

Imprese

L'effetto dei dazi americani

La ricerca

Materie prime e vendite
Gli effetti del protezionismo

Le misure protezionistiche fra nuovi dazi e aumenti di tariffe ad opera soprattutto degli Stati Uniti sono, con le tensioni geopolitiche in corso in aree strategiche per i mercati, un fattore di preoccupazione per le imprese della metalmeccanica, il settore prevalente

di produzione sul territorio lecchese. In occasione della nuova indagine congiunturale di Federmeccanica il Centro Studi Confindustria ha aggiunto ai questionari inviati alle imprese una specifica domanda su cosa il quadro internazionale e il tema dei dazi potrebbe impli-

care per loro. L'80% delle imprese dichiara di vivere la situazione con preoccupazione o di temere conseguenze per l'azienda in seguito all'introduzione di ulteriori misure protezionistiche. Il timore principale è quello di perdere quote di export (27% dei casi), poi c'è la

preoccupazione di incontrare difficoltà nelle catene di approvvigionamento (24%) e quindi quella di un aumento della pressione competitiva sul mercato europeo per il potenziale reindirizzamento di prodotti non più assorbiti dal mercato Usa (23%). M.Del.

«CINA E TURCHIA
NUOVI MERCATI»

Il parere di Bruno Carenini, international business manager lecchese
«I dazi Usa preoccupano. Le imprese lecchesi diversificano la clientela»

MARIA G. DELLA VECCHIA

«Siamo di fronte a una schizofrenia di potere che porta ripercussioni e caos in termini di economia globale. Sono le parole esatte che mi hanno scritto i colleghi corrispondenti che sono all'interno di istituzioni politiche americane. I rumors vicini all'ala del potere giudiziario dicono che nonostante ci sia una maggioranza di conservatori verrà fermato».

Bruno Carenini, international business manager e partner di Aeg Corporation, società di consulenza strategica con sede centrale a Londra e filiali in Italia, Stati Uniti, Irlanda, Brasile e Polonia, segue da vicino gli sviluppi della grande querelle sui dazi statunitensi di Donald Trump oggi bloccati da una corte americana (la Us Court of International Trade che ha sede a Manhattan) che li ha dichiarati illegali.

Uno stop durato poche ore, i dazi, come ha stabilito la Corte d'Appello che ha sospeso la sentenza, restano in vigore e ora si preannuncia una lunga battaglia giudiziaria sulle tariffe, che molto probabilmente arriverà alla Corte Suprema.

Qual è la situazione?

Siamo di fronte alla certezza che il tycoon americano ha pensato bene di utilizzare le modalità della propria professione di immobiliare senza aver ancora ben capito cosa significhi essere a capo di un'istituzione caratterizzata da regole. La sua



Bruno Carenini

è l'attività di un imprenditore che decide una strategia di marketing e incalza dicendo che essendo il padrone fa ciò che vuole. Ho evidenza diretta del fatto che in tutte le cancellerie, in tutte le Camere di Commercio che operano a stretto contatto con i ministeri dell'Industria e del Tesoro l'aria che tira è questa.

Intanto l'Europa prende tempo prima di andare a trattativa con Trump sui dazi?

Ci sono in Europa Paesi con interscambio molto forte con gli Stati Uniti e altri che sono in generale proiettati verso altre

aree. Difficile dunque trovare un'unanimità e da qui nasce la precauzione di attendere la mossa finale prima di arrivare a proporre soluzioni che portino risultati.

Che strada prenderanno le imprese locali?

Per quanto riguarda le imprese lombarde, ove si possano vagliare mercati alternativi o il rafforzamento di canali già consolidati la macchina si è mossa. In previsione delle approvazioni dei bilanci le aziende hanno messo note di riattivazione a partire dall'ultimo trimestre o dall'ultimo quadri-

mestre 2025 delle penetrazioni commerciali verso altri Paesi.

Quali sono?

Riprende sicuramente quota la Cina, così come il Giappone. Sul Medio Oriente e due Paesi più importanti restano gli Emirati Arabi Uniti e l'Arabia Saudita. Svelta con numeri molto importanti (+25%) il Vietnam. In America Latina crescono Cile e Colombia, resta stabile il Messico per la questione dazi, ma comunque gli investimenti che dovevano essere fatti per poi triangolare ed entrare negli Stati Uniti dal punto di vista commerciale restano confermati. Diminuisce, per le instabilità politiche, l'attenzione sull'Africa, che lo scorso marzo invece era fra le più gettonate come mercato di riparo. La Cina e soprattutto la Russia hanno dei feudi, roccaforti già consolidate, e ciò ha evidentemente un po' spaventato le ricerche di mercato che sono state fatte e coordinate da parte delle nostre ambasciate e consolati.

Aumenteranno anche le esportazioni locali verso l'Europa?

C'è un'attenzione di possibili penetrazioni commerciali e di interscambio ma, attenzione, emerge nuovamente il mercato comune. Sulla base di dati dell'ufficio che segue le economie regionali dei Paesi dell'Unione Europea, molte pm lombarde hanno deciso di riguardare dentro casa e quindi dentro al mercato europeo. Le nostre piccole imprese guardano allo

Le esportazioni lecchesi verso gli Usa



sviluppo di vendite in Spagna, dove abbiamo esportazioni cresciute quasi del 12%, oltre alla Polonia cresciuta in modo straordinario ma la Grecia è il vero punto di forza in quanto economia in fortissima ripresa. Si aggiungono i Paesi Bassi. C'è una stabilità di continuazione nell'export sulla Svizzera soprattutto per la farmaceutica, più due Paesi entrati con forza nei primi quattro mesi da gennaio ad aprile e sono la Serbia sulle costruzioni, con tantissime aziende edili lombarde che si sono spostate ad aprire cantieri anche per infrastrutture governative su quel mercato, ed è tornata la Turchia, che era un po' adombrata negli ultimi due an-

ni. In Turchia le vendite riguardano sia il tessile sia la parte di micro lavorazioni per la gioielleria.

Qual è in particolare la tendenza della metalmeccanica?

Sulla metalmeccanica, che ha una ripresa di forniture alla Turchia, emerge in modo particolare anche l'Olanda soprattutto per forniture ad alta tecnologia in quello che è un Paese che fino a pochi mesi fa non era particolarmente considerato per il settore. In proposito c'è stato un aumento dell'1,6% delle esportazioni su base annua per le aziende lombarde, oltre a un aumento del 2,7% verso la Polonia che si conferma ora co-

Automotive e Stati Uniti
Sportelli con gli esperti

Confapi

Confapi Lecco Sondrio con il supporto dell'associazione nazionale sta per dare il via a due nuovi sportelli di servizio per le proprie aziende, dedicati alle produzioni destinate a due mercati ora critici per le esportazioni nazionali: gli Stati Uniti (in relazione alla questione dazi) e l'automotive.

Lo "Sportello Stati Uniti" sarà il primo, a brevissimo, ad es-

essere aperto. Il servizio sarà gestito da una risorsa dedicata, un professionista che opererà a supporto di aziende che vogliono cercare nuovi spazi di mercato negli Usa.

«L'idea - afferma il direttore generale di Confapi Lecco Sondrio, Marco Piazza - è di consolidare in associazione una struttura che attraverso una persona con esperienza molto approfondita possa aiutare le aziende su quel mercato. Oggi sono di-

verse le aziende iscritte alla nostra associazione operanti sul mercato statunitense in una posizione ottimale, avendo sul posto unità produttive o sedi commerciali. Col nuovo progetto vogliamo essere punto di riferimento per aiutare le nostre imprese su un nuovo sviluppo».

Per quanto riguarda lo "sportello automotive", servirà a dare alle aziende supporti molto operativi legati a nuovi scenari che riguardano anche la Cina,

per un settore che coinvolge nelle forniture gran parte delle imprese metalmeccaniche locali. In entrambi i casi i professionisti che seguiranno i due sportelli sono stati individuati da Confapi nazionale, che ne ha valutato l'esperienza concreta già maturata vivendo e operando negli Stati Uniti e in Cina.

L'associazione presieduta da Enrico Vavassori e che oggi conta 430 aziende per circa 11 mila addetti intensifica dunque gli investimenti per il sostegno all'internazionalizzazione, come peraltro già fa da un decennio con Rete Estero, l'ufficio estero co-gestito insieme a Confartigianato Imprese Lecco.

Sul tema dei dazi «è inevitabile - afferma Piazza - chiedersi se

tutta la vicenda non abbia una finalità prevalentemente speculativa. Le aziende hanno già, per la congiuntura generale, una grande difficoltà di pianificazione a medio termine. Oltre a ciò abbiamo visto come una sola dichiarazione da parte del presidente statunitense sui dazi si ripercuota sulla quotidianità delle imprese, sconvolgendo i piani commerciali e produttivi. Nell'auspicio che tutta questa situazione sia un gran braccio di ferro che possa risolversi senza l'applicazione dei dazi annunciati».

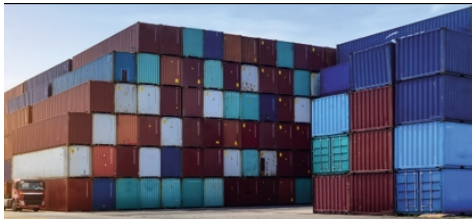
Una politica che le piccole industrie locali percepiscono come totalmente sbagliata, viste le ricadute sull'economia globale oltre che su quella interna degli Stati Uniti.

«Non si capisce - conclude - se Trump si renda conto di cosa sia oggi il mercato globale, legato da una reciprocità di interessi fra Stati Uniti, Europa e resto del mondo che non si può ignorare. Prevaricare con l'applicazione di tariffe pensando che abbiano ricaduta solo su un Paese senza tener conto degli effetti collaterali su tutti gli altri significa dimostrare di non capire cosa siano le politiche commerciali. Spero sia solo una manifestazione di forza che, portando a trattative, duri poco e si stabilizzi al più presto: ora le aziende non stanno investendo perché faticano a prendere decisioni sulle strategie, data la congiuntura generale aggravata da questa situazione sui dazi». M.Del.

60%



Stati Uniti e Germania sono i due principali mercati di sbocco della metalmeccanica italiana. Nei dati della nuova indagine congiunturale di Federmeccanica, oltre un terzo delle imprese dichiara di non avere alcuna strategia per fronteggiare eventuali difficoltà commerciali con i due Paesi. Il 60% pensa di aumentare le esportazioni in altri mercati.



	2022	2023	2024
	38.660.210	31.598.516	57.834.933
	37.446.526	35.083.848	32.189.196
	9.799.948	8.674.085	12.416.183
	4.533.870	6.728.994	6.470.283
	54.834	2.636	368.436
	6.952.858	6.103.062	5.495.384
	166.056.748	142.089.773	118.383.477
	124.439.484	92.171.170	65.489.294
	21.092.706	12.173.727	19.669.407
	99.631.087	124.472.247	102.093.579
	4.431.785	6.073.690	5.107.969
	6.921.659	6.806.220	7.031.440
	520.433.308	472.386.943	432.725.650

Withub

me locomotiva europea, senza alcun dubbio dal punto di vista dei dati economici. Sulla Polonia la focalizzazione, rispetto al passato, non è più su moda, tessile o agroalimentare bensì su meccanica, automotive e componentistica industriale. È un dato interessante sulla Polonia.

In nuovi dati di Federmeccanica stiamo un calo occupazionale, cosa ne pensa?

Dall'ufficio di Bruxelles ci segnalano che l'automotive giace in modo molto pesante, al punto che sono previsti soprattutto nelle pmi e anche nelle microimprese tagli e primi licenziamenti per chi lavora nell'in-

dotto lombardo del settore. Del resto, il fallimento della questione elettrica è sempre più incisivo, una famiglia media a reddito medio con marito, moglie e due figli non può permettersi un'auto che costi oltre 20mila euro. Perciò il mercato dell'usato è sovrastimato del 30-40% rispetto ai prezzi ordinari. Considerando che la Germania sembra possa uscire dalla recessione dalla metà di settembre. Se tutto va a ruota a quel punto le imprese avranno fatto smaltire ferie, permessi e cassa integrazione. Si apriranno i licenziamenti, e sappiamo bene quanto la Lombardia sia legata alla Germania

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«Offriamo qualità elevata Non conta solo il prezzo»

Ricerca. Secondo l'Istat, il 7% dell'export lecchese è diretto in Usa Galbiati: «Serve ritrovare la strada del dialogo, ma anche nuovi mercati»

LECCO

«Gli annunci relativi all'introduzione di nuovi dazi sommano alle tensioni geopolitiche già in atto in aree strategiche, con effetti significativi anche sulle catene globali di approvvigionamento. Le imprese sono consapevoli del quadro generale e si stanno attrezzando per mantenersi competitive, ad esempio potenziando l'export anche in aree diverse dagli Usa», afferma Marco Galbiati, presidente della categoria merceologica Metalmeccanica e Meccatronica di Confindustria Lecco e Sondrio.

Circa la quantità di imprese iscritte all'associazione territoriale direttamente coinvolte in scambi commerciali con gli Stati Uniti Galbiati spiega, sulla base dei dati provvisori Istat-Coeweb per il 2024, che circa il 7,1% dell'export è diretto negli Stati Uniti, mercato che si colloca in terza posizione nella classifica per valore delle esportazioni dietro Germania (15,6%) e Francia (10,9%). Rispetto al dato dell'anno precedente, nel 2024 le esportazioni delle imprese di Lecco e di Sondrio dirette negli Stati Uniti sono diminuite di circa sei punti percentuali (- 6,2%, a fronte di un import pressoché stabile).

«Non stiamo quindi parlando del nostro primo mercato di riferimento - sottolinea Galbiati -, ma è evidente che, in caso di effettiva introduzione delle

le misure protezionistiche, l'impatto potrebbe essere di rilievo. Va tuttavia considerato un ulteriore elemento: l'elevata qualità e specializzazione delle nostre produzioni è tale per cui il fattore prezzo non è l'unico parametro di giudizio di clienti che potrebbero comunque continuare a scegliere le nostre produzioni, anche a condizioni economiche meno favorevoli».

L'imprenditore conferma il «momento di forte preoccupazione» ma anche l'elevato livello di monitoraggio da parte delle imprese sugli sviluppi di una situazione, anche per i contraccolpi legislativi che si stanno generando in queste ore negli Usa sui dazi.

Incertezza

«Non sappiamo ancora come si svilupperà la situazione - aggiunge Galbiati - e questo rende sempre più complesso analizzare scenari caratterizzati da una profonda instabilità e prendere decisioni ponderate. Credo sia tuttavia difficile attivare oggi nuove operazioni di strategia industriale di lungo periodo, proprio a causa del clima di incertezza. Ci troviamo infatti in



Marco Galbiati

una fase in cui è essenziale compiere scelte oculate per evitare errori che potrebbero compromettere lo sviluppo futuro e la tenuta del sistema produttivo. Proprio per questo motivo, in linea con le richieste dell'associazione nazionale, di-



I dazi pesano sull'export lecchese

venta imprescindibile l'introduzione di politiche industriali nazionali, ma anche europee, mirate ed efficaci, capaci di imprimere una svolta concreta e rendere il nostro sistema economico più competitivo, anche in un quadro internazionale».

La Commissione europea prende tempo sulla trattativa con gli Usa per i dazi e intensifica gli accordi a favore dei rapporti con nuovi mercati: «Penso che oggi sia necessario trovare la strada del dialogo e l'Unione Europea ha scelto di evitare lo scontro aperto con gli Stati Uniti. Di pari passo, però, è fondamentale impegnarsi a favore degli accordi di libero scambio con altre aree del mondo, interessanti per le nostre esportazioni. Soprattutto - sottolinea

Galbiati - dobbiamo evitare che l'attenzione sia esclusivamente concentrata sulla questione, seppur importante, delle misure protezionistiche che non sono l'unica criticità da affrontare per la tenuta del nostro sistema economico e sociale».

Il riferimento è in primo luogo al Green Deal «e a come l'ideologia abbia sinora prevalso, a dispetto di strade alternative come quella della neutralità tecnologica e senza considerazione per gli impatti negativi sull'industria e quindi sui lavoratori e il tessuto sociale», afferma Galbiati, che aggiunge riferimenti al Cham (il meccanismo europeo di tassazione delle emissioni su alcuni tipi di prodotti o industrie).

Maria C. Della Vecchia

CONcreta CON le imprese.

CONfapi CONviene.



confapi.lecco.it

