

Territorio da esplorare per il Mezzogiorno «Ma ci serve tempo»

Gianni Molinari

«Interessante, certamente. Ma per il nostro settore servono sei mesi per capire la portata dell'accordo tra Unione Europea e India sul commercio»: Umberto Cortese, amministratore delegato della Elmeco, azienda che per prima ha prodotto le macchine per il granito (cominciando da un piccolo laboratorio a inizi anni 60 alla Pignasecca, rione di Napoli, ora in uno stabilimento a Casandrino) è cauto. L'Elmeco è già in India con un proprio ufficio a Mumbai e conosce le enormi potenzialità di quel mercato che ha affinità enormi con l'Europa: anzitutto la struttura statale che è modellata su quella inglese (di cui l'India è stata a lungo parte dell'impero), l'uso della lingua inglese da parte della popolazione (che supera così le molte lingue, anche completamente diverse, parlate nelle varie parti del Paese) e anche l'affidabilità degli interlocutori. L'India è anche una piattaforma per il resto del continente asiatico: sono numeri imponenti. Non solo la popolazione, ma anche la struttura turistica e alberghiera e quella del tempo libero che aprono importanti opportunità. Tanto che la Elmeco sta valutando di aprire uno stabilimento per produrre i granitori in India.

I NUMERI

Sia per tutto l'import/export italiano, sia per quello della Campania, l'India rappresenta quote molto minime. Nel 2024 su 622 miliardi di export dell'Italia solo cinque miliardi sono partiti verso l'India (lo 0,8% del totale), mentre sono arrivate merci per nove miliardi (l'1,6% del totale) con un saldo negativo della bilancia commerciale di 3,9 miliardi. La Campania ha esportato merci per 87 milioni (lo 0,4% di tutto il suo export 2024 che è stato di 21,9 miliardi) e ne ha importate per 825 milioni (il 3,3% di 25,2 miliardi di import totale). Il saldo è stato negativo per 738 milioni di euro. Prodotti agricoli e alimentari (17,7%), prodotti chimici (10,2%) e mezzi di trasporto (10%) sono i settori che la Campania esporta maggiormente in India. Quanto alle importazioni oltre la metà (52,5%) sono prodotti chimici, seguiti dai metalli di base (15%), dai prodotti tessili e dell'abbigliamento (9,6%) e prodotti agricoli (9%). Queste cifre - in particolare in alcuni settori - portano a guardare con interesse alla riduzione delle barriere tariffarie con un mercato, quello Indiano, che ha quasi un miliardo e mezzo di abitanti e che pur tra notevoli differenze, ha una classe agiata in crescita: solo per dare una dimensione l'1% della popolazione detiene il 40,5% della ricchezza totale. Cioè 14,5 milioni di persone che si possono definire straricche e, quindi, potenziale mercato di prodotti di lusso o di fascia alta spendente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA