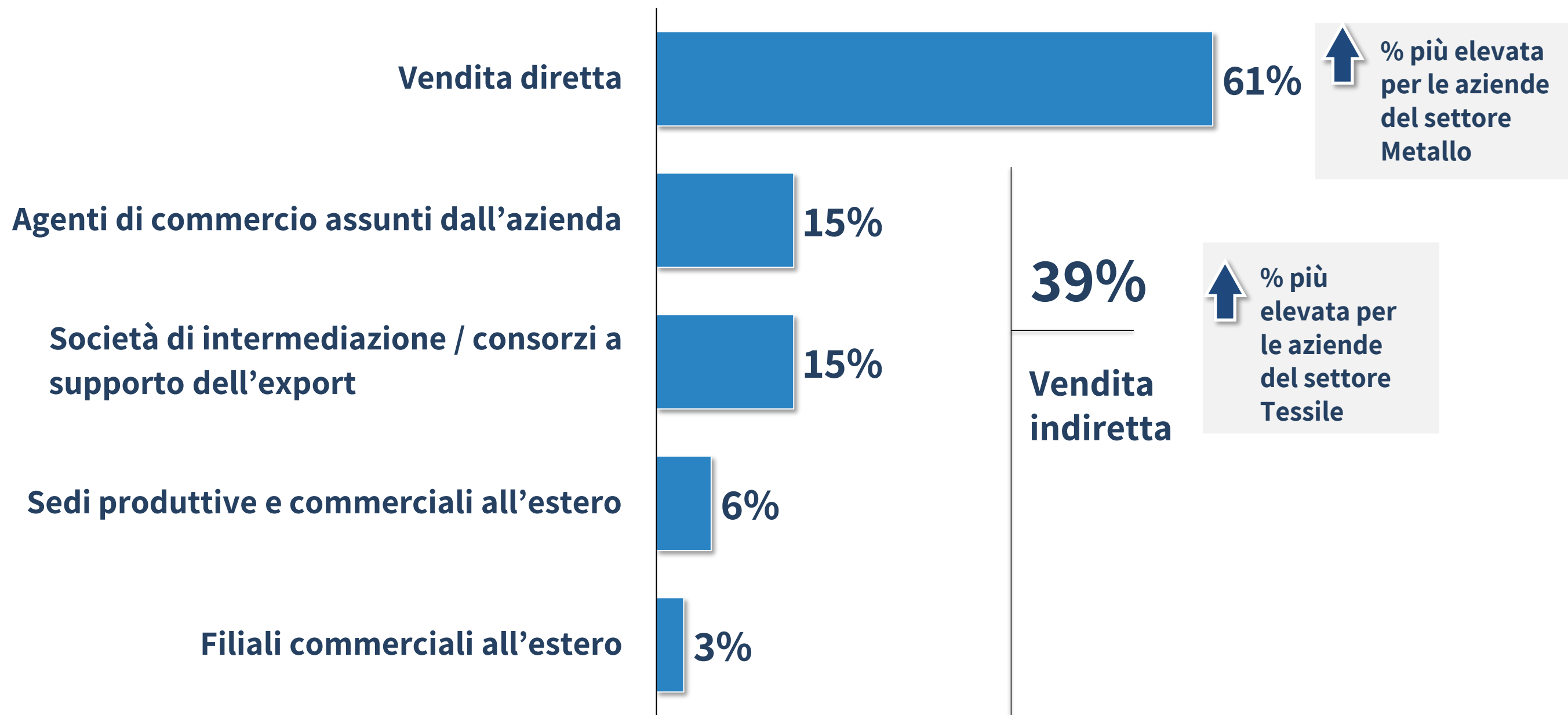


I mercati esteri vengono raggiunti tramite vendita diretta da 6 imprese su 10



Quali sono i canali e le modalità utilizzate dall'azienda per raggiungere i mercati esteri?

Base rispondenti: Esportatrici



1 impresa su 2 intende potenziare la propria presenza sui mercati esteri, soprattutto se già esporta. Tra le imprese che oggi non esportano, prevale la mancanza di interesse verso l'espansione estera come principale motivazione, seguita da carenze di competenze e vincoli strutturali

L'azienda ha in programma di espandere la propria presenza / tornare ad esportare / iniziare a vendere sui mercati esteri?

Base rispondenti: Totale campione



Per quale ragione l'azienda che lei rappresenta non commercializza prodotti all'estero?

Base rispondenti: Non / ex esportatrici

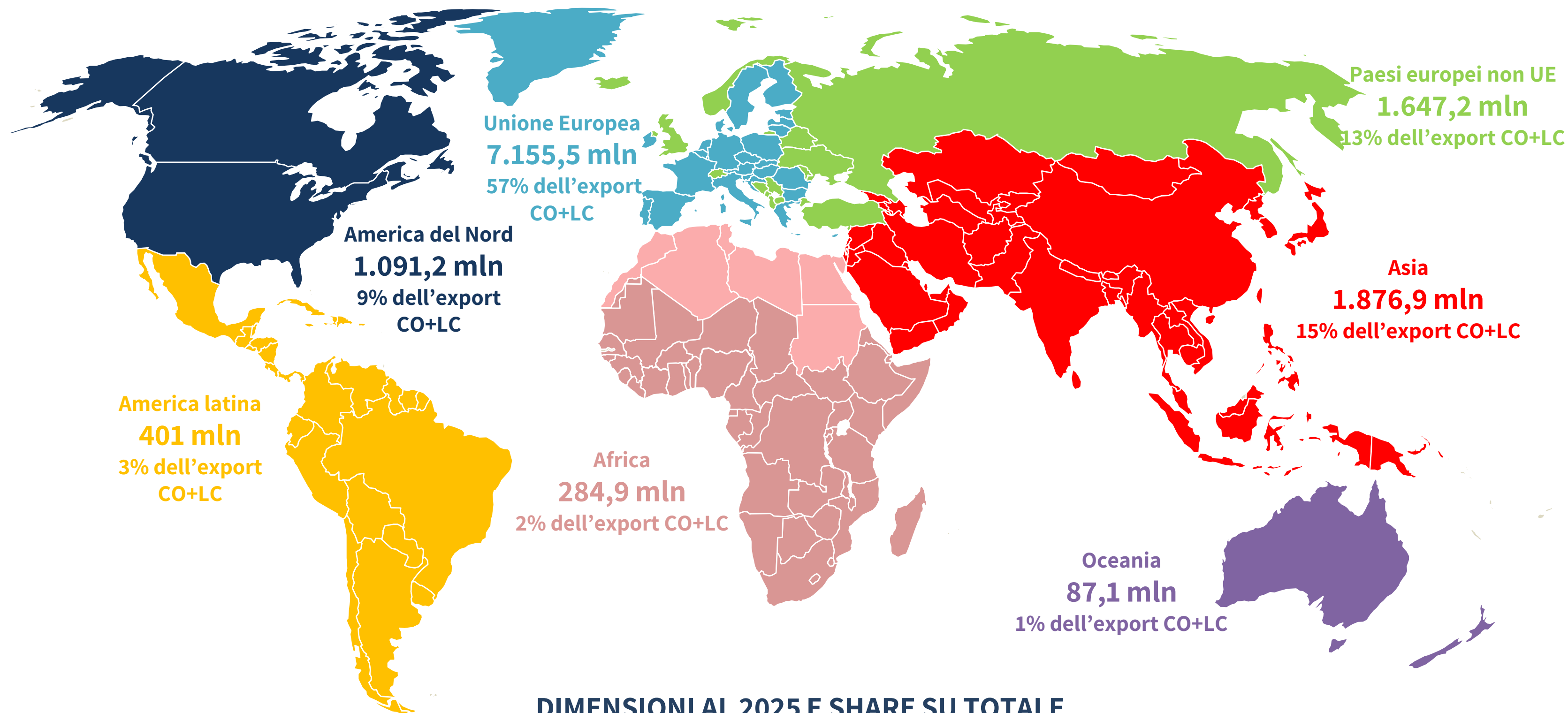
RISPOSTA MULTIPLA - TOP 3

56% Ad oggi, l'azienda non ha avuto interesse ad espandersi all'estero

26% L'azienda non dispone delle competenze necessarie

21% I prodotti della mia azienda non sono adatti alle esportazioni

Le aree di destinazione dell'export dell'area lariana si concentrano principalmente in Europa, seguono Asia e Nord America



DIMENSIONI AL 2025 E SHARE SU TOTALE

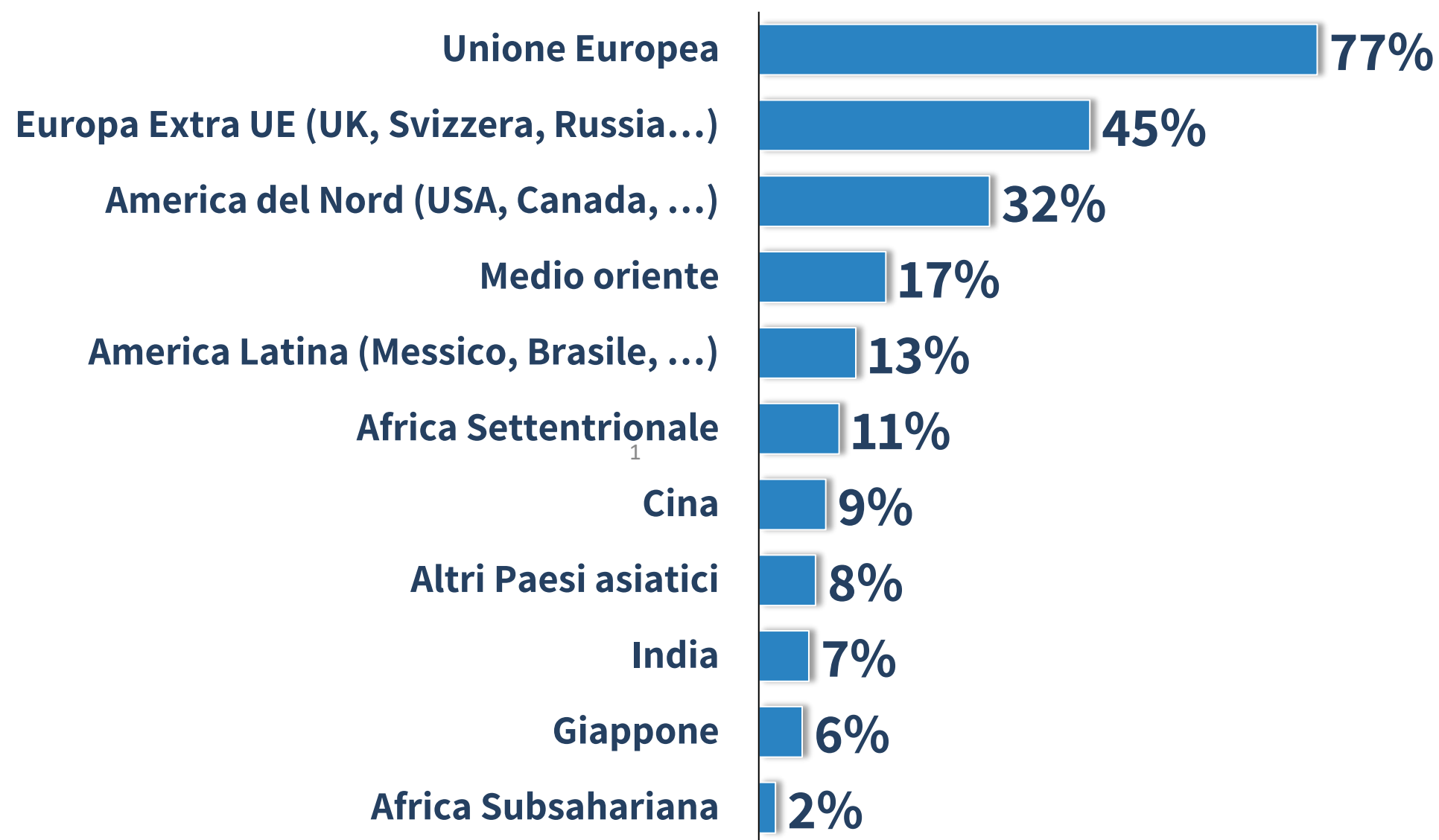
Fonte: L'export e l'import lariano nel 2025, CCIAA Como-Lecco

Le imprese tendono a privilegiare i mercati europei e più consolidati, con Germania, Francia e Spagna tra i paesi ritenuti più attrattivi; in seconda battuta emergono Svizzera e USA

Quali aree geografiche l'azienda reputa di potenziale interesse per il proprio export?

Base rispondenti: Totale campione

RISPOSTA MULTIPLA



Indichi i Paesi di maggior interesse nell'area selezionata...

Citazione spontanea

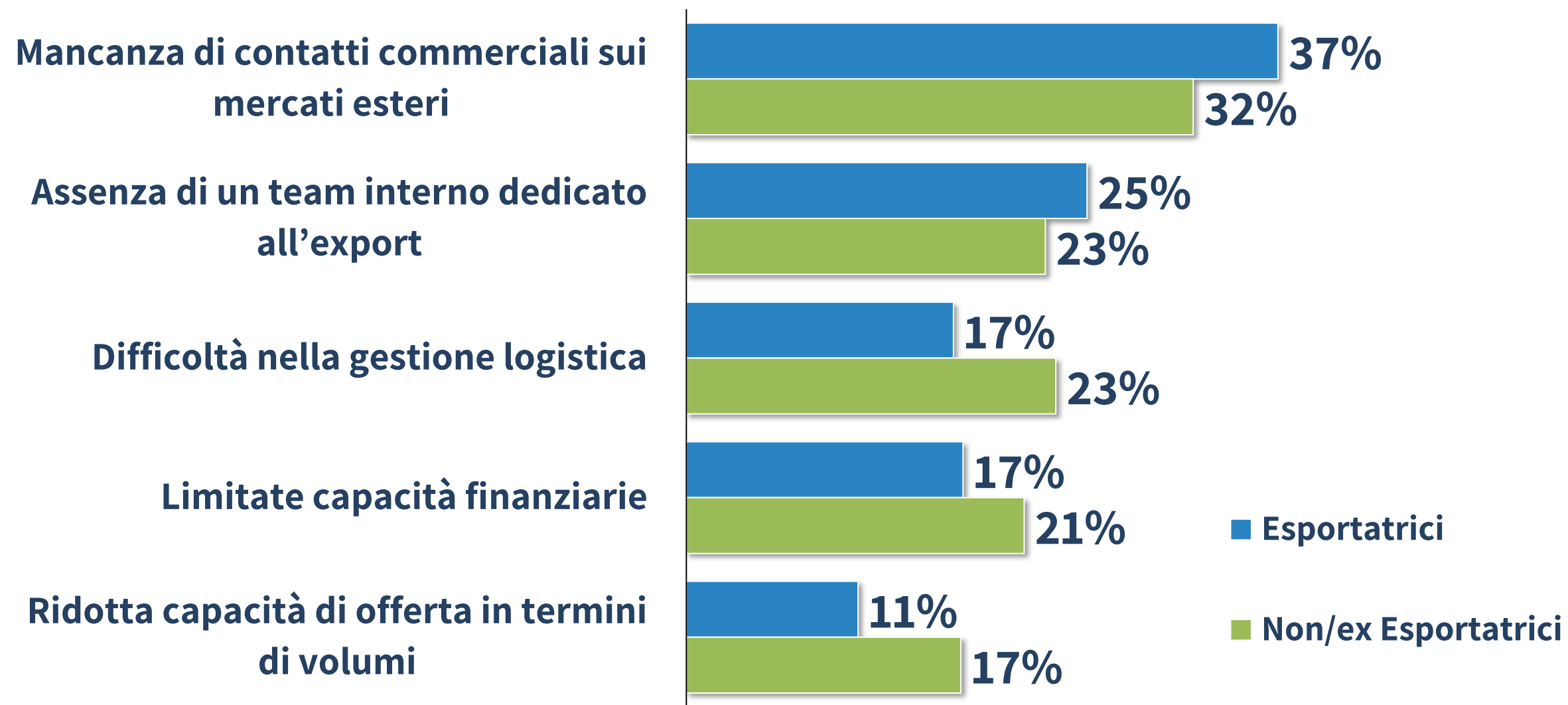


Il principale vincolo interno all'export è la mancanza di contatti commerciali nei mercati esteri, sia per le aziende esportatrici che per le non esportatrici

Quali sono i principali vincoli aziendali che ostacolano/hanno ostacolato in passato/potrebbero ostacolare la presenza dell'azienda sui mercati esteri?

Base rispondenti: Totale imprese

RISPOSTA MULTIPLA - TOP 5

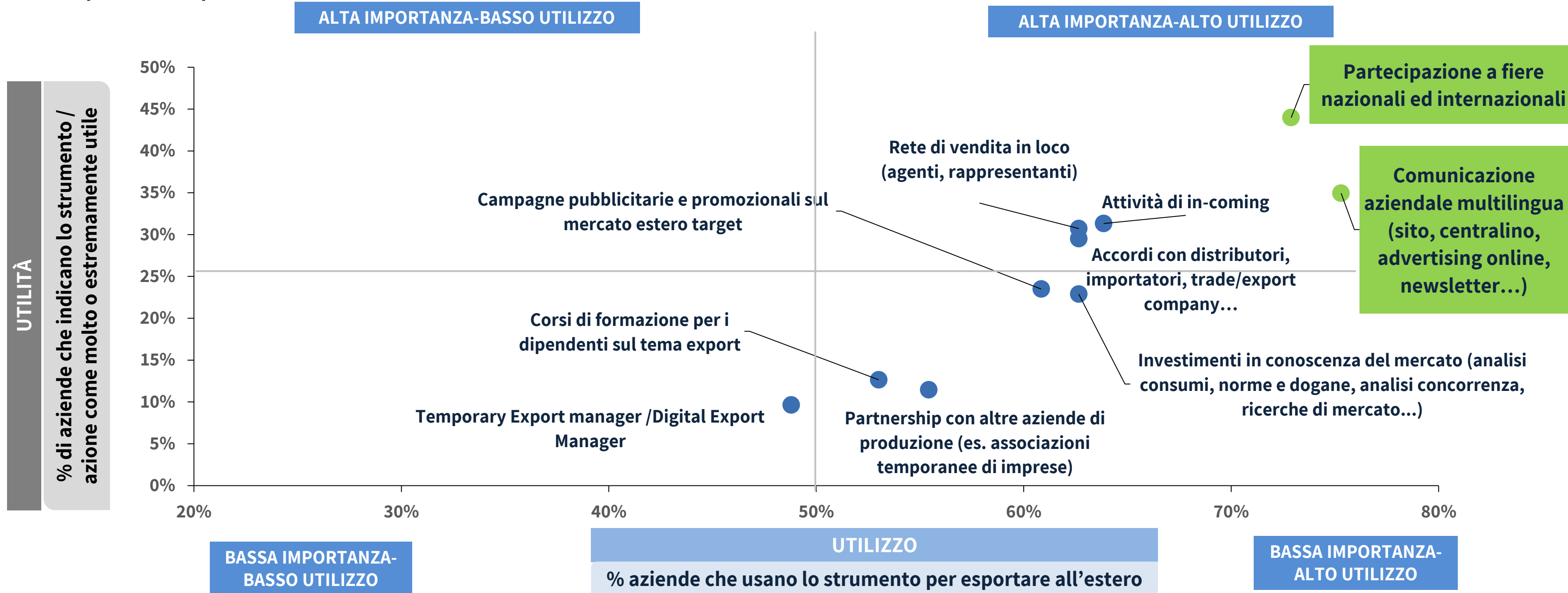


25%
Non riscontra particolari vincoli interni

Fiere e strumenti di comunicazione multilingua sono le strategie oggi più centrali per l'export

Quali strumenti/azioni utilizza l'azienda per esportare e quali considera i più utili?

Base rispondenti: Esportatrici



Le imprese chiedono maggior supporto su aspetti legali, fiscali, normativi e di sviluppo commerciale

Sul fronte dell'internazionalizzazione, su quali ambiti l'azienda si considera autonoma e su quali invece desidera un supporto esterno?

Base rispondenti: Totale imprese

TOP 5 AMBITI IN CUI LE AZIENDE CHIEDONO PIÙ SUPPORTO

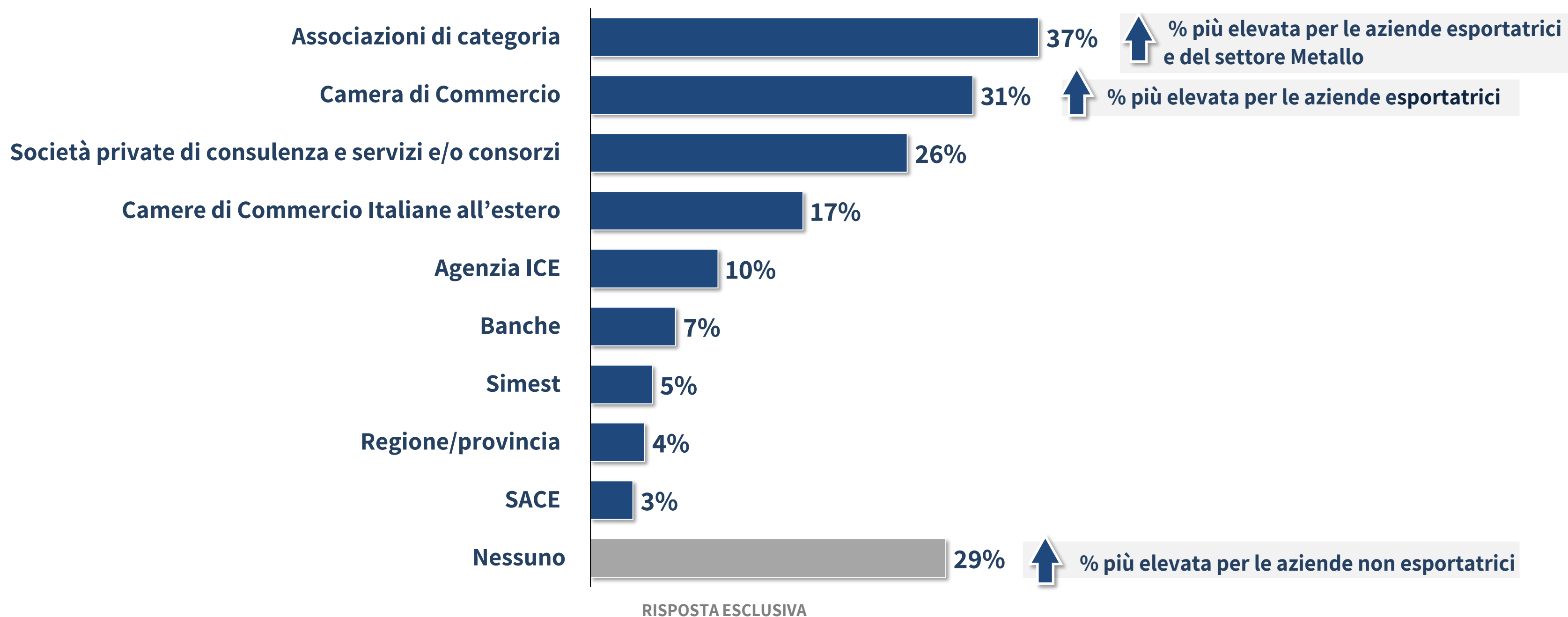
	1	2	3	4	5
	Assistenza legale, fiscale e doganale per l'estero	Ricerca di partner commerciali e distributori	Ricerca di finanziamenti per l'export	Promozione e marketing internazionale (digitale e tradizionale)	Assistenza per la partecipazione ad appalti/gare europee
% di AZIENDE CHE CHIEDONO SUPPORTO	37%	32%	31%	29%	24%
vs. % di AZIENDE CHE SI DEFINISCONO AUTONOME	22%	24%	22%	22%	13%
DIFFERENZA	+15%	+8%	+9%	+7%	+11%

Per il supporto all'internazionalizzazione associazioni di categoria e Camera di Commercio restano punti di riferimento per le imprese

A quali enti e società si rivolge/rivolgerebbe l'azienda per avere supporto rispetto all'internazionalizzazione?

Base rispondenti: Totale imprese

RISPOSTA MULTIPLA

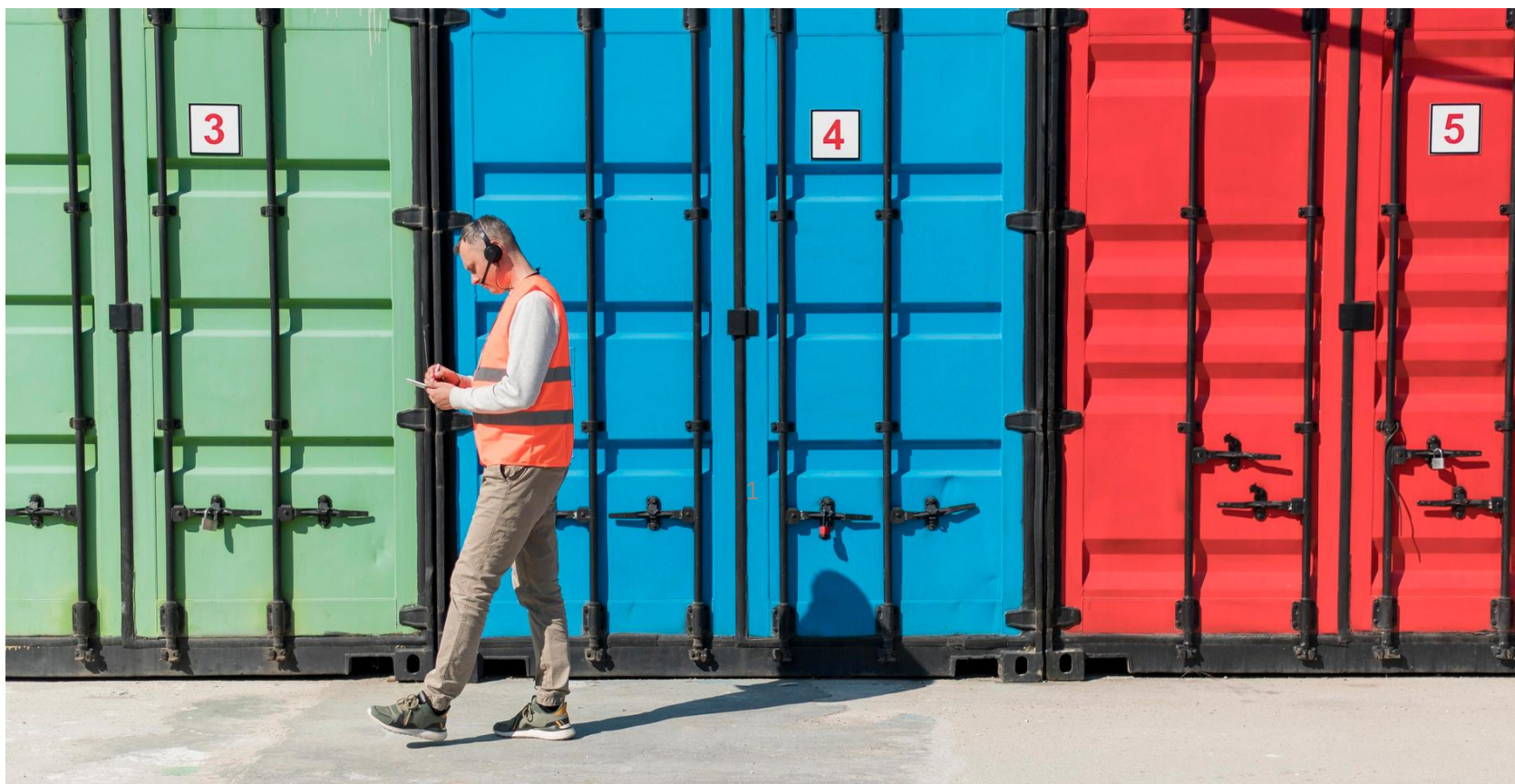


Le imprese chiedono soprattutto servizi che facilitino l'attivazione di contatti commerciali all'estero

Quali tra i seguenti servizi riterrebbe utile che la Camera di Commercio di Como e Lecco implementasse?

Base rispondenti: Totale campione

RISPOSTA MULTIPLA – TOP 3 PER IMPORTANZA



15%

Supporto alla ricerca e selezione di agenti, distributori o partner commerciali esteri

14%

Informazioni e assistenza su strumenti finanziari per l'export

13%

Analisi preliminare dei mercati esteri (trend, dimensioni e opportunità settoriali)

Certificazioni, economia circolare e supply chain ESG: i tre ambiti di sostenibilità con la maggiore domanda di supporto esterno

Sul fronte della sostenibilità, quali delle seguenti attività ha già implementato e su quali desidererebbe un supporto esterno?

Base rispondenti: Totale campione

TOP 3 AMBITI IN CUI LE AZIENDE CHIEDONO PIÙ SUPPORTO



Certificazioni:
Ottenimento di certificazioni ambientali/sociali o di prodotto richieste all'estero



Economia Circolare: Applicazione di criteri circolari nella produzione e nel packaging per l'export



Supply Chain:
Selezione e gestione dei fornitori/partner esteri secondo criteri ESG e Codici Etici

% di AZIENDE CHE CHIEDONO SUPPORTO

15%

14%

13%

Strengths

- Territorio già votato all'export, con vocazione storica all'internazionalizzazione e prodotti riconosciuti all'estero
- Un forte presidio della vendita diretta
- Valore e competenza della manifattura italiana

Opportunities

- Export italiano in crescita
- Apertura verso mercati a elevato potenziale (India, Cina)
- Crescita del commercio mondiale di merci (+7% nel 2025)
- **1 impresa su 2 intende espandere** la presenza estera nei prossimi anni

S

W

O

T

Weaknesses

- Dipendenza dall'UE
- Difficoltà nell'individuare contatti commerciali all'estero come principale vincolo per il 35% delle imprese
- Gap di competenze interne specifiche sull'export identificato dal 26% delle imprese

Threats

- Crisi energetica e instabilità geopolitica
- Concorrenza locale nei Paesi esteri maggiormente competitiva
- **Crescita italiana bloccata: PIL +0,5%** nel 2025-2026



CAMERA DI COMMERCIO
COMO-LECCO
insieme per lo sviluppo



GRAZIE!

mattia.ghilardi@nomisma.it

24°  **GIORNATA
DELL'ECONOMIA**