

AGROALIMENTARE

Il conto per il settore sarà di 1,2 miliardi

Gli Usa sono stati il secondo mercato di sbocco dell'agroalimentare italiano, nel 2024, con quasi 8 miliardi di euro di vendite: l'11,4% dell'export totale, dietro la sola Germania e davanti alla Francia. Oltre al vino, le voci che pesano maggiormente, secondo Confagricoltura, sono Cereali, riso e derivati (1,25 miliardi, di cui 670 milioni di pasta), mentre i formaggi "valgono" quasi mezzo miliardo e oli e grassi arrivano al



miliardo, quasi tutto olio d'oliva. Ora la Cia teme che questo venga sostituito con quello di Turchia, Sud America o Tunisia. «Più che un accordo sembra una resa», commenta laconico il

presidente Cristiano Fini. Difficile dare stime puntuali degli impatti: per avere un ordine di grandezza, la Confagricoltura calcolava un conto da 1,5 miliardi nell'ipotesi di un dazio del 20%, coerente con il dazio teorico che Unimpresa vede a 1,2 miliardi nel caso del 15%. Determinanti saranno le eventuali esenzioni, così come il posizionamento dei prodotti. Il Parmigiano, che manda negli Usa il 23% del suo export, già subiva un'imposizione del 15 per cento: il punto di caduta non è da disdegnare e il mercato "premium" da conquistare è ampio. I produttori di salumi vedono invece rompersi un trend di crescita del 20%, l'anno scorso, e di perdere 25 milioni.

- R.A.R.I.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ALCOL

Dalla cantina al ristorante il prezzo medio sarà 60 euro

«Come produttori abbiamo già un dazio naturale che è il cambiamento climatico. Speriamo che le istituzioni lottino per evitarci questo 15% ulteriore, con le esenzioni». Parla Massimo Romani, ad di Argea, gruppo del vino da 465 milioni di fatturato, per il 27% realizzato in Nord America. L'export del vino italiano negli Usa vale quasi 2 miliardi. Come si affronta il dazio di Trump? «Troppo per assorbirlo tutto negli Usa. Serve il



lavoro di una filiera che è lunga: noi produttori qui, risparmiando anche su vetro e imballaggi. Ma anche importatori, distributori e retailer lì. Il rincaro non può

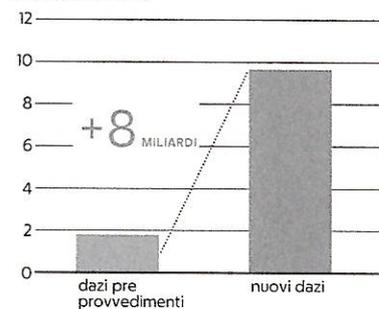
arrivare allo scaffale: rischiamo di perdere i consumatori Usa, reduci da anni di iper-inflazione». Per l'Unione italiana vini, a inizio anno una bottiglia che usciva dalla cantina a 5 euro finiva allo scaffale a 11,5 dollari; tra dazi e svalutazione del dollaro, salirà a 15 dollari (+186%) e al ristorante la stessa bottiglia ne costerà 60. I bianchi trentini e friulani, i rossi toscani e piemontesi rischiano di lasciare, come teme la Cia, il campo libero «al Malbec argentino, allo Shiraz australiano fino al Merlot cileno». Il Brunello teme di "bruciare" 3 milioni di bottiglie. Lamberto Frescobaldi, presidente Uiv, fa di conto: «Con i dazi al 15%, il danno per le nostre imprese è di 317 milioni».

- R.A.R.I.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CONTO DEI DAZI AL 15%

Dazi fronteggiati sul mercato USA dall'Italia (mld di euro, totale)



Elaborazioni Prometeia su dati ITC

Dazi fronteggiati sul mercato USA dall'Italia (mld di euro, manufatti)



Dossier Dal vino ai farmaci i rischi per il made in Italy

Il rebus delle esenzioni

Le eccellenze nostrane sperano nelle intese separate o finiranno fuori mercato. Siderurgia nel limbo delle quote, mentre l'auto si riprende

Continueranno gli americani a comprare la mozzarella di bufala se passerà da 45 a 60 euro al chilo? La domanda che si pongono i produttori campani ritorna, declinata per le varie forme di made in Italy, lungo il filo dei 67 miliardi di export che lega le filiere tricolori al mercato a stelle e strisce. Il 15% secco di balzello si traduce, calcola Prometeia, in un +8 miliardi da versare alle dogane americane per far entrare i prodotti italiani. Da lì, rischia di propagarsi un rincaro sui listini di vendita e sale quindi il timore di finire fuori mercato in favore di altre forniture più convenienti. Meccanica, alimentari e bevande, sistema moda, auto e moto, metallurgia: questi i comparti per i quali si prospetta il conto più salato. La Confindustria è arrivata a pronosticare, compreso l'effetto della svalutazione del dollaro, una perdita di 22,6 miliardi di export, solo in parte compensabili (per 10 miliardi) su nuovi sbocchi. Tanto resta da chiarire. Molti si aggrappano alle esenzioni, quelle che il ministro Tajani auspica di ottenere per farmaceutica e vino: lo "zero per zero" che per ora si limita ad alcuni prodotti strategici come aeromobili e componenti, macchinari per semiconduttori, alcuni chimici. Alluminio e acciaio restano nel limbo di un'attuale imposizione al 50%, sperando di spuntare di meglio. Il farmaceutico rimane sospeso tra la Casa Bianca, che annovera il settore tra quelli sottoposti al 15% (costo: 2,5 miliardi per Farmindustria) e le fonti Ue che lo vogliono ancora esente, in attesa di concludere le trattative. Come accade sui mercati finanziari, anche le associazioni di settore aggiustano il tiro: dalla sensazione dello "scampato pericolo" alla unanime richiesta di sussidi e misure compensative, il passo è breve.

AUTOMOTIVE

Costi extra per 650 milioni pagheranno soprattutto i tedeschi

Meglio avere un'aliquota al 15%, rispetto a un dazio di settore al 25%. È il ragionamento base che guida il settore dell'auto europea, ad iniziare dall'Argea, la sigla con sede a Bruxelles. Si tratta, però, di un'imposta considerata pesante, soprattutto su una filiera già in difficoltà. Tenendo ferma la cifra dell'export della Ue verso gli Stati Uniti nel 2024, 750 mila veicoli per un valore di 38,5 miliardi, vuol dire che gli extracosti da assorbire oscillano intorno ai 5 miliardi. Peseranno sui marchi tedeschi, in particolare Bmw, Mercedes, Porsche e Audi, ma non solo. A



ruota gli altri gruppi della Ue, come Stellantis, che ha una delle sue gambe in Nord America e nel 2024 dall'Italia ha esportato circa 20 mila veicoli dei marchi Fiat, come la 500e prodotta a Mirafiori, Alfa Romeo, Dodge e Maserati negli Usa. Anche il lusso deve fare i conti e Ferrari a marzo ha aumentato il listino fino al 10%. Il fattore dollaro debole, che incide per un altro 10%, non aiuta: «È come se fosse il 15% più il 10%», dice Gianmarco Giorda, direttore dell'Anfia, sigla della componentistica italiana - i margini sono bassi, i contraccolpi sull'auto tedesca si sentono e i costruttori scaricheranno sulla filiera perché sarebbe inimmaginabile alzare i prezzi. Le esportazioni verso gli Usa valgono 4,5 miliardi, gli extracosti intorno ai 650 milioni».

- D.I.ON.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FARMACEUTICA

Prima la speranza dell'impatto zero poi l'amara sorpresa della tassa base

La buona notizia, per l'eccellente industria farmaceutica italiana, dura poche ore. Fino a ieri sera, sembrava che il settore sarebbe stato investito da dazi pari a zero, almeno in prima battuta. Poi, alle 22 e 25 ora italiana, la Casa Bianca diffonde una "scheda informativa" che spazza via ogni illusione. Con le auto, la componentistica delle auto e i semiconduttori, anche i farmaci italiani ed europei sono colpiti da dazi al 15%. Gli Usa lo decidono dopo un'indagine commerciale, ai sensi della Sezione 232 del Trade Expansion Act, che passerà allo storia come la più veloce della storia. In questo quadro pesante, l'Ue sarebbe riuscita a strappare a Trump soltanto un impegno politico. I prelievi americani all'import resteranno al 15%, anche in caso di future revisioni degli accordi commerciali. E non è chiaro se almeno pochi "generici" siano esenti. Lo



scenario dei dazi al 15% non fa dormire sonni tranquilli a Marcello Cattani, presidente di Farmindustria. A suo parere, le gabelle rischiano di inceppare un meccanismo collaudato che vede gli Usa come massimo importatore al mondo di medicine e l'Europa come generoso fornitore. Mettere della sabbia nel meccanismo significa colpire i campioni comunitari del settore (Italia, Francia e Germania) a tutto vantaggio dell'industria cinese.

- A.FON.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

