

Il presidente di Confindustria chiede all'Europa un allentamento dei vincoli del Patto di Stabilità

La stangata p

CLAUDIA LUISE

22,26
I miliardi di probabili vendite in meno verso gli Stati Uniti stimati da Confindustria

Dalla cautela all'allarme: il giorno dopo l'annuncio dell'accordo sui dazi al 15% le imprese esprimono tutte le loro preoccupazioni per i miliardi di export che potrebbero andare in fumo. Per Confindustria «oggi tutto quello che è oltre lo zero è un problema». Si rischia di avere 22,26 miliardi di probabile vendite in meno verso gli Usa, è il messaggio del presidente Emanuele Orsini. E mette in guardia: «Stiamo sottovalutando che non è solo l'impatto dei dazi, ma anche la svalutazione dollaro/euro, che per noi significa adesso incrementare del 13% le tariffe». Inoltre il numero 1 di Con-



Al vertice Emanuele Orsini presidente di Confindustria, l'associazione delle imprese

“
Emanuele Orsini
Presidente di Confindustria
L'Europa deve compensare le mancanze di competitività dei nostri prodotti e aiutare i settori più colpiti. Serve un piano industriale

findustria sulla farmaceutica ritiene impensabile che vengano applicati dazi oltre il 15% «perché è già uno dei settori che verrà molto colpito insieme a tutti i macchinari e gli utensili che vanno verso gli Stati Uniti». Quindi si rivolge all'Europa e chiede di attuare da subito «un nuovo piano industriale straordinario per le imprese». Inoltre propone di sfiorare il Patto di stabilità oltre che per le armi e la difesa, «anche per l'industria».

L'accordo è complesso e tutti aspettano di valutarlo con attenzione, ma è chiaro che l'effetto sarà pesante. «Le prime stime segnalano per il 2025 un impatto diretto dei dazi al 15% a danno del nostro export nell'ordine di 8/10 miliar-

di: impatto cui bisogna aggiungere gli effetti della svalutazione del dollaro», dice Confcommercio. E proprio il biglietto verde debole rischia di pesare sul mercato turistico, osserva Confesercenti, che prevede «con circa 300 mila arrivi Usa in meno in Italia e un calo di 600 milioni della spesa turistica americana».

Il mercato Usa è il secondo per il nostro export e proprio lì, negli ultimi 5 anni, gli imprenditori italiani hanno messo a segno la maggiore crescita di esportazioni: +57%, pari ad un aumento di 24,2 miliardi», ricorda Confindustria. Uno scenario in cui qualcuno teme di non farcela. «Le imprese artigiane non possono sostenere né dazi diretti né in-

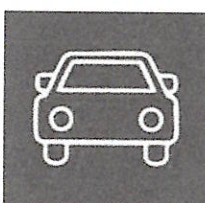
Auto

Vavassori: «Via i dazi interni. Purtroppo non avevamo alternative a questo accordo»

Il presidente di Anfia: «Siamo soddisfatti a metà»

«S u questo accordo un giudizio duplice. I governi europei mediamente sono soddisfatti, consapevoli che probabilmente il punto di atterraggio non poteva essere più favorevole. Le Confindustrie lo ritengono un risultato che porterà danno. Ma questo è il gioco di forza che abbiamo dovuto accettare». Roberto Vavassori, presidente dell'Anfia, è soddisfatto a metà. La constatazione di partenza è che «non avendo leve negoziali più forti, è chiaro che dobbiamo lavorare adesso con quello che abbiamo ottenuto: per il settore automotive si passa da un 27,5% (che è la somma del 2,5 preesistente più il 25% imposto da maggio) al 15%. Non solo, nell'intesa è previsto che viene ridotto il dazio europeo, ora al 10% su tutti i veicoli extra Ue, nel caso degli Stati Uniti al 2,5%. Facilitando così l'importazione in Europa di veicoli prodotti negli Stati Uniti anche da case europee come Stellantis».

«I dazi restano una bastonata ma chi si lamenta che siamo stati trattati peggio del Regno Unito dimentica semplicemente che la bilancia commerciale che gli Usa hanno con l'Ue è molto più sbilanciata a nostro favore. Bisogna guardare alle cifre, non solo recriminare» aggiunge Vavassori. Perplesità sono state espresse anche dall'Accea che sottolinea come l'accordo rappresenti «un passo importante verso l'attenuazione della forte incertezza che ha caratterizzato le relazioni commerciali transatlantiche negli ultimi mesi» ma, sottolinea il direttore generale, Si-



“
Roberto Vavassori
Presidente dell'Anfia

Non si può recriminare troppo la bilancia commerciale che gli Usa hanno con l'Ue è sbilanciata a nostro favore

grid de Vries, «gli Usa manterranno dazi più elevati su auto e componenti e ciò continuerà ad avere un impatto negativo non solo per l'industria dell'Ue, ma anche per quella statunitense».

Per i componentisti ora bisogna spingere l'Ue a cambiare le norme sull'elettrico. «Da un lato i cinesi provano a invadere il mercato europeo e dall'altro gli Usa alzano barriere, rendendoci più difficile l'accesso al loro mercato. Allora, noi abbiamo un compito a casa molto importante da fare: incentivare il ricambio del parco auto circolante» dice Vavassori. Circa 250 milioni di auto che hanno un'età media superiore ai dieci anni e si stima producano circa 800 milioni di tonnellate all'anno di CO2. «Entro il 2035 si può tagliare della metà queste emissioni adottando - chiede il presidente Anfia - un piano di sostegno al ricambio strutturale del parco circolante con veicoli a bassa emissione carbonica e con contenuto di componenti europei per almeno il 70%». Un modo per mantenere vitale una filiera che rappresenta il 7% del Pil Ue. Il prossimo incontro tra la presidente von der Leyen e l'industria automobilistica è previsto per il 12 agosto. E sul tavolo c'è anche un'altra richiesta: eliminare i dazi interni partendo da quello sull'importazione dell'alluminio primario che è del 6%. «È una norma di oltre 20 anni fa conclude Vavassori - che ora non ha più senso perché ormai non è quasi più prodotto in Ue e dobbiamo comprarne all'estero l'85%». CLALUI.

CLALUI

Moda

Cucinelli: «Ora dovremo aumentare la nostra qualità e trovare nuovi mercati»

Il fondatore del gruppo: con l'America un confronto troppo duro

ANNA MARIA ANGELONE
ROMA

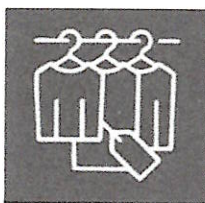
«V oglio vederla come una "pace dei dazi" ma chiarisco subito: per mesi, abbiamo lavorato senza sapere che cosa sarebbe accaduto. Ora, almeno, si è delineata la situazione da affrontare».

Dal borgo del cachemire di Solomeo, nella verde Umbria, Brunello Cucinelli confessa a La Stampa che è un periodo delicato. Ma l'accordo al fotofinish fra Ue e Usa segna, comunque, la fine di una guerra commerciale che poteva finire molto peggio senza intesa.

«Francamente, non posso digerire i modi della trattativa. Siamo storici partner commerciali e grandi democrazie. Un confronto ci sta, ma non in questi termini». Il riferimento è al presidente americano Donald Trump, che ha imposto la sua linea negoziale.

Gli Usa sono, da sempre, la prima destinazione dei filati pregiati di Cucinelli: da solo, il mercato americano vale il 35% del business. Ma mentre per i capi di alta gamma il 15% di dazi concordati fra le due sponde «onestamente, si può assorbire», non è lo stesso per altri comparti.

Le filiere della moda italiana, fatte essenzialmente di artigianato, chiedono compensazioni e sostegni per non restare strangolate dall'imposizione della tariffa. Che, combinata al «super-rento», rischia di avere pesanti effetti sull'export del



“
Brunello Cucinelli
Fondatore del gruppo di moda

Non posso digerire i modi della trattativa. Siamo partner storici commerciali degli Stati Uniti e grandi democrazie

settore, già provato da una crisi. Basti pensare che, nel 2024, fra abbigliamento, calzature e accessori, le esportazioni di moda italiana Oltreoceano hanno generato circa 5,3 miliardi di euro.

«I dazi erano rimasti più o meno gli stessi, ma oggi l'economia non è più quella di trenta anni fa», ragiona Cucinelli. «In realtà, questo dovrebbe essere un punto di partenza per progettare i prossimi venti anni, anche per le nostre relazioni commerciali». Dove va il «made in Italy»? «Noi italiani abbiamo uno straordinario manifatturiero e se guardo al futuro sono convinto che sarà ancora così», argomenta Cucinelli. «C'è sempre chi vorrà lo champagne francese o l'orologio svizzero. Ed è lo stesso per i prodotti italiani». Rimpiazzare un possibile calo dell'export puntando ad altri mercati? «Ma un cinese può volere un "made in Italy" di scarsa qualità?», chiede l'imprenditore. «Abbiamo davanti una sfida e una grande chance: puntare e sostenere i nostri manufatti di media e alta qualità. E guardi che, più che a chi vendere i nostri prodotti, il problema sarà chi li realizzerà».

Per Cucinelli, insomma, il momento deve servire a un ripensamento perché, fra le altre cose, la manodopera qualificata è poca. «Occorrono retribuzioni adeguate e c'è il grande tema del "lavoro operaio", che deve avere una sua rivalutazione anche morale e sociale».

CLALUI