

Venerdì 20 Febbraio 2026
Notizie mercati esteri [1]

Polonia 2026: hub ideale per l'imprenditore italiano

Nel 2026 la Polonia è uno dei principali beneficiari del nearshoring europeo. Dopo anni di dipendenza dalle forniture asiatiche, molte imprese stanno riportando produzione, logistica e funzioni di supporto più vicino ai mercati finali. In questo nuovo scenario la Polonia si distingue non solo per la dimensione dell'economia, ma anche per il ritmo di crescita: le previsioni della Commissione Europea indicano per il 2026 un aumento del PIL intorno al 3,5%, superiore alla media dell'area euro.Newsletter-nr1-Febbraio-2026.docx?

Parallelamente, il paese si afferma come piattaforma logistica regionale. Grazie agli investimenti cofinanziati dall'UE – quasi 76 miliardi di euro di fondi di coesione nel periodo 2021-2027 – la rete di autostrade, ferrovie e porti è diventata uno dei principali asset competitivi del paese. Studi recenti mostrano che dal 1990 la Polonia ha registrato la crescita del PIL più rapida tra i paesi del vecchio continente, con un aumento della domanda interna di circa il 46% nell'ultimo decennio. A questo si aggiungono le nuove regole europee su clima, energia e trasporti, che spingono le aziende a ripensare le proprie catene di fornitura e i propri hub produttivi.

Per un imprenditore italiano la domanda non è più se guardare alla Polonia, ma in che modo inserirla nella propria strategia: come semplice mercato di vendita, o come vero hub operativo e logistico per l'Europa centro-orientale e oltre.

Trend e opportunità in Polonia nel 2026 dal punto di vista di un imprenditore italiano

La prima dimensione da considerare è la dimensione del mercato interno. Con oltre 37 milioni di abitanti, un reddito medio in crescita e consumi in espansione, la Polonia rappresenta il più grande mercato dell'Europa centro-orientale. Dal 1990 il paese ha attratto circa il 40% di tutti gli investimenti diretti esteri affluiti nella regione e continua a essere indicato nei rapporti internazionali come uno dei destinatari principali di nuovi progetti greenfield, nonostante il rallentamento congiunturale del 2024.

La seconda dimensione è infrastrutturale. La Polonia è attraversata da due corridoi TEN-T fondamentali: il Baltico-Adriatico, che collega i porti di Danzica e Gdynia con Vienna e il Nord Italia, e il Mar del Nord-Baltico, che collega la Polonia con Germania e Belgio. Negli ultimi anni la rete di autostrade e superstrade è stata drasticamente ampliata, con l'obiettivo di raggiungere circa 8.000 km complessivi. Il porto di Danzica ha movimentato quasi 80 milioni di tonnellate di merci nel 2023, consolidando il proprio ruolo di hub nel Mar Baltico. È in corso inoltre

l'ampliamento dell'Euroterminal di S?awków, destinato a diventare il più grande hub logistico europeo per le merci che arrivano dall'Asia e dall'Ucraina su rotaia a scartamento largo.

La terza dimensione riguarda il quadro regolamentare ed europeo. La Polonia opera pienamente all'interno del mercato unico dell'UE, con le stesse libertà fondamentali e una cornice normativa molto simile a quella italiana in termini di protezione degli investimenti, concorrenza e diritti dei consumatori. Allo stesso tempo, il paese dispone di un ampio pacchetto di fondi e incentivi per supportare investimenti privati in infrastrutture, industria, energia e digitale: solo la politica di coesione 2021-2027 mette a disposizione quasi 76 miliardi di euro, di cui circa il 40-45% già impegnati in progetti nazionali e regionali.

Per un'azienda italiana questo significa poter costruire in Polonia non solo un canale commerciale, ma una vera base operativa per l'intera area CEE, beneficiando di costi ancora competitivi rispetto all'Europa occidentale e della piena integrazione nel quadro normativo e finanziario europeo.

Perché la Polonia offre un contesto normativo, logistico e organizzativo favorevole

Dal punto di vista normativo, il principale vantaggio è la prevedibilità. Essendo membro dell'UE, la Polonia adotta gran parte delle direttive e dei regolamenti europei che già influenzano quotidianamente la vita delle imprese in Italia. Questo riduce notevolmente il rischio legato a sistemi giuridici "esotici" e consente di trasferire molte esperienze maturate sul mercato domestico.

Il grado di formalità iniziale è generalmente più elevato che in Italia, soprattutto con grandi aziende e istituzioni. Tuttavia, una volta superata la fase iniziale e portati a termine i primi progetti con successo, la relazione può diventare estremamente solida e informale, con un alto livello di lealtà reciproca.

Un ultimo punto riguarda la lingua. Se a livello manageriale l'inglese è spesso sufficiente, nelle interazioni operative – produzione, logistica, amministrazione – il polacco è spesso determinante. Investire presto in una figura locale che sappia gestire questi livelli di comunicazione è spesso la differenza tra un progetto che "funziona sulla carta" e uno che funziona nella pratica.

Case study – trasformare la Polonia in hub regionale: l’esempio di un imprenditore italiano

Immaginiamo un imprenditore italiano alla guida di un gruppo di medie dimensioni, con clienti sparsi tra Germania, Belgio e paesi dell'Europa centrale. Fino al 2022 la logistica era gestita da un unico magazzino in Italia, con spedizioni dirette verso tutti i mercati. L'aumento dei costi di trasporto, i ritardi nelle consegne e la crescente pressione dei clienti per tempi più brevi hanno reso evidente che questo modello stava esaurendo la propria efficacia.

Dopo un'analisi comparativa di diverse localizzazioni, la scelta è caduta sulla Polonia. I motivi erano semplici: posizione centrale rispetto ai mercati serviti, buona disponibilità di spazi logistici moderni, accesso a fondi e incentivi per l'investimento e un contesto regolamentare familiare in quanto paese UE. Nel 2023 il gruppo ha quindi deciso di aprire un centro logistico in prossimità di uno dei principali nodi autostradali polacchi e di costituire una società locale con un piccolo team operativo.

Nei primi dodici mesi il nuovo assetto ha permesso di ridurre i tempi medi di consegna verso i mercati dell'Europa centrale e settentrionale di diversi giorni, migliorando contemporaneamente la prevedibilità del flusso merci. Alcuni clienti tedeschi e scandinavi, inizialmente serviti dall'Italia, sono stati progressivamente migrati sull'hub polacco, con beneficio sul servizio e sui costi. Nel frattempo, la presenza locale ha reso più semplice partecipare a progetti cofinanziati da fondi UE e dialogare con istituzioni e partner locali.

Dopo tre anni, la società polacca non solo gestisce la logistica per quasi tutta l'Europa centro-orientale, ma ospita anche un piccolo team di supporto clienti e un nucleo di specialisti IT che sviluppano strumenti digitali per l'intero gruppo. Ciò che era nato come semplice scelta logistica si è trasformato in un vero centro di competenza, riconosciuto internamente come secondo pilastro operativo dopo l'Italia.

Conclusioni

La Polonia del 2026 non è più semplicemente un mercato di vendita, ma una piattaforma strategica per l'imprenditore italiano. Grazie alla combinazione unica di posizione logistica centrale, fondi europei da 76 miliardi di

euro e quadro normativo UE prevedibile, può diventare il vero hub operativo per l'intera Europa centro-orientale e oltre. La stabilità regolatoria dell'Unione Europea unita ai costi operativi ancora competitivi crea un equilibrio raro tra basso rischio e alto potenziale di scala.

Il vero vantaggio competitivo risiede nella capacità di costruire una presenza strutturata – con team locali, visione chiara del ruolo della Polonia nel gruppo e approccio consapevole alle peculiarità culturali. Le imprese che trattano la Polonia come "progetto futuro" perdono tempo prezioso; quelle che iniziano a costruire il proprio hub adesso avranno entro 3-5 anni una struttura pronta per cavalcare la prossima ondata di nearshoring europeo.

FONTI: European Commission - Partnership Agreement with Poland / European Commission Economic Forecast (aggiornamento novembre 2025) , Polish Ministry of Trade, Port Monitor Report 2023

(Contributo editoriale a cura della Camera di Commercio e dell'Industria Italiana in Polonia [2])
Ultima modifica: Venerdì 20 Febbraio 2026

Condividi

Reti Sociali

ARGOMENTI

Source URL: https://www.assocamerestero.it/notizie/polonia-2026-hub-ideale-limprenditore-italiano

Collegamenti
[1] https://www.assocamerestero.it/notizie/%3Ffield_notizia_categoria_tid%3D1122
[2] https://www.assocamerestero.it/ccie/camera-commercio-dellindustria-italiana-polonia