

# La stangata per le imprese

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

## 22,26

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

Gli Stati Uniti rappresentano il secondo mercato per l'export. In 5 anni è cresciuto di 24,2 miliardi

## 13%

La penalizzazione dovuta alla svalutazione del dollaro che si somma ai dazi

## “

**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  
CLAUDIALUISE

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 in-

crementare del 13% le tariffe». Inoltre il numero 1 di Confindustria 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 miliardi: 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 Confartigianato. Uno scenario in cui qualcuno teme di non farcela. «Le imprese artigiane non possono sostenere né dazi diretti né indiretti e il rischio concreto è che vadano incontro a una crisi come quella del Covid», sottolinea la Cna.

Unimpresa, invece, predica cautela e auspica che l'effetto sia «inferiore rispetto alle stime iniziali» perché «alcuni settori chiave saranno soggetti a esenzioni totali o parziali». A fronte di un export complessivo verso gli Usa pari a circa 66-70 miliardi di euro, «l'esposizione effettiva delle imprese italiane - conclude Unimpresa - si ridurrebbe a una base tra 45 e 50 miliardi. Di conseguenza, il costo diretto stimato per le aziende si attesterebbe in un intervallo compreso tra 6,7 e 7,5 miliardi, rispetto ai quasi 10 ipotizzati». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Auto

DS6901 DS6901  
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. Perplexità sono state espresse anche dall'Acea 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%». **CL.A.LUI.** —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Moda

DS6901 DS6901  
Cucinelli: “Ora dovremo aumentare la nostra qualità e trovare nuovi mercati”

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

ANNAMARIA ANGELONE  
ROMA

«Voglio 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 “superuero”, 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». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Agricoltura

Prandini: “Evitato il peggio  
ma impatti differenziati  
L’Europa tuteli le filiere”

Il numero uno di Coldiretti: “Il 30% sarebbe stato devastante”

LUCA MONTICELLI  
ROMA

«L’**accordo** raggiunto tra la Commissione europea e l’amministrazione americana evita lo scenario peggiore di un dazio al 30% che avrebbe avuto effetti devastanti», dice Ettore Prandini che ieri ha partecipato all’incontro alla Farnesina tra il ministro Antonio Tajani e le imprese.

«Nella riunione con il ministro Tajani – racconta – ci è stato spiegato che si tratta di un dazio al 15% che non si va ad aggiungere a quello esistente. Quindi per alcuni prodotti l’effetto sarebbe neutralizzato o quasi, mentre per altri il peso si sentirebbe comunque e servirà la garanzia da parte dell’Unione Europea di prevedere strumenti di compensazione per le filiere più colpite, come potrebbe essere quella vitivinicola o suinicola solo per citarne alcune». Per “effetto neutralizzato” Prandini si riferisce al caso dei formaggi Dop, «come Grana Padano e Parmigiano Reggiano, che già scontano dazi attorno al 15%, in questo scenario, la nuova misura risulterebbe neutra per il comparto».

Diverso il discorso, per il vino, che ha una tassazione contenuta attorno al 2,5%. L’applicazione di un dazio al 15%, spiega il presidente della Coldiretti, «avrebbe effetti potenzialmente gravi su un comparto che nel solo 2024 ha esportato 1,8 miliardi di euro negli Stati Uniti, pri-



“

**Ettore Prandini**  
Presidente di Coldiretti

Von der Leyen ha fatto un accordo più vantaggioso per gli Usa e ha sbagliato a tagliare il bilancio Ue

mo mercato per valore».

Il vino «pagherebbe un dazio cinque volte superiore a quello di partenza. Ci auguriamo che la Commissione Ue continui a lavorare con determinazione affinché venga escluso dalla lista dei prodotti». Prandini aveva auspicato che l’Europa non innesca una battaglia sugli scambi e così è andata, visto che dal 4 agosto Bruxelles sospenderà le tariffe: «I contro dazi li avrebbero pagati i cittadini europei e per questo siamo stati e saremo sempre contrari alle guerre commerciali. La trattativa e l’incertezza sono durate anche troppo, con il rischio di compromettere un mercato strategico come quello degli Stati Uniti dove quest’anno ci eravamo posti l’obiettivo di raggiungere i 9 miliardi di export. Ora servono, da parte dell’Europa, tutele e risorse per proteggere le imprese colpite dall’accordo».

Eppure, in molti, in Italia come all’estero, parlano di un’Europa sottomessa a Trump, di una resa. Prandini risponde così: «Von der Leyen ha raggiunto un accordo più vantaggioso per l’economia degli Stati Uniti che per quella Europea. Così come per quanto riguarda il prossimo bilancio 2028-2034 ha deciso di tagliare di oltre il 20% le risorse all’agricoltura, mentre Paesi proprio come gli Stati Uniti continuano a investire. Questo dazio occulto della tecnocrazia di Bruxelles ci costa di più delle guerre commerciali». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# Vino

## Antinori: “Danni per noi ma anche per gli States Il made in Italy resisterà”

La presidente: ora si vada in Usa a promuovere le nostre bottiglie

LARA LORETI  
TORINO

**D**azi americani al 15% sul vino? «È il pasticcio perfetto: un danno per l'agroalimentare italiano, ma anche per la filiera Usa e per il consumatore statunitense. Non si capisce il senso di un provvedimento del genere».

Albiera Antinori va dritta al punto: «Bisogna correre ai ripari, fare la valigia e andare in giro a promuovere il nostro vino, sempre di più, anche negli Usa. Ma non sarà facile», dice l'imprenditrice vitivinicola, erede dell'impero di famiglia del vino toscano, con oltre sei secoli di storia alle spalle e cantine sparse per il mondo, Langhe comprese, dove ha sede l'azienda Prunotto.

«Sarà il settore della distribuzione americana ad avere il danno maggiore – spiega Antinori – queste guerre commerciali vanno a scapito di tutti». A partire proprio dagli americani: Unione italiana vini ha stimato che i partner commerciali d'oltreoceano avranno un mancato guadagno di quasi 1,7 miliardi di dollari nei prossimi 12 mesi. Per le imprese del vino italiano il danno stimato è di 317 milioni in un anno. «Quando gli Stati Uniti, a cavallo fra il 2019 e il 2020, misero i dazi al 25% sui vini francesi, Oltralpe ci fu un calo di vendite del 24% in sei mesi, quindi con una proporzione diretta rispetto alla percentuale delle tasse imposte – riflette Antinori – Ora si rischia che il danno per le singole cantine sia almeno del 15%, ma ci sono molte



**Albiera Antinori**  
Presidente del gruppo vinicolo

**Trump aveva il coltello dalla parte del manico. Il fatto che il dollaro sia debole non gioca a nostro favore**

variabili. Non gioca a nostro favore il fatto che il dollaro sia debole. E poi va visto nei dettagli dell'accordo fra Trump e Ue, che cosa gli Usa abbiano ottenuto anche negli altri settori. L'onda lunga di queste barriere commerciali rischia di creare problemi a catena». Si può ancora trattare? «Trump aveva il coltello dalla parte del manico – risponde Antinori – l'Ue ha fatto del suo meglio».

I vini italiani più nel mirino sono quelli di fascia medio-bassa (a un prezzo franco in cantina di 4,2 euro al litro), vanno un po' meglio le cose per le etichette di pregio. «Ma il danno sarà trasversale – riflette la viticoltrice – con una contrazione generale che porterà a una minore spesa del consumatore americano».

E allora che carte possono giocare le cantine italiane? «Possono cercare altri sbocchi di mercato – risponde Antinori – Tuttavia non è una passeggiata: la Cina non ha mai acquistato peso, l'India ha un potenziale enorme, ma tasse molto alte. Tra i mercati più ricettivi restano Corea, Giappone, Hong Kong e Singapore. Senza trascurare l'Italia». Ma bisogna anche coltivare gli Usa. «Si può andare negli States a promuovere il vino personalmente, anche se costa di più. Il punto debole è che il nostro agroalimentare è molto esportato negli Usa; quello di forza è che il made in Italy è riconosciuto e molto amato». Guardarsi intorno e non mollare. Sperando che nel film dei dazi arrivi prima possibile la parola “the end”. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## L'IMPATTO PER LE AZIENDE

DS6901

DS6901

Gli effetti sull'export italiano\* di tariffe al 15% e di un deprezzamento del dollaro sull'euro al 10%

SETTORE	IN MILIARDI DI EURO	IN % DELLA PRODUZIONE SETTORIALE
Macchinari e apparecchi	-4,304	-2,6%
Articoli farmaceutici	-3,462	-4,4%
Altre attività manifatturiere	-1,854	-2,4%
Alimentari	-1,820	-0,8%
Altri mezzi di trasporto	-1,489	-2,3%
Autoveicoli	-1,281	-3,2%
Metalli di base e prodotti in metallo	-1,256	-0,8%
Bevande	-1,068	-3,0%
Tessile e abbigliamento	-1,051	-1,8%
Prodotti chimici	-1,006	-1,3%
Apparecchi elettrici	-0,991	-1,8%
Pelli e calzature	-0,987	-3,2%
Gomma, plastiche, altri minerali non metalliferi	-0,864	-1,0%
Computer, apparecchi elettronici e ottici	-0,592	-1,5%
Prodotti petroliferi	-0,236	-0,5%
Legno, carta e stampa	-0,159	-0,3%
<b>TOTALE MANIFATTURIERO</b>	<b>-22,422</b>	<b>-1,8%</b>

Fonte: Centro studi Confindustria

\*Tutti i prodotti, anche quelli attualmente esenti o soggetti a dazi specifici

Withub



### Al vertice

Emanuele Orsini presidente di Confindustria, l'associazione delle imprese