

Comunicato stampa

Milano, 7 ottobre 2019

Speech di Nicolas Peter in occasione dell'ISPI Forum: Il Futuro del Multilateralismo

Signore e signori,

Sono felice di essere qui stasera.

È difficile pensare a un settore più globalizzato di quello dell'automotive: le automobili, così come i ricambi, sono tra le merci più scambiate al mondo.

Quando un'auto raggiunge il cliente, le singole parti della stessa hanno attraversato le frontiere centinaia di volte. Le sfide che il sistema commerciale globale deve affrontare al giorno d'oggi sono molteplici.

Il protezionismo è in aumento. Gli approcci collaborativi vengono abbandonati a favore dell'interesse personale percepito. I negoziati dell'OMC si sono arenati, così come l'interesse per le istituzioni multilaterali sembra esser venuto meno per molti Paesi. Prendiamo come esempio il NAFTA: sebbene sarà sostituito da un nuovo accordo - l'USMCA – gli equilibri tra i paesi partecipanti si sono alterati. La tendenza degli ultimi anni è stata quella di prediligere relazioni commerciali bilaterali: l'Unione Europea ha negoziato accordi di libero scambio con Canada, Giappone, Vietnam e Paesi del Mercosur, per esempio.

Ma, allo stesso tempo, anche i negoziati bilaterali risultano essere sempre più sotto tiro. Questa tendenza può avere importanti implicazioni per le società transnazionali come BMW Group. La rete di produzione mondiale del BMW Group serve i mercati globali. L'accesso ai mercati senza barriere è un requisito fondamentale per il nostro modello di business.

Vorrei darvi due esempi: gli Stati Uniti ospitano il nostro più grande impianto di produzione automobilistica. Siamo anche il principale esportatore di automobili del Paese in termini di valore. Il libero scambio ha reso possibile il nostro successo negli Stati Uniti. Ciononostante, le condizioni stanno diventando sempre più difficili per noi. Oltre il 70% dei volumi che produciamo negli Stati Uniti vengono esportati in più di 120 Paesi in tutto il mondo.

Società
BMW Italia S.p.A.Società del
BMW GroupSede
Via della Unione
Europea, 1
I-20097 San Donato
Milanese (MI)Telefono
02-51610111Telefax
02-51610222Internet
www.bmw.it
www.mini.itCapitale sociale
5.000.000 di Euro i.v.R.E.A.
MI 1403223N. Reg. Impr.
MI 187982/1998Codice fiscale
01934110154Partita IVA
IT 12532500159

Eppure, le tendenze dell'attuale politica commerciale in tutto il mondo rappresentano una grande sfida per il nostro modello di business, in particolare con i conflitti commerciali irrisolti con la Cina e l'UE.

Il secondo esempio che vorrei farvi è l'imminenza della Brexit. Di fronte alla continua incertezza, dobbiamo prepararci per vari scenari. Se il Regno Unito lascia l'UE senza alcun accordo sulle relazioni future, il BMW Group dovrà far fronte a tariffe aggiuntive sostanziali. Per non parlare delle enormi spese per la logistica e le modifiche ai nostri sistemi IT.

In caso di Brexit No Deal, le tariffe dell'OMC sarebbero immediatamente applicabili. Di conseguenza, i prezzi aumenterebbero, portando a un calo delle vendite e della produzione, con un impatto diretto sul lavoro nell'UE e nel Regno Unito.

Abbiamo già adottato misure estese per salvaguardare il processo di produzione nei nostri stabilimenti britannici. Ogni giorno di incertezza comporta ulteriori sforzi e costi.

Signore e signori, introducendo delle regole di gioco comuni, possiamo creare stabilità e affidabilità di pianificazione per la nostra economia in rete globale.

In quanto azienda internazionale, il BMW Group contribuisce notevolmente all'economia globale, e in particolare, europea: siamo uno dei più importanti datori di lavoro e contribuenti in Europa.

L'escalation degli attuali conflitti commerciali avrebbe delle conseguenze estremamente dannose per tutti i soggetti coinvolti e minerebbe ulteriormente la fiducia nel nostro sistema commerciale globale consolidato.

Siamo fermamente convinti che un mercato libero e aperto, governato da relazioni commerciali eque possa garantire la crescita, la prosperità e l'occupazione in tutto il mondo.

Nel clima attuale, rafforzare le istituzioni e le collaborazioni multilaterali - che rappresenterebbero gli strumenti ideali per migliorare il sistema commerciale globale - risulta poco realizzabile. Per questa ragione ritengo che orientare il nostro focus sugli accordi bilaterali e regionali potrebbe essere la seconda opzione migliore e ci permetterebbe ancora di individuare delle opportunità all'interno dello scenario attuale. Le sfide che ci troviamo ad affrontare sono immense. L'unico modo per farvi fronte e superarle è lavorando insieme.

Per ulteriori informazioni:

Roberto Olivi

Direttore Relazioni Istituzionali e Comunicazione

Tel: +39 02.5161.02.94

Fax: +39 02.5161.002.94

Mail: roberto.olivi@bmw.it

Media website: www.press.bmwgroup.com (comunicati e foto) e<http://bmw.lulop.com> (filmati)**Il BMW Group**

Con i suoi quattro marchi BMW, MINI, Rolls-Royce e BMW Motorrad, il BMW Group è il costruttore leader mondiale di auto e moto premium e offre anche servizi finanziari e di mobilità premium. Il BMW Group gestisce 31 stabilimenti di produzione e assemblaggio in 15 Paesi ed ha una rete di vendita globale in oltre 140 Paesi.

Nel 2018, il BMW Group ha venduto oltre 2.490.000 automobili e oltre 165.000 motocicli in tutto il mondo. L'utile al lordo delle imposte nell'esercizio finanziario 2018 è stato di 9,815 miliardi di Euro con ricavi per 97,480 miliardi di Euro. Al 31 dicembre 2018, il BMW Group contava un organico di 134.682 dipendenti.

Il successo del BMW Group si fonda da sempre su una visione di lungo periodo e su un'azione responsabile. Per questo l'azienda ha stabilito come parte integrante della propria strategia la sostenibilità ecologica e sociale in tutta la catena di valore, la responsabilità globale del prodotto e un chiaro impegno a preservare le risorse.

BMW Group Italia è presente nel nostro Paese da oltre 50 anni e vanta oggi 5 società che danno lavoro a oltre 1.100 collaboratori. La filiale italiana è uno dei sei mercati principali a livello mondiale per la vendita di auto e moto del BMW Group.

www.bmwgroup.comFacebook: <http://www.facebook.com/BMWGroup>Twitter: <http://twitter.com/BMWGroup>YouTube: <http://www.youtube.com/BMWGroupView>Instagram: <https://www.instagram.com/bmwgroup>LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/bmwgroup/>