

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, 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, fermando 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

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



Maurizio Ferraroni, presidente dell'Associazione Industriali di Cremona

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