

L'INTERVISTA / RUTH METZLER-ARNOLD / presidente CdA Switzerland Global Enterprise

«Con l'UE arriveremo a un accordo nonostante i molti ostacoli»

Dimitri Loringett

Il commercio estero svizzero «tiene»: l'export rimane stabile e cresce il saldo della bilancia commerciale, grazie anche al calo delle importazioni. C'è però inquietudine fra gli imprenditori per via dell'accresciuta incertezza geopolitica e congiunturale. Ne abbiamo parlato con Ruth Metzler-Arnold, presidente di Switzerland Global Enterprise (S-GE) e già consigliera federale, in occasione del recente «S-GE International Talk» tenutosi alla Mikron Machining di Agno.



«La quota di export in Europa è in calo e da tempo consigliamo ai nostri clienti di guardarare anche al di fuori dell'UE». © CDT/GABRIELE PUTZU

Signora Metzler-Arnold, in Europa si avvertono i primi segnali di un rallentamento economico con in particolare la Germania che rischia di andare in recessione l'anno prossimo. In Svizzera il clima di fiducia degli imprenditori è poco roseo, specie per l'industria MEM. Quanto è preoccupante la situazione?

«Non c'è più quell'ottimismo che regnava solo un anno fa, quando le imprese ancora sorridevano per i forti ordinativi. Lo vediamo nelle discussioni che abbiamo con i nostri clienti, che sono soprattutto le PMI attive nel segmento MEM (meccanica, elettrotecnica e metallurgia, n.d.r.). Non parliamo tuttavia di future riduzioni di personale, piuttosto di una situazione di incertezza generale, specie sulle catene di approvvigionamento. Tra inflazione, tensioni geopolitiche e accenni di protezionismo non sappiamo quali saranno le evoluzioni. Ciò che osserviamo però è che l'interesse delle aziende per i mercati internazionali è ancora forte e, proprio perché la situazione è complessa, sempre più aziende si rivolgono a S-GE chiedendo supporto. Riguardo la Germania, che resta il principale partner commerciale della Svizzera, il calo della fiducia degli imprenditori è anche nel Paese stesso ed è chiaro che se andrà in reces-



C'è incertezza diffusa fra le imprese, per via di inflazione, tensioni geopolitiche e accenni di protezionismo



Il Ticino è cresciuto molto negli ultimi anni, grazie anche allo sviluppo importante del polo accademico

sione l'impatto sarà importante sull'economia svizzera».

A «salvare» l'export svizzero spesso ci pensano i settori orologiero e farmaceutico. Per quanto tempo ancora prevede che questi possano mantenere la loro influenza sulla bilancia commerciale complessiva?

«Come S-GE siamo poco coinvolti nel settore orologiero. Quello farmaceutico, invece, è un settore che - nonostante le fluttuazioni da un mese all'altro - mantiene la sua forza, anche durante i periodi di crisi. Inoltre, i prodotti farmaceutici solitamente non sono interessati dalle sanzioni che vengono inflitte a Paesi per questioni economiche o geopolitiche».

Tornando all'industria MEM, quali sono i mercati esteri più interessanti al momento?

«Le richieste di supporto variano in base al Paese di destinazione. In genere i clienti ci chiedono di valutare un determinato mercato dove non sono presenti, così come ci chiedono se sia opportuno restare e svilupparsi ulteriormente laddove sono già operativi attualmente oppure no. Mi riferisco per esempio alle domande che riceviamo sul *reshoring* relativo alla Cina, se delocalizzare in altre parti della regio-

ne ASEAN oppure se avvicinarsi nuovamente all'Europa. Da un po' di tempo però vediamo che l'America latina sta diventando sempre più importante, in particolare il Brasile dove, tra l'altro, a inizio luglio la missione condotta dal consigliere federale Guy Parmelin, con a seguito una folta delegazione, ha avuto grande successo. E questo in un Paese piuttosto protezionista. Ma ai clienti spieghiamo che ci sono anche altre porte d'ingresso al Sudamerica, come ad esempio il Cile che ha accordi di libero scambio con molti Paesi».

Il mercato europeo è fondamentale per la nostra economia, ma la negoziazione fra Svizzera e UE sull'accordo quadro istituzionale è difficile. Riposizionarsi su mercati extra-UE però non è una cosa che si può fare dall'oggi al domani, specie per le PMI...

«Di principio sono ottimista e credo che arriveremo a un accordo, nonostante i molti ostacoli. Non sono molto contenta di come sono andate le cose in passato, ma resta il fatto che per la Svizzera è essenziale regolare i rapporti con l'UE. Come detto, abbiamo molte aziende che guardando al di fuori del Vecchio Continente, ma i Paesi dell'Unione, in particolare quelli limitrofi come Germania, Italia e Francia,

resteranno i mercati principali per il nostro export. Certo, rispetto a dieci anni fa la quota di export in Europa è scesa dal 60 al 50% circa, motivo per il quale da tempo consigliamo ai nostri clienti di guardarare anche al di fuori dell'UE. Sappiamo però che per una PMI non è evidente puntare su mercati lontani».

Veniamo al Ticino: dal 2008 S-GE ha anche il mandato di promuovere la piazza economica svizzera. La Svizzera italiana è attrattiva per gli investimenti o insediamenti stranieri?

«In Svizzera cerchiamo di attirare imprese innovative e tecnologiche. E in questo contesto, per le imprese estere che guardano al nostro Paese è importante sapere che c'è disponibilità di talenti, come di università e scuole tecniche di adeguato livello. In questo senso, il Ticino è cresciuto molto negli ultimi anni, grazie anche allo sviluppo importante del suo polo accademico. Tuttavia, una cosa che non tutti i Cantoni svizzeri capiscono è che spesso le società internazionali interessate a insediarsi o a investire in Svizzera non vogliono stare troppo lontane da un aeroporto. Il Ticino in questo senso non è messo male, vista la vicinanza con Malpensa».

Negli ultimi anni si parla molto di parchi dell'innovazione e di «aree» di promozione economica come, ad esempio, la Greater Zurich Area che comprende anche il Ticino. S-GE è pure attiva sul fronte interno. Non c'è forse sovrapposizione?

«Sono presidente di S-GE da oltre 12 anni e agli inizi avevo in effetti notato una concorrenza, talvolta anche forte, fra noi e le regioni economiche e anche i Cantoni. Per me il mandato di S-GE è sempre stato chiaro: promuoviamo la Svizzera nel suo insieme per insediarsi o investire in attività economiche. Devo dire che oggi lavoriamo bene assieme con le altre organizzazioni perché si è capito che la concorrenza ora non è più fra le regioni (o cantoni), ma fra Paesi. Perciò oggi parliamo di «Team Switzerland» e ci presentiamo quindi in modo più coeso all'estero, ma anche all'interno. Anche perché l'impresa estera che guarda alla Svizzera è interessata al Paese e solo in un secondo momento valuta le diverse opportunità a livello di Cantoni o aree. Con questo approccio «di squadra» possiamo inoltre puntare su quelle attività che ci interessano di più, riuscendo così a crescere in termini di qualità anziché di quantità, come è successo spesso in passato».

In conclusione, parliamo di settori innovativi su cui puntare per S-GE il «cleantech» è prioritario. Come mai?

«Per il cleantech abbiamo ricevuto un mandato specifico dalla Confederazione. È un settore piuttosto variegato, ma è strategico perché rientra nel contesto più ampio della sostenibilità e della transizione energetica. Nel mondo la Svizzera ha una buona reputazione nel cleantech, per esempio nel segmento dell'acqua. Recentemente una delegazione brasiliana è giunta a Zurigo per conoscere le tecnologie che sviluppiamo per l'utilizzo più parsimonioso dell'acqua dolce, così come per il suo riutilizzo. I delegati sono rimasti impressionati da come nella città sulla Limmat, grazie alle installazioni d'avanguardia, lo spreco d'acqua potabile è di pochissimi punti percentuali, rispetto al 50% e oltre nel Paese sudamericano».

sono aperte

L'università
dell'esperienza

le iscrizioni ai corsi

Bachelor e Master

SUPSI