



SCENARI | INTERVISTA ESCLUSIVA A CARLO DE RUVO, PRESIDENTE DI CONFETRA

DAZI SÌ, DAZI NO, IL TRUMP-PENSIERO MINACCIA BORSE, PRODUZIONE E COMMERCIO

di Paolo Barilari

Roma

Ma è soprattutto il clima di attesa a penalizzare l'economia, con la sospensione di 90 giorni che ha obbligato le aziende a correggere le operazioni doganali di importazione già avvenute: considerazioni e contromisure dalla voce dell'esperto

L'incertezza causata dalla politica economica della presidenza Trump, oltre ad aver scatenato un terremoto nelle principali Borse di tutto il mondo, fa molto male alla produzione e al commercio e di conseguenza anche al trasporto e alla logistica. Stiamo vivendo una fase di grande incertezza, seguiamo stupiti le giravolte di un presidente americano che sembra operare d'impulso, senza riflettere sulle conseguenze non solo delle sue azioni ma anche delle sue semplici dichiarazioni. Siamo passati dalla minaccia dell'imposizione di dazi pesantissimi contro molti dei principali Paesi esportatori, a un periodo

di attesa, una sorta di moratoria, che presto finirà. In caso di conferma dei dazi, quali perdite economiche e quali difficoltà affronterebbe il sistema logistico nazionale e la relativa supply-chain? Se possiamo criticare l'obiettivo e la modalità con cui Donald Trump ha innescato questo terremoto, non possiamo nascondere l'evidenza che la globalizzazione ha diviso il mondo tra Paesi con basso costo del lavoro da una parte e paesi ricchi dall'altra. Una situazione che ha creato squilibri notevoli e un diffuso e ingiusto sfruttamento dei lavoratori. Quali strumenti hanno le aziende di trasporto e logistica per ammortizzare i colpi derivanti dalla minaccia

e dalla possibile effettiva applicazione di dazi USA al resto del mondo? Lo abbiamo chiesto a Carlo De Ruvo, presidente di CONFETRA, la Confederazione Italiana dei Trasporti e della Logistica che da quasi ottant'anni rappresenta a livello politico, economico, sociale e sindacale le categorie imprenditoriali operanti nei settori del trasporto, della spedizione, della logistica e del deposito delle merci, e nei settori connessi. "La politica di Trump, fatta di fughe in avanti e ripensamenti, ha creato un clima di incertezza che sta provocando danni forse maggiori di quelli dei dazi", commenta Carlo De Ruvo. "Il WTO già stima un calo degli scambi commerciali del 1,5 per cento a livello globale. L'ultimo ripensamento, quello della sospensione dei dazi per 90 giorni, è addirittura retroattivo e ha obbligato le aziende a correggere le operazioni doganali di importazione già avvenute negli USA. Negli ultimi anni, dal 2020 ad oggi, si sono succedute numerose crisi, dalla pandemia alle guerre. Notevoli sono state le ripercussioni economiche a livello mondiale con impatti importanti sui consumi e sulla manifattura e tutto ciò ha inciso fortemente sulla filiera della logistica, della spedizione e del trasporto delle merci che è uno dei motori del commercio internazionale. Nello stesso tempo il settore ha dimostrato una forte capacità di resilienza. Oggi le nuove sfide sono, da un lato, supportare la riconfigurazione delle catene di approvvigionamento della manifattura italiana, dall'altro, aiutare la clientela nel minimizzare gli impatti del nuovo scenario commerciale mondiale che vede venir meno tutte quelle regole condivise che dagli anni Novanta in poi hanno consentito la crescita mondiale degli scambi".



SCENARI Calo del PIL e recessione, tutti gli effetti dei dazi di Trump

ECCO QUALI SARANNO I SETTORI PIÙ COLPITI

Allianz Trade, gruppo specializzato nell'assicurazione del credito, ha analizzato le conseguenze della politica dei dazi USA sul commercio internazionale. Secondo lo studio, i comparti più colpiti saranno quelli dell'automotive, del tessile, il commercio non alimentare e l'agricoltura; la crescita del PIL globale rallenterà al +2,3 per cento nel 2025, il livello più basso dal 2020, mentre in Europa le previsioni di crescita sono del +0,8 per cento nel 2025 e del +1,5 per cento nel 2026. Lo ricordiamo, a partire dal 10 aprile scorso, i prodotti importati dalla Cina sono tassati con un'aliquota del 130 per cento ed è stato annunciato un dazio minimo universale del 10 per cento. Inizialmente, gli Stati Uniti avevano previsto dazi mirati verso oltre cinquanta Paesi con i maggiori disavanzi commerciali, ma è stata successivamente annunciata una sospensione di 90 giorni per tutti tranne per la Cina. Considerando le esclusioni settoriali il dazio effettivo medio applicato all'Unione Europea si attesta al 9 per cento. Nel complesso, il tasso medio dei dazi statunitensi sulle importazioni globali ha raggiunto il 25,5 per cento, il livello più alto dai primi anni del Novecento. Si ipotizza che eventuali accordi bilaterali possano ridurre questo tasso al 10,2% entro il quarto trimestre del 2025. Negli Stati Uniti, il settore automobilistico

sta affrontando un'impennata dei costi a causa dei dazi su veicoli e sui componenti importati, con ricadute sui prezzi finali al consumatore. Il comparto tessile si trova ad affrontare margini ridotti e una minore competitività per via dell'aumento dei costi delle materie prime importate. Il commercio non alimentare, in particolare le piccole imprese dipendenti da prodotti di consumo importati come elettronica, mobili e abbigliamento importati, deve scegliere se assorbire i maggiori costi o trasferirli al consumatore, rischiando un calo delle vendite.

L'agricoltura statunitense è doppiamente colpita: da un lato, le contromisure tariffarie degli altri Paesi che penalizzano le esportazioni; dall'altro, le restrizioni sull'immigrazione che fanno salire i costi del lavoro. Anche le energie rinnovabili soffrono per l'aumento dei prezzi delle attrezzature importate, mettendo a rischio la realizzazione di nuovi progetti. In Europa, il settore chimico è tra i più colpiti, sia per la diminuzione della domanda da parte del mercato statunitense, sia per la concorrenza crescente di produttori extraeuropei in cerca di nuovi sbocchi commerciali. Per fronteggiare l'incertezza, le imprese statunitensi stanno adottando diverse strategie a breve termine. Una delle principali è il frontloading, ovvero

anticipare le importazioni prima dell'introduzione dei dazi. Settori come il retail e l'elettronica di consumo hanno registrato aumenti significativi delle scorte. Tuttavia, questa strategia comporta il rischio di sovrastoccaggio, qualora la domanda non dovesse mantenersi elevata. Le imprese stanno anche diversificando le catene di fornitura, spostando la produzione dalla

Cina verso il Sud-est asiatico, il Messico e gli stessi Stati Uniti. Questa mossa riduce l'esposizione ai dazi ma solleva dubbi sulla sostenibilità della redditività nel lungo periodo. Altre misure adottate includono la negoziazione di prezzi più bassi con i fornitori e, nei casi di margini sufficientemente ampi, la riduzione dei prezzi di vendita, per mantenere la competitività sul mercato.



Premesso che i 90 giorni concessi da Trump vanno utilizzati al meglio, è difficile immaginare che gli USA possano tornare indietro del tutto sulla scelta di imporre i dazi e gli effetti saranno più pesanti per quei paesi che, come l'Italia, sono tra i maggiori esportatori a livello mondiale. In effetti circa il 30 per cento del PIL italiano è dovuto all'export, e di questo l'11 per cento è diretto verso gli USA, pari a circa 64,8 miliardi di euro con un saldo di 38,9 miliardi di euro. Quindi la quota del nostro PIL dovuta all'export verso gli USA è pari a circa il 3 per cento. L'export italiano poggia su un tessuto caratterizzato da piccole e medie imprese, molto dinamiche, con basso grado di concentrazione di prodotti e che si relaziona con numerosi mercati. Questo è sicuramente

SIMULAZIONE DELL'IMPATTO ECONOMICO E OCCUPAZIONALE PER L'ITALIA CON SCENARI DI DAZIO GENERALIZZATO NEGLI USA AL 10% E AL 20%
(fonte: National Board of Trade Sweden e SVIMEZ)

DAZI USA	EXPORT	PIL	OCCUPAZIONE
10%	-4,3%	-0,1%	-27.000
20%	-16,8%	-0,2%	-57.000

oggi un punto di forza del nostro sistema produttivo. Se infatti l'11 per cento dell'export va negli USA, il restante 89 per cento si muove verso il resto del mondo. Il 66 per cento in Europa, il 13 in Asia e il restante tra Africa e Americhe, sono dati ISTAT. Ci sono anche diversi paesi emergenti a più alto potenziale su cui puntare: Turchia, Emirati Arabi Uniti, Messico, Arabia Saudita, Brasile, India, Algeria, Sudafrica, Paesi ASEAN, Vietnam, Indonesia, Filippine, Balcani occidentali, Serbia e Asia Centrale. In questo contesto il settore logistico, trasporto e spedizione è chiamato a fare la sua parte facendosi trovare pronto nel trovare soluzioni efficienti per raggiungere i nuovi mercati di sbocco e supportando le aziende in questa fase di transizione che presenta non solo criticità ma anche opportunità di sviluppo. Sulle modalità di spedizione, penso alle clausole contrattuali nelle compravendite internazionali che vedono, in Italia, preferire di gran lunga la resa ex-works franco fabbrica, un Incoterms che di fatto fa perdere alle imprese di logistica il controllo del pricing del prodotto italiano nel mercato di destinazione e conseguentemente ricchezza all'intero Sistema Paese; oggi invece sarebbe fondamentale per le aziende manifatturiere controllare, tramite contratti franco destino il costo di vendita finale del proprio prodotto.

CONFETRA è un'ampia confederazione di molti diversi attori del trasporto e della logistica. Quali di questi settori risentirebbe maggiormente di un sistema di alti dazi internazionali? L'aereo, la nave, il treno il camion? CONFETRA rappresenta il mondo della logistica, dei trasporti e delle spedizioni che, nelle loro specificità, sono un tutt'uno, un macchinario che necessita del buon funzionamento di tutti i suoi ingranaggi. Nella fase attuale i trasporti aerei e marittimi risentirebbero maggiormente in prima battuta di un sistema di dazi reciproci fra i Paesi ma senza dubbio questa sofferenza verrebbe presto trasferita anche ai trasporti terrestri e alla logistica.

Il mercato globale ha subito negli ultimi anni alcuni potenti colpi. Il fenomeno del reshoring quanto ha cambiato lo scenario negli ultimi anni? Avere una catena produttiva più vicina è possibile? E ci difenderebbe, almeno parzialmente, da minacce simili a quella attuale? La globalizzazione sta andando avanti ma i cambiamenti in atto hanno accelerato alcune tendenze già esistenti come quella di riconfigurare le catene globali del valore con l'obiettivo di ridurre i rischi di natura geopolitica: l'Italia e altri paesi europei si sono resi conto della necessità di sostenere processi di reshoring, nearshoring, di regionalizzare gli scambi, e accorciare le catene logistiche di approvvigionamento con i pro e i contro che questo ripensamento comporta. Sicuramente questa nuova direzione delle catene di approvvigionamento dovrebbe essere incentivata da iniziative finalizzate ad aumentare l'attrattività del territorio e la competitività delle imprese, ivi incluse quelle della logistica, poiché senza una logistica efficiente e competitiva non potranno mai esserci consumi, investimenti e produzione industriale vincenti sui mercati internazionali.

L'Italia ha un alto potenziale e può giocare un ruolo importante negli scambi internazionali. Ma deve aumentare la nostra efficienza logistica. Che fare?

Per avere una logistica competitiva a livello mondiale occorre puntare su una serie di fattori fondamentali quali le infrastrutture sia materiali che digitali, le semplificazioni procedurali sui controlli delle merci, politiche fiscali premianti e una visione ambiziosa del ruolo dell'Italia nel commercio internazionale e nella geoeconomia degli scambi. In uno scenario di grandi cambiamenti nei mercati, con riposizionamenti di produzioni in Paesi più vicini e conseguentemente, per quel che riguarda l'Italia, nei Paesi del Mediterraneo e del Nord Africa, le nostre imprese di logistica, trasporto e spedizione potranno supportare l'industria italiana non solo nel definire il migliore modo per raggiungere i mercati di destinazione ma anche come consulenti specializzati per orientarli in tutti questi cambiamenti.

BIO CARLO DE RUVO

Napoletano, 65 anni, Carlo De Ruvo ha una laurea in Scienze Politiche ed Economiche presso l'Università di Roma La Sapienza. La sua esperienza lavorativa inizia nel 1982 presso la Schenker Italiana come trade lane manager Australia e Nuova Zelanda e poi come team leader export air freight. Nel 1989 passa a Danzas ricoprendo i ruoli di branch manager, route development manager Asia Pacific, Area sud key market manager e Air freight export manager. Dal 1996 al 2006 è in DHL Danzas Air and Ocean Italy. Dal 2006 è Vice President Air freight Italy per DHL Global Forwarding Italy. "Tutta la mia vita professionale è stata ed è tuttora nel mondo della logistica, del trasporto e delle spedizioni. In questo contesto ho progettato soluzioni nell'ambito delle spedizioni di farmaci a temperatura controllata,

della logistica 24/365 per il settore Aviation, delle esportazioni Luxury-Fashion e Perishable Food". Già Consigliere dell'ANAMA, da luglio del 2022 è Presidente di CONFETRA.



“

Il WTO già stima un calo degli scambi commerciali del 1,5 per cento a livello globale. La sospensione dei dazi per 90 giorni è addirittura retroattiva e ha obbligato le aziende a correggere le operazioni doganali di importazione già avvenute negli USA

”