

DOPO IL REFERENDUM DI GIUGNO

PANICO DA BREXIT

Nissan è solo la prima: pronta a lasciare la Gran Bretagna

Il costo del voto Opel stima di guadagnare 400 milioni in meno dal mercato inglese già quest'anno

La Brexit? Una roulette russa. Soprattutto per i costruttori che operano nel Regno Unito, prima ebbro dei dieci miliardi di sterline investiti nell'automotive nell'ultimo quinquennio e ora intimorito dalle ricadute che il *leave* potrà avere su fabbriche e occupazione.

Ricadute non immediate, ci vorrà un biennio per applicare l'articolo 50 del Trattato di Lisbona (che regola l'uscita di uno Stato Membro dall'Ue) e tra i 3 e i 5 anni perché cambi effettivamente qualcosa, mentre l'agenda prevede l'inizio di incontri formali per trattare da marzo del prossimo anno.

In questo momento, per reagire al deprezzamento della sterlina, marchi come Ford, Nissan e Opel (in Inghilterra, Vauxhall)

stanno ritoccando al rialzo i listini tra l'1 e il 2,5%, seguendo quanto fatto già ad agosto da PSA e anticipando un provvedimento

simile dei giapponesi di Honda e Suzuki.

Le trattative sulle modalità di uscita dell'Inghilterra dall'Ue, nondimeno, potrebbero porre di fronte a scenari ben più complessi. Specie se si concretizzasse lo spauracchio che dai microfoni del salone di Parigi diversi top manager hanno agitato: la fine degli accordi di libero scambio tra Gran Bretagna e Ue, con l'introduzione di dazi all'export britannico. A quel punto nella peggiore delle ipotesi, si applicherebbero le tariffe WTO: ovvero imposte del 10% sul made in England. Ipotesi che rimane sul tavolo, anche per non creare un precedente prestando il fianco a defezioni di altri paesi.

Una specie di Armageddon a evitare a tutti i costi secondo le case automobilistiche, visto che oltre un terzo delle esportazioni inglesi di vetture è diretto verso l'Unione Europea.

A dare fuoco alle polveri ci ha pensato il numero uno di Renault-Nissan Carlos Ghosn, che non le ha certo mandate a dire: "Se non avremo garanzie dal governo inglese, dovremo ripensare ai nostri investimenti. Se venissero imposti dazi sulle esportazioni la Gran Bretagna dovrà darci delle compensazioni. Altrimenti possiamo anche andare altrove". Detto da un gruppo (il quarto al mondo) che produce a Sunderland il crossover più venduto in Eu-



ropa (Qashqai) e la sua sorella minore Juke, ma anche l'antesignana delle elettriche (Leaf), dev'essere suonato come un qualcosa di molto simile a una minaccia.

E magari così l'ha intesa il più importante costruttore nazionale, Jaguar-Land Rover (vale un terzo degli 1,6 milioni di auto costruite nel 2015 in Inghilterra), che nonostante sia passato nel 2008 sotto l'egida indiana della Tata ha mantenuto in madrepatria la maggior parte di ricerca, sviluppo e produzione: per bocca del suo ad Ralph Spieth il gruppo ha fatto sapere di augurarsi "parità di condizioni per tutti". Come a dire, se i soldi li date a loro allora spettano anche a noi.

LA SMMT (Society of Motor, Manufacturers and Traders),

associazione dei costruttori inglesi, ha fatto da cassa di risonanza alle preoccupazioni, puntualizzando che "l'incertezza non aiuta gli investimenti, e il governo deve fare tutto ciò che è in suo potere per mantenere la competitività del settore automotive". Un messaggio diretto ai negoziatori di Londra, perché tutelino l'auto made in England. Che tra fabbriche e indotto dà lavoro a un numero compreso tra gli 800 mila e il milione di persone.

Quello della diminuzione occupazionale è uno dei tasti dolenti. Anche se bisogna stare bene attenti a distinguerlo da interessi meno nobili. A toccare l'argomento è stato Ian Robertson, membro del board Bmw per vendite e marketing, avvertendo che senza gli accordi di libero

scambio a essere penalizzati sarebbero "i flussi di lavoratori tra Inghilterra e Germania, per cui è vitale trovare una strada che accontenti tutti".

Il più preoccupato di tutti, comunque, è sembrato Karl-Thomas Neumann: "importiamo componentistica in Inghilterra", ha spiegato il numero uno di Opel, "ed esportiamo auto dall'Inghilterra, il nostro equilibrio si regge sul commercio libero. Vendiamo un'auto su quattro nel Regno Unito col marchio Vauxhall, e a causa della Brexit quest'anno guadagneremo 400 milioni di euro in meno". Soldi che avrebbero fatto raggiungere quei profitti che mancano alla divisione europea di General Motors da troppo tempo.

MAR. SCA.

© RIPRODUZIONE RISERVATA