

Export, è corsa contro il tempo

Dal parmigiano al prosecco, l'attesa della «scure» tariffaria spinge le vendite verso gli Stati Uniti e riempie le dogane

Il dossier

di **Leonard Berberi**
e **Valentina Iorio**

La sfida del «Made in Italy» per prevenire l'aumento dei costi derivante da nuovi possibili dazi è cominciata subito dopo l'elezione di Donald Trump. E continua. «Sapevamo che faceva sul serio. E la conferma della corsa all'invio anticipato di vino è nei numeri: fino a ottobre eravamo sotto i dati del 2023, poi c'è stato il record con 2 miliardi di vino venduto, il record di export a novembre-dicembre», racconta Marco Caprai, vignaiolo umbro da un milione di bottiglie l'anno. «Abbiamo già spedito 600 mila euro di prodotto, l'intera quantità di vino prevista per il 2025. Ma il problema è il 2026. Già i dazi al 25% sono una follia, quelli al 200%... non ci voglio nemmeno pensare. Vuol dire buttare al vento 30-40 anni di investimenti, di sviluppo, di rapporti di lavoro», spiega Caprai.

Beni in anticipo

Il *front loading*, l'anticipo delle importazioni da parte degli americani, è confermato dai dati. L'import dei porti americani è aumentato del 13% a gennaio, del 6,1% a febbraio e per marzo si prevede un ulteriore aumento del 10-11%. «I noli da e per gli Usa registrano degli incrementi per ora poco significativi, ma sono gli unici in aumento in un quadro mondiale in netta diminuzione», spiega Alessandro Pitto, presidente di Fedespedi. «Le tariffe del trasporto dei container rischiano di lievitare anche per effetto delle tasse che gli Usa vogliono imporre alle navi costruite in Cina che attracceranno nei porti americani: si parla di un milione di dollari per ogni scalo», ag-

giunge Pitto. Inoltre alcune compagnie di navigazione hanno annunciato che da aprile applicheranno una tariffa aggiuntiva di 700 dollari per un container standard.

I rincari

Anche gli esportatori hanno notato i primi rialzi. «Siamo già sopra i 4 mila dollari a container», dice Nicola Bertinelli, presidente del Consorzio del Parmigiano Reggiano. «Su 163 mila tonnellate prodotte annualmente (oltre 4 milioni di forme), esportiamo il 43% della produzione totale. Fatto cento il mercato estero, 22,5 è rappresentato dagli Usa», ricorda Bertinelli, che conferma una tendenza all'«accaparramento». «Il nostro prodotto nell'ultimo semestre 2024 ha registrato una crescita dei prezzi all'origine che ha spinto gli importatori ad una corsa all'acquisto». Il consumatore americano oggi paga il Parmigiano stagionato 24 mesi 48 dollari al chilo, con un dazio ulteriore del 25% supererebbe 55 dollari al chilo. «I dazi che Trump ha imposto nel 2019 non ci hanno creato problemi in termini di vendite. Gli americani hanno continuato a sceglierci. Ma essere nello scaffale con un prezzo più alto a fianco di un parmesan che costa la metà ci preoccupa».

Anche il Prosecco a gennaio ha registrato un aumento dell'8% delle vendite rispetto a gennaio 2024. «A partire da novembre 2024 gli operatori Usa hanno iniziato a fare maggiori scorte di prodotto. Questo ha determinato un incremento significativo del movimento dei container nel porto di Los Angeles e dei voli commerciali dedicati alla movimentazione di merci dall'Italia agli Usa», racconta Giangiacomo Gallarati Scotti Bonaldi, presidente di Federdoc e vicepresidente Consorzio Prosecco DOC. «L'introduzione

dei dazi sarebbe un colpo durissimo per la *DOC Economy*, con un impatto complessivo — diretto e indiretto — stimato intorno al miliardo di euro. E la preoccupazione è ancora più alta se consideriamo che queste stime sono basate su dazi al 25% e non del 200%, come minacciato».

Gli altri settori

Le ricadute sarebbero pesanti anche per altri settori. «Le esportazioni in Usa dei comparti calzaturiero, pelletteria, conceria e pellicceria, nel 2024 hanno raggiunto un valore di quasi 3 miliardi di euro», dice Giovanna Ceolini, presidente di Confindustria Accessori Moda. «Le esportazioni potrebbero subire un drastico ridimensionamento a causa dell'aumento dei costi per i consumatori americani e il calo della loro volontà d'acquisto».

Per l'export italiano di macchine utensili gli Stati Uniti sono il primo mercato di sbocco (570 milioni), ma per ora le tariffe non destano particolare preoccupazione. «La manifattura statunitense — che Trump vuole rilanciare — ha bisogno di quei sistemi di produzione e automazione di qualità che il «Made in Italy» garantisce», sottolinea Riccardo Rosa, presidente Uci-mu, che riunisce i costruttori di macchine utensili, robot e automazione. «Anzi, se le tariffe per i prodotti europei saranno meno pesanti di quelle verso la Cina, come avvenuto in passato, potremmo avere un vantaggio competitivo — ipotizza —. Lo scenario è in costante evoluzione, quindi bisogna capire quali misure entreranno davvero in vigore, al di là dei proclami e delle minacce».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LE TAPPE

DS6901

**1 febbraio**

Annunciati nuovi forti dazi su Canada, Messico e Cina



Annunciati due round di dazi di ritorsione

**3 febbraio**I dazi sul Messico vengono sospesi per 30 giorni
I dazi sul Canada vengono sospesi per 30 giorni**4 febbraio**

Entrano in vigore i dazi sugli scambi con la Cina



Applicati nuovi dazi statunitensi come parte del pacchetto di ritorsione

**5 febbraio**

Spedizioni duty-free di basso valore dalla Cina ripristinate temporaneamente

**10 febbraio**

Annunciati dazi del 25% sulle importazioni di alluminio e acciaio - con entrata in vigore prevista per il 12 marzo

**4 marzo**

Entrano in vigore i dazi del 25% su Messico e Canada, precedentemente rinviati



Annunciata un'ulteriore imposta del 10% sulle importazioni cinesi



Annunciato pacchetto di ritorsione: dazi del 25% su beni importati per un valore di 155 miliardi di dollari, inclusa una lista di beni per 30 miliardi di dollari

**6 marzo**

Nuovi ordini esecutivi rivedono i dazi generalizzati del 25% su Messico e Canada

**11 marzo**

Gli Stati Uniti annunciano un'ulteriore dazio del 25% sulle importazioni di acciaio e alluminio dal Canada

**12 marzo**

Con l'entrata in vigore dei dazi statunitensi su alluminio e acciaio, un pacchetto di dazi di ritorsione dell'UE colpisce fino a 26 miliardi di euro di beni americani, con entrata in vigore prevista per il 1° aprile

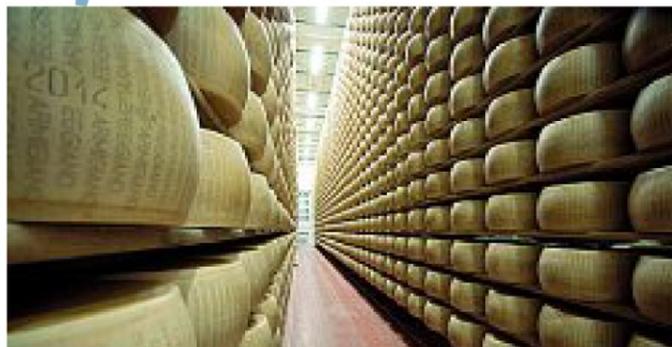


Il Canada risponde con nuovi dazi su 21 miliardi di dollari americani di beni statunitensi

CdS Fonte: Peterson Institute for International Economics, Wells Fargo Economic Insights

**1,9****miliardi di euro**

Il fatturato nel 2024 del vino italiano esportato soltanto negli Stati Uniti

**7,2****miliardi di euro**

L'Italia è terza nell'export agroalimentare in Usa, con 7,2 miliardi di euro nel 2023

**4,5****miliardi di euro**

Il valore dei beni di lusso «made in Italy» esportati negli Usa nei primi dieci mesi del 2024