



**Diplomazia
Economica
Italiana**



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

Numero 7 - 2026



MERCOSUR

ACCORDO UE-MERCOSUR: NUOVE OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE ITALIANE

Brasile

Oltre agricoltura ed estrazione, spazio
a nuovi settori economici

Uruguay

Il Paese accelera
sulla transizione e sulla logistica

Argentina

Il rinnovo infrastrutturale per unire
risorse strategiche e competitività

Paraguay

All'opera per connettersi
ai mercati globali

Newsletter online a cura di



Internationalia
Knowledge & Information

INDICE



Focus

Accordo UE-Mercosur: nuove opportunità per le imprese italiane	4
--	---

Brasile

Oltre agricoltura ed estrazione, spazio a nuovi settori economici	11
---	----

Orizzonte Brasile: opportunità, strategie e il ruolo del Sistema Italia in un mercato di dimensioni continentali / Intervista all'Ambasciatore Alessandro Cortese	17
--	----

Il saper fare italiano fa scuola in Brasile: Gruppo ASTM	23
--	----

Argentina

Il rinnovo infrastrutturale per unire risorse strategiche e competitività	25
---	----

Argentina in trasformazione: riforme, grandi investimenti e il valore strategico del Made in Italy / Intervista all'Ambasciatore Fabrizio Nicoletti	31
--	----

Uruguay

Il Paese accelera sulla transizione e sulla logistica	36
---	----

Hub tecnologico e stabilità istituzionale: le nuove frontiere per le imprese italiane in Uruguay / Intervista all'Ambasciatore Fabrizio Petri	43
--	----

Il saper fare italiano fa scuola in Uruguay: Sacco System	49
---	----

Paraguay

All'opera per connettersi ai mercati globali 51

Solidità macroeconomica, energia verde e logistica strategica nel Paraguay del futuro / Intervista all'Ambasciatore Marcello Fondi 56

Il saper fare italiano fa scuola in Paraguay: AeroPar 62

Rubrica CNDCEC

Accordo UE-Mercosur: cosa cambia per le imprese italiane 64



DIPLOMAZIA ECONOMICA ITALIANA

Newsletter online a cura dell'**Unità per le Esportazioni della Direzione Generale per la Crescita e la Promozione delle Esportazioni del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale**, realizzata in collaborazione con Internationalia. *Pubblicazione in formato elettronico.*

MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI E DELLA COOPERAZIONE INTERNAZIONALE

Responsabile della linea editoriale: Simone Turchetta

Collaboratori di redazione: Cristiana Alfieri, Paola Chiappetta, Cinzia Laura Delfino, Sonia Lombardi, Ludovico Ruggieri

INTERNATIONALIA

Editing e realizzazione grafica: Internationalia Srl, via Conca d'Oro 206 - 00141 Roma

Direttore Responsabile: Massimo Zaurrini - Direttore Editoriale: Gianfranco Belgrano
info@internationalia.org

Le foto di questo numero sono di: Internationalia, MAECI, Pexels, Shutterstock.

La riproduzione dei contenuti della Newsletter è consentita esclusivamente per fini non commerciali, purché non ne sia modificato il senso e sia obbligatoriamente citata la fonte.



FOCUS

ACCORDO UE-MERCOSUR: NUOVE OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE ITALIANE

Quello tra l'Unione Europea (UE) e il Mercato Comune del Sud (Mercosur) è **il più grande accordo di libero scambio mai negoziato dalla Commissione Europea**. L'intesa, che coinvolge 31 Paesi e un mercato di oltre 700 milioni di consumatori, con un PIL complessivo pari a un quarto di quello mondiale, prevede la progressiva eliminazione dei dazi su oltre il 90% dei prodotti esportati dall'UE verso il Mercosur.

Il Mercosur rappresenta un processo di integrazione regionale nato nel 1991 su iniziativa di **Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay**, a cui si sono aggiunti successivamente **Bolivia nel 2024** – con la prospettiva di completare il processo di adesione nel 2028 – e **Venezuela** – il cui status di membro è tuttavia sospeso dal 2017. La regione possiede un potenziale enorme: si estende su quasi quindici milioni di chilometri quadrati e accoglie una popolazione di circa

270 milioni di abitanti, a cui si aggiungono **abbondanti risorse naturali**, dalla biodiversità alle risorse energetiche e idriche, elementi che rendono il Mercosur un attore essenziale per le catene di approvvigionamento globali.

L'obiettivo del blocco è promuovere uno spazio comune per scambi e investimenti, integrando le economie nazionali nel mercato globale. Per il Mercosur, **l'Europa è il secondo partner negli scambi di merci**, assorbendo quasi il 17% del commercio totale, e garantisce un accesso preferenziale alla terza economia mondiale, forte di 450 milioni di consumatori e di circa il 15% del Prodotto Interno Lordo globale. A sua volta, il Mercosur si posiziona come **il decimo partner commerciale per l'Europa**.

La data del 1° maggio ha sancito l'avvio dell'**Interim Trade Agreement** (ITA) tra i due blocchi regionali, che consente l'entrata in vigore provvisoria dell'intesa mentre prosegue l'iter di ratifica. L'accordo ha infatti ricevuto il via libera del Consiglio dell'Unione Europea e le celeri ratifiche dei quattro paesi del Mercosur coinvolti nell'accordo (Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay). Da questa data sono quindi diventate operative le disposizioni su dazi preferenziali, regole di origine, procedure doganali, accesso agli appalti pubblici, misure sanitarie e fitosanitarie, trasparenza e risoluzione delle controversie, meccanismi di tutela commerciale e della proprietà intellettuale, e indicazioni geografiche.



Il cambiamento più tangibile riguarda **lo smantellamento dei dazi doganali**: il Mercosur eliminerà progressivamente le barriere sul 90% delle linee tariffarie in un periodo di 15 anni, mentre l'Unione Europea rimuoverà i dazi sul 92% delle importazioni sudamericane, garantendo un accesso preferenziale scaglionato su un altro 7,5% delle merci.

Il comparto agricolo è stato regolato tramite **meccanismi di salvaguardia** per evitare perturbazioni di mercato. In particolare, sono state introdotte quote precise per merci a dazio ridotto, tra cui 99.000 tonnellate per la carne bovina, 180.000 t per il pollame (su cinque anni), 45.000 t per il miele e 60.000 t per il riso. A tutela degli operatori europei è stata confermata **una rete di sicurezza da oltre sei miliardi di euro**, unita a un attento monitoraggio di prezzi e volumi.



UE



MERCOSUR

3^a economia mondiale6^a economia mondiale

mercato di 450 milioni di consumatori

mercato di 270 milioni di consumatori

2° partner commerciale del Mercosur

10° partner commerciale dell'UE

55,2 miliardi di euro di valore per l'export di merci verso il Mercosur:

- macchinari ed elettrodomestici
- prodotti chimici e farmaceutici
- attrezzature di trasporto

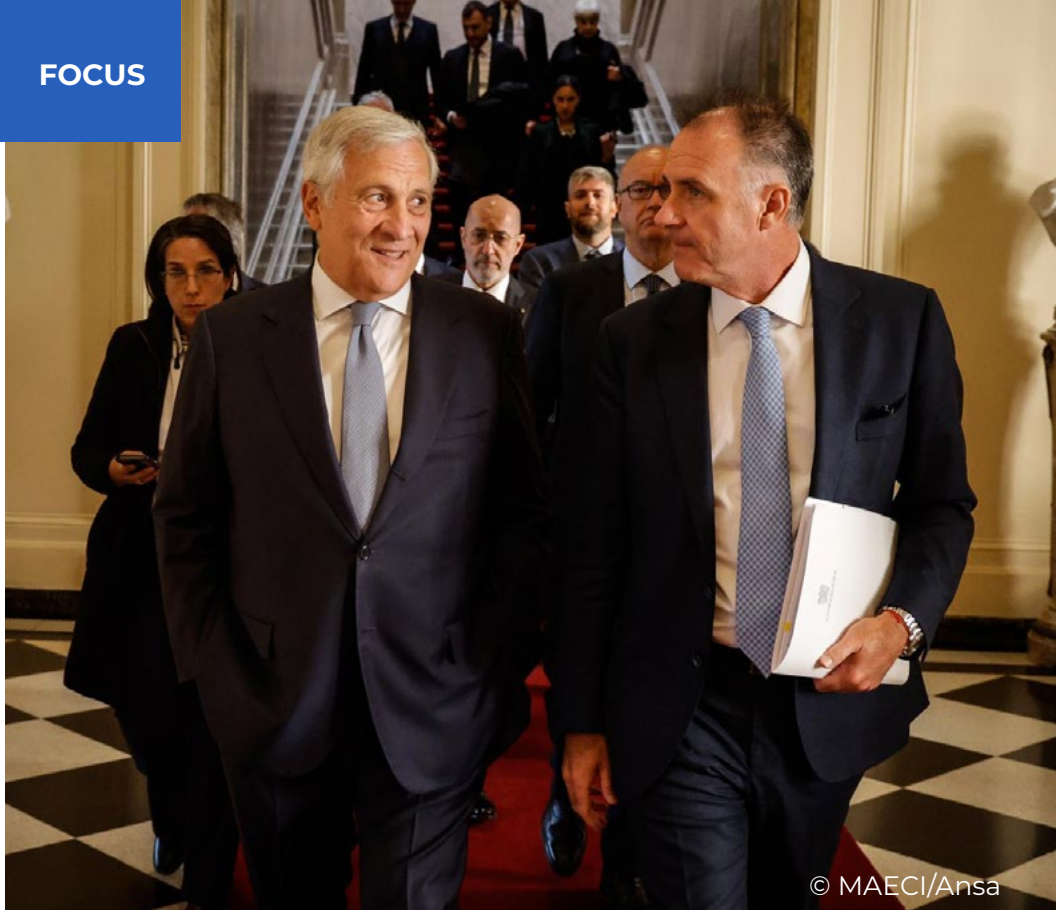
56 miliardi di euro di valore per l'export di merci verso l'UE:

- prodotti agricoli
- prodotti minerali
- cellulosa e carta

29 miliardi di euro di export di servizi verso il Mercosur

13,4 miliardi di euro di export di servizi verso l'UE

2014-2024: +36% scambi commerciali tra UE e Mercosur



Emanuele Orsini, Presidente di Confindustria

La diplomazia della crescita italiana si muove per prima nel Mercosur, partendo da Argentina e Brasile

Il tessuto imprenditoriale avrà un ruolo decisivo nell'ambito della competizione globale per intercettare gli investimenti, sviluppare tecnologie all'avanguardia e accedere a nuovi mercati. Le nuove prospettive non si esauriscono infatti nella semplice riduzione delle barriere commerciali alla frontiera. Grandi opportunità risiedono nell'attrazione di capitali, nell'integrazione dei progressi tecnologici, nell'unione delle filiere produttive e nella creazione di partenariati strutturati che consentano alle realtà industriali regionali di competere in mercati a maggior valore aggiunto.

Proprio per intercettare questo dinamismo, l'Argentina ed il Brasile sono stati meta recentemente di una Missione di sistema guidata dal **Ministro italiano degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Antonio Tajani**. La missione ha visto la partecipazione dei vertici di Agenzia ICE, SACE, SIMEST e CDP, nonché di un'ampia delegazione di oltre 100 imprese italiane organizzata da **Confindustria**. Si tratta della prima missione di sistema di un paese UE nei due principali mercati del Mercosur, dall'entrata in vigore dell'Interim Trade Agreement del 1° maggio.

L'obiettivo è stato quello di **rafforzare la presenza economica italiana nei due mercati strategici dell'Argentina e del Brasile** e generare nuove collaborazioni, nel quadro non solo della strategia di Diplomazia della Crescita promossa dalla Farnesina, che al Su-

damerica riserva un capitolo importante all'interno del **Piano d'azione per l'export** varato dal Ministro Tajani nel 2025, ma anche alla luce delle prospettive aperte dal nuovo quadro tariffario intercontinentale. I dati confermano la rilevanza del quadrante: il solo interscambio commerciale tra l'Italia e i Paesi del Mercosur ha registrato **un balzo del 51%** nel periodo compreso tra il 2019 e il 2025.

La missione ha fatto la sua prima tappa l'8 settembre in Argentina, dove sono già pienamente attive **oltre 300 imprese a capitale italiano** in tutti i comparti considerati prioritari: dall'automotive all'impiantistica, dalle costruzioni all'intera manifattura. Il principale momento politico della giornata si è tenuto presso la Casa Rosada, dove un colloquio con la Presidenza della Repubblica Argentina si è concentrato sul consolidamento del partenariato strategico e sull'attuazione del **Piano d'Azione bilaterale 2025-2030**.

Sul piano istituzionale ed economico, sono stati siglati **due accordi con il Governo argentino** mirati a rafforzare la collaborazione sulle materie prime e in materia di politica industriale. In ambito culturale è stato firmato **un Accordo quadro di collaborazione e coproduzione internazionale tra il Teatro San Carlo e il Teatro Colón**, che prevede iniziative artistiche e progetti formativi congiunti fino al 2029.



Pablo Quirno, Ministro degli Esteri dell'Argentina



© MAECI/Ansa

In occasione della missione si è tenuto il **Forum imprenditoriale bilaterale**, che ha acceso i riflettori su cinque macro-settori: agro-alimentare, farmaceutico-medicale, transizione energetica, macchinari e impiantistica, e tecnologie digitali. All'interno del Forum hanno avuto luogo **circa 1.300 incontri diretti tra le imprese** nella sola area di Buenos Aires. Parallelamente si è svolto il **Foro Pymes**, curato dall'Organizzazione Internazionale Italo-Latino Americana, con la partecipazione del suo **Segretario Generale, Giorgio Silli**.

“Italia e Argentina sono unite da un legame di amicizia senza eguali, alimentato dalla presenza in questo Paese di **oltre un milione di cittadini italiani** e di più di venti milioni di discendenti di origine italiana. Ogni volta che arrivo a Buenos Aires è impossibile non sentirsi immediatamente a casa”, ha dichiarato Tajani, in un editoriale pubblicato sul quotidiano La Nación al termine della sua permanenza in Argentina.

La delegazione ha successivamente proseguito il proprio percorso a San Paolo, dove il 9 e 10 settembre si sono svolti incontri con le Istituzioni locali e con il sistema imprenditoriale. Il Brasile, dove operano **oltre 1.100 aziende con capitale italiano**, rappresenta il principale mercato per le esportazioni all'interno del blocco sudamericano e costituisce una **naturale piattaforma** per gli operatori europei che desiderano espandere la propria presenza nel quadrante sudamericano.

Il **nuovo regime doganale** potenzia una relazione già assai significativa: nel primo mese dall'entrata in vigore dell'intesa, in via provvisoria, le **esportazioni italiane** verso il Brasile hanno registrato una crescita del **22,3%**, mentre **l'import** ha segnato un incremento del 21,8%.

Il Forum bilaterale di San Paolo, presieduto dal Ministro Antonio Tajani, dal Ministro dello Sviluppo, dell'Industria, del Commercio e dei Servizi Márcio e dal Presidente della Confindustria di San Paolo, ha esplorato nuove opportunità di collaborazione nei settori a più alto potenziale. La giornata di lavoro si è conclusa con una sessione ristretta di dialogo a cui ha partecipato una selezione **di dirigenti di aziende italiane e brasiliane radicate sul territorio**.

La Camera di Commercio Italiana di San Paolo, SIMEST e Cassa Depositi e Prestiti hanno infine firmato un **protocollo d'intesa** che amplia il quadro istituzionale disponibile per agevolare gli investimenti e i progetti commerciali tra i due Paesi, mettendo a disposizione degli operatori economici italiani e locali una rete di strumenti finanziari, consulenziali e di garanzia.

“Italia e Brasile hanno tutte le condizioni per **rafforzare ulteriormente una partnership economica già solida** e per farne uno degli assi principali della presenza italiana in America Latina. Proprio per questo ho inserito il Brasile e l'America Latina tra le priorità del Piano per l'internazionalizzazione del nostro tessuto produttivo”, ha ribadito il Ministro Tajani sulle pagine del quotidiano O Globo.

PER APPROFONDIRE



Le Guide di Diplomazia della Crescita



Guida operativa all'Accordo UE-Mercosur per le imprese italiane



BRASILE: OLTRE AGRICOLTURA ED ESTRAZIONE, SPAZIO A NUOVI SETTORI ECONOMICI

Il Brasile è **uno dei Paesi più ricchi di risorse al mondo**, potendo contare su un apparato produttivo ben diversificato e su una base demografica stimata in oltre 214 milioni di abitanti. I fondamentali macroeconomici, inoltre, si presentano solidi: il tasso di crescita medio calcolato dal 2023 e includendo le previsioni stimate per l'anno in corso, si attesta intorno al 2,6%-2,7%; il tasso di disoccupazione è sceso ai minimi storici, registrando un 5,4% nel secondo trimestre 2026; l'inflazione accumulata tra il settembre dello scorso anno e agosto 2026 ha segnato un 4,22%, in rallentamento rispetto agli anni precedenti. Restano da monitorare i costi di produzione elevati, l'attuale contesto commerciale con gli Stati Uniti e l'andamento del debito pubblico.

A livello internazionale, è indiscutibile la rilevanza del Brasile. Il Paese è, ad esempio, il **primo fornitore di prodotti agricoli dell'Unione Europea** e destina ai mercati europei il 42% delle proprie esportazioni.

Il Governo ha inoltre varato una vasta serie di politiche economiche articolate su diversi Piani strategici che puntano a stimolare lo sviluppo infrastrutturale, la transizione energetica e l'industrializzazione. Tra questi piani figura il **Nuovo Programma di Accelerazione della Crescita (Novo PAC)**, uno strumento concepito per ammodernare la logistica e le reti urbane. Non meno di 1.700 miliardi di reais (circa 289 miliardi di euro) sono stati mobilitati per questa strategia, che include una componente verde dedicata alle opere pubbliche con vincoli socioambientali. Obiettivo delle iniziative è quindi favorire lo **sviluppo di infrastrutture resilienti e la gestione sostenibile delle risorse idriche**. Il programma ha anche stanziato 61 milioni di reais (circa 10,4 milioni di euro) per indagini geochemiche e aerogeofisiche volte a rafforzare le filiere minerarie e agroalimentari.

LE AZIONI SVILUPPATE DAL MINISTERO DELLE CITTÀ (MCID) NELL'AMBITO DEL NOVO PAC

fonte: Ministero delle Città



Acqua per tutti

Garantire un accesso sostenibile all'acqua di qualità e in quantità adeguata

- **Approvvigionamento idrico urbano**
- **Approvvigionamento idrico rurale**

Città sostenibili e resilienti

Preparare le città ad affrontare l'emergenza climatica e ottenere condizioni di vita migliori

- **Rete fognaria** (ampliamento della copertura della raccolta e del trattamento delle acque reflue)
- **Gestione dei rifiuti solidi** (interventi per eliminare le discariche abusive e promuovere l'economia circolare)
- **Periferia viva** (regolarizzazione fondiaria e urbanizzazione delle favelas)
- **Prevenzione dei disastri** (messa in sicurezza dei versanti e drenaggio delle acque piovane)
- **Mobilità urbana sostenibile** (relativa a città medie e grandi e rinnovo del parco veicoli)





Un altro pilastro è rappresentato dal **Piano di Trasformazione Ecologica (PTE)**, guidato dal Ministero delle Finanze e pensato per trasformare l'economia locale in una potenza globale a basse emissioni. Il Piano, infatti, non si limita ad affrontare le sfide poste dai cambiamenti climatici, ma, attraverso le numerose azioni intraprese, punta ad ampliare la capacità del Brasile di crescere, innovare, creare posti di lavoro di qualità e distribuire prosperità in maniera equa, come dimostrano gli **obiettivi fissati: occupazione e produttività, giustizia sociale, sostenibilità ambientale**. Il Piano è sostenuto da veicoli finanziari dedicati, come il Fondo per il Clima, le cui risorse sono state aumentate fino a raggiungere 27,5 miliardi di reais (circa 4,7 miliardi di euro). Il Fondo promuove la crescita urbana resiliente, l'industria verde, l'efficienza energetica, l'acquisizione di macchinari ecologici e la conservazione delle foreste. Al Fondo si affianca Eco Invest Brasil, un meccanismo di *blended finance* che impegna 140 miliardi di reais (quasi 23,8 miliardi di euro) nella protezione dei capitali esteri dal rischio di fluttuazione valutaria.

Il Governo ha anche lanciato il piano decennale **Nova Indústria Brasil (NIB)**, centrato **sull'innovazione tecnologica e sullo sviluppo di filiere produttive a basso impatto ambientale**. Inizialmente concepito con una dotazione di 300 miliardi di reais (51 miliardi di euro), il Piano è stato costantemente aggiornato e ampliato grazie all'intervento di numerosi istituti di credito e di sviluppo nazionali, raggiungendo un obiettivo complessivo di oltre 751 miliardi di reais (più di 127,7 miliardi di euro). La **porzione più consistente** di que-

sti fondi, pari a 546 miliardi di reais, è stata destinata alla **modernizzazione delle catene agroindustriali sostenibili**, combinando linee di credito pubbliche e capitali privati. Le Autorità stanno indirizzando tali incentivi anche verso la digitalizzazione del settore manifatturiero, l'automazione delle fabbriche, le biotecnologie e il potenziamento del complesso sanitario e medicale locale, offrendo margini di inserimento per la fornitura di beni strumentali.

Un primo bilancio del Piano Nova Indústria Brasil



Il 5° rapporto Radar dell'Industria, recentemente pubblicato dalla Confederazione Nazionale dell'Industria (CNI), traccia un bilancio positivo dei primi anni di operatività del NIB. Attraverso il suo principale strumento di finanziamento, il **Piano per una Produzione Aumentata (P+P)**, sono stati approvati oltre 700 miliardi di reais (119 miliardi di euro) in crediti nell'arco di quattro anni per sostenere le sei missioni individuate (infrastrutture, agroindustria, trasformazione digitale, decarbonizzazione ed economia sostenibile, difesa, sanità), e di questo totale, oltre 650 miliardi di reais sono già stati destinati a 428.000 progetti.

Un asse portante della strategia è il **Programma di ammortamento accelerato**, ideato per rinnovare un parco macchinari la cui età media è di 14 anni. Le Istituzioni hanno approvato 6.363 richieste, consentendo finora alle imprese **un risparmio fiscale stimato in 2,6 miliardi di reais (442 milioni di euro)**, con conseguente miglioramento del flusso di cassa aziendale.

Questo massiccio afflusso di risorse si sta traducendo in progressi tangibili sul fronte **dell'innovazione tecnologica e della ricerca**. Secondo i dati estratti dalla Banca Nazionale per lo Sviluppo Economico e Sociale (BNDES) e dal Servizio Nazionale di Formazione Industriale (SENAI) in riferimento alla sezione Innovazione Tecnologica del piano NIB, i fondi hanno permesso la realizzazione di 15 impianti industriali e l'acquisizione di 86.230 apparecchiature destinate all'industria 4.0, oltre alla costruzione e all'ammodernamento di 216.313 metri quadrati di laboratori e centri di ricerca e sviluppo. I risultati includono lo sviluppo di 25 programmi software basati sull'intelligenza artificiale, la produzione di 611 farmaci, vaccini o principi attivi e la creazione di 223 nuovi prodotti o servizi, dimostrando la forte capacità di attrazione di capitali privati del Piano.

L'interscambio bilaterale con l'Italia

Nei primi otto mesi del 2026, l'Italia si è attestata come **nono fornitore del Paese sudamericano**, detenendo una quota di mercato del 2,5%, e si è posizionata al dodicesimo posto come mercato di destinazione delle esportazioni locali, ricevendo l'1,7% delle merci vendute. Nella prima metà dell'anno, il Paese sudamericano ha invece rappresentato il 20° fornitore dell'Italia, di cui occupa l'1% del mercato, e il 26° cliente, con una quota dello 0,9%.

D'altro canto, l'andamento dell'interscambio evidenzia flussi di grande entità. Nel 2025, le esportazioni italiane hanno **quasi raggiunto i 5,8 miliardi di euro**, segnando una sostanziale stabilità rispetto all'anno precedente. Le importazioni italiane dal Paese sudamericano hanno invece mostrato una dinamica crescente, passando dai 4,6 miliardi di euro del 2024 ai **circa 5,3 miliardi del 2025**. Nei primi sei mesi del 2026, poi, si osserva **una lieve flessione** delle esportazioni italiane, attestate a circa 2,9 miliardi di euro rispetto ai tre miliardi dello stesso periodo dell'anno precedente, a fronte di un marcato incremento delle importazioni, salite a quasi 3,2 miliardi di euro, con **un balzo in avanti del 23,5%**. Questo andamento ha generato un saldo commerciale negativo per l'Italia di 358 milioni di euro, in inversione di tendenza rispetto agli ampi surplus registrati nel triennio precedente.

Per quanto riguarda la composizione merceologica dell'interscambio, le esportazioni italiane sono fortemente trainate dai settori ad alto valore aggiunto e dalla tecnologia industriale. Nel 2025, **i macchinari e le apparecchiature** hanno rappresentato la prima voce dell'export, con circa 1,9 miliardi di euro, pari a **oltre il 32% del totale esportato**. Un ruolo di rilievo è ricoperto anche dai **mezzi di trasporto**, che hanno raggiunto gli 869 milioni di euro, coprendo il 15% delle vendite. Seguono **le sostanze e i prodotti chimici** (553 milioni di euro, pari al 9,5%) e **gli articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici** (535 milioni di euro, 9,2% del totale). Anche **i metalli di base e i prodotti in metallo** mantengono una posizione significativa, totalizzando 394 milioni di euro.

Sul versante opposto, le importazioni italiane si concentrano primariamente sulle **materie prime e sui prodotti dell'agroindustria**. I prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca costituiscono la categoria principale, avendo raggiunto nel 2025 un valore di quasi due miliardi di euro, pari a quasi il 37% dell'import totale. Seguono il settore del legno, della carta e della stampa, che ha totalizzato 923 milioni di euro (17,5%) e i prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere, i quali hanno generato flussi per 889 milioni di euro, corrispondenti al 16,8% del totale.

Oltre ai flussi puramente commerciali, la solidità della cooperazione economica è confermata dagli investimenti diretti esteri (IDE). **Lo stock netto degli IDE italiani nel Paese ha raggiunto i 15,2 miliardi di euro** nel 2025, dimostrando un radicamento profondo del tessuto produttivo italiano sul territorio, mentre lo stock degli investimenti brasiliani in Italia si è attestato a 566 milioni di euro.



Il Brasile nel Mercosur

Il Brasile rappresenta l'economia più grande all'interno del Mercato Comune del Sud. Il suo commercio estero, tuttavia, è orientato solo in minima parte verso gli altri tre partner: nel 2025, appena il 7,4% delle esportazioni e il 6,5% delle importazioni totali del Paese, ha riguardato l'area, mentre la parte restante è stata destinata ai mercati extra-blocco. **Tra i Paesi membri, l'Argentina è il principale partner commerciale del Brasile**, seguita da Paraguay e Uruguay. Gli scambi con l'Argentina riguardano principalmente prodotti manifatturieri e autoveicoli, mentre con Paraguay e Uruguay assumono un peso significativo anche i prodotti agricoli e industriali.

Il Brasile, inoltre, partecipa attivamente allo sviluppo infrastrutturale dell'area attraverso il Fondo per la Convergenza Strutturale del Mercosur (FOCEM), concepito proprio per ridurre le asimmetrie tra i Paesi del blocco finanziando opere strategiche. Il Brasile **contribuisce per il 70% al capitale del Fondo** (che dispone di un bilancio annuale di base pari a 100 milioni di dollari) ma le risorse vengono redistribuite favorendo in primo luogo le economie più piccole, come il Paraguay, che riceve la maggior parte dei fondi, e l'Uruguay. Al Brasile e all'Argentina spetta **una quota del 10% ciascuno**. Sul territorio brasiliano, i finanziamenti sostengono principalmente **progetti di integrazione transfrontaliera, reti di trasmissione e programmi di sviluppo tecnologico** volti a rafforzare la competitività delle Istituzioni e delle imprese del blocco.

PER APPROFONDIRE



Ambasciata d'Italia a Brasilia

ORIZZONTE BRASILE: OPPORTUNITÀ, STRATEGIE E IL RUOLO DEL SISTEMA ITALIA IN UN MERCATO DI DIMENSIONI CONTINENTALI

**INTERVISTA ALL'AMBASCIATORE D'ITALIA IN BRASILE,
ALESSANDRO CORTESE**

Prima economia del Sudamerica e mercato con oltre 214 milioni di consumatori, il Brasile rappresenta una destinazione strategica e ricca di opportunità per l'export e gli investimenti italiani. Forti di un legame storico profondo e di una presenza consolidata di oltre 1.100 aziende, le imprese italiane sono chiamate oggi a cogliere le nuove sfide della transizione energetica, dell'agrotecnologia e delle grandi infrastrutture. L'Ambasciatore d'Italia in Brasile, Alessandro Cortese, illustra le migliori



Diplomazia Economica Italiana / Numero 7 - 2026

[Torna all'indice](#)

strategie per entrare in un mercato tanto vasto quanto complesso. Dalla fondamentale preparazione iniziale all'importanza di fare rete nelle fiere di settore, l'Ambasciata delinea il ruolo cruciale delle Istituzioni e del Sistema Italia nell'accompagnare il Made in Italy oltreoceano.

Quali suggerimenti darebbe a un'azienda per approcciare un Paese grande quanto il Brasile? E come si muove l'Ambasciata nell'accompagnare le imprese nel Paese?

Innanzitutto è bene tener presente che il Brasile è un Paese di dimensioni continentali ed è di gran lunga la prima economia del Sudamerica, con oltre 214 milioni di abitanti, in cui convivono realtà molto differenti tra loro. È fondamentale quindi affrontare il grande mercato brasiliano con **un'adeguata preparazione e un'attività preliminare di ricerca e analisi** avvalendosi, se possibile, del sostegno di consulenti affidabili.

L'obiettivo dell'Ambasciata e del Sistema Italia è accompagnare le imprese, affinché non affrontino da sole un mercato vasto, complesso ma ricco di opportunità.

Oltre 1.100 aziende italiane hanno seguito con successo questo approccio installandosi in Brasile anche tramite collaborazioni con partner brasiliani. Questa strategia ha certamente favorito una positiva percezione delle nostre imprese, consentendo loro di emergere. Per entrare sul mercato brasiliano, una realtà con grandi prospettive, è necessario essere ben preparati, informarsi su normative doganali, fiscali e del lavoro, temi che possono essere complessi ed anche problematici.

Il ruolo dell'Ambasciata, insieme agli altri attori del Sistema Italia in Brasile, come Agenzia ICE, SIMEST, SACE e Camere di Commercio italiane, è proprio quello di **essere un punto di riferimento** per le imprese che vogliono investire o esportare in questo Paese: fornendo informazioni sul contesto economico e normativo locale; mettendo in contatto le aziende con controparti brasiliane; assistendo missioni imprenditoria-

li, come la **grande missione del Vice Presidente Tajani** dello scorso settembre, alla guida di una folta delegazione di Confindustria e di decine di associazioni di categoria; organizzando eventi promozionali. Inoltre, quando serve, offriamo supporto istituzionale nei rapporti con le Autorità locali. Il nostro obiettivo è quello di accompagnare le imprese, così che non debbano affrontare da sole un mercato vasto e complesso, ma indubbiamente ricco di opportunità.

Guardate al Brasile individuando i settori e le nicchie in cui la qualità e l'innovazione italiana possono davvero fare la differenza.

Come si articola attualmente la presenza imprenditoriale italiana sul territorio e quali sono i principali settori in cui operano le nostre aziende?

La comunità imprenditoriale italiana in Brasile è tra le più consolidate dell'America Latina, frutto di forti legami storici ed anche "affettivi" tra i due Paesi (penso ai 32 milioni di italo-discendenti). Parliamo di **un gran numero di aziende italiane** presenti sul territorio, con una concentrazione particolare nello Stato di San Paolo, che resta il principale polo industriale e finanziario del Brasile, ma con presenze importanti anche in Stati come Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Santa Catarina. L'ultimo censimento parla di **oltre 1.100 imprese e non si tratta solo di grandi gruppi multinazionali**, ma anche di imprese di dimensioni più ridotte che hanno scelto il Brasile come mercato di sbocco e, a volte, come base per estendere la propria attività nel resto dell'America Latina. Aziende capaci di offrire molto spesso tecnologie ad alto valore aggiunto.

Per quanto riguarda i settori, **l'industria meccanica e la meccanica strumentale** sono da sempre uno dei nostri punti di forza, insieme all'automotive e alla componentistica, dove operano diverse aziende italiane. Molto buona è anche la presenza nel **settore energetico**, delle **infrastrutture** e delle **telecomunicazioni** e non va dimenticato il **comparto agroali-**

mentare, sia per quanto riguarda la fornitura di macchinari e impianti, sia per l'esportazione di prodotti italiani verso il mercato brasiliano. Le nostre imprese esportano verso il Brasile macchinari industriali, apparecchiature elettriche, prodotti chimici e farmaceutici, a testimonianza di come il mercato brasiliano continui ad apprezzare i nostri prodotti.

Non intervenite agli eventi fieristici individualmente: la partecipazione corale insieme ad altre imprese restituisce l'immagine di un Sistema Italia coordinato e affidabile.

Oltre alle tradizionali risorse naturali dell'agricoltura e del settore estrattivo, ci sono spazi economici in Brasile a cui dovrebbero guardare le aziende italiane, secondo Lei?

Credo che il Brasile stia vivendo una fase di trasformazione che apre **opportunità anche in settori non "tradizionali"**. Penso innanzitutto alla transizione energetica: il Brasile ha già un mix elettrico pulito grazie all'idroelettrico, ma sta investendo nell'eolico, nel solare, ed anche nell'idrogeno verde e nei biocombustibili. Per le aziende italiane specializzate nelle tecnologie dedicate alle **energie rinnovabili**, il mercato può offrire significative opportunità.

I settori di potenziale interesse per le imprese italiane sono numerosi e riflettono la complementarità tra i due sistemi produttivi. Un comparto strategico è indubbiamente quello **agroindustriale e agrotecnologico**, dato il ruolo del Brasile come una delle maggiori potenze agricole mondiali, e questo offre spazio a macchinari, impiantistica e soluzioni per l'efficienza produttiva. Rilevante anche il settore delle **infrastrutture** e della **mobilità**, con opportunità legate a progetti di logistica, trasporti, ambiente, acqua e opere pubbliche, così come la meccanica strumentale e l'automazione industriale, l'**economia digitale**, le tecnologie per la **sostenibilità** e il settore delle **scienze della vita**. Non vanno sottovalutati neppure il potenziale dell'**aerospazio** e della **difesa**, settori in cui

esistono già collaborazioni importanti, né quello della **moda** e del **design**, dove il Made in Italy gode di un prestigio riconosciuto.

I nostri imprenditori potranno cogliere queste opportunità anche grazie agli **strumenti messi a loro disposizione da SI-MEST e SACE**, creati proprio per sostenere l'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Non dobbiamo dimenticare infine che, con la conclusione dei negoziati dell'Accordo di libero scambio tra Unione Europea e Paesi del Mercosur – di cui il Brasile costituisce il mercato principale – le imprese potranno operare con maggiore fa-

È fondamentale affrontare il grande mercato brasiliano con un'adeguata preparazione, ricerca e analisi, avvalendosi anche del sostegno di consulenti affidabili.

cilità nel Paese grazie alla riduzione progressiva dei dazi doganali, alla rimozione degli ostacoli agli scambi e alla semplificazione dell'accesso a questo mercato. Le aziende italiane avranno maggiori opportunità per esportare i loro prodotti e le eccellenze italiane potranno raggiungere un sempre maggior numero di consumatori. Il mio consiglio è quindi di guardare al Brasile come a un Paese dalle grandi potenzialità e opportunità e individuare i settori e le nicchie in cui la qualità e l'innovazione italiana possono fare la differenza.

Nell'ottica di fare sistema, ci sono eventi o fiere in particolare a cui consiglierebbe di partecipare a un'azienda italiana per avvicinarsi al mercato brasiliano?

Il Brasile ha un **calendario fieristico molto ricco** e parteciparvi continua ad essere uno dei modi più efficaci per conoscere il mercato nazionale e dell'America Latina, per incontrare potenziali partner e farsi conoscere. Le **fiere sono una porta d'accesso privilegiata**, soprattutto se affrontate con una strategia chiara.

In questo ambito, un ruolo di primo piano è svolto da **Agenzia ICE**, che **ogni anno promuove la presenza italiana nelle principali fiere brasiliane** attraverso l'organizzazione di padiglioni nazionali, vere e proprie vetrine per le nostre imprese e per il Made in Italy.

Tra i più importanti eventi fieristici vi sono senza dubbio l'Agri-show di Riberão Preto, punto di riferimento per la meccanica agricola; la LAAD, fiera che si tiene un anno a San Paolo e uno a Rio, per le tecnologie della difesa e dell'aerospazio; Rio Oil & Gas, una delle principali fiere dell'energia in America Latina; Wine South America, importante evento commerciale che si tiene ogni anno a Beto Gonçalves nel Rio Grande do Sul, per la promozione nel settore vinicolo; APAS, fiera del settore alimentare per la GDO in America Latina; Marmomac nel settore del marmo, che in precedenza si svolgeva a Vitória, in Espírito Santo, e che dalla scorsa edizione si tiene a San Paolo. Quelle che ho citato sono solo alcune delle numerose fiere che si tengono in Brasile. A queste, si aggiungono numerosi altri eventi, annuali o biennali, in settori quali plastica, packaging e tecnologia, industria tessile, ristorazione, per citarne solo alcuni.

Vi suggerirei, se possibile, di non affrontare questi eventi a titolo individuale. Credo sia **molto più efficace una partecipazione insieme ad altre imprese italiane**, eventualmente grazie a un padiglione organizzato da Agenzia ICE o da associazioni di categoria: questo dà maggiore visibilità e opportunità di crearsi una rete locale, restituendo ai potenziali partner anche l'immagine di un'impresa ben integrata e di un Sistema Italia coordinato e affidabile.



Il saper fare italiano fa scuola in Brasile

La cooperazione italo-brasiliana per la modernizzazione della rete stradale

Il Brasile sta vivendo un momento di grande sviluppo per le infrastrutture di trasporto, trainato da un nuovo ciclo di investimenti e dalla modernizzazione dei modelli contrattuali, volti ad aumentare l'efficienza e la sicurezza della rete viaria. Responsabile della circolazione di oltre il 60% delle merci e dell'integrazione di filiere produttive vitali su tutto il territorio nazionale, **il trasporto su gomma si consolida come un vettore strategico** per la competitività dell'industria, dell'agribusiness e del commercio estero.

Il percorso di **EcoRodovias** è iniziato negli anni Novanta, contestualmente all'implementazione del programma brasiliano di concessioni. Fin dalle sue origini, l'azienda si è distinta nella **gestione di importanti assi logistici del Paese**, come il Sistema Anchieta-Imigrantes, che collega l'area metropolitana di San Paolo alla Baixada Santista, dove ha sede il più grande porto dell'America Latina. A partire dal **2016**, con l'acquisizione della partecipazione del **controllo della società da parte del Gruppo ASTM**, uno dei principali operatori internazionali nel settore infrastrutturale, EcoRodovias ha registrato un importante slancio nella propria crescita. L'ingresso del gruppo italiano ha internazionalizzato gli standard di ingegneria e governance, rafforzato la capacità finanziaria e innalzato la gestione locale alle *best practices* internazionali di sicurezza stradale e mobilità sostenibile.

Questa **partnership strategica si è tradotta in competenze complementari**: ha coniugato la presenza internazionale, la solidità patrimoniale e la visione a lungo termine di ASTM con la profonda conoscenza normativa, geografica e tecnica maturata da EcoRodovias nel mercato brasiliano. L'operatività integrata ha acquisito **ulteriore valore grazie alla presenza in Brasile di altre società**

collegate del gruppo italiano, come Itinera, riferimento per la realizzazione di grandi opere di ingegneria civile, e Sinelec, specialista nello sviluppo di sistemi tecnologici avanzati per i trasporti e la digitalizzazione autostradale.

Attualmente, con **oltre 5.000 chilometri di rete viaria** distribuiti su 12 concessioni in regioni strategiche del Brasile, EcoRodovias guida il più grande ciclo di investimenti di tutta la sua storia, con circa 60 miliardi di reais (circa 10,2 miliardi di euro) previsti nel suo portafoglio contrattualizzato fino al 2056. Dal 2022 al 2025, la società ha completato oltre 197 chilometri di raddoppio corsia, 91 chilometri di corsie supplementari e ha riqualificato più di 11.000 chilometri di manto stradale. Tra gli interventi più recenti si annoverano i lavori di raddoppio sulla Ecovias Araguaia, che attraversa gli Stati di Goiás e Tocantins, i progressi nell'ampliamento del tratto sud della BR-101 nell'Espírito Santo (parte del nuovo contratto di Ecovias Capixaba) e l'avanzamento dei lavori per la costruzione del ponte sul Rio Doce a Governador Valadares, nel Minas Gerais.

Oltre al **potenziamento della rete**, l'azienda è alla guida di iniziative per lo **sviluppo di autostrade intelligenti e data-driven**. Questo modello di gestione si avvale di nuove tecnologie come il pedaggio elettronico (Free Flow), la pesatura dinamica dei mezzi pesanti in movimento (High-Speed Weigh-In-Motion o HS-WIM), i pagamenti digitali integrati e l'impiego dell'Intelligenza Artificiale per l'analisi delle immagini di monitoraggio lungo le autostrade, consentendo di individuare rischi operativi in pochi secondi e accelerare i tempi di risposta delle squadre di emergenza.

In linea con l'agenda di ASTM, la **sostenibilità** rappresenta un altro **pilastro strategico**. Attraverso l'Agenda ESG 2030, EcoRodovias persegue obiettivi chiari di decarbonizzazione, economia circolare, transizione energetica e progetti di ingegneria resilienti agli eventi climatici estremi. Unendo l'eccellenza dell'ingegneria italiana alla vocazione logistica brasiliana, la partnership tra il Gruppo ASTM e EcoRodovias genera un prezioso patrimonio di innovazione, efficienza e sicurezza destinato a durare nel tempo.

PER APPROFONDIRE



Gruppo ASTM



EcoRodovias



ARGENTINA: IL RINNOVO INFRASTRUTTURALE PER UNIRE RISORSE STRATEGICHE E COMPETITIVITÀ

Un mercato interno di ampie dimensioni e risorse naturali di rilevanza strategica globale rendono l'Argentina un attore di primo piano nel panorama economico sudamericano. Il Paese si distingue come produttore agricolo, con posizioni di vertice nelle esportazioni mondiali di **soia, grano e carne**, a cui si aggiungono enormi riserve di minerali critici come **litio, oro e rame**, oltre a vasti giacimenti di **petrolio e gas di scisto**, in particolare nel bacino di Vaca Muerta.

Dal punto di vista macroeconomico, l'Argentina sta attraversando **una fase di stabilizzazione**: nel 2025 il Prodotto Interno Lordo (PIL) è tornato a crescere registrando un incremento del 4,4%, mentre l'inflazione è scesa al 31,5%, il livello più basso degli ultimi otto anni. Il settore pubblico nazionale, inoltre, ha registrato un avanzo di bilancio pari allo 0,2% del PIL, un risanamento fiscale che non si registrava **da oltre un decennio**.



Il forte potenziale produttivo si scontra tuttavia con reti di trasporto e distribuzione locali ancora inadeguate. Per rilanciare la propria competitività internazionale, il Governo ha quindi varato **un imponente rinnovo infrastrutturale**. Al centro di questa strategia figura il **Regime di Incentivazione per i Grandi Investimenti (RIGI)**, uno strumento normativo che sta già mobilitando ingenti capitali privati in settori prioritari.

Nel comparto energetico, le iniziative attualmente promosse includono **l'ampliamento del Gasdotto Perito Moreno**, con un investimento di 550 milioni di dollari, e **l'Oleodotto Vaca Muerta Sur**, un'opera che richiede invece finanziamenti per tre miliardi di dollari. Quest'ultima rientra nel più ampio **progetto Argentina LNG**, per il quale sono previsti investimenti complessivi fino a 50 miliardi di dollari nell'area di Vaca Muerta per la produzione e l'esportazione di gas naturale liquefatto (GNL). Contestualmente, è stato annunciato **un Piano di Investimenti Pubblico-Privati** dedicato alla trasmissione di energia elettrica, in base al quale dovrebbero essere realizzati oltre 5.000 chilometri di linee ad altissima tensione

– suddivisi in 17 progetti chiave – mettendo in campo una somma compresa tra i 6,6 e i 9,9 miliardi di dollari.

Sul fronte dei trasporti, il Governo sta portando avanti **un vasto Programma di privatizzazione**, il quale prevede la concessione di oltre 9.000 chilometri di autostrade nazionali e il passaggio a gestione privata delle principali società ferroviarie incaricate del trasporto merci, come la Belgrano Cargas.

Per diventare una potenza energetica globale, l'Argentina si affida al saper fare italiano



È di agosto la notizia che Argentina LNG – il progetto integrato di gas naturale liquefatto (GNL) promosso dalla compagnia a maggioranza statale YPF, dall'italiana ENI e da XRG, ramo dell'emiratina ADNOC – ha presentato **domanda di adesione al RIGI** a sostegno dello sviluppo del giacimento di Vaca Muerta, tra i più importanti al mondo. La presentazione della domanda di adesione al regime speciale rappresenta un'importante tappa **verso la decisione finale d'investimento (FID)** del progetto, prevista entro la fine dell'anno.

“Il nostro ingresso nel bacino non convenzionale di Vaca Muerta assieme a YPF e XRG rafforza la capacità di ENI di sviluppare risorse di gas su scala mondiale e di convertirle in GNL competitivo destinato ai mercati internazionali. Vaca Muerta è uno dei bacini non convenzionali più ricchi di risorse al mondo: la nostra partecipazione ci posiziona lungo l'intera filiera, dall'upstream argentino fino alla fornitura di GNL ai clienti internazionali, creando valore e contribuendo alla sicurezza energetica mondiale”, ha dichiarato Guido Brusco, Direttore Generale Global Natural Resources di ENI.

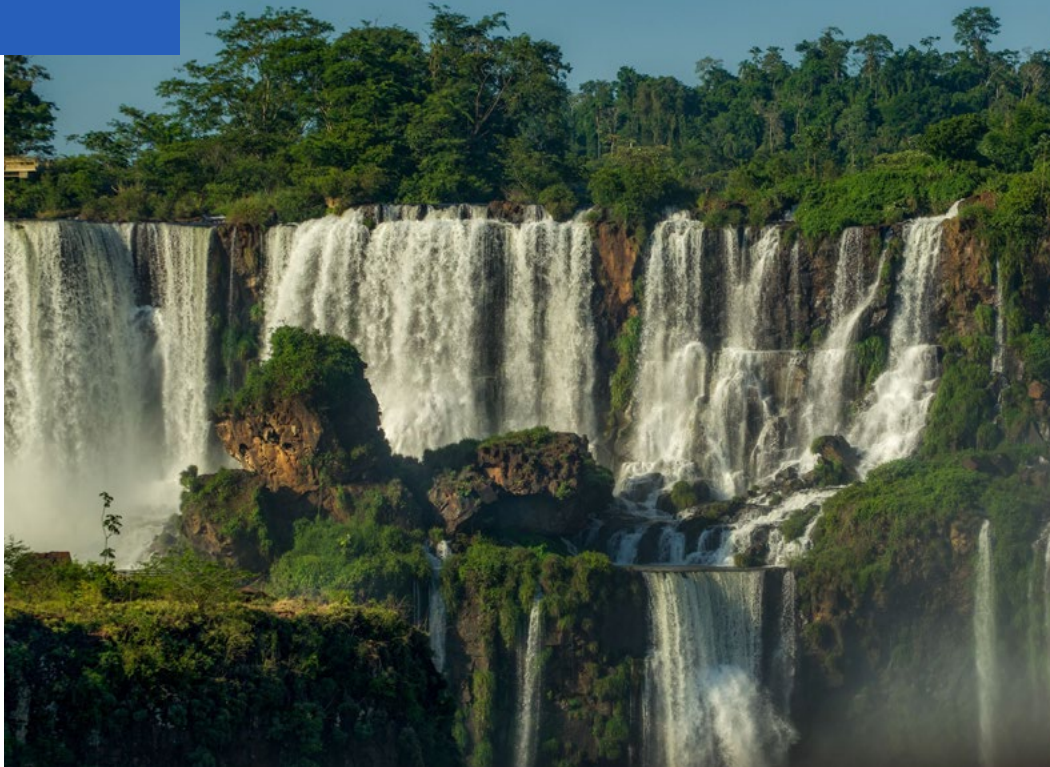
Il progetto mira infatti a **sviluppare una catena del valore integrata del gas** dalla produzione alle infrastrutture di esportazione, compresi gli impianti di trasporto e trattamento e due unità galleggianti di liquefazione del gas naturale (FLNG) con una capacità complessiva di liquefazione di dodici milioni di tonnellate all'anno (MTPA), che saranno situate al largo della provincia di Río Negro. Oltre a contribuire a rafforzare il ruolo dell'Argentina come fornitore globale di GNL nel lungo periodo, il progetto creerà **decine di migliaia di posti di lavoro diretti e indiretti**.

TRACCIATO DEL GASDOTTO PREVISTO PER COLLEGARE IL GIACIMENTO DI VACA MUERTA ALLA COSTA ATLANTICA

fonte: elaborazione da EIA



I trasporti, d'altro canto, rimangono un tema centrale anche a livello pubblico. Il Piano Nazionale di Investimenti Pubblici per il triennio 2026-2028 concentra le risorse statali **nell'energia**, che copre il 23% degli investimenti, nei trasporti (17,4%) e **nella viabilità stradale** (12,3%). Le iniziative pubbliche di maggiore respiro, infatti, includono la modernizzazione del trasporto per passeggeri sulle linee ferroviarie Mitre e Roca, lo sviluppo idroelettrico sul Rio Santa Cruz e l'estensione della vita utile della centrale nucleare di Atucha I.



La pianificazione è inoltre guidata dal **Piano Grande Argentina**, concepito per bilanciare la produzione tra le diverse regioni e migliorare la gestione delle risorse idriche, a cui si affiancano specifici **Piani territoriali** mirati a favorire uno sviluppo urbano sostenibile tramite la gestione oculata del suolo.

L'interscambio bilaterale con l'Italia

Sul fronte commerciale, le relazioni bilaterali con l'Italia confermano una forte e reciproca complementarità, posizionando la Penisola come **l'ottavo fornitore** dell'Argentina e il 22° mercato di destinazione nel primo semestre del 2026. Guardando ai dati consolidati del 2025, l'interscambio totale ha **sfiorato i 2,5 miliardi di euro**, segnando un aumento di quasi il 9% rispetto all'anno precedente. Le esportazioni italiane hanno totalizzato lo scorso anno 1,2 miliardi di euro, registrando una crescita del 3,1%. La composizione dell'export evidenzia la richiesta di beni strumentali: spiccano infatti **le macchine per impieghi speciali** (che valgono 169 milioni di euro, pari al 13,9% dell'export) e **le macchine di impiego generale** (165 milioni di euro, pari al 13,5%), che assorbono congiuntamente oltre un quarto del totale venduto nel Paese, seguite **dagli auto-veicoli e dalla relativa componentistica**.

Le importazioni italiane dall'Argentina sono invece dominate **dai prodotti agroalimentari e dalle materie prime** e, nel 2025, hanno raggiunto 1,2 miliardi di euro nel 2025, con **un sensibile aumento del 14,6%** rispetto al 2024. Gli oli e i grassi vegetali e animali costituiscono oltre la metà delle importazioni, per un valore pari a 618 milioni di euro, seguiti da prodotti ittici lavorati (127 milioni di euro) e prodotti chimici di base (107 milioni di euro).

Allargando lo sguardo all'intero panorama europeo, l'Unione rappresenta **il terzo partner commerciale** per l'economia argentina, forte di un interscambio bilaterale di merci pari a **17,9 miliardi di euro** nel 2025. I recenti sviluppi negoziali, tra cui in primis le intese di libero scambio promosse e siglate nel contesto del Mercosur, delineano un quadro macroeconomico di crescente integrazione che promette di espandere ulteriormente le sinergie commerciali tra i due continenti.



L'Argentina nel Mercosur

All'interno del Mercosur, l'Argentina si posiziona come **la seconda economia del gruppo**, alle spalle del Brasile, contribuendo a generare una quota che oscilla intorno al **20% del PIL complessivo** del blocco.

Il Paese è anche uno dei principali contributori ai meccanismi di integrazione regionale, come dimostra la **partecipazione al Fondo per la Convergenza Strutturale (FOCEM)**: l'Argentina garantisce **il 21% degli apporti totali del Fondo**, con un contributo pari a 27 milioni di dollari annui a fronte di una quota di distribuzione delle risorse pari al 9%.

Con **oltre 90 milioni di dollari di crediti assegnati** finora e un tasso di utilizzo dei fondi superiore al 94%, l'Argentina ha indirizzato le risorse del FOCEM verso progetti infrastrutturali di rilievo per lo sviluppo locale, tra cui la modernizzazione delle reti di trasmissione di energia elettrica nella Provincia di Corrientes, il recupero di oltre 210 chilometri di vie ferrate per la linea ferroviaria Urquiza e il miglioramento dell'edilizia scolastica e universitaria.

PER APPROFONDIRE



Ambasciata d'Italia a Buenos Aires

ARGENTINA IN TRASFORMAZIONE: RIFORME, GRANDI INVESTIMENTI E IL VALORE STRATEGICO DEL MADE IN ITALY

**INTERVISTA ALL'AMBASCIATORE D'ITALIA
IN ARGENTINA, FABRIZIO NICOLETTI**

Al centro di una decisa svolta economica caratterizzata da rigore fiscale, deregolamentazioni e apertura commerciale, l'Argentina si presenta oggi alle imprese italiane con un assetto profondamente rinnovato. Nonostante le sfide ancora aperte sul fronte dell'inflazione, il Paese offre prospettive inedite grazie a una solida affinità storico-culturale, alla presenza radicata di oltre 300 aziende tricolori e a nuovi regimi di



Diplomazia Economica Italiana / Numero 7 - 2026

[Torna all'indice](#)

tutela come il RIGI per i mega-investimenti. L'Ambasciatore d'Italia a Buenos Aires, Fabrizio Nicoletti, analizza il quadro macroeconomico attuale e traccia le principali direttrici di sviluppo per le nostre imprese, che oltre ai comparti tradizionali di meccanica e lusso, possono trovare spazi nei progetti energetici, nell'estrattivo e nelle nuove filiere tecnologiche.

Ambasciatore, nonostante l'ampia presenza di imprese italiane attive in Argentina, ci sono specifici aspetti da tenere in considerazione quando si approccia il mercato locale?

La storia dell'Argentina suggerisce come questo Paese negli ultimi decenni non abbia goduto di particolare stabilità né politica né economica. Va comunque notato che l'attuale Amministrazione Milei, insediatasi a dicembre del 2023, ha perseguito sin dall'inizio un ambizioso **progetto di rilancio dell'economia del Paese**,

L'affinità culturale può facilitare il business, ma la vera carta vincente delle aziende italiane resta la loro eccellenza, ampiamente riconosciuta nel Paese.

fondato su un rigoroso rispetto del pareggio di bilancio pubblico, in forte discontinuità col passato. La politica economica attuale si caratterizza inoltre per un'impronta fortemente liberista, sia sul fronte interno, attraverso varie deregolamentazioni e liberalizzazioni, sia nei rapporti commerciali con l'estero, con una **crescente apertura che sta creando nuove opportunità** per le imprese di tutto il mondo. Per l'Europa e l'Italia, l'Accordo UE-Mercosur, entrato provvisoriamente in vigore a maggio scorso, è destinato a dare ulteriore slancio ai rapporti commerciali e di investimento con l'Argentina. Segnalo inoltre che, rispetto a pochi anni fa, oggi risulta meno complicato per un'impresa straniera operare nell'economia argentina, grazie all'**eliminazione di molti degli stringenti vincoli ai movimenti di capitale e a una politica di cambio meno rigida**.

Certo, il percorso di stabilizzazione economica non è ancora completato. Anche se la lotta all'inflazione ha ottenuto importanti risultati e la crescita annuale dei prezzi è passata da circa il 290% ad aprile 2024 a poco più del 30% negli ultimi mesi, il dato resta ancora molto elevato. Inoltre, l'avvicinarsi delle elezioni Presidenziali di ot-

tobre del prossimo anno potrebbe portare qualche turbolenza nei mercati finanziari e valutari, a causa delle incertezze sulla continuità delle politiche economiche avviate da questa amministrazione.

Per quanto concerne un presunto vantaggio competitivo per le imprese italiane in Argentina, è evidente che in questo Paese, in cui circa metà della popolazione ha origini italiane, il Made in Italy eserciti un fascino particolare. L'esistenza di una **grande affinità culturale tra i due Paesi e Popoli può facilitare anche il business**, sebbene la carta vincente delle aziende italiane rimanga senza dubbio la loro eccellenza, ampiamente riconosciuta qui in Argentina come in tutto il mondo.

Che cosa significa il Made in Italy in Argentina? Quali sono i prodotti o servizi italiani particolarmente apprezzati e altamente richiesti nel Paese?

In tutto il mondo, **Made in Italy** significa appeal. In Argentina, per i motivi sopra evidenziati, questo **appeal è ancora più forte** e le possibilità di crescita sono enormi. Tradizionalmente, sono oggetto di grande apprezzamento i macchinari ma negli ultimi anni si sta assistendo ad una crescita dell'agroalimentare e del lusso, con una presenza sempre più consistente di marchi come Damiani, Ferragamo e Dolce&Gabbana.

Il RIGI assicura benefici fiscali, doganali e valutari, garantendo alle imprese la certezza del quadro giuridico di riferimento per ben trent'anni.

Le nostre esportazioni sono composte principalmente da macchinari, mezzi di trasporto, sostanze e prodotti chimici. La comunità imprenditoriale italiana è una delle più importanti dell'Argentina con circa 300 imprese, che impiegano oltre 16.500 lavoratori generando un fatturato complessivo di 2,64 miliardi di euro. I settori in cui la partecipazione italiana è maggiore sono: **l'agricoltura e l'allevamento**, la **distribuzione di gas, l'elettricità e acqua**, le **costruzioni** e altre **industrie manifatturiere**. Alcune grandi aziende italiane hanno impianti produttivi come Stellantis, Mapei, Pirelli, Ferrero, Campari e Branca ma nel Paese le aziende italiane sono presenti in tutti i principali settori economici, da quello energetico a quello delle costruzioni, dall'economia dello spazio alla difesa.

Quali grandi piani di sviluppo del Governo, gare d'appalto o investimenti strutturali sono in cantiere e potrebbero vedere un ruolo attivo da parte delle nostre aziende?

Al fine di attrarre gli investimenti esteri necessari a valorizzare il potenziale del Paese, il Governo ha varato un “**Regime di Incentivi per Grandi Investimenti**” (RIGI), per **progetti di importo superiore ai 200 milioni di dollari** in vari settori tra cui energia, estrazione mineraria, agroindustria e infrastrutture; il RIGI concede benefici e agevolazioni di natura fiscale, doganale e valutaria e mira ad assicurare la certezza del quadro giuridico di riferimento per la durata di 30 anni.

Secondo i dati del Ministero dell'Economia, sono stati approvati finora 21 progetti e altri 23 sono in fase di valutazione. I progetti presentati attiveranno investimenti per oltre 200 miliardi di dollari,

Argentina LNG sarà il più grande investimento privato nella storia del Paese e aprirà straordinarie opportunità per tutta la filiera energetica italiana.

di cui quasi 50 in quelli già approvati. Le proposte si concentrano soprattutto nei settori dell'energia e dell'industria mineraria. Da segnalare che recentemente il consorzio formato da ENI, YPF e XRG ha richiesto l'adesione al RIGI per “Argentina LNG”, un progetto del valore di oltre 50 miliardi di dollari per produrre 12 milioni di tonnellate di GNL a partire dal 2031. Sottolineo con un certo orgoglio che, se realizzato, Argentina LNG sarà il più grande investimento privato nella storia dell'Argentina.

Attualmente è in discussione in Parlamento un disegno di legge che costituirebbe un'evoluzione del RIGI. Si tratta del “Regime di incentivi per i grandi investimenti in nuove industrie”, o **Super RIGI**. Il nuovo regime si concentrerebbe esclusivamente su **nuove attività economiche** – come progetti industriali, tecnologici o di infrastrutture digitali strategiche – prive di precedenti produttivi nel Paese o ancora in fase sperimentale o pilota. Il suo obiettivo principale è promuovere lo sviluppo di settori quali l'intelligenza artificiale, i semiconduttori, le biotecnologie avanzate e le infrastrutture tecnologiche in una logica di trasformazione produttiva.

Tra le altre differenze rispetto al RIGI, l'importo minimo dell'investimento proposto salirebbe a un miliardo di dollari, mentre alcuni incentivi fiscali e doganali sarebbero ulteriormente potenziati.

Oltre i tradizionali settori commerciali, ci sono nuovi spazi economici in Argentina a cui dovrebbero guardare le aziende italiane, secondo Lei?

I settori in maggiore crescita del Paese sono senza dubbio **il minerario e l'energia**. Settori molto promettenti sono anche **economia della conoscenza, start-up tecnologiche, economia dello spazio e sportiva**.

Sulla parte energetica, ho già sottolineato il grande valore strategico ed economico dell'impegno di ENI in Argentina, che dischiuderà numerose opportunità per tutte le aziende della filiera energetica su cui l'Italia può vantare eccellenze riconosciute a livello internazionale. Ma lo sviluppo degli **enormi giacimenti di Vaca Muerta** porterà possibilità di affari anche in molti settori non direttamente collegati all'industria energetica ma comunque indispensabili per **sviluppare tutta l'area di Neuquén**. Penso in particolare alla necessità di costruire infrastrutture civili, alloggi, scuole ma anche hotel e ristoranti. Tutti settori in cui le aziende italiane possono certamente avere un ruolo di primo piano.



L'URUGUAY ACCELERA SULLA TRANSIZIONE E SULLA LOGISTICA

Inserito in un contesto regionale in rapida evoluzione, l'Uruguay si distingue per un'economia **altamente integrata nelle catene del commercio globale**, con un tasso di apertura commerciale che ha raggiunto il 57% del Prodotto Interno Lordo (PIL). Le esportazioni, in particolare, sono alimentate dalle **abbondanti risorse agricole e forestali**, che incidono per circa il **70% sul paniere estero** principalmente attraverso la vendita di carne bovina, cellulosa e soia.

Per accrescere la propria competitività, il Governo uruguayano ha varato un Piano di Sviluppo pluriennale che prevede investimenti infrastrutturali per **9,63 miliardi di dollari nel periodo compreso tra il 2026 e il 2029**, affidandosi ampiamente allo strumento dei partenariati pubblico-privati (PPP). Circa il 45% delle risorse è destinato **ai trasporti e alla logistica**, con l'intento di consolidare i



principali corridoi per l'esportazione. Le Istituzioni hanno programmato l'ammodernamento e il raddoppio della viabilità stradale nazionale, la ristrutturazione di oltre cento ponti e il potenziamento dei poli portuali e ferroviari. Tra gli interventi di maggior rilievo spiccano **l'estensione della rete ferroviaria** fino all'interno dell'area portuale di Montevideo e la costruzione di **un nuovo bacino galleggiante** a Puerto Capurro.

In ambito ferroviario, l'Uruguay ha realizzato uno dei più importanti interventi infrastrutturali degli ultimi anni con **l'estensione e l'ammodernamento del Ferrocarril Central**, i cui 273 km di linea ferrata uniscono un sito di produzione di cellulosa di livello mondiale – la località interna di Paso de los Toros – allo sbocco sull'oceano costituito dallo scalo della capitale. L'infrastruttura, destinata principalmente al trasporto merci ma adatta anche ai treni passeggeri, ha richiesto un investimento di quasi un miliardo di dollari e ridurrà i tempi di percorrenza del 50%.

Per quanto riguarda i piani futuri, poi, a maggio 2025 il Ministero dei Trasporti e dei Lavori Pubblici (MTO) ha firmato con la Banca di Sviluppo dell'America Latina e dei Caraibi (CAF) e la Corporazione Nazionale per lo Sviluppo (CND) un accordo di cooperazione tecnica per **lo sviluppo di un master plan incentrato sull'espansione e l'ammodernamento dell'intera rete ferroviaria** nazionale, incluso il collegamento delle linee ai principali porti e nodi logistici, in modo da attrarre i flussi di traffico internazionali e migliorare i

collegamenti multimodali. L'intesa contiene anche la definizione di una tabella di marcia pubblico-privata per guidare lo sviluppo del settore e un sistema di finanziamento per ampliare le operazioni lungo tutta la catena di approvvigionamento.

A livello regionale, si segnala, poi, l'accordo siglato a luglio tra l'Amministrazione del Dipartimento di Salto e l'Amministrazione delle Ferrovie dello Stato (AFE) finalizzato al recupero del patrimonio ferroviario per lo sviluppo logistico e turistico. Dal 2021, il Dipartimento sta collaborando con diverse parti interessate, sia pubbliche sia private, per consolidare il corridoio logistico nel nord del Paese, sfruttando **la posizione del ponte sulla diga di Salto Grande come collegamento tra Argentina e Uruguay.**

Verso una mobilità sostenibile e connessa per Montevideo



Sempre in ambito di mobilità, il presidente Yamandú Orsi ha annunciato che i lavori per la realizzazione di un **sistema di trasporto rapido su autobus (BRT) elettrico a Montevideo** inizieranno nel 2027. Il costo dell'opera è stimato in almeno 590 milioni di dollari.

Il progetto prevede la costruzione di **due linee, lunghe rispettivamente 23 e 30 chilometri**, e saranno comprese stazioni, corsie dedicate separate, attraversamenti a livelli sfalsati in corrispondenza dei principali incroci, un tratto sotterraneo su Avenida 18 de Julio e un capolinea di interscambio a Tres Cruces, punto di collegamento tra i due assi.

A sostegno del nuovo sistema di trasporto nella capitale, la Banca Interamericana di Sviluppo (IDB) ha approvato **una linea di credito condizionata per progetti di investimento (CCLIP) di 500 milioni di dollari**. Il Consiglio dei direttori esecutivi dell'istituto, inoltre, ha deliberato **un'operazione iniziale di dieci milioni di dollari** per agevolare la preparazione del progetto, migliorare il coordinamento istituzionale e garantire un approvvigionamento e un'esecuzione efficienti. Tra le altre cose, sarà supportata la preparazione dei progetti necessari per l'appalto dei lavori.

Un capitolo di particolare rilievo nell'economia uruguaiana è rappresentato dall'**industria IT**. L'Uruguay sta dando un notevole impulso allo sviluppo del comparto connesso alle tecnologie dell'informazione, che, come riportano i dati della CUTI (Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información), contribuisce per **il 4,5% alla formazione del PIL nazionale** con prospettive di crescita al 10% sulla base del recente Piano Strategico dell'Industria IT 2025-2030. **Le imprese locali sono fortemente orientate all'esportazione dei servizi** e le vendite nel resto del mondo (Stati Uniti in testa) portano introiti per circa 2,3 miliardi di dollari. Il Paese sta lavorando per proporsi come base e piattaforma di sviluppo per l'intera regione e le potenzialità del comparto stanno già attirando investimenti considerevoli da parte di vari colossi stranieri, tra cui Microsoft e Google; quest'ultimo, per esempio, è impegnato nella costruzione di un grande centro dati poco lontano da Montevideo, nella free zone del Parque de las Ciencias de Canelones.

L'innovazione è stata anche uno dei temi toccati dalla delegazione di Confindustria e Assolombarda, in visita in Uruguay i primi di settembre. Durante gli incontri, sono stati sottolineati l'impegno del Paese **nell'innovazione tecnologica e nell'intelligenza artificiale** e le opportunità per le imprese operanti nel settore di creare connessioni grazie al nuovo accordo tra Mercosur e Unione Europea.

I programmi nazionali destinano poi il 21% delle risorse **alla transizione energetica**. L'**installazione di pannelli fotovoltaici**, in particolare, sta incontrando un'attenzione crescente, come dimostrano l'avanzamento delle operazioni per il parco di Melo (che con circa 140.000 pannelli solari e una potenza installata di 100 megawatt di picco si presenta come il più grande del Paese) e la presentazione da parte del Governo, a fine agosto, di una nuova iniziativa che prevede l'impianto, a Fray Bentos, di un parco da 30 MW.

Nella produzione energetica, uno spazio importante è occupato dal **comparto idroelettrico**, a cui si ascrive ben il 55% del mix energetico nazionale. In quest'ambito si inserisce **il Programma di Rinnovamento di Salto Grande (RSG)**, un piano strategico trentennale gestito congiuntamente con l'Argentina e volto a estendere la vita utile del complesso idroelettrico di ulteriori 40 anni. Sostenuto finanziariamente dalla Banca Interamericana di Sviluppo (IDB), il progetto richiede un investimento complessivo stimato in un miliardo di dollari, strutturato su **tre fasi principali fino al 2045**.

Parallelamente, il Governo ha posto enfasi sullo sviluppo territoriale e sulle opere idrauliche, allocando fondi specifici per **la sicurezza idrica** al fine di contrastare in via preventiva le recenti e seve-



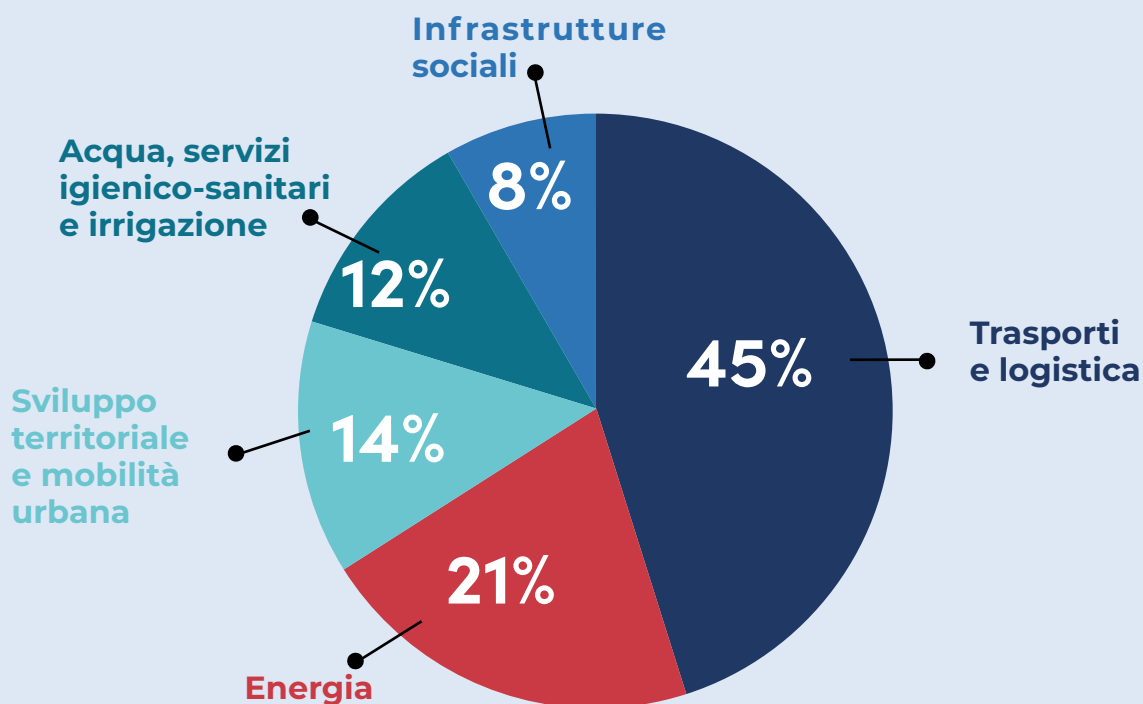
re siccità. Rientrano in questo segmento **la costruzione di nuove stazioni di potabilizzazione e di importanti dighe**, oltre alla creazione di infrastrutture all'avanguardia dedicate all'**irrigazione agricola**.

Un'altra area di interesse è costituita dai combustibili sintetici e dall'idrogeno verde, al cui interno le Autorità mirano a posizionare il Paese come polo produttivo di livello internazionale. Tra i progetti promossi per lo sviluppo degli *e-fuel*, c'è **l'imponente complesso di Paysandú**, che sarà realizzato in collaborazione con HIF Global. I lavori richiedono un investimento di oltre 5,3 miliardi di dollari e includono l'alimentazione della struttura attraverso energia elettrica ottenuta da fonti eoliche e solari; l'idrogeno verde così ricavato dovrebbe portare a una **produzione annua di circa 880.000 tonnellate di biocarburanti**, che saranno trasportati via ferrovia al porto di Montevideo per l'esportazione. Europa e Asia saranno le principali destinazioni.

All'impianto di HIF Paysandú si aggiungono **il progetto di ENER-TRAG e SEG Ingeniería** per la produzione di circa 84.000 tonnellate di metanolo verde all'anno a Tambores e iniziative pilota come **l'impianto di idrogeno verde del consorzio Kahirós** a Río Negro, destinato al trasporto pesante nel settore forestale.

Investimenti per settore nel Piano Infrastrutturale 2026-2029

fonte: Ministero uruguayano dell'Economia e delle Finanze



L'interscambio bilaterale con l'Italia

Lo scambio bilaterale con l'Italia mostra un andamento positivo, che si è andato rafforzando negli ultimi anni. Nel 2025, le **esportazioni verso il Paese sudamericano** hanno raggiunto i **393 milioni di euro**, registrando un incremento del 12,6% rispetto all'anno precedente e ponendo l'Italia al settimo posto tra i principali fornitori dell'Uruguay. La vitalità della domanda locale è stata **ulteriormente confermata nei primi sei mesi del 2026**, periodo in cui le vendite italiane hanno raggiunto i 196 milioni di euro, in crescita del 22,4%. Colonna portante delle vendite sono **i medicinali e i preparati farmaceutici**, che rappresentano quasi il 40% del totale con incassi superiori ai 72 milioni di euro nel primo semestre dell'anno. Altrettanto importante è **il ruolo della meccanica**, le cui principali suddivisioni pesano per quasi il 30% dell'export. Il tessuto produttivo italiano si distingue anche nell'esportazione di **beni dedicati alla cura della persona**, con saponi, detergenti e cosmetici che apportano 8,5 milioni di euro, nonché nel settore della mobilità, fornendo parti e accessori per autoveicoli per un valore stimato di sei milioni di euro.

Sul versante opposto, le importazioni italiane dall'Uruguay riflettono la specializzazione del Paese sudamericano nella lavorazione delle risorse naturali primarie. Nel corso dell'anno 2025, l'Italia ha importato beni per 347 milioni di euro, con una forte preponderanza del comparto cartario: **pasta-carta, carta e cartone costituiscono oltre il 62% di tutti gli acquisti italiani**, per un valore di 215,8 milioni di euro. La seconda voce dell'export uruguayano è rappresentata dall'industria alimentare, in particolar modo dalla **carne lavorata e conservata**, che vale 91,1 milioni di euro e copre **il 26,2%** delle importazioni italiane. A seguire, si trovano **i filati di fibre tessili** per 20,5 milioni di euro, il **legno tagliato e piallato** per 5,4 milioni di euro e l'export di **animali vivi e prodotti di origine animale**.



L'Uruguay nel Mercosur

Il Mercosur svolge un ruolo rilevante nella politica commerciale dell'Uruguay, considerando che il blocco sudamericano assorbe una quota compresa **tra il 20 e il 27% delle esportazioni totali** del Paese. Principale partner commerciale e primo mercato di sbocco per le merci locali è il **Brasile**, seguito a distanza dall'**Argentina**.

L'appartenenza al blocco offre inoltre all'Uruguay l'accesso a strumenti di finanziamento quali il Fondo per la Convergenza Strutturale del Mercosur (FOCEM). Il Fondo, istituito per ridurre le asimmetrie di sviluppo tra gli Stati membri, finanzia diversi progetti infrastrutturali e logistici nel Paese, tra i quali si annoverano **l'interconnessione elettrica a 500 MW tra Brasile e Uruguay**, con le linee di trasmissione ad altissima tensione San Carlos-Melo e Melo-Frontera, la riabilitazione di **oltre 450 km di rete ferroviaria e di 200 km di arterie stradali**, e la realizzazione di **sistemi di risanamento idrico transfrontaliero**, come l'impianto integrato al servizio della città di Aceguá.

PER APPROFONDIRE



Ambasciata d'Italia a Montevideo

HUB TECNOLOGICO E STABILITÀ ISTITUZIONALE: LE NUOVE FRONTIERE PER LE IMPRESE ITALIANE IN URUGUAY

INTERVISTA ALL'AMBASCIATORE D'ITALIA
IN URUGUAY, FABRIZIO PETRI

Forte di una solida stabilità politico-istituzionale e di una popolazione per quasi la metà di origine italiana, l'Uruguay rappresenta oggi un approdo strategico per le imprese del nostro Paese. Affermatosi come polo di eccellenza per le energie rinnovabili e ribattezzato la "Silicon Valley" del Sudamerica grazie ai massicci investimenti nell'infrastruttura digitale e nell'intelligenza artificiale, il Paese offre un terreno fertile ben oltre i tradizionali settori del manifatturiero e dell'agroalimentare. L'Amba-



Diplomazia Economica Italiana / Numero 7 - 2026

[Torna all'indice](#)

sciatore d'Italia a Montevideo, Fabrizio Petri, illustra le molteplici opportunità del mercato uruguayano, evidenziando il ruolo cruciale delle zone franche, dei grandi progetti infrastrutturali di decarbonizzazione e del costante supporto offerto dal Sistema Italia per agevolare l'ingresso e il consolidamento degli operatori italiani nella regione.

Ambasciatore, come viene considerato il Made in Italy in Uruguay?

In Uruguay il **Made in Italy gode di un'immagine estremamente favorevole**, complice anche la storica presenza italiana che ha contribuito positivamente e in modo determinante a forgiare nel tempo la lingua, la cultura, le tradizioni, l'architettura, la società e l'identità stessa del Paese. In più settori diversi, dall'agroalimentare alla farmaceutica, dalla moda alle autovetture, vengono riconosciuti la nostra capacità di innovazione, la qualità dei nostri prodotti, il loro inconfondibile design e la loro straordinaria affidabilità. Inoltre, con una popolazione di origine italiana di circa il 44% e con 140.000 cittadini italiani presenti nel Paese, al giorno d'oggi l'Uruguay è senz'altro uno dei contesti più ricettivi dell'America Latina e del mondo verso l'Italia e i suoi modelli d'eccellenza.

Le infrastrutture avanzate e gli investimenti nell'intelligenza artificiale hanno trasformato l'Uruguay nella Silicon Valley della regione, offrendo inedite prospettive per le nostre imprese.

Ci sono specifici settori economici a cui dovrebbe guardare un'azienda italiana, secondo Lei?

Di particolare interesse per le imprese italiane sono certamente i **settori della farmaceutica, dei prodotti chimici, dei macchinari industriali e agricoli, dell'agroalimentare**, che oggi rappresentano la quota più rilevante dell'export dell'Italia verso l'Uruguay. Tuttavia, vi sono numerosi altri ambiti dove qui si guarda con enorme interesse all'Italia. Ad esempio, siamo un punto di riferimento in ambito di **moda e abbigliamento**, dove abbiamo consolidato la nostra presenza con la recente apertura del primo grande negozio a marchio OVS del Paese, in uno dei più importanti centri commerciali di Montevideo. In **ambito editoriale e culturale**, quest'anno abbiamo accompagnato l'apertura della prima libreria a marchio

Feltrinelli fuori dall'Italia, in uno degli edifici più iconici del centro di Montevideo.

Inoltre, **tra i settori più dinamici dell'Uruguay** figura senz'altro quello delle **nuove tecnologie digitali e dell'intelligenza artificiale**, sostenuto da infrastrutture tecnologiche avanzate, un quadro favorevole agli investimenti e sviluppate competenze tecniche nella forza lavoro. Tutto ciò ha incentivato l'arrivo di numerose imprese internazionali come Google e Microsoft, che qui hanno stabilito il centro direzionale della propria presenza in America Latina con investimenti multimilionari, trasformando l'Uruguay in una sorta di "Silicon Valley" della regione. Anche il comparto delle **scienze della vita** mostra prospettive interessanti, visto il forte sviluppo del settore primario – con alcune aziende italiane qui attive in ambito biotecnologico e agro-veterinario – e di quello delle **energie rinnovabili**, tenendo presente che l'Uruguay si è affermato come il Paese più avanzato della regione con il 99% della propria energia prodotta da queste fonti. Infine, sono da segnalare senz'altro il settore della **logistica** legato alle attività del porto di Montevideo, dove è presente anche il gruppo MSC, e il **settore cinematografico** con numerose iniziative volte ad attirare le produzioni internazionali e varie collaborazioni, tra cui spicca quella con Cinecittà.

Il sistema delle zone franche, che include esenzioni fiscali, permette alle aziende italiane di fare dell'Uruguay un hub operativo privilegiato per l'intero continente sudamericano.

Può parlarci dei Piani di sviluppo o di grandi progetti attualmente allo studio da parte del Governo che potrebbero interessare in particolar modo le nostre aziende?

L'Uruguay sta promuovendo diverse iniziative in settori che possono creare nuove opportunità per le imprese italiane, in particolare in ambito di energia, infrastrutture e nuove tecnologie digitali. Anzitutto, **l'Uruguay sta avanzando speditamente nel proprio processo di transizione energetica**, grazie anche a una solida strategia governativa e ad un sistema regolamentare particolarmente favorevole. Nei prossimi anni è prevista una fase di decarbonizzazione ulteriore dell'economia, **in particolare di trasporti e industria**, oltre alle possibili produzione ed esportazione di nuove

fonti d'energia innovative. Degna di nota è anche l'**esplorazione offshore di idrocarburi**, che conta sulla presenza delle altissime competenze italiane attraverso l'ENI.

In ambito infrastrutturale è in corso di definizione un **consistente progetto di modernizzazione della rete ferroviaria del Paese**, settore dove storicamente l'Uruguay si è avvalso del contributo di imprese italiane, oltre ad un importante **programma di modernizzazione del complesso idroelettrico binazionale di Salto Grande**, al confine settentrionale con l'Argentina, che prevede interventi di rinnovamento progressivo nei prossimi anni delle infrastrutture elettromeccaniche, dei sistemi di controllo e degli impianti di generazione, da cui possono emergere opportunità per aziende specializzate in queste tecnologie.

Occorre citare, inoltre, il settore della digitalizzazione e dell'IA. Il Governo uruguayano ha elaborato una **strategia nazionale che prevede il potenziamento delle infrastrutture digitali, della cybersecurity e dell'utilizzo dell'intelligenza artificiale**. In tale

Conoscete a fondo il mercato e individuate partner affidabili: il Sistema Italia e l'Ambasciata sono in prima linea per guidare attivamente gli imprenditori.

contesto, ad esempio, è stato recentemente creato un Centro Nazionale sull'IA, per spingere l'innovazione in questo settore, e sono stati lanciati importanti investimenti pubblici e privati per la costruzione di data center e di laboratori sull'intelligenza artificiale.

Tutto ciò può senz'altro rappresentare un ottimo bacino di opportunità per gli imprenditori italiani. A ciò si deve aggiungere che l'Uruguay, con la sua caratteristica stabilità politico-istituzionale, rappresenta un panorama molto favorevole per gli investimenti e una porta d'accesso ideale per l'intero continente sudamericano. A tal fine, risulta **particolarmente interessante il sistema delle cosiddette zone franche**, vale a dire aree del Paese dove le imprese possono stabilirsi e operare in regime di esenzione fiscale (salvo per i contributi previdenziali), e potendo fare così dell'Uruguay il centro operativo nella regione. Certamente, alla luce dello storico accordo UE-Mercosur da poco concluso, ci si può aspettare un importante incremento degli scambi con l'Italia nei prossimi anni.

Nell'ottica di fare sistema, ci sono eventi o fiere in particolare a cui consiglierebbe di partecipare a un'azienda italiana per approcciare l'Uruguay?

Per un'impresa italiana interessata al mercato uruguayano, sono numerose le opportunità offerte sia dalle fiere settoriali sia dalle iniziative promosse da tutto il cosiddetto "Sistema Italia". Ad esempio, ogni anno ad aprile organizziamo in Ambasciata **la Giornata del Made in Italy**, importante momento di promozione delle eccellenze del nostro Paese e che quest'anno si è concentrata sui prodotti e le attrezzature in ambito sportivo e del benessere personale. Ogni settembre, assieme alla Camera Mercantile Uru-

Con quasi metà della popolazione di origine italiana, l'Uruguay è uno dei contesti più ricettivi al mondo verso l'Italia e le sue eccellenze.

guay-Italia, che raggruppa numerose imprese italiane in Uruguay, organizziamo il **padiglione italiano all'Expo Prado**, di gran lunga la più importante fiera del Paese, che conta centinaia di migliaia di visitatori e che rappresenta un momento per gli operatori italiani per farsi conoscere al grande pubblico. Inoltre, nel corso dell'anno l'Ambasciata organizza o prende parte, anche tramite il proprio Istituto di Cultura, a numerose **rassegne dedicate alla moda, allo sport, alla cucina italiana, al cinema**, fornendo così una vetrina privilegiata per le aziende e interessanti momenti d'incontro. Segnalerei, infine, la **fiera "Agro en Punta"** che si tiene ogni anno nel mese di febbraio a Punta del Este, importante momento di scambio per il settore agroalimentare e agroindustriale e che conta la presenza di numerose imprese.

Quali consigli darebbe a un'azienda italiana interessata a entrare nel mercato locale? Come si svolge l'accompagnamento dell'Ambasciata per le imprese?

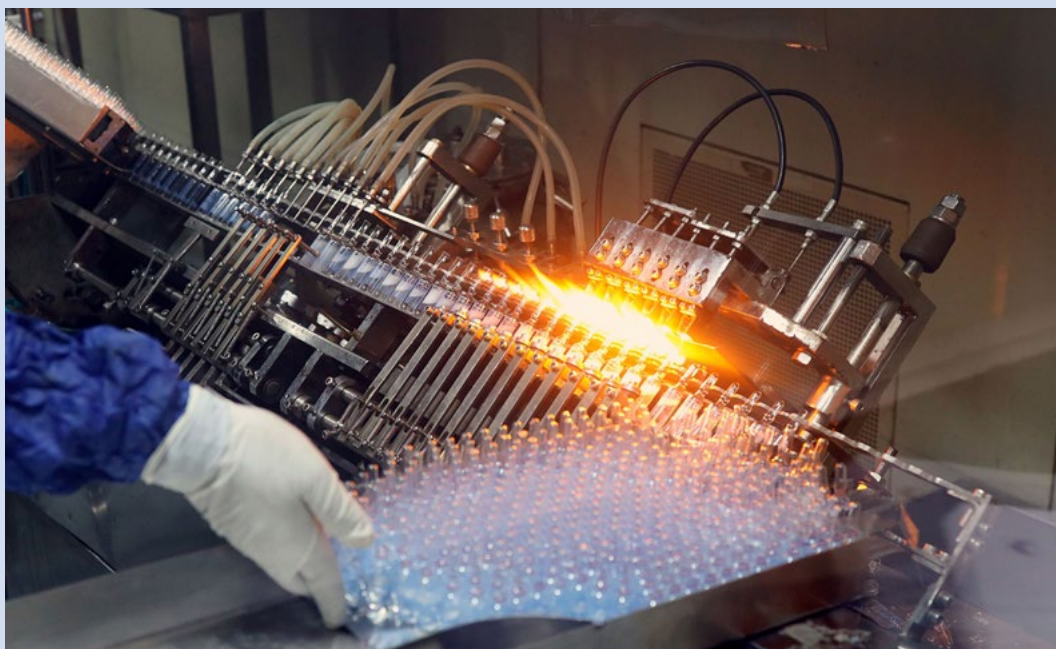
Il primo consiglio che darei a un'azienda italiana interessata all'Uruguay è quello di conoscere bene il mercato di riferimento, individuando **partner locali affidabili** e valutando con attenzione le **specificità del contesto economico e normativo**. In questo percorso, l'Ambasciata è in prima linea assieme agli altri componenti del "Sistema Italia" come la Camera Mercantile italo-uruguayana, particolarmente attiva e rinomata nel contesto economico ed im-

prenditoriale locale, e l'Agenzia ICE. Tale Sistema è sempre a disposizione delle imprese, sia per iniziative di carattere commerciale sia per accompagnare progetti di investimento, favorendo il dialogo con le Istituzioni e gli operatori economici locali e guidando gli imprenditori nel loro primo approccio con l'Uruguay. A tal fine, abbiamo realizzato un'**apposita "guida d'affari"**, un documento operativo aggiornato periodicamente e volto a segnalare le principali opportunità del Paese ed a spiegare nel dettaglio come funziona l'Uruguay da un punto di vista economico, normativo, fiscale, doganale e del mercato del lavoro. Infine, l'organizzazione costante in Ambasciata di momenti di aggregazione ed eventi di networking pensati per le imprese possono fornire un valido punto d'incontro con l'intero Sistema italiano nel Paese, aiutando così la nascita di proficue occasioni di scambio e di collaborazione.

Il saper fare italiano fa scuola in Uruguay Sacco System: l'eccellenza italiana del biotech conquista l'America Latina

La storia di Sacco System risale all'inizio degli anni Duemila e all'incontro tra **Alfredo da Cunda**, tecnico elettronico, e **Pablo Bouchard**, tecnico lattiero-caseario. I due si erano conosciuti nel 1998, quando da Cunda, attraverso Electronia SRL, forniva apparecchiature analitiche al laboratorio per il controllo della qualità del latte dell'INIA, dove lavorava Bouchard. Nel 2002 decisero di mettere insieme le rispettive competenze per **sviluppare nuove opportunità nel settore lattiero-caseario locale**.

Fu così che entrarono **in contatto con l'allora Gruppo Clerici-Sacco**, oggi Sacco System, realtà italiana fondata nel 1872 a Cadorna in provincia di Como e specializzata nello studio e produzione di micro-organismi ed enzimi per il settore lattiero-caseario. Tra il 2002 e il 2004 i prodotti Sacco furono testati presso diverse aziende uruguaiane e, nel 2004, iniziarono a essere commercializzati attraverso Electronia SRL. Nel dicembre **2006 nacque formalmente BioInsumos SRL** e, dal 2007, la nuova società **assunse la commercializzazione delle soluzioni Sacco**, consolidando la presenza sul mercato locale. La **collaborazione si ampliò** rapidamente: nel 2008 Sacco affidò a BioInsumos anche lo sviluppo del settore delle carni attraverso la vendita di colture per salumi stagionati e, nel 2012, Bouchard iniziò a collaborare con Sacco nell'assistenza tecnica a distributori e clienti in vari Paesi dell'America Latina. In oltre



vent'anni la relazione commerciale si è trasformata in una partnership sempre più forte, fino all'acquisizione di BioInsumos da parte di Sacco System nel **2025** e alla **nascita di Sacco System Uruguay**.

Sacco System è oggi un **punto di riferimento internazionale** per la produzione di **colture alimentari, probiotici, microrganismi ed enzimi** destinati ai settori alimentare, nutraceutico, farmaceutico e agro-veterinario. Al gruppo fanno capo Caglificio Clerici, Sacco e Centro Sperimentale del Latte (CSL), che operano in sinergia con oltre 150 anni di know-how e una presenza in più di 110 Paesi. Tra gli elementi distintivi figurano una ceppoteca con oltre 6.500 ceppi batterici e **un investimento in ricerca e sviluppo pari ogni anno al 6% dei ricavi**. Il gruppo ha inoltre mantenuto la propria **identità di family company**, guidata dalla quarta e quinta generazione della famiglia Verga. "Siamo entusiasti di dare continuità e futuro alla nostra visione attraverso un investimento strategico in Sudamerica, un'area che consideriamo fondamentale per la crescita del nostro business. L'Uruguay, in particolare, rappresenta il contesto ideale per espandere le nostre attività: un Paese dinamico e aperto all'innovazione biotecnologica", commenta Carlo Appennini, Executive Director Food di Sacco System.

L'America Latina è un mercato strategico per l'industria alimentare e agro-veterinaria, con una crescente domanda di probiotici, postbiotici e soluzioni naturali. L'integrazione di BioInsumos consente a Sacco System di unire competenze globali e conoscenza diretta del territorio, adattando soluzioni e servizi alle esigenze locali. "Quando Sacco System è arrivata in Uruguay con i suoi prodotti Made in Italy, abbiamo dovuto dimostrare sul campo che qualità e servizio fossero all'altezza delle esigenze di un Paese esportatore come il nostro. Con dedizione, innovazione e vicinanza ai clienti siamo cresciuti insieme a loro. Oggi far parte direttamente della famiglia Sacco System ci riempie di orgoglio e responsabilità", sottolinea Pablo Bouchard, General Manager Sacco System Uruguay.

Sacco System Uruguay sintetizza un **modello di crescita costruito nel tempo: relazioni** di lungo periodo, **radicamento locale**, investimenti in **ricerca** e capacità di trasformare una collaborazione commerciale in una presenza diretta e strutturata. Un percorso che rafforza il legame tra innovazione italiana e sviluppo dei mercati internazionali.

PER APPROFONDIRE



Sacco System



IL PARAGUAY ALL'OPERA PER CONNETTERSI AI MERCATI GLOBALI

L'economia paraguaiana mostra una significativa dinamicità, grazie a solidi fondamentali macroeconomici e a un settore agricolo fortemente orientato all'esportazione di materie prime (soia e carne bovina, in primis). Nonostante una certa dipendenza commerciale dai mercati limítrofi, il Paese registra infatti **tassi di crescita superiori alla media regionale**, trainati principalmente dai consumi delle famiglie, da un mercato del lavoro sempre più robusto e da politiche fiscali e monetarie prudenti accompagnate da un'inflazione sotto controllo. Il Governo ha poi avviato **una massiccia fase di modernizzazione infrastrutturale e produttiva** che trova le sue linee guida nel Piano Nazionale di Sviluppo 2050, il piano concepito per superare i limiti geografici legati all'assenza di sbocchi sul mare e per attrarre nuovi flussi di capitale.

Le **proiezioni di investimento in opere pubbliche sfiorano i 3,2 miliardi di dollari**, triplicando i budget allocati negli esercizi pre-

cedenti. Circa metà dei fondi, pari a 1,5 miliardi di dollari, è riservata allo sviluppo delle **infrastrutture stradali e logistiche**, con un'attenzione particolare al miglioramento della via navigabile Paraguay-Paraná, considerata un'arteria vitale per le esportazioni nazionali, e al Corridoio Bioceanico, una grande opera transfrontaliera che punta a collegare gli Oceani Atlantico e Pacifico attraverso Brasile, Paraguay, Argentina e Cile, offrendo in tal modo una concreta alternativa terrestre alle rotte commerciali internazionali.

Il Corridoio Bioceanico, il progetto che collegherà due Oceani

fonte: Corredor Bioceánico (*i tratti rossi indicano i valichi di frontiera*)



Il Piano Nazionale di Sviluppo destina inoltre 500 milioni di dollari alla costruzione di sette **complessi ospedalieri** e 400 milioni all'implementazione e miglioramento **delle reti idriche e dei servizi igienico-sanitari** in aree urbane e rurali. Sul fronte dello sviluppo del capitale umano e urbano, 300 milioni di dollari supporteranno la **realizzazione di scuole** chiavi in mano e la **modernizzazione delle città intermedie**, mentre i restanti 500 milioni sono focalizzati sul potenziamento di altri settori tra cui quello dell'energia.



Forum ASU 500 Anni, il piano strategico per il rilancio della capitale Assunzione

Il Presidente Santiago Peña e la First Lady Leticia Ocampos hanno presieduto l'inaugurazione del Forum "ASU 500 Años", un'iniziativa governativa volta a coordinare progetti di resilienza urbana, incentivi immobiliari e investimenti infrastrutturali per **ripristinare la competitività economica e abitativa del centro storico della capitale Assunzione** in vista del quinto centenario della città. Il lancio del Forum si è tenuto nel Centro Culturale del porto fluviale, una piattaforma internazionale di dibattito e pianificazione che riunisce rappresentanti di diversi Paesi, leader accademici, società civile e settore privato.

Il **progetto di resilienza urbana** affronta temi quali infrastrutture, alloggi, mobilità, sicurezza, patrimonio, turismo, cultura e spazio pubblico. "Con ogni progetto di opere pubbliche, creiamo le condizioni per nuovi investimenti, nuove imprese, servizi, alberghi e, di conseguenza, nuovi posti di lavoro nella zona circostante", ha affermato il Presidente, sottolineando la volontà di **generare un circolo virtuoso tra gli sforzi del Governo e la risposta del settore privato**. L'obiettivo, come precisato dalla First Lady, non è trasformare il centro storico in un museo, ma recuperarne gli spazi affinché tornino ad essere abitati e fruiti dai cittadini.

A livello di viabilità locale, una delle iniziative più rilevanti e dal forte impatto sociale è rappresentata dal cosiddetto **Piano 1000**. Promosso dalle Istituzioni nazionali con il finanziamento della società Itaipu Binacional, che gestisce la grande diga sul Paranà, al confine tra Paraguay e Brasile, il progetto prevede **un investimento di 100 milioni di dollari per asfaltare mille chilometri di strade** attualmente acciottolate nei 17 Dipartimenti del Paese, raggiungendo tutti i 263 Comuni e concentrandosi sui distretti con maggiori necessità infrastrutturali. L'iniziativa, di cui è già in corso la prima fase nel Dipartimento Centrale, dovrebbe avere un significativo impatto economico locale; si stima infatti che l'apertura dei cantieri genererà **circa 10.000 posti di lavoro** tra diretti e indiretti, per i quali sarà data priorità di assunzione alla manodopera locale.

Parallelamente all'impegno infrastrutturale, il Paese sta lavorando per rafforzare la propria base industriale attraverso un piano dedicato. Questa strategia punta alla **creazione di poli produttivi specializzati** sul territorio, supportati da regimi normativi e incentivi elaborati per attrarre investimenti esteri; secondo i dati correnti, solo nei primi sette mesi dell'anno, **sono stati superati i 440 milio-**



ni di dollari, concentrati prevalentemente nelle attività manifatturiere, nelle costruzioni e nella produzione di energia elettrica.

Proprio l'energia rappresenta un ulteriore pilastro della trasformazione economica in atto, poiché il Paraguay vanta abbondanti risorse idroelettriche e sta attualmente negoziando trattati internazionali per poter **valorizzare il proprio surplus energetico** sui mercati globali, aprendosi anche a collaborazioni per la creazione di centri dedicati allo sviluppo dell'intelligenza artificiale che utilizzino le infrastrutture energetiche locali.

L'interscambio bilaterale con l'Italia

Sul fronte delle relazioni commerciali internazionali, l'Italia si posiziona al 18° posto tra i principali fornitori del mercato paraguaiano. I dati relativi all'anno passato evidenziano un interscambio stabile, con le esportazioni italiane che hanno raggiunto i 104 milioni di euro, a fronte di importazioni per 57 milioni di euro, generando **un saldo commerciale positivo per l'Italia**.

I macchinari e le apparecchiature costituiscono la voce principale, rappresentando oltre il 27% del totale esportato, seguiti a breve distanza dai **prodotti chimici** con quasi il 20% e dagli articoli delle altre attività manifatturiere (circa l'11% del totale). Questa offerta si integra con la crescente domanda locale di tecnologie industriali avanzate, necessarie per supportare i grandi cantieri infrastrutturali e il rapido potenziamento del tessuto manifatturiero.

Le importazioni italiane provenienti sono invece ampiamente dominate dai **prodotti del settore agroalimentare**, che costituiscono il 53% del totale, e dal **settore tessile, dell'abbigliamento e del cuoio** (quasi il 33%). Anche la presenza imprenditoriale italiana nel Paese sudamericano presidia comparti altamente strategici per lo

sviluppo locale, quali le infrastrutture, l'automotive e l'agroindustria, generando un fatturato complessivo prossimo ai due milioni di euro. Lo stock degli investimenti diretti esteri (IDE) italiani nel Paese sudamericano si attesta a circa **quattordici milioni di euro**.



Il Paraguay nel Mercosur

L'**integrazione regionale** costituisce uno strumento strategico imprescindibile per lo sviluppo del Paraguay, che rappresenta l'economia di minori dimensioni all'interno del Mercosur, il Mercato Comune del Sud. In effetti, il blocco commerciale assorbe oltre la metà delle esportazioni paraguaiane e fornisce una quota analoga delle importazioni nazionali. Inoltre, benché il Paraguay esporti a livello globale prevalentemente materie prime (soia, cotone, carne), la partecipazione al Mercosur ha **favorito la diversificazione del tessuto economico locale**, stimolando l'esportazione di prodotti manifatturieri non tradizionali e caratterizzati da un maggior valore aggiunto (come plastiche, agrochimici e componenti).

L'appartenenza al Mercosur garantisce poi al Paese la possibilità di usufruire del **FOCEM, il Fondo per la Convergenza Strutturale del blocco economico**, uno strumento perequativo regionale dal quale, a fronte di un contributo annuale pari ad appena l'1%, il Paraguay riceve il 44% delle risorse totali distribuite, divenendone in pratica **il principale beneficiario**. Grazie al FOCEM, al Paese sono stati assegnati **oltre 652 milioni di dollari a fondo perduto**, risorse che finanziano importanti opere strategiche, tra cui reti stradali, sistemi di approvvigionamento idrico e linee di trasmissione elettrica.

PER APPROFONDIRE



Ambasciata d'Italia ad Assunzione



Piano Nazionale di Sviluppo 2050 del Paraguay



Book fotografico 150 anni di relazioni diplomatiche Italia-Paraguay

SOLIDITÀ MACROECONOMICA, ENERGIA VERDE E LOGISTICA STRATEGICA NEL PARAGUAY DEL FUTURO

**INTERVISTA ALL'AMBASCIATORE D'ITALIA
IN PARAGUAY, MARCELLO FONDI**

Nel cuore del Sudamerica, il Paraguay si sta rapidamente affermando come una piattaforma produttiva privilegiata per penetrare il vasto mercato regionale. Caratterizzato da una crescita costante, da un rating sovrano in netto miglioramento e da un regime fiscale altamente competitivo basato sulla “regola del 10%”, il Paese offre un ecosistema ideale per gli investitori internazionali. L'Ambasciatore d'Italia ad Assunzione, Marcello Fondi, analizza i punti di forza di un mercato dinamico in cui le PMI tricolori possono trovare terreno fertile per crescere an-



che oltreoceano. Dai vantaggi di un'energia abbondante e quasi interamente rinnovabile, fino alla partecipazione a progetti infrastrutturali trasformativi che ridisegneranno le rotte commerciali del continente, l'Ambasciatore indica le varie opportunità per massimizzare il potenziale del Made in Italy.

Qual è, secondo Lei, il modo migliore per avvicinare il mercato del Paraguay? Ci sono aspetti specifici che le aziende italiane dovrebbero tenere in considerazione?

In termini strettamente quantitativi, il Paraguay rappresenta un modesto mercato interno, con una popolazione che non supera i sette milioni di abitanti, in un territorio la cui estensione geografica è pari al doppio di quella dell'Italia. Il relativamente elevato potere di acquisto del consumatore paraguaiano consente solo l'assorbimento di prodotti ad alto valore aggiunto, su fasce commerciali premium (alta moda, prodotti cosmetici, mobili di design, prodotti eno-gastronomici di alta gamma).

Il Paraguay si propone sugli scenari commerciali regionali come hub per la penetrazione nel Mercosur, eludendo le alte barriere doganali limitrofe.

Ma il Paraguay si propone sugli scenari commerciali regionali come un **hub per la penetrazione nel blocco del Mercosur**, rappresentato da Paesi con mercati interni molto più estesi, in particolare Brasile e Argentina. Sono sempre più diffuse le iniziative commerciali che prevedono il Paraguay come punto di arrivo delle merci europee, che hanno destino finale in Paesi terzi, approfittando dello **speciale regime doganale** che regola i rapporti commerciali con il resto dei Paesi limitrofi, eludendo le alte barriere doganali che li caratterizzano. La forte pressione fiscale che distingue le economie degli altri Paesi del Mercosur sta determinando anche un crescente **processo di delocalizzazione delle produzioni industriali** su territorio paraguaiano. Le imprese italiane, soprattutto le PMI, potrebbero dunque trarre ampio beneficio da queste circostanze, decidendo di insediare investimenti produttivi in Paraguay.

La valutazione dei progetti di investimento industriale dovrebbe tenere conto delle caratteristiche specifiche di questo sistema produttivo, che si giova di **manodopera a basso costo, limitata conflittualità sociale e forte competitività dei fattori produttivi**,

a cominciare dal vantaggioso costo dell'energia elettrica, qui prodotta in larga parte con fonti verdi e rinnovabili. Più in generale, direi che le opportunità di business italiano in Paraguay dovrebbero essere valutate con fiducia e spirito pragmatico, anche alla luce della entrata in vigore in regime transitorio, già lo scorso 1° maggio, dell'Accordo commerciale UE-Mercosur firmato ad Assunzione il 17 gennaio 2026.

I vantaggi specifici per l'Italia rispetto al Paraguay sono determinati dalla **sostanziale complementarità dei rispettivi sistemi produttivi** che vedono le merci italiane favorite da un più alto valore aggiunto rispetto ai prodotti dell'industria primaria paraguaiana. La presenza stabile del settore alimentare italiano nella grande distribuzione eno-gastronomica consentirebbe inoltre di contrastare il fenomeno dell'*Italian sounding* ed una migliore tutela dei certificati di origine geografica, con effetti benefici sulla nostra bilancia dei pagamenti.

Ambasciatore, alla luce delle caratteristiche dell'economia locale, ci sono, secondo Lei, specifici comparti economici a cui dovrebbe guardare un'azienda italiana per fare affari in Paraguay?

In primo luogo, sarebbe opportuno partire da una analisi dei fondamentali dell'economia di questo Paese. Negli ultimi cinque anni il PIL del Paraguay è cresciuto ad un tasso medio del 5%, il più elevato tra i Paesi del Mercosur. Il tasso di inflazione del Paese è tra i

Il sistema produttivo si giova di manodopera a basso costo, limitata conflittualità sociale e forte competitività, a cominciare dal vantaggioso costo dell'energia elettrica.

più bassi dell'America Latina e si situa mediamente attorno al 3,7% annuo. Il **tasso di cambio della valuta nazionale** – il Guarani – **è risultato il più stabile della regione**, dimostrando una tendenza all'apprezzamento rispetto al dollaro USA ed all'Euro di circa il 16% negli ultimi tre anni. Il **regime fiscale è estremamente vantaggioso**, in quanto si basa sulla teoria del 10%: è questa l'imposta IVA, così come l'aliquota applicata ai redditi personali e a quelli d'impresa. Le Autorità hanno introdotto importanti norme di vantaggio per agevolare gli investimenti dall'estero, defiscalizzando le

importazioni di beni intermedi destinati alla realizzazione di fabbriche in territorio paraguaiano per l'industria della manifattura. È stato inoltre avviato un **programma di agevolazione per il rilascio di visti per affari**, che consente agli imprenditori esteri di ottenere la residenza in Paraguay in termini molto privilegiati. Le coerenti politiche di stabilità politica, economica e finanziaria promosse dal Governo del Presidente Peña nell'ultimo triennio hanno consentito al Paraguay di ottenere un netto miglioramento del rating del debito sovrano, elevato da Moody's a BAA3 nel luglio 2024 e da S&P a BBB nel dicembre 2025.

La maggior parte degli **investimenti esteri** in Paraguay si concentra sul **mercato immobiliare**, le **telecomunicazioni**, il **commercio** e l'**alta tecnologia**. Più recentemente è stato registrato un imponente flusso di investimenti nei settori dell'**automotive**, **centri di calcolo e dati**, **cyber security**, **servizi digitali**, **trasporto** e **logistica fluviale** (e relativi servizi).

Il Paraguay è alla ricerca di partnership industriali per idrogeno verde, centri di calcolo e terre rare, incentivando il trasferimento tecnologico.

Qual è oggi la percezione del Made in Italy in Paraguay? In quali settori esistono le maggiori opportunità per i prodotti e i servizi italiani?

La percezione del Made in Italy è un fattore essenziale per lo sviluppo delle relazioni economiche soprattutto con riferimento ai prodotti di consumo e beni strumentali intermedi (ma sta crescendo l'interesse anche per i servizi originati dall'Italia, in particolare nel settore del turismo). Si registra una **costante crescita delle nostre esportazioni nei comparti alimentare, tessile, macchinari agro-industriali, mobili**. Ciò detto, l'Italia ha rappresentato nel 2025 soltanto il 16° fornitore commerciale del Paraguay (con una quota del solo 0,7% del mercato, pari a 140 milioni di dollari) ed il terzo tra i Paesi europei, dopo Germania e Spagna. Esiste dunque un **ampio margine di miglioramento** della nostra posizione commerciale ed il rafforzamento delle nostre esportazioni nei seguenti settori merceologici: macchinari agricoli, apparecchiature elettriche, prodotti chimici, prodotti alimentari, tessile, abbigliamento e pellami. Ma per cogliere le migliori opportunità di sviluppo delle

relazioni economiche bilaterali è importante conoscere i recenti sviluppi dell'economia di questo Paese, promuovendo joint venture e investimenti nei settori più promettenti. Rispetto al 2025, nel primo semestre di quest'anno, la Banca Centrale del Paraguay ha certificato una crescita del 5,6% del settore industriale, del 4,9% dei servizi, del 2,8% della manifattura e del 9,4% per l'agricoltura.

Altre occasioni di business sono rappresentate dallo **sviluppo della matrice energetica** di questo Paese, che punta ora sulla produzione di **idrogeno verde, centri di calcolo, pannelli solari**, sfruttamento delle **terre rare** e dei depositi di **gas naturale**. Sono questi gli ambiti nei quali il Paraguay è alla ricerca di **partnership industriali** con i Paesi più avanzati, incentivando il trasferimento di know how e tecnologie. In questo ambito le aziende italiane potrebbero massimizzare l'impiego degli strumenti di supporto alle nostre esportazioni messi a disposizione da SIMEST e SACE.

Ci parla dei grandi progetti in corso di esecuzione o attualmente allo studio da parte del Governo che potrebbero fortemente interessare le nostre aziende?

In questa fase la presenza di imprese italiane è dominata da PMI operanti nel settore agricolo, industriale e commerciale. Le **grandi aziende italiane** hanno operato in Paraguay con successo negli

Riguardo al Corridoio Bioceanico, l'Ambasciata è molto impegnata nell'informazione concernente i bandi di gara per i futuri parchi industriali.

anni Sessanta e Settanta, contribuendo allo sviluppo economico del Paese, in particolare con la realizzazione di grandi **opere nel settore energetico e delle infrastrutture**. La centrale idro-elettrica di Itaipu – alimentata dal bacino del fiume Paraná – è stata realizzata in base allo studio di fattibilità di uno studio di ingegneria italiano e rappresenta il terzo complesso idroelettrico del mondo per potenza installata. Recentemente sono stati avviati i lavori per il potenziamento di una seconda centrale idro-elettrica, al confine tra Paraguay e Argentina, denominata Yacyretá, che vede impegnata una primaria azienda italiana leader nel settore dei grandi lavori di ingegneria.

La sfida più importante per lo sviluppo infrastrutturale del Paese è attualmente rappresentata dalla realizzazione del **Corridoio Bioceanico** – in fase avanzata – che collegherà la costa atlantica del Brasile con quella dell'Oceano Pacifico in Cile, passando attraverso il Paraguay. La nostra Ambasciata è molto impegnata nella informazione concernente i bandi di gara per la realizzazione dei **parchi industriali che nasceranno lungo il Corridoio Bioceanico**, in particolare sul territorio paraguaiano. La realizzazione dell'opera consentirà di realizzare economie significative nelle spese di trasporto lungo le rotte interoceaniche, attualmente concentrate sul Canale di Panama.

Citerei inoltre il **notevole investimento** promosso da un'importante impresa di origine italiana **nel settore della logistica fluviale; oltre l'80% delle merci del Paraguay** (che, come noto, non ha accesso diretto al mare) raggiungono oggi lo sbocco sull'Oceano Atlantico **attraverso l'utilizzo dei fiumi Paraguay e Paraná**.

Non meno rilevante è la presenza dell'Italia nel **settore del trasporto aereo di corto cabotaggio** con investimenti che stanno imprimendo un forte sviluppo della mobilità interna del Paraguay. Sono infine stati recentemente firmati i primi contratti per la fornitura di una flotta di sei elicotteri della Società Augusta SPA, che verranno qui utilizzati per lo sviluppo del traffico corporate e del turismo.

Il saper fare italiano fa scuola in Paraguay AeroPar: un ponte tra l'industria aeronautica italiana e il Mercosur

AeroPar è una società di diritto paraguaiano, fondata nel 2019, la cui crescita è strettamente legata all'industria aeronautica italiana. Opera nel **trasporto aereo executive e aerotaxi**, nella **manutenzione**, nella **formazione** e nella **commercializzazione di aeromobili**, sviluppando in Paraguay capacità operative e tecniche con una crescente proiezione regionale.

Un ruolo centrale in questo percorso è rappresentato dal rapporto con il costruttore italiano Tecnam. AeroPar ne è distributore e centro di manutenzione ufficiale in Paraguay e Brasile e dispone di **una flotta composta prevalentemente da aeromobili Tecnam**, impiegati nelle attività commerciali e nella formazione.

La crescita della società si è intrecciata con il progetto WinFlyer, start-up di matrice italiana costituita in Paraguay per sviluppare un modello di mobilità aerea basato sul Tecnam P2012 Traveller. La progressiva integrazione del progetto in AeroPar ha contribuito ad ampliare le attività della società e a rafforzarne la struttura direzionale.

Oggi **la collaborazione con l'industria italiana si estende al settore elicotteristico**. AeroPar sta lavorando all'introduzione di due elicotteri Leonardo AW109 e allo sviluppo delle infrastrutture, delle attrezzature e delle competenze necessarie per offrire i relativi servizi di assistenza e manutenzione, con una prospettiva rivolta al Mercosur.

Un elemento qualificante di questo modello è il **trasferimento tecnologico**. L'introduzione di un aeromobile non si limita all'importazione di un prodotto, ma comporta il trasferimento di competenze, procedure, standard operativi e capacità manutentive. Richiede **investimenti nella formazione** di piloti, tecnici, meccanici e personale specializzato, generando, quindi, occupazione locale altamente qualificata. Tecnologia e know-how italiani vengono così integrati in una struttura locale che sviluppa competenze e capacità destinate a rimanere nel Paese e a sostenere il mercato regionale.

In questo percorso, il Sistema Italia e l'Ambasciata d'Italia in Paraguay svolgono un ruolo di collegamento tra imprese e istituzioni, favorendo il dialogo economico e le opportunità di collaborazione tra i due sistemi produttivi. Un contributo particolarmente rile-



vante in un settore altamente regolamentato e tecnologicamente complesso come quello aeronautico.

Per posizione geografica e accesso ai mercati regionali, il Paraguay può rappresentare una piattaforma di sviluppo per l'industria italiana nel Mercosur. L'esperienza di AeroPar testimonia come l'**internazionalizzazione possa tradursi in cooperazione industriale**, trasferimento tecnologico, formazione e creazione, generando valore e competenze per entrambi i Paesi.

PER APPROFONDIRE



AeroPar



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

IL PARERE DELL'ESPERTO

Realizzato in collaborazione con il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

ACCORDO UE-MERCOSUR: COSA CAMBIA PER LE IMPRESE ITALIANE

A cura dell'Osservatorio per l'internazionalizzazione del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

Coordinatore: Michele Locuratolo

Componenti: Roberto Corciulo e Stefano Vignoli

L'accordo di partenariato UE-Mercosur che riguarda **Brasile, Argentina, Uruguay, Paraguay** (la Bolivia, pur essendo compresa nel Mercosur, non rientra attualmente nell'ambito di applicazione dell'accordo) permette di **beneficiare – a determinate condizioni – del trattamento tariffario convenzionale**.

L'accordo commerciale, entrato provvisoriamente in vigore lo scorso 1° maggio, permetterà di intensificare le relazioni commerciali tra l'Unione e il Mercosur grazie a un **tariffario preferenziale – la cui attivazione non è automatica – che prevede un abbattimento progressivo, fino all'azzeramento, dei dazi**.

L'opportunità commerciale che si apre agli operatori del nostro Paese richiede tuttavia di fare le opportune valutazioni anche in riferimento al prezzo, origine, supporto documentale e *go-to-market* nei quattro mercati del Mercosur. A questo fine occorrerà verificare i codici doganali, la misura del dazio base, la categoria e l'anno di riduzione, predisponendo la documentazione relativa all'origine preferenziale con un impegno rilevante anche in ambito contrattuale e di compliance. Il vantaggio tariffario potrà essere utilizzato per incrementare i margini, ridurre i prezzi, aumentare la distribuzione o la quota di mercato, attraverso una prioritizzazione dei Paesi, prodotti e canali target nell'ottica di crescita e sviluppo aziendale.

Non più “se conviene”, ma “dove conviene”

Fino a oggi l'accordo è stato letto soprattutto come un tema politico-istituzionale in termini di benefici stimati, iter negoziale, impulso macroeconomico, ma deve diventare anche una leva operativa per gli **operatori chiamati ad individuare – per ogni singolo prodotto – la preferenza tariffaria, le regole d'origine e il prezzo finale**. Le domande cui le imprese devono rispondere diventano quindi quali prodotti commercializzare e in quali mercati, con quale aliquota preferenziale, da quale anno e con quale impatto su margini e prezzi.

In quest'ottica occorre tener presente tre punti essenziali: i) il **beneficio non è automatico** ma va calcolato voce per voce; ii) la **tempistica** è importante in quanto alcune riduzioni sono immediate mentre altre sono ripartite su più anni; iii) il **vantaggio tariffario** non può costituire, da solo, una strategia ma **deve essere trasformato in azioni di sviluppo commerciale**.

I numeri dell'interscambio Italia-Mercosur

Nel **2025** l'interscambio commerciale tra l'Italia e i Paesi Mercosur (inclusa la Bolivia) ha raggiunto il **valore record di 14,7 miliardi di euro**, in aumento del 7,3% rispetto al 2024. Le esportazioni italiane verso l'area hanno raggiunto 7,6 miliardi di euro (+0,9%), trainate da macchinari (33,4%, 2,5 miliardi di euro), mezzi di trasporto (13,8%, 1,1 miliardi di euro) e da articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici (9,9%, 747 milioni di euro). Le importazioni sono salite a 7,1 miliardi di euro (+15%) e si concentrano nei prodotti alimentari, bevande e tabacco (20,2%, 1,5 miliardi di euro) e nel legno e derivati (16,2%, 1,1 miliardi di euro). Il **Brasile assorbe il 76,6% dell'export italiano verso il Mercosur** (5,8 miliardi di euro), **l'Argentina il 16,1%** (1,2 miliardi di euro), l'Uruguay il 5,2% (393 milioni di euro), il Paraguay l'1,4% (104 milioni di euro) e la Bolivia lo 0,7% (54 milioni di euro). Tra il 2019 e il 2025 l'interscambio italiano verso il Mercosur è cresciuto del 51%. Nei primi sette mesi del 2026 l'interscambio complessivo ha raggiunto gli 8,8 miliardi di euro, di cui 4,5 miliardi di export e 4,9 miliardi di import.

L'Italia si posiziona come 9° fornitore e 15° cliente dei Paesi dell'area Mercosur, con una quota di mercato del nostro export pari all'1,7%, evidenziando un margine di crescita che l'accordo può contribuire a colmare.

Le proiezioni al 2036 elaborate dal Centro Rossi-Doria stimano per l'Italia un incremento del PIL di circa 3 miliardi di dollari e un aumento dell'export di circa 3,5 miliardi (pari al 14% dell'incremento complessivo UE), a fronte di importazioni in crescita di circa 3

miliardi (+0,8%). I settori con l'incremento export atteso più marcato sono i metalli (+3,5%), macchinari e apparecchiature (+3,3%), autoveicoli (+1,1%) e siderurgia (+1%). Sul piano tariffario, **l'accordo elimina i dazi sul 90% delle linee industriali e sul 93% dei prodotti agricoli**, generando per gli esportatori UE un risparmio complessivo stimato in 4 miliardi di euro l'anno; a tutela del Made in Italy, **l'intesa protegge circa 350 indicazioni geografiche, di cui 57 italiane**. Sul fronte degli investimenti diretti, lo stock italiano in Argentina vale 2.526 milioni di euro (+90% dal 2019) e in Brasile 13.255 milioni (+13% dal 2019).

Per le imprese del nostro Paese l'occasione è rilevante e la rilevante presenza di nostri connazionali (nella sola Argentina risiedono quasi un milione di cittadini italiani) potrà costituire un ulteriore volano di crescita. Da un punto di vista fiscale gli operatori possono beneficiare della copertura convenzionale con Argentina e Brasile e, più recentemente con l'Uruguay, mentre non è presente un accordo contro le doppie imposizioni con il Paraguay.

Fonti: Agenzia ICE, "L'Accordo di Partenariato Economico UE-Mercosur: contenuti e potenziali effetti"; Il Sole 24 Ore su dati doganali gennaio-ottobre 2025.

Dal testo dell'accordo al prodotto: il percorso operativo

Trasformare l'accordo in decisione commerciale richiede un percorso a sei tappe:

- Codice HS/CN – classificare correttamente il prodotto.
- Paese di destinazione – Brasile, Argentina, Uruguay o Paraguay.
- Dazio base – l'aliquota di partenza prima della riduzione.
- Categoria – calendario di riduzione o azzeramento del dazio.
- Origine – requisito per ottenere la preferenza tariffaria.
- Prezzo – impatto sul margine e sul canale distributivo.

L'output atteso è una matrice prodotto/Paese con aliquota preferenziale per anno, condizioni d'origine, documenti necessari e azione commerciale da intraprendere.

Le categorie tariffarie sono una curva di vantaggio

Il numero della categoria indica il percorso temporale di eliminazione del dazio, non un settore merceologico:

Categoria	Lettura aziendale	Implicazione
0	Beneficio immediato	Dazio eliminato dall'entrata in applicazione dell'accordo
4 / 7	Beneficio rapido	Riduzione progressiva concentrata in pochi anni
10	Beneficio graduale	Utile per pianificare pricing e ingresso sul mercato
15	Beneficio lungo	Effetto pieno solo nel medio-lungo periodo
TRQ / sigle	Caso speciale	Quote, eccezioni o regole dedicate

Non tutti i prodotti beneficeranno della riduzione contemporanea dei dazi: le imprese dovranno quindi individuare le priorità di esportazione basandosi anche sulla curva tariffaria.

Pricing: chi cattura il beneficio del dazio?

La riduzione tariffaria è una leva negoziale: sarebbe riduttivo vederla come semplice incremento di margini e, quindi, utili. La tariffazione preferenziale può infatti riflettersi anche in maggiori sconti, investimenti commerciali e vantaggi competitivi. In sintesi le imprese possono valutare se:

- **Aumentare il margine** — mantenere il prezzo e trasformare il minor dazio in maggior utile.
- **Ridurre il prezzo** — accrescere la competitività verso clienti finali o distributori per aumentare la quota di mercato.
- **Finanziare l'ingresso** — allocare il vantaggio a marketing, fiere, agenti, assistenza.
- **Rinegoziare il canale** — ripartire il beneficio insieme all'importatore e al distributore incentivando indirettamente l'espansione nel Paese.

Non c'è una ricetta univoca: la scelta dovrà dipendere dall'elasticità della domanda, dalla forza del brand, dalla concorrenza locale nonché da vincoli contrattuali già in essere con il canale di vendita.

Dove guardare prima: settori e domande operative

Nella ridefinizione della penetrazione commerciale nei quattro Pa-

esi Mercosur, le imprese sono chiamate a porsi queste domande:

- Macchinari / impianti – il taglio dei dazi cambia il confronto competitivo con Cina e USA?
- Food & beverage – il vantaggio tariffario va indirizzato alla ridefinizione del prezzo o al presidio distributivo?
- Moda, design, lusso – quanto pesa il dazio sul prezzo finale e sul posizionamento?
- Chimica / pharma – quali registrazioni e requisiti tecnici restano comunque necessari?
- Servizi industriali – l'export di macchinari a contenuto tecnologico permette di ampliare anche i servizi accessori resi dalle nostre imprese (es. assistenza post-vendita, manutenzione, engineering, servizi digitali)?

Le imprese italiane hanno quindi interesse a **promuovere l'export di prodotti ad alto valore aggiunto**, con dazio base rilevante e con origine UE dimostrabile, nonché con distributore o importatore già attivo o rapidamente attivabile sul mercato target.

Regole d'origine: il vero interruttore del beneficio

Il dazio preferenziale non si applica per il solo fatto che il prodotto parte dall'Italia, ma **occorre dimostrare l'origine preferenziale UE**. Prima di investire o cambiare la politica di prezzi occorre pertanto verificare quattro elementi: i) la classificazione doganale, ii) la regola d'origine specifica del prodotto, iii) la distinta base con i componenti extra-UE, le dichiarazioni dei fornitori e la tracciabilità, e iv) infine la documentazione e la dichiarazione in esportazione. Il rischio è infatti quello di promuovere un prodotto che risulti competitivo soltanto "sulla carta", mentre non è possibile attivare la tariffazione preferenziale in quanto l'origine non è rispettata o comunque non è dimostrabile.

Oltre i dazi: le barriere che restano decisive

"Meno dazi" non significa automaticamente "mercato facile". Restano infatti da **presidiare quattro aree**:

- Regolatorio – registrazioni di prodotto, standard tecnici, etichettatura.
- Sanitario / fitosanitario – requisiti SPS, controlli, autorizzazioni.
- Dogana e fiscalità – costi interni, IVA e imposte locali, tempi di sdoganamento.
- Mercato – distribuzione, assistenza, rischi di cambio e rischi di credito.

In sintesi la strategia aziendale deve **integrare, oltre al dazio preferenziale, la compliance locale, i contratti commerciali e la logistica**: il vantaggio tariffario da solo non basta.

Mercosur non è un mercato unico commerciale

L'accordo crea una cornice comune, ma la strategia deve essere calata sul **singolo Paese che presenta caratteristiche distinte**, in poche parole riassumibili come segue:

- Brasile - scala, industria, complessità fiscale e regolatoria.
- Argentina - potenziale elevato, ma volatilità macroeconomica e valutaria.
- Uruguay - mercato piccolo e stabile, possibile hub regionale.
- Paraguay - crescita e costi competitivi, dimensione più limitata.

Occorre pertanto sviluppare un piano commerciale che guardi alle opportune priorità Paese/prodotto, non basandosi su una generica "strategia Mercosur".

Checklist: cosa fare a breve:

- Mappare prodotti e codici HS/CN.
- Verificare categoria e aliquota per anno.
- Calcolare l'impatto su prezzo e margine.
- Controllare le regole d'origine e i fornitori.
- Aggiornare documenti export e contratti.
- Verificare certificazioni e requisiti locali.
- Rinegoziare con importatori e distributori.
- Proteggere marchi, design, brevetti o indicazioni geografiche.
- Scegliere una o due priorità Paese.
- Monitorare l'applicazione e gli aggiornamenti normativi.

Il trade agreement crea un'opportunità rilevante: spetta però alle singole imprese trasformare la riduzione tariffaria in un'occasione di crescita di margini, quote di mercato e posizionamento aziendale da calibrare in funzione dei singoli beni e servizi da promuovere e dei mercati di sbocco.



**Diplomazia
Economica
Italiana**

**PER RICEVERE LA NEWSLETTER DIPLOMAZIA ECONOMICA ITALIANA
È SUFFICIENTE REGISTRARSI**

QUI