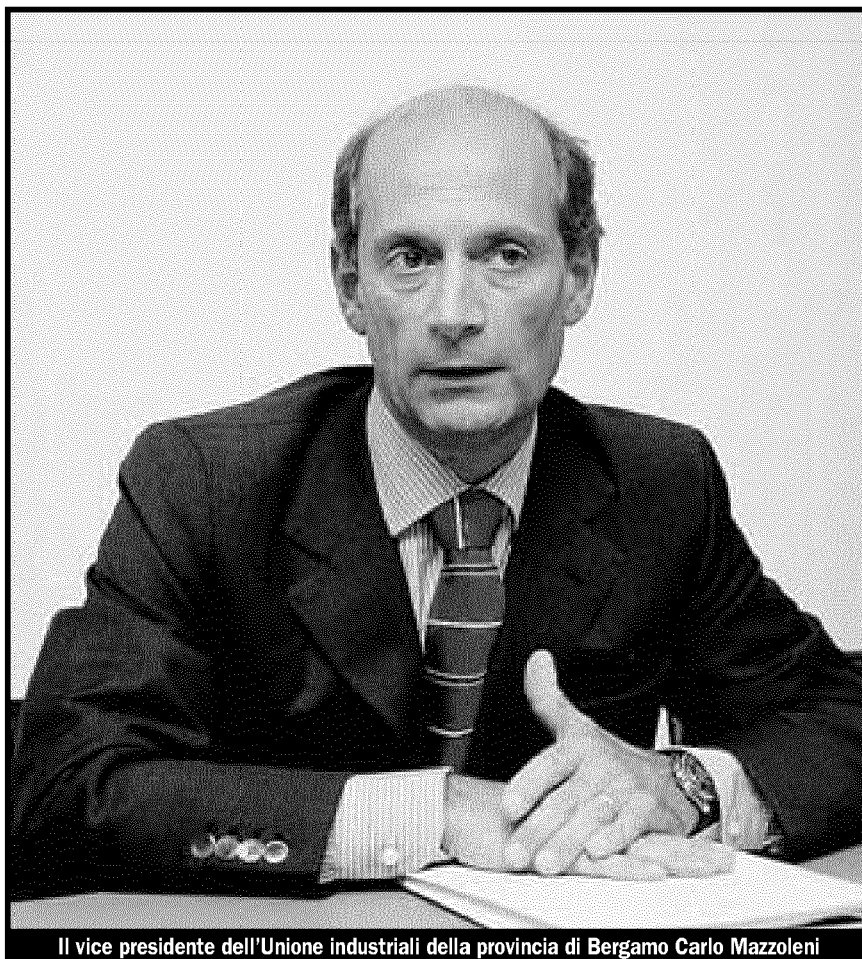


«Il supereuro un rischio per l'export bergamasco»



Il vice presidente dell'Unione industriali della provincia di Bergamo Carlo Mazzoleni

L'export bergamasco in questi ultimi anni ha registrato una forte crescita, ma con il deprezzamento del dollaro avremo sicuramente più difficoltà a vendere all'estero. Il settore metalmeccanico, ma anche il tessile e il chimico, ne risentiranno di più

Bisognerebbe approfittare della forza dell'euro per nuove acquisizioni all'estero, soprattutto negli Usa. Per chi ha pianificato strategie di internazionalizzazione legate a nuovi insediamenti produttivi e commerciali questo è il momento giusto

La divisa unica europea continua a crescere: ieri ha ritoccato nuovamente il record storico raggiun-

gendo quota 1,4120 sul dollaro. Una corsa che sembra non volersi arrestare ma che potrebbe rivelarsi un'arma a doppio taglio per le imprese europee, italiane e naturalmente anche per quelle bergamasche. A lanciare per primo l'allarme è stato giovedì il presidente di Confindustria, Luca Cordero di Montezemolo, che ha sottolineato come la crescita dell'euro sul dollaro può creare seri problemi a tutto l'export italiano. Una situazione questa che si ripercuote anche sulle imprese bergamasche, come ha confermato Carlo Mazzoleni, vice presidente dell'Unio-

ne industriali della provincia di Bergamo, la Confindustria orobica.

L'allarme lanciato da Montezemolo vale anche per le imprese del nostro territorio?

«Certo. L'export bergamasco in questi ultimi anni ha registrato una forte crescita, ma con il deprezzamento del dollaro avremo sicuramente più difficoltà a vendere all'estero, abituati al valore di 1,30 euro degli anni passati».

E quali sono i settori che ne risentiranno di più?

«Di fatto il settore metalmeccanico, che vale quasi il 60% delle esportazioni bergamasche, ma anche il tessile e il chimico, che si attestano su

valori molto alti, ne sentiranno gli effetti».

L'apprezzamento dell'euro sarà quindi sinonimo di perdita di competitività per le nostre imprese?

«Sì, il rischio c'è ed è quello di un'invasione di prodotti stranieri sul mercato locale, nazionale e comunitario. La sfida che dovranno affrontare le nostre imprese è di fatto duplice: combattere la con-

correnza straniera, statunitense e cinese soprattutto, continuando a tenere alto il valore delle esportazioni anche se l'euro forte non ci aiuta».

E in che modo affronterete questa sfida?

«Cercando innanzitutto di cogliere i vantaggi derivanti dall'apprezzamento dell'euro e approfittare dell'indebolimento del dollaro per acquistare materie prime e fonti energetiche a prezzi più bassi. Finché paghiamo in dollari il petrolio e altri prodotti energetici, le nostre imprese potranno infatti bilanciare i minori ricavi delle esportazioni con i vantaggi derivanti dal risparmio sui costi».

Comprare in dollari per poi rivendere in euro, quindi.

«Esattamente, perché l'altra faccia della medaglia è che al calo del dollaro corrisponde un aumento del prezzo del petrolio: un rapporto che per noi europei è comunque vantaggioso. Stesso discorso per i trasporti: con il calo della valuta americana siamo avvantaggiati perché il valore dei noli è comunque più basso. Sono aspetti che nel breve-medio periodo possono di fatto controbilanciare i minori ricavi legati al calo delle esportazioni».

E in un'ottica a lungo periodo?

«Bisognerebbe approfittare della forza dell'euro per fare nuove acquisizioni all'estero, soprattutto negli Stati Uniti. Per chi ha pianificato strategie di internazionalizzazione legate a nuovi insediamenti produttivi e commerciali questo è il momento giusto. Così come acquisire nuove reti distributive e creare

joint-venture: sono tutte opportunità derivanti dalla forza attuale dell'euro che ogni imprenditore dovrebbe tenere in considerazione».

Cercare invece nuovi mercati?

«Non credo perché a parte quello americano, asiatico ed europeo, non ci sono aree con mercati forti nel resto del mondo. L'importante è rimanere nei mercati in cui si è già, soprattutto in quello americano dove non è facile entrare».

A questo punto la parola spetta alla Banca centrale europea, alle sue prossime mosse.

«Data la situazione la Banca centrale europea dovrebbe attuare una politica monetaria di riduzione dei tassi, monitorando l'andamento della valuta europea per evitare ulteriori apprezzamenti dell'euro. Nonostante i margini di guadagno si annuncino sempre più ridotti, le nostre imprese non rinunceranno mai ad esportare all'estero».

Marco Offredi

Quando l'euro è forte

VANTAGGI

I **beni importati o acquistati** nell'area dollaro costano meno

Le **materie prime** contrattate in divisa americana, specie il petrolio, sono meno care

Scende il prezzo del turismo negli **Stati Uniti** e dovunque è accettato il dollaro (soprattutto **Sud America e Giappone**)

Diminuisce l'inflazione: i **tassi di interesse**, che definiscono il costo del denaro, possono essere abbassati

IMPORT-EXPORT

COSTI DI PRODUZIONE

TURISMO

PREZZI

SVANTAGGI

Le **merci prodotte in Europa** sono più costose per i mercati extra-Ue

Le imprese europee sono sfavorite nella **concorrenza** con quelle americane

Arrivano meno turisti dagli Stati Uniti, dato che per loro le **vacanze in Europa** costano di più

A livelli molto alti si possono innescare fenomeni di **deflazione**: caduta dei prezzi, dei consumi e della produzione

ANSA-CENTIMETRI

