

I NUOVI EQUILIBRI



Usa-Ue botta e risposta

Bruxelles replica agli Stati Uniti con dazi doganali su beni fino a 26 miliardi di euro
Colpite le Harley-Davidson e il bourbon. Von der Leyen: "Aperti a una trattativa"

IL CASO

MARCO BRESOLIN
ALBERTO SIMONI
BRUXELLES-WASHINGTON

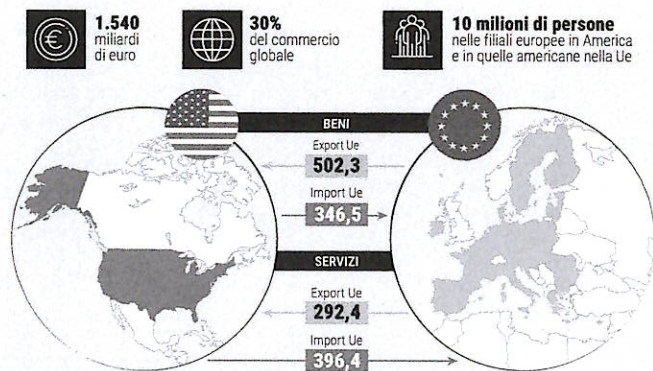
La porta negoziale resta sempre aperta - «nel caso in cui si trovasse una soluzione, le nostre misure possono essere revocate in qualsiasi momento» -, ma la Commissione europea ha deciso di fare la sua mossa nella guerra commerciale scatenata da Donald Trump, rispondendo colpo su colpo ai dazi americani che hanno preso di mira l'export Ue di acciaio e alluminio. L'esecutivo Ue ha presentato agli Stati Uniti una lista di beni che può arrivare fino a un valore massimo di 26 miliardi di euro, stilata secondo criteri economici, ma anche politici: «Vogliamo colpire laddove farà più male agli Stati Uniti, limitando al contempo i danni per la nostra industria», ha spiegato un funzionario comunitario.

Ed è seguendo questa logica che nell'elenco sono stati inseriti prodotti tipici di alcuni Stati feudi dei Repubblicani, come la soia della Louisiana che l'Ue ora è pronta ad acquistare da Brasile e Argentina, la carne bovina e il pollame che rappresentano un settore chiave dell'economia di Nebraska e Kansas, oppure una serie di prodotti in legno tipici della Georgia, della Virginia e dell'Alabama. «Doloriamo profondamente i dazi introdotti dagli Stati Uniti - ha detto Ursula von der Leyen, presidente della Commissione europea - perché sono fonte d'incertezza per l'economia. L'Ue deve agire per proteggere i consumatori e le imprese, per questo adottiamo contromisure forti, ma proporzionate».

Dalla Studio Ovale, durante il bilaterale con il Taoiseach (il premier irlandese) Micheal Martin, Donald Trump ha replicato attingendo al solito campionario di frasi. «Non ci faremo maltrattare dalla Ue», ha detto spiegando che per ogni rappresaglia europea sui dazi, ne scatterà una identica dagli Usa, e «non capisco perché ci si stupisca», perché gli Usa «non si faranno maltrattare sul commercio». Non ci sono passi indietro da parte di Washington, il prossimo round sarà sul rame e il 2 aprile scatteranno i dazi di reciprocità: «Colpiremo anche le auto». Il leader statunitense ha fatto della politica commerciale il cuore della sua agenda economica. Sinora la risposta dei mercati e i contraccolpi su ordinativi industriali è stata negativa. Ma a portare ottimismo a Trump sono arrivati i dati

GLI SCAMBI COMMERCIALI FRA UE E STATI UNITI

Beni e servizi (2023)



dell'inflazione, in febbraio a +2,8% su base annua, e dato migliore da quattro mesi.

Sui commerci Bruxelles è convinta di avere il pieno diritto di rispondere ai dazi del 25% introdotti dagli Stati Uniti sull'import di acciaio e alluminio europei e che colpiranno an-

che una serie di prodotti che li contengono, come ad esempio stoviglie, infissi per finestre, macchinari da palestra o elettrodomestici. Misure che riguardano 26 miliardi di euro di beni, pari al 5% del volume totale delle esportazioni europee verso gli Usa, e che costeranno

ai cittadini americani 6 miliardi in più.

La Commissione ha deciso di agire in due fasi. Innanzitutto, non rinnoverà la sospensione dei dazi già adottati nel 2018 e nel 2020 in seguito agli scontri con la precedente amministrazione Trump: erano stati conge-

Le extra tariffe
L'Ue ha deciso che
si applicheranno dal
1° aprile ad alcuni
beni simbolo come
le motociclette
Harley-Davidson (in
foto), alcuni yacht
e il bourbon



lati fino al 31 marzo 2025, ma dal 1° aprile scatteranno in modo automatico. Le extra-tariffe si applicheranno ad alcuni beni simbolo come le motociclette Harley-Davidson, alcuni yacht o il whiskey bourbon. All'epoca valevano 6,4 miliardi, oggi si stima un valore di 4,5 miliardi a causa della Brexit e di una riduzione degli scambi transatlantici.

È stata poi stilata una lista di nuovi beni dal valore teorico di 21 miliardi, che però scende a quota 18 a causa di alcune eccezioni che sono state introdotte. Includono prodotti industriali (acciaio, alluminio, tessuti, pelletteria, elettrodomestici, utensili per la casa, materie plastiche e legname) e agroalimentari (noci, uova, latticini, zucchero,

21

1 miliardi di euro
del pacchetto
che include i prodotti
industriali e alimentari

6

Il maggiore costo
per gli statunitensi
con le tariffe
di Bruxelles

Dall'agroalimentare alla componentistica. Sacclà: «L'America è difficile da rimpiazzare ma ora guardiamo all'Asia»

Le imprese italiane provano a reagire alle tariffe “Cerchiamo nuove strade per i nostri prodotti”

IL DOSSIER

CLAUDIA LUISE

«Per noi gli Usa sono un mercato difficilmente rimpiazzabile, non si cambia in poco tempo». Chiara Ercole è alla guida della Sacclà, azienda alimentare che esporta in vari Paesi per più della metà del fatturato. È perplessa nell'analizzare i rischi dell'introduzione dei dazi. «Sarebbe una situazione penalizzante», ammette. «È vero che il nostro è un prodotto di qualità ma si trova nei supermercati. I consumatori sono disposti a pagare un po' di più ma non sappiamo quanto. Anche perché può essere fatto anche negli Stati Uniti, quindi sentiamo forte il rischio di sostituzione». L'export agroalimentare negli Usa è cresciuto del 158% in dieci anni e oggi gli Stati Uniti

rappresentano il secondo mercato di riferimento mondiale con 7,8 miliardi di euro nel 2024. L'impatto sulle PMI può essere dirompente, dopo anni di impegno a guardare «all'estero» come fonte principale di crescita. «Quello americano è un mercato molto interessante perché sono dei grandi consumatori. Ha senso aver investito sotto linea Lara Ponti, ad dell'omonima azienda di aceto e vicepresidente di Confindustria. «Per la nostra azienda - evidenzia - i timori sono relativi perché esportiamo soprattutto aceto balsamico, che è comunque ha volumi piccoli. Ma siamo preoccupati complessivamente perché ne risente tutto il sistema. Negli Usa è già molto diffuso l'italian sounding che ha prezzi più bassi. Così aumenta ancora la forbice di costo. E se a questo si aggiunge l'inflazione che potrebbe salire, si comprende come le famiglie possano essere co-

FRANCESCO PAOLI

AMMINISTRATORE DELEGATO
DI DINO PAOLI

Dobbiamo muoverci
Abbiamo deciso
che apriremo
una nuova sede
in North Carolina

strette a scegliere i prodotti con un prezzo più basso». Ponti è leader nel mercato italiano ed esporta circa il 30%, soprattutto in Europa. Ma, aggiunge l'ad, «a prescindere dai dazi ci stiamo guardando intorno per diversificare i mercati e crescere. Stiamo puntando all'Asia: non alla Cina che è un mercato complesso ma siamo già presenti in Corea e Giappone. E stiamo lavorando per accedere a Vietnam e Indonesia».

In base ai settori, cambiano

VINCENZO ILOTTE

AMMINISTRATORE DELEGATO
DEL GRUPPO ZA

In Alabama abbiamo
acquisito alcuni
nuovi clienti che
prima compravano
in Messico e Cina

le preoccupazioni. La Sparco, azienda torinese dove nascono le tute dei campioni di F1 ma anche sedili e scarpe antinfortunistica, è profondamente legata agli Usa. Non è l'unico mercato ma le esportazioni, su un fatturato nel 2024 di 160 milioni (era appena di 30 milioni quindici anni fa e punta ai 200 milioni entro il 2027) valgono il 70%. «I dazi - spiega l'ad, Aldo Bellazzini - non sono una novità, oggi paghiamo il 12% verso gli Usa e il 12%

per importare dalla Cina. L'aumento è importante ma non catastrofico. Il problema non è la percentuale ma che sono irreversibili, finiscono per non essere più eliminati perché generano una voce importante di guadagno per lo Stato. È un errore parlare di guerra perché si presuppone che poi possa arrivare una pace. Invece non si torna indietro da questa situazione e mettere i dazi per rispondere ai dazi è un errore doppio». Bellazzini è convinto: «Siamo una piccola azienda e dovendo pagare internamente il 25% in più si assottigliano gli utili. Possiamo solo aumentare i prezzi, venderemo un po' di meno». Alla fine si ridurrà il mercato. «È una situazione autolesionista: da un lato scatena inflazione, in Usa si rischia la recessione».