

Sabato 8 febbraio 2025

Trump e il Nordest

GUERRA POLITICA E DAZI

di **Giovanni Costa**

Per von Clausewitz la guerra non è che la continuazione della politica con altri mezzi. I dazi di Trump sembrano capovolgere i termini e perseguire la continuazione della guerra con i mezzi della politica. L'avvio, piuttosto bellicoso, della nuova presidenza non promette nulla di buono per il mantenimento dell'impegno di Trump di far cessare le guerre guerreggiate in corso. Con il rischio di ritrasformare la politica in guerriglia dei tassi e delle deportazioni attraverso accordi bilaterali.

Dazi, sanzioni e restrizioni al commercio internazionale sono complessi da maneggiare e sortiscono a volte effetti contrari a quelli voluti. Le sanzioni anti Putin anziché danneggiare la Russia hanno finito col favorire la Cina. Che a sua volta ha reagito alle restrizioni subite nell'acquisto dei chip più evoluti stimolando le proprie aziende a partecipare alla competizione sull'IA utilizzandone di più semplici e più economici. È così che nelle scorse settimane la Cina ha presentato DeepSeek, il nuovo motore di IA che vanta prestazioni superiori a quelle di ChatGPT consumando però un decimo dell'energia e richiedendo investimenti più limitati. Speriamo che, analogamente, i dazi sulle merci europee minacciati da Trump possano spingere anche le nostre aziende a ripensare le loro strategie di localizzazione, che spesso presuppongono una crescita dimensionale per accedere a nuove opportunità internazionali.

I dazi di Trump e le scelte del Nordest

SEGUE DALLA PRIMA

La ricerca sulle aziende «Controvento 2024» di Nomisma presentata qualche giorno fa ha segnalato che un'azienda eccellente su cinque si trova nel Nord Est. Tuttavia ha anche segnalato che nella classe sopra 250 milioni di fatturato, le aziende nordestine hanno ricavi inferiori del 15% della media nazionale e circa la metà di quelli dell'Emilia Romagna. C'è quindi spazio per crescere, meglio se nell'internazionale.

In effetti, già si notano alcuni movimenti per prepararsi a parare l'effetto dazi. Roncadin (Meduno, Pordenone) leader italiano della pizza surgelata, che a novembre ha inaugurato

uno stabilimento a Chicago, sta pensando di raddoppiarlo con l'obiettivo di arrivare a 200 milioni di dollari in un mercato che vale quasi sei miliardi.

Restando nel settore Food&Wine, Santa Margherita (Portogruaro) sta comprando vigneti nell'Oregon, Bauli (Verona) ha annunciato che sta pensando di aprire un sito produttivo in Usa. Il «made in Italy» con lo stimolo dei dazi passa così dalle esportazioni all'investimento diretto estero e diventa «made by italians».

Anche nella meccanica si annunciano in questi giorni iniziative anti dazi di Carraro (Padova) e Aermec (Verona). Sulla scia di quelle che hanno da tempo intrapreso la strada della localizzazione volta a conseguire i vantaggi della prossimità ai mercati di approvvigionamento e di sbocco piuttosto che alla sede storica del fondatore. Come per esempio la stessa Carraro, Acciaierie Valbruna, Carel, Sirmax, Rana, Stevanato, Came, Piovan, Nice e altre ancora.

Le aziende che hanno aperto sull'internazionale devono gestire gli espatriati cioè i manager, i tecnici, le maestranze che devono supportare le fasi di avvio e di gestione delle filiali estere. Ci sono problemi come l'adattamento culturale, le differenze dei trattamenti fiscali e contributivi, la gestione delle aspettative familiari e i costi elevati associati prima al trasferimento e poi al rientro. Viene da chiedersi se reclutare giovani italiani già espatriati potrebbe consentire di superare alcune di queste difficoltà. Non sono disponibili ricerche su questo aspetto, ma varrebbe la pena di provare anche se da singoli casi sembra che italiani espatriati desiderosi di lavorare per aziende italiane non siano molti, se non per start up molto innovative che operano attraverso piattaforme tecnologiche più radicate nel cloud che in specifici territori.

Giovanni Costa

© RIPRODUZIONE RISERVATA