

Il made in Italy risponde ai dazi

Il 15% piomba sulle filiere: metalli, moda e macchinari i più colpiti. Sacrifici sui margini e taglio dei costi per assorbire l'impatto. La contropartita dell'energia
Bonotti, Ricciardi e Santelli

pag. 2-5

LE IMPRESE

L'onda lunga dei dazi Così le filiere assorbono il 15 per cento

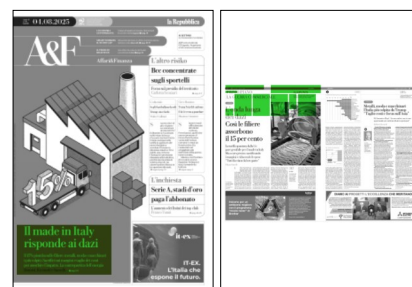
Filippo Santelli

La Meccanica Oriente non vende negli Stati Uniti. Ma vende a chi poi vende negli Stati Uniti, e forse è anche peggio. «Con questo 15% sappiamo almeno di che morte dobbiamo morire, ma per chi è l'ultima ruota del carro è dura», dice Francesco-paolo Oriente, seconda generazione alla guida dell'azienda che a Campobasso produce pezzi di precisione, 2,5 milioni di fatturato e 28 addetti. Il carro a cui è agganciato è la filiera

di macchinari e robot, eccellenza italiana tra le prime voci di export verso gli Usa. I suoi clienti, multinazionali del Nord o tedesche, ora proveranno ad aggiustarsi, in parte scaricando i costi dei dazi a valle, in America, forse limando un po' i margini. Di certo la pressione arriverà a monte, dove aziende come la sua, una delle tante della subfornitura italiana, lavorano «spremute come limoni. Abbiamo una marginalità del 5%, molto bassa - spiega Oriente, anche presidente della Cna Molise - da novembre gli ordini sono scesi per l'in-

certezza e mi aspetto che scendano ancora. Sarà dura mantenere prezzi che facciano quadrare i conti».

Dunque? L'unica è lavorare sui co-



sti, «fare lo stesso con meno», solo che dopo il Covid e la crisi energetica, dopo aver investito in macchinari e pannelli solari, non resta molto da grattare: «Ho dovuto lasciare a casa tre ragazzi, per noi è come dire a un figlio che non c'è posto a tavola».

Il dilemma di Oriente è quello che agita tanti imprenditori italiani, ora che i dazi di Trump sono diventati certezza: che fare? Per quel variegato universo chiamato made in Italy una risposta univoca non c'è. Molti, compresa Giorgia Meloni, dicono che il 15% è una tassa dolorosa ma gestibile. Lo conferma, bilanci aziendali alla mano, una simulazione di Prometeia e Intesa San Paolo, stimando che - in caso di pieno assorbimento - i margini della nostra manifattura calerebbero di quattro decimi di punto, restando «senza troppi problemi» sopra i (buoni) livelli del 2019. Ma il diavolo, aggiunge lo studio, è nei dettagli. L'impatto nei diversi settori varia parecchio, dal punto secco del largo consumo fino al decimo scarso della farmaceutica. E poi dentro i settori ci sono delle nicchie più esposte, a seconda della dipendenza dal mercato americano, della qualità dei prodotti e della posizione nella filiera. Per alcuni il colpo rischia di essere «di non poco conto». Le opzioni per ammortizzarlo, assai più limitate.

Il vino sta in un certo senso a metà del gruppo: molto esposto, poco sostituibile. «Non ci sono tanti Paesi che riescono a garantire quantità e qualità comparabili alle nostre», spiega

Massimo Romani, amministratore delegato di Argea, 170 milioni di bottiglie l'anno di cui il 27% per gli Usa. Detto questo, assorbire i dazi sarà comunque «un esercizio di equilibrio molto difficile». Una parte verrà scaricata sui clienti americani, «ma senza renderlo troppo doloroso, perché già vengono da una potente ondata inflattiva e non vogliamo che perdano potere d'acquisto». Una parte si cercherà allora di spalmarla nella lunga filiera statunitense, tra importatori, distributori e commercianti, «ma il 15% è tanto da portare oltre confine». Quel che resta va quindi gestito in Italia, «ragionando su tutti i costi, vino, energia, vetro, imballaggi, e lavorando con la filiera a monte». Chi più a monte ci sta però, anche nell'alimentare, lancia l'allarme: «Per non ribaltare sui consumatori tutto il rincaro, trasformatori e esportatori potrebbero chiedere a noi il grosso dello sforzo», dice Amedeo Cattaneo, che nel lodigiano produce mais per l'industria dolciaria, soia ed orzo. «Rischiamo di essere l'anello debole».

L'altro paracadute di cui si parla, anche nel governo, è diversificare i mercati. Dei 23 miliardi di impatto che stima, sommando ai dazi la svalutazione del dollaro, Confindustria dice che una decina può essere recuperata in nuove geografie, magari sfruttando nuovi accordi di libero scambio. Più facile a dirsi: «È una strada che esploreremo di certo, ma non è così semplice far innamorare il consumatore del tuo prodotto, ser-

ve un lavoro di cultura oltre che di marketing», dice Romani di Argea.

Chi è già multinazionale ha certo più flessibilità per adattarsi a un nuovo mondo di barriere. Anche in un settore come l'auto che vive una crisi strutturale, o forse proprio per questo: «Abbiamo gestito tante emergenze: il Covid, i chip, Suez, l'energia... Ci assisteremo anche con i dazi, senza impatti drammatici», dice Alberto Bianchi, amministratore delegato di Ask Industries, multinazionale emiliana che produce sistemi audio per le quattro ruote, con stabilimenti in Italia, Polonia, Tunisia, India, Brasile, Messico e Cina. «Da tempo la filiera automotive si è strutturata per essere più locale possibile, le tariffe accentueranno questa tendenza e la necessità di lavorare sulla continuità del business e la capacità di gestire imprevisti». Significa anche essere pronti a chiudere in Messico e aprire negli Stati Uniti, se i dazi alle frontiere nordamericane diventassero uno scalino troppo alto, favorendo i concorrenti Usa.

Ma, daccapo, non sono molte le aziende italiane con questa stazza. Per quanto il valore aggiunto del made in Italy sia elevato, per quanto le crisi ne abbiano esaltato la flessibilità, per quanto il 15% sconsigli scenari peggiori, l'impressione è che questi dazi saranno un nuovo stress test per le filiere italiane. Con il rischio di allargare ancora di più la forbice tra l'avanguardia di imprese molto internazionalizzate che le guidano, e la grande pancia di piccole aziende più esposte alla concorrenza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La tariffa spuntata dalla Ue
pare gestibile per il made in Italy
Ma a caro prezzo: sacrificando
i margini e riducendo le spese
“Tutti facciano la loro parte”

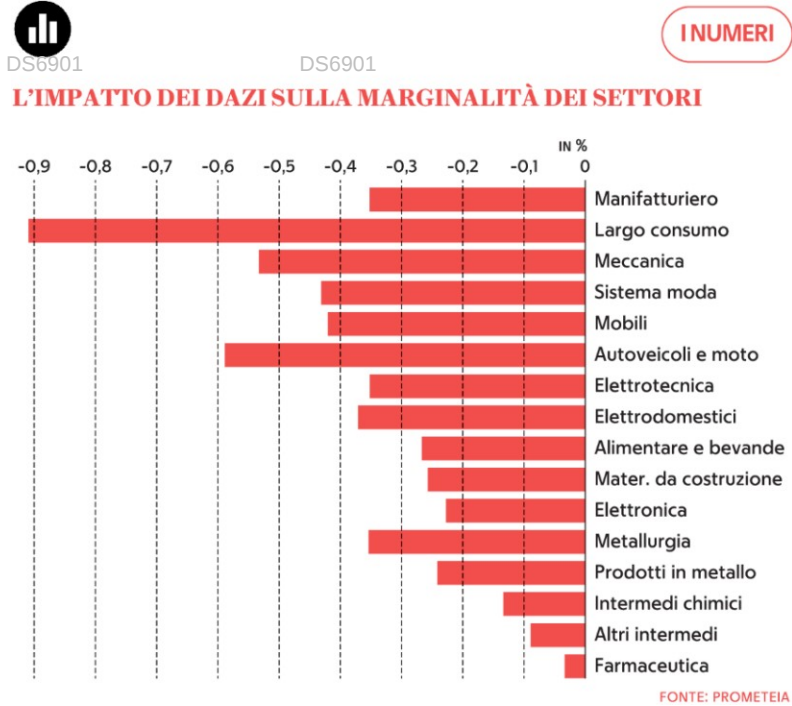
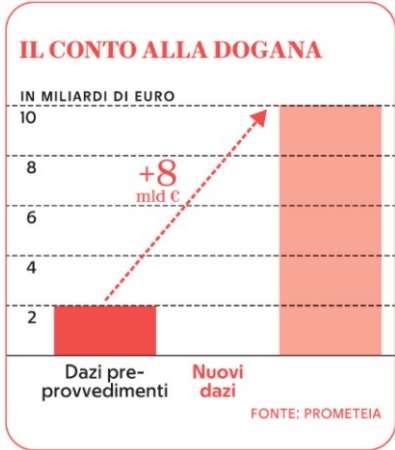
0,5 PUNTI

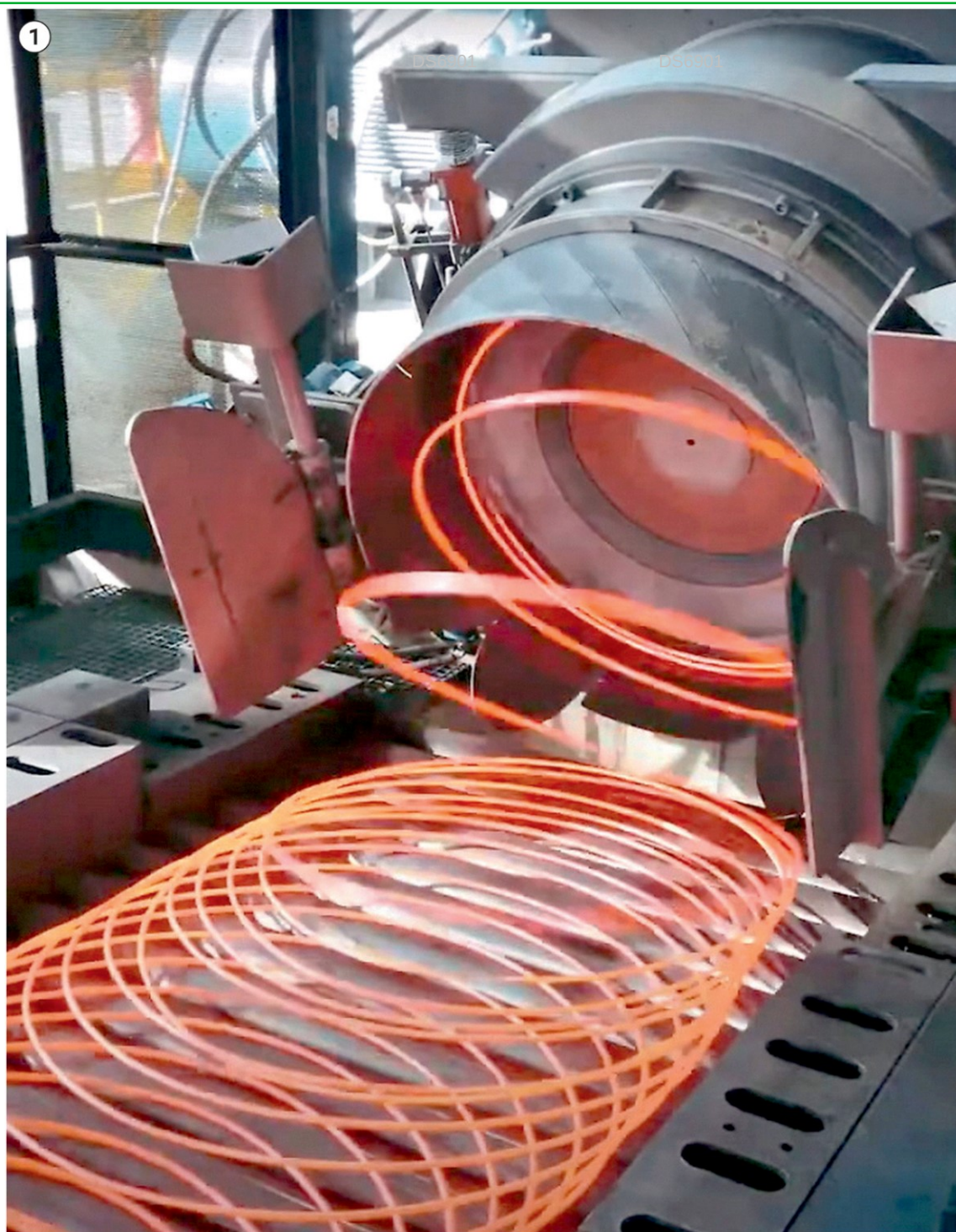
Il ministro Giorgetti ha quantificato l'impatto dei dazi, in via provvisoria, in 0,5 punti di Pil nel 2026. Poi il recupero entro il 2029

317

IL VINO

Il comparto del vino, secondo la Uiv, subirà un danno da 317 milioni di euro con le tariffe al 15 per cento





① Su alluminio e acciaio si lavora a quote di import Usa, mentre il dazio specifico è del 50%

IMAGOECONOMICA