

CONFINDUSTRIA

DS6901

Cimmino:
«Una opportunità,
ma competere
ad armi pari»

Nicoletta Picchio — a pag. 3

«La Cina grande opportunità, occorre competere ad armi pari»

L'intervista. Barbara Cimmino. La vice presidente Confindustria per l'Export e l'Attrazione degli investimenti: visita della premier opportuna e tempestiva

«Il dialogo politico è di supporto alle iniziative imprenditoriali. Rilanciare Wto e libero scambio»
Nicoletta Picchio

«Abbiamo tutte le possibilità per svolgere un ruolo di leadership in Europa e a livello globale. Abbiamo le idee chiare e la stabilità politica, come ha detto il presidente del Consiglio, per andare verso un *level playing field* che dia la possibilità all'Italia di competere in maniera del tutto trasparente, esprimendo al massimo livello il potenziale della nostra manifattura, che è di altissimo valore aggiunto e ha le caratteristiche di poter penetrare a tutti i livelli nelle catene globali per far sì che il paese continui a crescere».

Barbara Cimmino, vice presidente di Confindustria per l'Export e l'Attrazione degli investimenti, parla al termine della missione italiana in Cina, dopo gli incontri politici che hanno visto protagonista il premier Giorgia Meloni, e la riunione del Business Forum Italia-Cina, arrivato alla settima edizione.

Una visita politica, con al centro l'economia e il rilancio di interscambio e investimenti. Il presidente del Consiglio ha siglato sei intese e annunciato un Piano d'azione 2024-2027. Un supporto importante per il mondo imprenditoriale?
La visita del premier Meloni, come ho già avuto modo di dire, è straordinariamente opportuna e tempestiva. È molto importante

che il Business Forum sia stato inserito in questa missione politica: il dialogo tra i leader è di supporto alle iniziative imprenditoriali. Erano cinque anni che l'Italia mancava dalla Cina, ora si apre una nuova fase e bisogna correre. *"Play the game"*, per riprendere le parole pronunciate dal ministro degli Esteri, Antonio Tajani, al B7 di poche settimane fa a Reggio Calabria dedicato al commercio internazionale.

Ci sono però una serie di ostacoli, dal funzionamento del Wto a barriere non solo doganali, ad una mancanza di reciprocità. E lo scenario internazionale è molto cambiato rispetto a qualche anno fa. Come farvi fronte?

Sono tutti temi su cui lavorare. I recenti B7 e G7 hanno ribadito la necessità di rilanciare il ruolo del Wto e gli accordi di libero scambio. Sono negoziati che avvengono a livello europeo, ma le imprese possono e devono fare la loro parte, siglando accordi, facendo presente alle istituzioni quali sono i problemi da affrontare. Siamo un Paese manifatturiero, l'export è il 40% del nostro Pil. Secondo il Centro studi di Confindustria il potenziale di export che possiamo ancora colmare nel mercato cinese è di 2,4 miliardi di euro solo per i beni di consumo e 2 miliardi per quelli strumentali.

Non solo export, vanno rilanciati gli investimenti reciproci. Quelli italiani in Cina sono maggiori di quelli cinesi in Italia. È stato uno degli argomenti principali della

missioni: quali prospettive?

L'obiettivo è costruire e implementare partnership. Abbiamo registrato un'apertura ad attrarre investitori cinesi in Italia. Ripeto, per rilanciare i rapporti tra le nostre economie occorrono relazioni mutualmente vantaggiose all'insegna della reciprocità per garantire uguali condizioni di accesso ai mercati, inclusa una più marcata convergenza degli standard e delle regolamentazioni tecniche. I divari che esistono comportano sensibili costi aggiuntivi soprattutto per le Pmi.

Nelle missioni erano presenti molte grandi imprese: determinante il loro ruolo per coinvolgere le pmi?

Le grandi aziende presenti in Cina e quelle che decideranno di venire possono svolgere il ruolo di business ambassador e di traino all'interno delle filiere, condividendo esperienze e network, l'accreditamento presso le autorità locali e altri elementi fondamentali per la lettura del mercato.

Anche Confindustria è in prima linea in questo ruolo di accompagnamento delle imprese: c'è già un follow up della missione?



Noi abbiamo un ruolo strategico di supporto alle associazioni e alle imprese, ma anche di mediazione molto importante tra le esigenze dell'industria. Questo significa mettere al centro la competitività e le transizioni ambientale e digitale. Abbiamo collaborato con le istituzioni in questa missione di sistema, è importante che si muova il paese, tutto insieme.

Altre nazioni europee si sono già date da fare: arriviamo tardi?
Gli spazi per crescere ci sono e noi abbiamo le carte in regola per competere. Abbiamo moltissime potenzialità, il nostro made in Italy è un'eccellenza nel manifatturiero, dalla componentistica ai macchinari, farmaceutico, agroalimentare, prodotti di lusso, abbigliamento e arredo.

La Ue però sta mettendo in atto una politica di dazi, vedi l'auto. Ha pesato nel confronto di questi giorni?

Si è discusso ad ampio raggio, non ci sono stati riferimenti specifici. Noi siamo per creare una condizione di reciprocità e questo è stato l'approccio complessivo del confronto. Gli squilibri esistono, vedi la nostra dipendenza dalla Cina per le materie prime. I dazi non sono sbagliati se rappresentano una misura a tempo. Proprio per questo sono importanti occasioni come queste, per affrontare i problemi e trovare soluzioni, con il dialogo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

POTENZIALE DI EXPORT

Secondo il Centro studi di Confindustria il potenziale di export che possiamo ancora colmare nel mercato cinese è di 2,4 miliardi di euro solo per i beni di consumo e 2 miliardi per quelli strumentali. L'export totale dell'Italia in tutto il mondo rappresenta il 40% del Pil

4,4 miliardi

DS6901



Barbara Cimmino.

Vice presidente di Confindustria per l'Export e l'Attrazione degli investimenti