

Le aziende in allarme Tajani: "Continue a investire in America"

Il ministro presiede la task force a Bruxelles dopo il G7 sul commercio
Le imprese preoccupate vogliono stabilità: blindare l'intesa scozzese

IL PERSONAGGIO



Le dogane Usa

Da oggi alle frontiere americane non vengono raccolti i dazi bocciati dalla Corte Suprema: è l'effetto della sentenza pronunciata venerdì scorso a Washington

Il G7 Commercio

Ieri al vertice ha partecipato anche il rappresentante per il Commercio degli States, Jamieson Greer (in foto), per il quale l'accordo di Turnberry resterà in piedi

giunge alla debolezza del dollaro sull'euro, che penalizza le nostre merci, e a una congiuntura che - scrive l'ultima nota del Centro studi Confindustria - continua a essere debole ed è tornata addirittura a peggiorare nei primi mesi del 2026. In questo scenario, più che pensare a eventuali rimborsi («non ci saranno per gli esportatori, forse ce ne sarà qualcuno per gli importatori», ha spiegato Tajani), le imprese si accontenterebbero di tornare al fragile equilibrio di una settimana fa. Sperando che il Parlamento Ue, che ne ha di nuovo bloccato l'iter, decida di ratificare l'intesa con gli States. Sarà davvero un piccolo incidente di percorso o tutto torna in discussione?

Tajani ha promesso che dall'inizio di marzo la sala operativa della Farnesina dedicata ai dazi lavorerà 24 ore al giorno per risolvere tutti i dubbi delle imprese. Ma per ora il funzionario che risponde al numero di telefono indicato sul sito non può che prendere tempo: «Bisogna aspettare l'ordine esecutivo di Trump».

ESPRIMO/CONTRASTO

di FILIPPO SANTELLI
ROMA

Stabilità e certezza» è quello che, dopo la sentenza della Corte Suprema e il rilancio tariffario di Trump, chiedono le imprese italiane. Il che significa, prima di tutto, riassume l'alto dirigente di un'associazione datoriale, «evitare di radicalizzare lo scontro e di fare a schiaffi con il presidente americano». Ieri le aziende hanno portato tutte le preoccupazioni al tavolo della task force sull'export e i dazi organizzata dalla Farnesina. Dove il ministro degli Esteri Antonio Tajani, collegato da Bruxelles e reduce da un G7 Commercio a cui partecipava il rappresentante americano Greer, ha dato loro un messaggio «abbastanza ottimista». «Gli Stati Uniti non vogliono una guerra commerciale, io credo si possa arrivare a un accordo che - ha detto il ministro - confermi quello raggiunto qualche mese fa con un dazio complessivo al 15%». Quindi «Europa unita» e «nessun atteggiamento aggressivo». E alle aziende: «Continue a investire negli Usa, non è il momento di spaventarsi».

Del resto nel confronto commerciale (e non solo) con gli Stati Uniti il governo italiano ha sempre seguito la linea della distensione. E lo fa a maggior ragione ora che, al netto di Parigi, sembra essere la linea largamente prevalente in Europa, sia nel-



Il ministro degli Esteri, Antonio Tajani, e quello dell'Agricoltura Francesco Lollobrigida a Bruxelles

la Commissione che nelle cancellerie. Di certo è la linea auspicata dal made in Italy, che nell'accordo scozzese sui dazi al 15%, per alcuni una bruciante sconfitta, ha visto una tassa dolorosa ma digeribile e - numeri dell'export alla mano - di fatto già digerita. Il prezzo da pagare per ripristinare la certezza minima necessaria a investire, e un muro che ostacola ma non taglia fuori le sue merci dal ricco mercato americano. «Ci auguriamo, come prefigurato oggi dal

ministro Tajani, che alla fine si possa ripristinare il regime di tariffe al 15% onnicomprensivo vigente fino a qualche giorno fa. Non faremo festa per questo, ma almeno torneremo a una condizione di relativa stabilità, pur con tutte le difficoltà che comporta», ha detto al termine dell'incontro della task force Lamberto Frescobaldi, presidente dell'Unione italiana vini.

Da Tajani le aziende si sono sentite spiegare che questa nuova svolta

è una questione tutta interna agli Stati Uniti, che non c'è da parte di Trump la volontà di tornare a colpire l'Europa. Tutto questo però resta da confermare nei fatti, più ancora che negli atti scritti, e con il presidente americano non è incognita da poco. Nel frattempo per le imprese l'incertezza, cioè la vera grande tassa che Trump impone al mondo, torna a impennarsi: codici doganali da verificare, percentuali da calcolare, catene produttive da rivedere. Si ag-

L'INTERVISTA



di RAFFAELE RICCIARDI
MILANO

Scocchia (Illycaffè) "Rimborsi non facili rifaremo i conti"

Non dentro una war room ma di sicuro è stato un «weekend intenso a decifrare le notizie» quello vissuto da Cristina Scocchia, sulla tonda di comando di Illycaffè dal 2022: «Siamo come un capitano in mezzo a una doppia tempesta, le minacce di nuovi dazi e i rincari della materia prima che solo dopo 12 mesi iniziano ad attenuarsi». Prima colpito dalle tariffe reciproche del Liberation Day, a novembre il caffè è stato esentato da Trump, preoccupato dai rincari agli scaffali.

E ora?

«Per le informazioni a disposizione della nostra filiale americana, il caffè dovrebbe rimanere esente dal nuovo 15% imposto da Trump».

Chiederete rimborsi per i mesi nei quali siete stati "daziati"?

«Abbiamo avviato una due diligence con i nostri consulenti legali per valutare questa strada. La Corte Suprema ha delegato la decisione agli ordini minori di giudizio, probabilmente il governo farà quanto possibile per evitare o

ritardare i pagamenti. Bisogna capire spazi e margini: non sarà un percorso breve e non è prudente fare affidamento ora su eventuali rimborsi».

Continue a fidarvi degli Usa?

«Per noi sono un mercato strategico. Abbiamo investito su persone e marketing e continuiamo a ritenere tali. Valgono il 20% del nostro fatturato, intorno ai 140 milioni, secondi solo all'Italia al 30 per cento. E da quando vi abbiamo puntato, con il piano del 2022, crescono del 20% all'anno. Anche nel 2025».

Ci sono ancora le condizioni per investire lì?

«Nel mare in tempesta, la stella polare resta: la strategia sul lungo termine non cambia. Nel giro di pochi mesi annunceremo un partner per la produzione

destinata al mercato locale: saremo più efficienti per logistica, impatto ambientale e in linea con i gusti del consumatore americano».

Ma nel breve periodo?

«Il punto d'arrivo resta quello, ma la rotta si fa a zigzag. Sempre con risposte pragmatiche e razionali. Abbiamo riorientato gli investimenti commerciali in Europa. Spagna, Inghilterra, Germania, Francia e in misura minore Austria e Belgio: li abbiamo eletti a nostro "porto sicuro". E ora crescono più del 20% annuo».

Quanto vi hanno fatto male i dazi?

«Visto il peso di quel mercato, è chiaro che il 15% di dazio va a gravare sui margini di tutto il gruppo. Abbiamo assorbito parte di quel costo, senza scaricarlo in



Cristina Scocchia, alla guida di Illycaffè dal 2022

toto sul consumatore: non sarebbe stato lungimirante. Ma già eravamo sotto pressione per una materia prima che tra il 2015 e il 2021 scionava sui 100-130 centesimi per libbra e l'anno scorso ha più volte superato quota 400».

Due estati fa, parlava di caffè a 2 euro al bar: crede ancora a questo scenario?

«Stiamo ancora vivendo la coda degli aumenti della materia prima, che si scaricano sul consumo con 6-9 mesi di ritardo.

Fortunatamente i prezzi del caffè verde hanno iniziato una fase di discesa sotto i 300 cent.

Difficilmente, però, rivedremo i prezzi del passato. La sensazione è che siamo entrati in una fase in cui le quotazioni sono strutturalmente più volatili ed elevate».

Cosa si aspetta dall'Europa?

«Toni decisi e fermi, ma non si può gettare al mare la relazione economica, militare, politica con il nostro primo partner. Serve razionalità».

ESPRIMO/CONTRASTO

66
Resteremo negli States
e annunceremo
un partner per la
produzione locale
Ma abbiamo riorientato
gli investimenti nella Ue