

I DAZI DI TRUMP: LE REAZIONI

«Vanno ricostruite relazioni fondamentali»

Auricchio, presidente della Camera di Commercio: «Meloni da Vance, speriamo ancora...»

■ **CREMONA** Da **Gian Domenico Auricchio**, presidente della Camera di commercio di Cremona, Mantova e Pavia, arriva un commento all'insegna della fiducia. Quello che mi auguro, e che penso avverrà, è che la diplomazia e il negoziato portino ad una ricostruzione di ponti fondamentali tra l'Eu-



Gian Domenico Auricchio

ropa, l'Italia in particolare, e gli Usa. Noi tutti siamo cresciuti con gli Stati Uniti al nostro fianco, sono uno dei nostri partner da sempre - sottolinea Auricchio -, e dunque non posso pensare che ora si possa venire a creare una frattura così pesante per motivi commerciali».

Pur non entrando nel merito delle percentuali e dei tecnicismi sui dazi, il presidente della Camera di commercio non nasconde certo la portata del provvedimento. Ma invita alla calma: «Non voglio fare prevalere un sentimento di rabbia, ma di speranza - delinea la sua ottica, Auricchio -. Sono con-

vinto che la premier Giorgia Meloni, che incontrerà il vice presidente Usa Vance nei prossimi giorni, tenterà di tessere una tela per ricostruire relazioni fondamentali con l'America».

Il sistema Cremona è pronto a resistere

Industriali e artigiani puntano sulla qualità. The Donald? «Un autolesionista»

di **ELISA CALAMARI**

■ **CREMONA** Mentre il Tycoon sembra poco preoccupato dall'effetto boomerang dei dazi, le categorie economiche tastano il polso degli associati facendo i conti con un battito accelerato: è conseguenza dei timori per business plan aziendali e investimenti.

A descrivere quanto sta accadendo facendosi portavoce degli industriali cremonesi è il presidente **Stefano Allegri**: «L'introduzione da parte degli Stati Uniti di tariffe comprese tra il 20% e il 25% sui prodotti europei crea un danno economico che colpisce entrambi i blocchi, ma con effetti più gravi per l'Ue. Strano questo atteggiamento, visto che dal secondo dopoguerra gli Stati Uniti sono stati i principali promotori del libero commercio internazionale. Trump non sembra vedere i dazi solo come una misura di politica commerciale, ma anche come uno strumento di politica estera. Durante il primo mandato la sua guerra commerciale si era concentrata su Pechino, oggi la sua politica protezionistica prende di mira anche gli alleati, mettendo in discussione il trattato di libero scambio nordamericano e attaccando l'Europa». Allegri osserva che se l'obiettivo di Trump è quello di riportare la produzione manifatturiera in Usa, sbaglia: «La produttività americana risente di un gap che ormai è diventato troppo grande non solo rispetto alla Cina, ma anche rispetto alla manifattura europea che, grazie ad investimenti in tecnologia, ha raggiunto livelli qualitativi e di performance difficilmente eguagliabili. Se l'Italia oggi esporta il 50% della propria manifattura, ed è il quarto Paese esportatore al mondo, significa che i fondamentali della competitività sono consolidati». Il consumatore americano, inoltre, difficilmente sarà disponibile a rinunciare ai prodotti: «Probabilmente il risultato di una politica così aggressiva sarà l'essere costretto a pagare di più. Considerando la dimensione dell'import Usa questo generebbe implicazioni econo-



Stefano Allegri



Marcello Parma



Stefano Trabucchi



Marco Bressanelli

L'analisi di Allegri, Parma, Trabucchi e Bressanelli «Strumento di ricatto, la politica deve trattare»

niche significative, tra cui un incremento dell'inflazione - continua Allegri -. Ricordo inoltre che l'industria meccanica è il settore italiano più esposto ai nuovi dazi, con esportazioni verso gli Usa per 24 miliardi di euro, seguita dall'automotive che pesa circa 7 miliardi. Il mercato americano rappresenta mediamente il 12% delle esportazioni italiane, ma per alcuni comparti questa percentuale è più alta». Anche per l'esportazione di prodotti agroalimentari le preoccupazioni sono concrete: «I dazi in ingresso in Usa dovrebbero farci guardare ad altre aree - dice Allegri -, ma i

prodotti alimentari italiani appartengono prevalentemente a una fascia medio-alta del mercato e si rivolgono a consumatori con un elevato potere d'acquisto. Non è scontato, dunque, che possano trovare facilmente uno sbocco equivalente in altri Paesi». Allegri infine fa una riflessione più ampia: «Probabilmente i dazi sono semplicemente uno strumento di ricatto e negoziazione per incidere più velocemente verso il cambiamento in un mondo occidentale governato dall'economia e però ingessato dalla burocrazia. In quest'ottica, servono per superare regole e rigidità verso

un nuovo disegno dell'economia globale».

Per **Marcello Parma** (presidente Cna) «Trump è stato ancora più severo di ciò che si pensava, infliggendo un duro colpo ai rapporti economici internazionali, che potrebbe innescare un'escalation di guerre commerciali». Quindi argomenta: «Ha lanciato la sua offensiva con il motto 'America first', ma stando agli indicatori la ricaduta sarà in primis sugli Stati Uniti, ecco perché ha lasciato aperta la porta a negoziati successivi. Credo che nei prossimi giorni si delinea un quadro più preciso, ma intanto è innegabile lo strascico

di tensione e preoccupazione per tutti i settori. L'incertezza infatti interviene negativamente sulla programmazione: a farne le spese è il business plan di ogni azienda, che andrà rivisto, così come la pianificazione degli investimenti futuri. Rischiamo un rallentamento generale».

Il presidente di Confartigianato, **Stefano Trabucchi**, sottolinea che i rallentamenti non toccheranno solo chi esporta negli Usa: «Chiunque lavori con l'estero, a catena, avrà ripercussioni. A Cremona penso che potrà essere particolarmente colpito il settore metalmeccanico, ma a livello artigianale penso anche alla liuteria perché esportiamo in America. Di sicuro siamo di fronte ad una rivoluzione che potrebbe mettere fine alla globalizzazione. Non saranno momenti facili e sarà importante capire come reagire». **Marco Bressanelli**, presidente della Libera associazione arti-

giani di Crema, si aspetta rassicurazioni dalla politica «perché noi di stare sempre nell'incertezza siamo stanchi». Poi prosegue: «Gli artigiani negli ultimi anni hanno imparato che i fattori esogeni sono importantissimi: dalla pandemia alle guerre, in un mercato ormai globalizzato tutto influenza. La filiera artigianale, poi, è lunghissima. Perché l'approvvigionamento delle materie prime coinvolge tutto il mondo e le ripercussioni sui costi sono immediate, di riflesso, talvolta anche causate dall'isterismo». Per Bressanelli, però, la qualità del Made in Italy è un punto di forza cru-



La cosmesi non perde la fiducia

Moretti (Polo): «Crediamo nelle negoziazioni, le imprese sapranno essere resilienti»



Matteo Moretti

■ **CREMA** Il Polo della Cosmesi esprime la propria posizione con un approccio attento ma orientato al dialogo. «I dazi includono una tariffa del 20% sui beni europei, tra cui i prodotti cosmetici, un settore che rappresenta un'eccellenza del Made in Italy e che nel 2024 ha esportato verso gli Stati Uniti beni per un valore significativo - premette il presidente **Matteo Moretti** -. Sebbene questa misura possa comportare complessità per le nostre aziende, guardiamo con fiducia alle negoziazioni in cor-

sola l'Unione Europea e l'amministrazione statunitense, certi che un dialogo costruttivo possa mitigare gli impatti e preservare i rapporti commerciali transatlantici».

Il settore cosmetico italiano è un pilastro dell'export nazionale, sinonimo di qualità e innovazione, molto apprezzato dai consumatori americani. «Siamo consapevoli delle difficoltà che i dazi al 20% potrebbero introdurre, ma confidiamo nella capacità dell'Europa di negoziare soluzioni equilibrate. La storica

collaborazione con gli Stati Uniti è un valore da difendere e siamo pronti a lavorare con le istituzioni per tutelare le nostre imprese, impegnandoci a seguire da vicino gli sviluppi e collaborando con le autorità italiane ed europee per monitorare l'impatto sul settore. Invitiamo le imprese a cogliere questa fase come un'occasione per rafforzare la propria resilienza, esplorando strategie di diversificazione e valorizzando ulteriormente il prestigio del Made in Italy sui mercati globali».



L'EFFETTO SULL'ECONOMIA LOCALE

14 miliardi

il valore dell'export lombardo verso gli Stati Uniti

2 miliardi

le perdite stimate al sistema lombardo per effetto dei dazi applicati da Trump

L'automotive in crisi È la mazzata finale?

Guidesi: «Colpo pesante alla competitività. Ma anche l'Europa deve cambiare rotta»



CREMONA Già ora non ci sono dubbi, nessuno: avranno ripercussioni pesantissime sull'automotive già in crisi, i dazi americani. E l'assessore regionale allo Sviluppo Economico, **Guido Guidesi**, proprio ieri e non a caso ha rilanciato il suo allarme forte e chiaro a Bruxelles, durante la plenaria del Comitato delle Regioni in qualità di presidente dell'Automotive Regions Alliance. Ha incalzato la Commissione Europea e il Parlamento Europeo, Guidesi, reiterando l'allarme sul destino di un settore in profonda crisi, che vede attualmente fermo il 75% della capacità produttiva dei costruttori europei e della loro filiera di fornitura. Con la drammatica prospettiva, a livello continentale, di perdere mezzo milione di lavoratori da qui ai prossimi anni. «A tutto questo si aggiungono i dazi Usa appena confermati e i costi energetici, ulteriori fattori che ci danneggiano dal punto di vista della competitività».



L'assessore Guido Guidesi

scegliere le soluzioni tecnologiche più adeguate per la transizione ecologica, unico modo per consentire all'Europa di non disperdere un patrimonio di competenze, tecnologie e posizionamenti sul mercato acquisiti in tanti anni di ricerca, innovazione e successi imprenditoriali. L'automotive è ciò che di meglio dal punto di vista industriale rappresenta l'integrazione europea e le basi su cui è fondata l'Unione. Non c'è regione in Europa che non ci abbia mai avuto a che fare ma, paradossalmente,

è la stessa Unione europea, attraverso la Commissione, ad averne determinato la messa in crisi. Da anni i cinesi sviluppano le batterie elettriche e grazie al clamoroso assist europeo hanno trasformato la loro peculiarità in opportunità commerciale in un settore che fin lì mai avevano affrontato». Da qui, la richiesta perentoria di un cambio di passo alla Commissione Europea. Perché ci sono anche i dazi di The Donald, adesso. **MAC**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PILONI INCALZA
«LA GIUNTA DI FONTANA ADESSO FACCIA LA SUA PARTE»

CREMONA La stima è già stata fatta: a causa dei dazi americani, in Lombardia si rischiano perdite per due miliardi di euro. E del resto, è la regione italiana che più espone negli Stati Uniti: secondo i dati dello scorso settembre, gli ultimi a disposizione, il valore è di 14 miliardi di euro. «E nonostante questo, a destra vedo un immobilismo e una sottovalutazione dannosa - attacca il consigliere regionale del Pd **Matteo Piloni** - La verità è che siamo di fronte a un colpo durissimo per l'economia della nostra regione, con pesanti ripercussioni sull'automotive, ma anche su tanti altri comparti, dalla manifattura all'acciaio, all'agroalimentare. Il rischio è di mettere in ginocchio non solo la nostra regione ma l'intero Paese. Noi poniamo il problema da più di un mese, ma anche martedì scorso, nella discussione della nostra mozione, l'assessore Guidesi ha minimizzato e la Lega è arrivata addirittura a difendere l'introduzione dei dazi stessi. Un atteggiamento irresponsabile, di fronte alla richiesta di sostegno che arriva da tutte le categorie produttive. Con il suo immobilismo e il posizionamento su Trump la destra lombarda ci riporta indietro a 'Chi siete? Cosa portate? Un fiorino!'. Dobbiamo mettere in campo ogni azione e misura per sostenere le nostre imprese e proteggere famiglie e lavoratori. La giunta Fontana faccia la sua parte».

DAZI USA: LA SITUAZIONE OGGI



Stati Uniti
2° mercato per l'export italiano (dopo la Germania)

66,4 miliardi di euro
10,7% del totale (valore delle esportazioni negli Usa)



+58,6%
(pari a 24,9 miliardi di euro) boom di vendite tra il 2018 e il 2023

SETTORI CHIAVE (incrementi nel 2024)

Prodotti farmaceutici	+19,5%
Alimentari, bevande e tabacco	+18%
Apparecchi elettrici	+12,1%
Macchinari	+3,7%
Gomma, plastiche, ceramica e vetro	+3,2%
Legno, stampa e carta	+2,4%

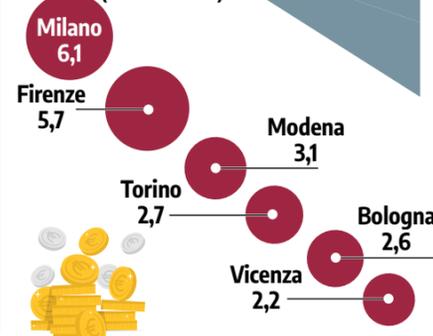


REGIONI PIÙ ESPOSTE (export 2024)

In milioni di euro e in % del totale nazionale

Lombardia 13.510 (20,5%)	Emilia Romagna 10.754 (16,3%)	Toscana 10.251 (15,6%)
Veneto 7.174 (10,9%)	Piemonte 5.189 (7,9%)	Lazio 3.344 (5,1%)

PROVINCE PIÙ ESPOSTE (miliardi di euro)



Fonte: Confartigianato

ziale. Come Allegri è convinto che i prodotti continueranno ad essere richiesti dai consumatori americani, ma c'è il rischio che il mercato diventi elitario. «Per l'America, dunque, è una sorta di autolesionismo - continua -. Ma alla fine anche per l'Europa, che ha sbagliato molto negli ultimi anni, ad esempio con le scelte eccessivamente ideologiche sull'automotive. Le guerre non hanno vincitori e sarà così anche per questa guerra commerciale. Ecco perché mi auguro che la politica intervenga, che si tratti per arrivare ad un accordo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Delinea lo storico rivendicandolo, Guidesi: «La Lombardia ha iniziato in solitaria, tre anni fa, il percorso a difesa del comparto, scontrandosi con lo scetticismo del 'mainstream' e i dogmi ideologici del 'pensiero unico' - ricorda -; col tempo, le condizioni di contesto sono cambiate e oggi la gran parte degli addetti ai lavori concorda con la 'tesi lombarda' e dunque con la necessità di lasciare ai territori la libertà di

La liuteria cerca altri mercati

Il Consorzio Stradivari guarda ad Asia e Sud America: «Scenario incerto»

CREMONA «Il mercato statunitense per il Consorzio Stradivari vale il 30% degli strumenti - afferma il presidente **Giorgio Grisales** insieme al suo vice **Sandro Asinari** -. La situazione è non solo delicata, ma incerta. Non più tardi di tre settimane fa ero negli Stati Uniti e mi hanno testimoniato grande preoccupazione: il gestore dello spazio

Per il Consorzio Stradivari il mercato statunitense vale il 30% degli strumenti venduti: lo spiega il presidente **Giorgio Grisales**



espositivo dove abbiamo portato i violini ci ha detto che ora la tendenza è esaurire quanto si ha già in casa, magari puntando sulla liuteria statunitense». Una strategia altra è possibile: «Dobbiamo lavorare con convinzione sul mercato europeo, quello orientale, ma anche sui paesi emergenti. Non sarà facile, ma bisogna puntarci», conclude.