

LA GUERRA COMMERCIALE

«L'Europa incassa, ma riparte a testa alta»

Salini (FI): «Necessario completare gli accordi alternativi con Mercosur e India»

■ **CREMONA** «Non mi sembra possa considerarsi la parola definitiva sull'argomento. Staremo a vedere». Come gli esponenti delle categorie economiche, anche l'eurodeputato soresinese di Forza Italia **Massimiliano Salini** si mantiene prudente dopo l'ufficializzazione dell'accordo sui dazi al 15% tra Ue e Usa. «Il presidente degli Stati Uniti **Donald Trump**, a mio parere, non ne esce bene – prosegue il parlamentare, già presidente della Provincia –. L'impegno agli acquisti energetici e di armi da parte dell'Europa non è un vero impegno, ma



Massimiliano Salini

una necessità. Lo avremmo fatto comunque. L'inflazione negli Stati Uniti crescerà a causa di questi dazi, e i cittadini potrebbero tenerne conto nelle elezioni di medio termine». Salini condivide la visione di molti imprenditori, secondo cui non sarebbe il momento di stare fermi. È fondamentale, anzi, muoversi verso altri lidi per trovare nuovi sbocchi per i prodotti europei. Ne potrebbe beneficiare anche il Made in Italy, che rimane comunque una garanzia di successo e qualità valida in tutto il mondo. «L'Europa inizialmente avrà

un impatto negativo dovuto a questi dazi – prosegue Salini – ma meno di quanto si temeva. Sarà invece necessario completare accordi commerciali con mercati alternativi come Mercosur e India. E completare l'armonizzazione del mercato interno riducendo burocrazia ed eccessi green costosissimi e ininfluenti dal punto di vista ambientale». Si può dire, dunque, che il Vecchio Continente ha incassato il colpo, ed è pronto alla prossima fase. «L'Europa ne esce in parte colpita, ma a testa alta. Se farà quanto detto sopra, questa paradossalmen-

te nel medio termine potrebbe rivelarsi l'occasione di rilancio insperata». Si attendono ora i dettagli dell'intesa siglata da Trump e dalla presidente della Commissione europea **Ursula von der Leyen**. L'accordo prevede che l'Europa investa 600 miliardi di euro negli Stati Uniti e acquisti 750 miliardi di energia. Dal canto suo, von der Leyen ha descritto il bicchiere come mezzo pieno, rimarcando che l'accordo concluso apre le porte del mercato americano alle imprese del continente europeo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



«Scontro evitato: ora pesano gli interrogativi Servono nuovi mercati»



Gian Domenico Auricchio



Maurizio Ferraroni



Stefano Trabucchi



Marco Bressanelli



Marcello Parma



Sonia Cantarelli

Nell'attesa di valutare i dettagli dell'intesa sui dazi e l'impatto sui vari settori tra i rappresentanti del mondo produttivo locale si ipotizza un -20% nell'export. Si temono ripercussioni pesanti sulle piccole aziende legate alla globalizzazione

di **STEFANO SAGRESTANO**

■ **CREMONA** Un sospiro di sollievo, ma solo parziale. L'accordo tra Ue e Usa sui dazi al 15%, la metà di quanto aveva annunciato di voler attuare il presidente americano **Donald Trump** solo due settimane or sono, non lascia comunque tranquillo il mondo economico cremonese. I vertici delle associazioni di categoria si mantengono prudenti e per tutti vale il principio di base che i dazi sarebbe stato meglio non averli del tutto. A fronte di questo accordo, adesso il focus è sull'analisi dell'intesa, per capire quali tipologie e categorie di prodotti, e di conseguenza quali aziende, potrebbero essere maggiormente penalizzate. **Gian Domenico Auricchio**, presidente della Camera di Commercio di Cre-

mona, Mantova e Pavia, plaude al fatto che si sia evitato lo scontro totale. «Non sono in grado al momento di prevedere ripercussioni sulla nostra economia – commenta –: certamente con questo accordo ha vinto il buon senso. La trattativa era l'unica strada percorribile e l'unica scelta sensata tra Ue e Usa e in particolare tra il nostro Paese e gli Stati Uniti. Siamo da sempre ottimi alleati e i rapporti sono strettissimi. Basti pensare al dato turistico, innegabile dimostrazione di ciò. Ogni anno un milione di italiani va negli Usa, da dove sei milioni di americani raggiungono l'Italia. Un partner economico e strategico. C'è soddisfazione, in quanto c'è stata una trattativa e non si è arrivati al muro contro muro. Questo non significa che i dazi non facciano

male. Sicuramente ci saranno ripercussioni». **Sonia Cantarelli**, presidente di Apindustria Cremona, avanza una stima sulle conseguenze economiche dell'intesa. «Come associazione piccola industria ipotizziamo una perdita di fatturato dell'export verso gli Usa pari al 20%, 12 miliardi di euro. Di fronte a questa prospettiva, come imprese dobbiamo essere molto veloci ad espanderci su altri mercati partendo dagli Emirati Arabi, così da riposizionare i nostri prodotti. Siamo di fronte ad un cambiamento epocale, dove prevarranno i più forti, con le aziende maggiormente strutturate che si stanno già riorganizzando. Resta il fatto che il 15% sia meglio del 30%, ma le conseguenze per la nostra economia rimangono pesanti. Fondamentale che il Governo

intervenga e aiuti le imprese italiane su altri mercati». Sempre rimanendo al settore industriale, **Maurizio Ferraroni**, da pochi mesi ai vertici dell'Associazione industriali di Cremona, fa il punto su quali potrebbero essere le conseguenze per l'economia provinciale: «Dobbiamo entrare nel dettaglio dell'accordo, anche per capire se assorbe i dazi precedenti o se va sommato a quanto già esisteva. Evidente che la seconda delle due ipotesi cambierebbe ulteriormente le carte in tavola. Tendenzialmente è successo quello che mi aspettavo rispetto alla 'sparata' iniziale del presidente Usa. Ci sono prodotti con alto valore aggiunto dove i dazi vengono assorbiti velocemente, e molti di questi sono proprio quelli del Made in Italy». Il problema si

va ad aggiungere ad un altro fattore che mette in difficoltà le aziende italiane. «Anche per quanto riguarda la realtà cremonese – prosegue il presidente provinciale di Confindustria – quello che mi fa più paura è l'aggressività della Cina, una situazione che viene ad aggravarsi con questi dazi. Compito di noi imprenditori è cercare di aprire nuovi fronti di esportazione e, dall'altra parte, cercare di contrastare l'avanzata della Cina. In questa fase, il Governo deve avere un ruolo a livello di strategia industriale a medio termine, mettendoci in condizione di essere competitivi. Deve lavorare sui costi dell'energia, sul cuneo fiscale, sulla riduzione della burocrazia». Il fatto che alcuni settori dell'economia nazionale esportino in Usa tipicità di alta gamma, destinate

ad una clientela alto spendente, potrebbe metterli al riparo dall'effetto dei dazi sul potere d'acquisto degli americani. Di converso non va dimenticata la progressiva svalutazione del dollaro degli ultimi mesi. Con la moneta Usa più debole l'export Ue ne sta già risentendo. «Il bicchiere è mezzo pieno o mezzo vuoto?», si chiede **Stefano Trabucchi**, presidente di Confartigianato imprese Cremona. «Bene il fatto che si sia evitato di andare allo scontro economico come si prospettava a metà del mese. Vedremo le conseguenze settore per settore: ci saranno comparti più colpiti e altri che non verranno interessati. Mi pare di capire che si sia salvato il salvabile, ma non si può certo parlare di una vittoria. Non dimentichiamo che l'Ue come contropartita deve acquistare

L'EFFETTO
SUL MADE IN ITALY
DEI DAZI USA
AL 15%



Meccanica
e macchinari



Chimico-
farmaceutico



Moda
e pelletteria



Agroalimentare
e bevande



Trasporti



Occhialeria,
gioielli,
arredamento

®

LA REAZIONE DELLE IMPRESE



Una nave porta container. A livello locale si teme che l'impatto dei dazi Usa al 15% sui prodotti europei possa determinare un calo del 20% nell'export delle aziende cremonesi. Le associazioni di categoria si mantengono prudenti. Il focus è sull'analisi dell'intesa per capire chi sarà più penalizzato.

L'introduzione di dazi del 15% da parte degli Stati Uniti sull'importazione di beni europei, inclusi quelli italiani, potrebbe generare un impatto economico complessivo stimato attorno ai 10 miliardi di euro



Valore calcolato sull'export dei principali settori per vendite negli Usa
Dati in miliardi di euro



2,7

1,95

1,65

1,2

1,05

0,9



Fonte: Unimpresa

Grana Padano «Uno spiraglio Ora i numeri»

Zaghini: «Se quel 15% è 'pulito', la missione è compiuta. Se si somma alle imposte preesistenti tutto si complica»

215 mila
di ANDREA ARCO

Le forme di Grana Padano esportate nel 2024 negli Usa: una crescita del 10,53% rispetto al 2023. Gli Stati Uniti rappresentano il terzo mercato

CREMONA Cauto, ma ritrovato, ottimismo quello che traspare dalle parole di Renato Zaghini, presidente del Consorzio di Tutela del Grana Padano. L'uomo alla guida dell'organismo che regola e coordina quello che è stato forse uno degli asset più strategici nella negoziazione Italia-Stati Uniti, via Europa, per l'agroalimentare è molto chiaro: «Se, ed è importante sottolineare questo 'se', l'accordo fosse nei termini con cui è stato presentato da von der Leyen e, dal primo di agosto, ci trovassimo di fronte a un 15% di dazi, per così dire, 'pulito', mi sentirei di commentare con un semplice 'missione compiuta'. Ma aspetto i dettagli comunicati in modo ufficiale e la prova dei fatti, prima di sbilanciarmi in tal senso». La prospettiva, che sembrerebbe d'altronde essere quella che effettivamente si tramuterà tra pochi giorni in realtà, significherebbe per il Grana Padano e il mondo che vi orbita attorno, con migliaia di operatori al di qua e al di là dell'Atlantico, molto più che un ritorno allo status quo: «Perché attenzione, c'è una bella differenza tra il 15%, che nel nostro caso è da sempre applicato, e il 15+15 che si era paventato nei primi momenti. È chiaro che la soglia al 'solo' 15% significherebbe aver trovato una soluzione di pura e cristallina logica, ma non me la sento di festeggiare prima di avere le prove perché di lo-



Renato Zaghini

gica finora, in questi negoziati soprattutto da parte americana, ne avevamo vista ben poca. Quindi speriamo. Certo, sarebbe una bella iniezione di entusiasmo per i nostri operatori che, fin qui, hanno dovuto fare i conti con tre dei peggiori nemici del mercato, vale a dire instabilità, prospettive poco chiare e mancanza di garanzie sull'immediato futuro». C'è da dire che il Consorzio aveva (e tutt'ora ha) un Pia-

«L'America è un'area che non abbandoneremo e sulla quale vogliamo puntare sempre di più»

no B pronto: «Va da sé che se l'accordo si rivelasse diverso nei dettagli o nei termini o se venisse applicato diversamente o se ancora gli Stati Uniti cambiassero idea, noi saremmo costretti a prendere provvedimenti adeguati». Attenzione però, una cosa Zaghini la esclude a prescindere: il Grana Padano non abbandonerà mai gli Stati Uniti d'America. «Ho sentito da più parti avanzare l'ipotesi, nel caso di un fallimento dei negoziati, della ricerca di un mercato alternativo a quello statunitense. Io la penso molto diversamente - afferma convinto il numero uno dell'ente di tutela -. L'America è, anzi, un mercato che non soltanto non abbandoneremo mai, ma su cui dovremmo puntare e crescere ancora di più, sempre di più, perché ha opportunità d'espansione infinite. Certo - precisa Zaghini - questo non significa affatto focalizzarsi solo sugli Usa e ignorare i mercati emergenti, assolutamente no, ma ricordarsi che comunque vada la storia del Grana Padano, del formaggio italiano e di tutti i grandi prodotti Made in Italy è intrinsecamente legato ormai alla vita degli americani». Zaghini ha fatto suo anche un mantra che riassume perfettamente il concetto: «Lo dico spesso. I presidenti vanno e vengono. Quelli prima o poi passano. Ma gli americani restano. Ed è a loro che dobbiamo pensare».

materie prime e prodotti Usa; al momento, l'intesa sembra molto più a favore degli Stati Uniti. Certo, evitando lo scontro commerciale non si va incontro ad un'incognita che sarebbe stata grande come una casa. In tutta questa serie di cambiamenti la svalutazione del dollaro aiuta gli Stati Uniti a livello di export anche se pagano già di più le merci europee. Per parte nostra non possiamo che guardare avanti, cercando di essere ottimisti e di adattarci a come cambia il mondo, potendo contare sulle peculiarità del sistema Italia, a partire dalla creatività e dall'innovazione». Marco Bresanelli, presidente della Libera Artigiani di Crema, mette in guardia sulle conseguenze molto negative che i dazi potrebbero avere su alcuni settori dell'economia nazionale

e, di conseguenza provinciale. «La riduzione dal 30% al 15% è in linea con quello che dicevo e auspico nelle scorse settimane - commenta -: era importante trovare un'intesa. Resta però da valutare l'impatto sui singoli settori produttivi. Siamo comunque parlando di dazi molto pesanti su acciaio e alluminio e non vorrei che ci fosse qualche mercato di nicchia che ne paga le conseguenze. Attenzione, dunque, ai dettagli dell'accordo, da studiare nei prossimi giorni. Non dimentichiamo che anche le aziende più piccole sono ormai legate a doppio filo al mercato globalizzato. Speriamo che nelle pieghe di questa intesa non ci sia qualcuno che ci rimette a cominciare proprio le piccole imprese. Non vorrei accadesse come capitato con le sanzioni

alla Russia, che hanno messo in crisi diversi settori». Sulla stessa lunghezza d'onda Marcello Parma, presidente di Cna Cremona. «Restiamo cauti, il 15% è un dato che va spaccettato. Ci sono da sempre dei costi sulle esportazioni verso gli Usa, il 15% li comprende o dobbiamo sommarli? Aspettiamo poi le tabelle categoria per categoria e bisogna tenere conto del cambio euro dollaro che vede una svalutazione della moneta statunitense, con un potere d'acquisto inferiore da parte degli americani. Se sommiamo questo fatto al 15% di dazi la situazione si complica ulteriormente. Non stiamo parlando di un evento catastrofico come la crisi finanziaria 2008 o il Covid, ma certamente il momento è difficile».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA