

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