

MAURIZIO FERRARONI - ASSOCIAZIONE INDUSTRIALI

«Passaggio strategico di grande rilievo con un impatto concreto per le imprese»

Presidente Ferraroni, l'intesa viene letta a Bruxelles come un pilastro della strategia di de-risking. Quanto questo accordo può incidere sulle scelte di investimento e di posizionamento internazionale delle imprese più strutturate del territorio nei prossimi anni?

«L'accordo di libero scambio tra Unione europea e India rappresenta un passaggio strategico di grande rilievo, non solo per le dimensioni del mercato coinvolto – quasi due miliardi di persone – ma per il segnale politico ed economico che l'Europa invia in una fase di forte instabilità globale. In un contesto segnato da tensioni geopolitiche, ritorno al protezionismo e uso dei dazi come strumento di pressione, l'intesa U.E.-India va letta come un pilastro credibile della strategia di de-risking europea. Per le imprese più strutturate del nostro territorio, l'impatto potenziale è concreto. La progressiva eliminazione dei dazi su oltre il 96 per cento delle esportazioni europee verso l'India – con un risparmio stimato di circa 4 miliardi di euro – migliora in modo significativo la competitività dei prodotti italiani, in particolare nei comparti a maggiore valore aggiunto. Questo può incidere sulle scelte di posizionamento internazionale, favorendo strategie di diversificazione dei mer-

cati di sbocco e riducendo l'eccessiva dipendenza da singole aree geopolitiche, a partire dagli Stati Uniti e dalla Cina. Va però chiarito che non si tratta di un accordo dagli effetti immediati: i benefici si dispiegheranno soprattutto nel medio-lungo periodo e premieranno le imprese che sapranno investire in presenza locale, partnership industriali, conoscenza del mercato e adattamento dell'offerta. L'accordo crea le condizioni, ma la capacità di coglierne le opportunità dipenderà dalla visione strategica delle singole aziende».

Alcuni osservatori indicano l'India come una possibile alternativa, seppur parziale, alla Cina nella riorganizzazione delle catene di fornitura. Per

FONDAMENTALE

«Leggere queste intese aiuta a comprendere dove si spostano gli assi della crescita»

le imprese manifatturiere della provincia di Cremona – in particolare nei settori meccanico, chimico e agro-industriale – si tratta di una prospettiva concreta o ancora teorica?

«Per il nostro sistema manifatturiero parlerei di una prospettiva realistica, ma non sostitutiva: l'India non è, né sarà nel breve periodo, un'alternativa piena alla Cina: ha un diverso grado di maturità industriale, infrastrutture ancora disomogenee e una burocrazia complessa, tuttavia, rappresenta sempre più una valida opzione di integrazione e riequilibrio delle catene di fornitura. Nei settori chiave per la provincia di Cremona le opportunità sono evidenti: la meccanica strumentale e le attrezzature industriali, che già costituiscono una quota rilevante dell'export italiano verso l'India, beneficerebbero in modo diretto dell'abbattimento dei dazi, oggi anche superiori al 20-40 per cento. Analogamente, chimica e farmaceutica – comparti forti del nostro territorio – potranno rafforzare sia l'export diretto sia le relazioni con clienti industriali indiani, fermo restando il tema cruciale della reciprocità e della tutela della competitività europea. Anche per l'agro-industria si apre uno spazio nuovo: la riduzione drastica dei dazi su prodotti come vino, distillati, olio d'oliva e alimentari trasformati rende finalmente accessibile un mercato finora marginale. È evidente



Maurizio Ferraroni, presidente dell'Associazione Industriale di Cremona

che si tratta di una nicchia, ma per un Paese delle dimensioni dell'India anche le nicchie possono generare volumi significativi. E inoltre importante chiarire che in India la domanda industriale è trainata soprattutto dagli investimenti in infrastrutture, manifattura e modernizzazione produttiva, più che dal reddito medio della popolazione, per questo, per molte imprese italiane, il mercato indiano oggi è prevalentemente un mercato B2B, nel quale contano tecnologia, affidabilità, capacità di servizio e ritorno sull'investimento. Il segmento B2C resta invece più selettivo, concentrato nelle grandi aree urbane e su nicchie di consumatori con maggiore capacità di spesa, richiedendo strategie mirate e un forte adattamento dell'offerta. Al tempo stesso, va mantenuta alta l'attenzione sugli effetti in entrata: l'apertura del mercato europeo potrebbe rafforzare la competitività delle imprese indiane in alcuni settori sensibili; per questo sono

essenziali clausole di salvaguardia, controlli sulla conformità dei prodotti e piena reciprocità degli standard».

L'accordo include anche cooperazione su difesa, sicurezza e industria militare. Quanto conta, per il territorio cremonese, saper leggere questi accordi in chiave geopolitica, oltre la dimensione strettamente economica?

«Conta moltissimo. Oggi le imprese non possono più permettersi una lettura puramente economica dei mercati internazionali: gli accordi commerciali sono sempre più intrecciati ad equilibri geopolitici, sicurezza delle catene di approvvigionamento, accesso alle tecnologie e stabilità delle relazioni internazionali. La cooperazione UE-India su difesa, sicurezza e industria avanzata rafforza l'idea di una partnership strutturale tra due grandi democrazie industriali. Questo ha un valore strategico anche per territori come il nostro, fortemente manifatturieri ed esportatori, perché contribuisce a creare un contesto più stabile e prevedibile per gli investimenti e per le relazioni industriali di lungo periodo. Essere in grado di leggere questi accordi significa aiutare le imprese a comprendere dove si spostano gli assi della crescita, quali mercati saranno più resilienti e quali rischi vanno gestiti. Come sistema associativo vogliamo accompagnare le aziende in questo percorso, fornendo chiavi di lettura, strumenti e occasioni di confronto».

Beatrice Silenzi

SONIA CANTARELLI - CONFIMI INDUSTRIA CREMONA

«Si apre una fase completamente nuova. Enorme e vitale mercato di sbocco»

Presidente Cantarelli, gli accordi di libero scambio vengono spesso progettati su scala macroeconomica. Dal punto di vista delle piccole e medie imprese cremonesi, quali sono i rischi di una maggiore esposizione competitiva per?

«La firma dell'accordo di libero scambio tra Unione Europea e India, dopo un negoziato durato quasi vent'anni, rappresenta un passaggio strategico di portata storica per il commercio internazionale e per il posizionamento delle imprese europee nel mercato indiano. L'intesa nasce in un contesto globale caratterizzato da riallineamenti geopolitici, dalla necessità di diversificare le catene di approvvigionamento e da una crescente competizione tra grandi aree economiche. L'India non è soltanto un mercato emergente, ma è una delle economie con la più alta crescita al mondo, una classe media in forte espansione, un'elevata domanda di tecnologia, beni industriali e servizi avanzati. Con una popolazione di circa 1,4 miliardi di persone e una crescita economica che la pone già come quarta economia mondiale, avendo superato di recente il Giappone, l'India rappresenta un enorme mercato per il futuro delle esportazioni U.E. L'Unione Europea rappresenta per l'In-

dia un partner commerciale stabile, tecnologicamente avanzato e in grado di accompagnarla nel percorso di modernizzazione industriale, offrendole anche l'accesso al proprio mercato. Tale accordo diventerà un'importante leva strategica per l'internazionalizzazione, per gli investimenti produttivi e per lo sviluppo di partnership industriali. Per le aziende italiane, tale accordo apre una fase completamente nuova: molti settori, che in passato hanno guardato al mercato indiano con interesse, ma senza attivarsi a causa di barriere tariffarie elevate, complessità regolatorie e incertezza giuridica, ora si trovano davanti ad un quadro più accessibile e strutturato, che aiuterà le imprese italiane a rivalutare tali decisioni. Detto questo, se da un lato l'accordo di libero scambio U.E.-India offre opportunità di crescita, dall'altra rimangono alcune criticità che impattano in particolare sulle PMI. Basti pensare che se i dazi vengono abbattuti (fino al 90-95 per cento nel medio periodo), restano in vigore complesse barriere non tariffarie come certificazioni e restrizioni normative. Si tratta di aspetti che le grandi imprese sono in grado di gestire, potendo contare su risorse legali e finanziarie, mentre per le PMI si traducono in ulteriori oneri, che si aggiungono a quelli già in essere, rappresentando spesso un ostacolo

insormontabile. Inoltre, l'accordo avvantaggia soprattutto i settori ad alta intensità di capitale, dominati spesso da grandi gruppi, mentre rimangono esclusi alcuni settori, limitando in particolare le reali opportunità per piccole realtà soprattutto del settore agroalimentare. Tra le potenziali criticità maggiori, poi, vi è quella della concorrenza asimmetrica: l'apertura del mercato U.E. faciliterà l'importazione di prodotti indiani a basso costo (tessile, acciaio), esponendo le PMI manifatturiere europee a una concorrenza basata su costi di produzione significativamente inferiori. Esiste, inoltre, una critica riguardante la mancanza di studi aggiornati sugli impatti nazionali a livello occupazionale e sociale. Nello specifico, settori, formalmente protetti, potrebbero subire pressioni indirette dalla concorrenza di prodotti trasformati indiani.

Anche quando i dazi si riducono, restano barriere normative, standard tecnici e costi di conformità. Le PMI hanno oggi gli strumenti finanziari, organizzativi e culturali per affrontare un mercato come quello indiano, o servono politiche di accompagnamento più mirate?

«La riduzione dei dazi non elimina le barriere non tariffarie (normative, standard tecnici, certificazioni) che spesso costi-



Sonia Cantarelli, presidente di Confimi Industria Cremona

tuiscono l'ostacolo maggiore per l'export verso mercati complessi come l'India. Molte PMI italiane, sebbene dinamiche, necessitano di politiche di accompagnamento più mirate (servizi legali/doganali, supporto normativo) per affrontare i costi di conformità. Già oggi i pesanti oneri burocratici rappresentano per le piccole e medie imprese un freno importante alla competitività e sono causa di un persistente aumento dei costi. L'accordo UE-India può diventare un'opportunità anche per loro, qualora sia supportata l'attività di consulenza/affiancamento, necessaria per affrontare le complessità commerciali e normative insite nell'approcciarsi ad un mercato come quello indiano».

Può un accordo di questa portata diventare un'opportunità reale? E quale ruolo può

OSTACOLI

«Abbattuti i dazi, restano complesse barriere non tariffarie come certificazioni e restrizioni normative»

avere un'associazione come Confimi Industria Cremona nel trasformare un grande accordo internazionale in occasioni concrete, misurabili e sostenibili per le imprese del territorio?

«Potrebbe diventare assolutamente un'opportunità reale, tenendo conto di tutti gli elementi in gioco fin qui descritti. L'associazione agisce come ponte, rappresentando sia gli interessi delle PMI, che supportandole nel percorso di internazionalizzazione, attraverso analisi di mercato, accompagnamento strategico ed affiancamento nell'affrontare il complesso quadro normativo e tutto ciò che è legato alle procedure di esportazione. Inoltre, l'Associazione ha la possibilità di mettere in rete tra loro le Aziende, favorendo partnership e collaborazioni per approcciarsi in modo più consapevole e strategico a questo mercato, che apre importanti prospettive nel prossimo futuro».

Beatrice Silenzi