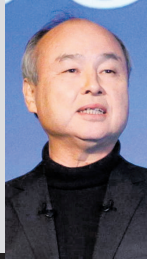


ECONOMIA

MASAYOSHI SON
Mr Softbank
propone fondo
Usa-Giappone



Il fondatore di Softbank, Masayoshi Son, ha proposto l'idea di un fondo sovrano congiunto fra Stati Uniti e Giappone per fare maxi-investimenti nella tecnologia e nelle infrastrutture negli Usa. L'idea - scrive il Financial Times - è stata presentata al segretario al Tesoro Scott Bessent. L'ipotesi di un fondo sovrano comune è stata sollevata più volte nelle ultime settimane a latere delle trattative sui dazi.

DOMANI L'ASSEMBLEA DEGLI INDUSTRIALI

Orsini: «Senza Ilva dovremo comprare acciaio all'estero»

Il presidente di Confindustria: «Occorre proteggerla». Il problema del caro bollette

Camilla Conti

«Sono un europeista convinto, credo che il sistema Europa possa dare davvero tanto. Però l'Europa deve cambiare passo» ed «essere più rapida nelle decisioni» perché «in un contesto di conflitti economici, con le altre aree del mondo che si muovono più velocemente, l'Europa rischia di essere stritolata». È il messaggio del presidente di Confindustria, Emanuele Orsini, lanciato ieri in chiusura del festival dell'Economia a Trento. «Ci sono alcuni documenti che stanno uscendo dove si prende atto che in Europa alcuni errori sono stati fatti. La tecnologia - ha aggiunto - non si può cambiare con una norma. C'è la

presa d'atto ma le risposte invece sono lente per quanto riguarda l'industria. Ci sono settori penalizzati rispetto ad altri Paesi».

Orsini chiede, a nome degli imprenditori, semplificazione. «Trump quando parla dell'Europa mette in evidenza che c'è un dazio interno all'Ue che mette fuori mercato chi opera da altri continenti», ha detto ieri. E chiede «governi stabili» per fare una «programmazione di lungo termine» e adottare misure di sostegno agli investimenti.

L'intervento del presidente di Confindustria di ieri è un antipasto di quello che dirà davanti all'assemblea di Confindustria che si riunirà domani a Bologna alla presenza della pre-

mier Giorgia Meloni e della presidente del Parlamento europeo, Roberta Metsola. I temi sul tavolo saranno tanti: i dazi Usa, la crisi dell'automotive ma anche quella dell'ex Ilva, e poi l'energia con il carobollette, il disaccoppiamento delle energie rinnovabili arrivate a fine incentivo e le divisioni interne alla stessa associazione su quali strategie adottare.

All'Ilva di Taranto «bisogna dare una protezione se non saremo costretti a comprare l'acciaio dall'estero», ha detto ieri. Quanto ai dazi,



bisogna «fare presto» perché «è una guerra che genera incertezza», c'è un «delta di trattativa che credo si possa superare» mettendo sul tavolo acquisti di energia e per la Difesa dagli Usa, ed il tema delle Big Tech «su cui gli Stati Uniti sono molto interessati».

Ieri Orsini ha lanciato anche un appello ai sindacati: «Al leader della Cgil, Maurizio Landini, che mi dice che non ci troviamo mai per parlare di cose serie, voglio ricordare che il 7 aprile gli ho mandato una lettera a cui lui ha risposto, mi ha risposto la Cisl, ma non ha risposto la Uil. Poi ne abbiamo mandata un'altra due giorni fa. Io vorrei, perché incontri one to one non li faccio, fare un incontro in cui loro tre si trovano insieme».

PROBLEMI Prezzi troppo alti tra i motivi della frenata

I dazi azzoppiano il lusso
Su Lvmh l'impatto più duro

Bain vede i ricavi della moda in calo del 5%, preoccupano le vendite Usa. Ma esplode anche la bomba delle copie

Titta Ferraro

A inizio anno il peggio per il settore del lusso sembrava alle spalle, con primi segnali di ripresa della domanda cinese. Non si erano però fatti i conti con l'incombere dei dazi trumpiani. L'ultima minaccia di tariffe al 50%, a partire da giugno, per i prodotti in arrivo dall'Unione Europea ha scosso venerdì scorso i titoli del settore che già non attraversavano un buon momento con il colosso Lvmh uscito dalla top 5 delle

magiori aziende europee per valore di mercato con un crollo del 25% del titolo da gennaio. L'incognita dazi pone un livello di incertezza su come effettivamente reagiranno i consumatori statunitensi, secondi solo ai cinesi come brama di beni di lusso. La società di consulenza Bain & Co ha recentemente rivisto al ribasso le proprie previsioni che ora sono di una contrazione delle vendite di beni di lusso tra il 2 e il 5% quest'anno, peggio quindi rispetto al -1% del 2024, che era stata la prima frenata dal 2008 (periodo pandemi-

co escluso). L'imposizione di dazi consistenti andrebbe a impattare anche sui leader del settore quali Lvmh, primo gruppo del lusso al mondo con oltre 75 brand e che vede oltre un quarto del proprio giro d'affari dipendere dagli Usa, così come in media anche gli altri maggiori player del settore. Il numero uno di Lvmh, Bernard Arnault, ha fat-

to capire che la restante parte dell'anno sarà complicata e sollecita Bruxelles a trovare un accordo con Trump.

Per le case di lusso meno grandi, le esposizioni verso il mercato a stelle e strisce variano. Si va da picchi al 46% per il produttore tedesco di sandali Birkenstock a un limitato 14% per l'italiana Moncler. Esposizione mediamente alta è invece quella di Brunello Cucinelli (circa 37% del totale del fatturato) che però fino ad oggi è riuscita a schivare il rallentamento della domanda di lusso grazie al suo posizionamento di fascia alta. La maison celebre per i capi in cashmere si attende una crescita del 10% sia quest'anno che nel 2026 non ritenendo che i dazi si

tradurranno in un cambiamento significativo negli acquisti da parte dei clienti americani. Per Salvatore Ferragamo le vendite nella regione del Nord America rappresentano il 29% del fatturato totale.

L'ondata di scetticismo sul settore non è dettata solo dalla guerra commerciale. Circa la metà dei consumatori di articoli di lusso

già ritiene che nell'ultimo anno ci siano stati eccessivi aumenti dei prezzi; e altri rincari rischiano di raffreddare ulteriormente la voglia di shopping. Alcuni marchi europei del lusso, tra cui Hermès, noto per le borse Birkin, sono pronti a sfruttare il loro potere di determinazione dei prezzi per contrastare i costi dei dazi. Tuttavia, diversi altri

marchi hanno una flessibilità limitata nell'aumentare i listini senza ripercussioni negative sulla domanda.

Bain cita anche le aspettative di nuovi prodotti più creativi come freno agli acquisti. In effetti il settore è in grande fermento con alcuni dei principali brand - tra cui Gucci, Chanel e Dior - hanno nominato nuovi direttori artistici per cercare una svolta. In ultimo, sta crescendo l'ondata social dei *dupes* (abbreviazione di duplicates), ossia imitazioni non brandizzate di prodotti di lusso, dichiarando (senza prove) di usare gli stessi materiali e manodopera dei marchi originali. Un'offensiva partita da Pechino con la piattaforma cinese DHgate, specializzata proprio nella vendita di *dupes* divenuta la seconda app più scaricata negli Usa, che preoccupa non poco le big del settore.

IL RISIKO

DEPOSITATA L'IMPUGNAZIONE

Il Tar deciderà
il 10 giugno
su Bpm-Consob

L'impugnazione di Bpm (in foto) della delibera Consob che ha disposto la sospensione del periodo dell'Ops promossa da Unicredit, sarà discussa il 10 giugno nella prima camera di consiglio utile presso il Tar Lazio. Da Piazza Meda fanno sapere che per rappresentare la «massima urgenza» il gruppo è ricorso al giudice monocratico: uno step procedurale per arrivare alla trattazione collegiale. Naturalmente l'opzione è stata respinta data la delicatezza del caso. Da segnalare la perentoria richiesta alla Consob dei documenti relativi al voto dei commissari sulla delibera

di Pompeo Locatelli

Libere
OpinioniQuel segno
di salute
delle pmi

Come sta l'economia reale nel nostro Paese? Questa è la domanda delle domande. Specie di questi tempi segnati da profonde turbolenze internazionali a cui non sono estranee le intermedie di Trump con il suo valzer in materia di dazi. Aiuta a rispondere allo spinoso quesito se si prende in considerazione un indicatore importante: la percentuale di aziende che paga regolarmente i propri fornitori. E in tal senso viene in soccorso la ricerca annuale promossa da Cribis, la società del gruppo Crif che tiene conto dei dati sui pagamenti commerciali sul territorio italiano come a livello globale. Ebbene, potrebbe suonare strano, ma l'Italia registra passi in avanti, il 45% delle nostre realtà imprenditoriali si comporta bene, cioè assolve ai suoi compiti di pagare nei tempi concordati. Quattro punti in percentuale in più rispetto all'anno precedente.

Il segnale è confortante per quanto poco evidenziato da un'informazione troppo distratta. Confortante perché tale comportamento virtuoso rende la rete delle aziende italiane decisamente più competitiva nel confronto con altri paesi europei e, in particolare, merita di essere evidenziata la distanza ridotta con la Germania, nazione che sta attraversando una non banale difficoltà. E poi, dalla ricerca Cribis, non va sottovalutato che sono soprattutto le piccole imprese ad assolvere con puntualità l'impegno del pagamento.

Le piccole realtà che in silenzio tengono in piedi l'economia reale italiana. Le «invisibili», le «trascurate», storicamente le più discriminate. Quelle che hanno fatto e fanno esperienza dei cattivi pagatori (non poche proprio a causa di tale vizio - specie quando il cliente soggetto pubblico - hanno dovuto nel tempo interrompere l'attività anche per l'insensibilità del sistema creditizio), questa performance delle piccole imprese dovrebbe far riflettere. Che certifica il valore dei «Brambilla», il cosiddetto imprenditore della porta accanto. Meditiamo, gente, meditiamo.

www.pompeolocatelli.it