

MAURIZIO FERRARONI - ASSOCIAZIONE INDUSTRIALI

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

**P**residente 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, beneficeranno 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. È 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*