

Assolombarda e Mercosur: «Così cresceremo»

Espansione

Il presidente Biffi:
«Cruciale affiancare alla
tecnologia un solido
supporto finanziario»

È partita la prima missione «business oriented» dopo l'approvazione dell'Accordo UE-Mercosur. Oltre 90 imprese italiane in trasferta in Argentina e in Brasile stanno partecipando alla missione promossa da Confindustria e ICE-Agenzia, in collaborazione con la Camera di Commercio Italiana nella Repubblica Argentina e la Câmara de Comércio Ita-

liana de São Paulo - Italcam in coordinamento con le Ambasciate d'Italia a Buenos Aires e Brasilia.

Fino a venerdì la delegazione farà tappa a Buenos Aires, San Paolo e Brasilia con l'obiettivo di aprire una nuova fase delle relazioni con le due principali economie del Mercosur, diversificare i mercati di sbocco e trasformare le opportunità offerte dall'Accordo in investimenti e partnership industriali. Fra i ministri presenti: Antonio Tajani e Giuseppe Valditara. Ed è in trasferta anche Alvisio Biffi, presidente di Assolombarda che è stato anche in Uruguay: «I numeri confermano che le

nostre imprese hanno già costruito relazioni importanti con questi mercati. Nel 2025 l'interscambio con l'area ha raggiunto 1,6 miliardi per il "quadrilatero" Milano, Monza e Brianza, Lodi e Pavia, con una crescita del 64,3% rispetto al 2019. L'Accordo UE-Mercosur apre ora una nuova fase in un mercato in forte espansione e, dal canto nostro, dobbiamo favorire il radicamento di una presenza industriale diffusa. Meccanica, farmaceutica, salute, chimica, energia (settori tutti rappresentati in Assolombarda) - con una forte attenzione ai settori strategicamente centrali dell'oil & gas

Presidente

Alvisio Biffi ha
partecipato alla
missione «business
oriented»



e dei minerali - agroindustria e IA sono ambiti sui quali esistono grandi complementarità con il nostro tessuto produttivo. Assolombarda sta lavorando per costruire partnership. Sarà poi cruciale affiancare un solido supporto finanziario. Il mercato del credito sudamericano sconta tassi e disponibilità complesse per gli acquirenti: solo promuovendo i nostri servizi e prodotti con strumenti di finanza agevolata verso chi compira "italiano" potremo competere con gli altri Paesi EU. In quest'ottica, sarà centrale il ruolo del nostro sistema bancario, oltre che di Simest e Sace».

