

Export, Confapi lancia una piattaforma per le Pmi industriali negli Stati Uniti

Nasce Confapi Usa: servizi, networking, strumenti finanziari e un presidio operativo sul territorio per sostenere le imprese e ridurre costi e complessità dell'ingresso nel mercato americano

Il presidente Cristian Camisa: In una fase in cui le tensioni internazionali e le incertezze commerciali impongono alle aziende di diversificare e rafforzare le proprie strategie, dobbiamo aiutare le Pmi industriali a essere più presenti in quello che è il principale mercato del mondo occidentale

Rendere più facile l'accesso e lo sviluppo delle attività negli Stati Uniti, il principale mercato del mondo occidentale. Con questo obiettivo Confapi, la Confederazione italiana della piccola e media industria privata, lancia Confapi Usa, una piattaforma operativa pensata per accompagnare le 118.000 Pmi del proprio sistema nel mercato statunitense, offrendo servizi, competenze, relazioni commerciali e strumenti per favorire una presenza stabile e competitiva negli Stati Uniti.

Gli Stati Uniti rappresentano il principale mercato extra-Ue per l'export italiano. Nel 2025 le esportazioni italiane verso il mercato americano hanno raggiunto 69,6 miliardi di euro, con una crescita del 7,2% rispetto all'anno precedente. La quota dell'Italia sulle importazioni complessive statunitensi si attesta tuttavia intorno al 2,34%, evidenziando ulteriori margini di sviluppo per il sistema produttivo nazionale. Per un'impresa di dimensioni contenute, tuttavia, entrare negli Stati Uniti significa affrontare una pluralità di sfide: conoscere le regole del mercato, orientarsi tra fiscalità e adempimenti doganali, individuare distributori e partner affidabili, organizzare spedizioni e magazzino e valutare le condizioni per un'eventuale presenza diretta sul territorio.

Confapi Usa nasce per rispondere a queste esigenze attraverso un'offerta modulare, adattabile alle caratteristiche delle

aziende, al loro grado di preparazione e agli obiettivi commerciali.

La piattaforma metterà a disposizione strumenti di orientamento, aggiornamenti sul mercato e assessment preliminari, oltre a servizi specialistici su richiesta: ricerche di mercato, individuazione di partner commerciali, organizzazione di incontri B2B e missioni, assistenza legale e fiscale, supporto per logistica, spedizioni, dogana e gestione del magazzino.

Per le imprese che intendono sviluppare una presenza più strutturata, il percorso potrà proseguire con vari strumenti:

- affiancamento nelle trattative con distributori e operatori locali

- assistenza per la costituzione di società e la gestione amministrativa e fiscale

- partecipazione a fiere, realizzazione di progetti di insediamento e joint venture

- soluzioni quali temporary manager e spazi condivisi, tra cui uffici e showroom, per agevolare l'avvio e il consolidamento delle attività.

Commenta il Presidente di Confapi, Cristian Camisa: “La creazione di un hub logistico negli Usa specifico per le nostre Pmi nasce dal fatto che esistono costi e barriere elevati all'ingresso in quel mercato. Ci siamo quindi posti l'obiettivo di andare oltre la logica della singola missione o della partecipazione a una fiera e creare un presidio continuativo, capace di seguirle nelle diverse fasi del percorso: dall'analisi preliminare del mercato alla ricerca di interlocutori, fino al consolidamento della presenza commerciale e, quando necessario, alla costruzione di un insediamento locale. In una fase in cui le tensioni internazionali e le incertezze commerciali impongono alle aziende di diversificare e rafforzare le proprie strategie, dobbiamo aiutare le Pmi industriali a essere più presenti in quello che è il principale mercato del mondo occidentale”.