



Rassegna stampa ragionata

Mercoledì 9 aprile 2025

1. Sulla Cina dazi Usa al 104%, la guerra commerciale – che si fa politica - se continua così rischia di scatenare la recessione globale.
2. L'offerta di The Donald all'Europa è un ordine di acquisto di fonti fossili americane, con pesanti ricadute su Green Deal e Piano Mattei.
3. Mercato aperto? Pari e patta? Si va ai tempi supplementari. Tariffe Ue in tre fasi e il doppio binario: «Bazooka sul tavolo ma ora negoziamo».
4. Giorgia Meloni: 25 miliardi per le imprese da Pnrr e fondi di coesione e dazi zero per zero. Il 17 aprile vede Trump.
5. L'unica regola aurea per ora sembra quella di non cedere alla tentazione di dividere l'UE, senza la quale i poteri nazionali sono nulli.
6. Il Salone del mobile è una vetrina straordinaria per saper fare e innovazione, testimonia il ruolo centrale dell'Europa nella competitività globale.
7. Irregolare il 92% delle aziende ispezionate: le ispezioni Inail restano in testa per tasso d'irregolarità, rispetto a Inps e Inl.
8. La gig economy è ormai parte stabile, anche se mutevole, del mondo del lavoro nel nostro Paese. E non solo per i giovani.
9. Le grandi aziende tecnologiche che controllano i social network hanno orientato una parte importante del loro modello di business sulla vulnerabilità dei ragazzi.
10. Oggi la Giornata nazionale dell'ascolto dei minori, lanciata al Cnel con Telefono azzurro: prestare attenzione a ciò che i ragazzi hanno da dire.

Viviana Mazza – Dazi, alta tensione Usa-Cina – Corriere della sera

Un minuto dopo la mezzanotte americana (le 6 del mattino di oggi in Italia) **sono entrati in vigore i dazi «reciproci» nei confronti dei Paesi «peggiori»** — come li ha definiti l'amministrazione Trump — in termini di surplus commerciale nei confronti degli Stati Uniti. **Contro la Cina**, la portavoce della Casa Bianca **Karoline Leavitt** ha confermato ieri che sarebbero scattati **alla stessa ora dazi del 104%**, ovvero con **un ulteriore 50%** imposto in aggiunta alla tariffa del 34% stabilita il 2 aprile, che a sua volta si sommava ad un 20% imposto in precedenza per non aver fatto abbastanza contro il traffico di fentanyl. **L'ulteriore 50% è la risposta di Trump a contro-dazi del 34%** imposti nei giorni scorsi da Pechino. Il presidente americano aveva dato tempo fino a ieri per cancellarli. Ma **la seconda potenza economica del mondo ha rifiutato di piegarsi e ha giurato di «lottare fino alla fine»**. Su Truth, Trump ha



insistito ieri: *«La Cina vuole fare un accordo, ma non sa come iniziare. Stiamo aspettando la loro chiamata. Succederà!»*. Ieri i suoi consiglieri dicevano che il presidente darà la priorità ai negoziati con il Giappone e la Corea del Sud e che ci sono **«70 Paesi» che hanno contattato la Casa Bianca in cerca di trattative sui dazi**. Ma è chiaro che, nonostante i molti «falchi» nella sua amministrazione, **Trump vuole un accordo con Xi Jinping** (a fine marzo ha anche mandato a Pechino il senatore Steve Daines per sondare il terreno). La portavoce ha ribadito ieri che Trump *«crede che la Cina debba fare un accordo con gli Stati Uniti»* e *«se la Cina tenderà la mano»*, lui *«sarà incredibilmente gentile, ma farà quello che è giusto per gli americani»*. Il segretario al Tesoro **Scott Bessent** ha dichiarato alla tv Cnbc che *«questa escalation da parte della Cina» è «un grosso errore»* perché *«che cosa perdiamo se aumentano i dazi contro di noi? Noi esportiamo verso di loro un quinto di quello che loro esportano verso di noi»*. E nel podcast di Tucker Carlson, Bessent ha affermato: *«Sono in recessione deflazionistica/depressione in questo momento, stanno cercando di risolverla con le esportazioni. Non possiamo permetterglielo»*. Pechino promette battaglia e replica che la Cina non accetterà mai **«la natura ricattatoria» dei dazi americani** e considera le ultime minacce *«un errore dopo l'altro»*. Poi è arrivato il primo duro attacco diretto dalla leadership: il premier cinese Li Qiang ha definito i dazi contro la Cina (ma anche contro l'Europa) **«un tipico atto di unilateralismo, protezionismo e prepotenza economica»**, secondo il resoconto diffuso dalla diplomazia di Pechino dopo una **telefonata con la presidente della Commissione europea Ursula von der Leyen**. Li ha assicurato che Pechino dispone *«di sufficienti strumenti di politica di riserva per tutelarsi del tutto da influenze esterne avverse»*. Le authority finanziarie cinesi, i gestori dei fondi statali e le imprese collegate allo Stato hanno già **cominciato a sostenere i mercati azionari del Paese**, mentre le autorità hanno lasciato indebolire lo yuan per rendere più competitivo l'export. Il premier ha aggiunto che spera in **una maggiore cooperazione con l'Europa**: *«Le misure risolutive adottate dalla Cina mirano non solo a salvaguardare la propria sovranità, la propria sicurezza e i propri interessi di sviluppo, ma anche le regole del commercio internazionale, equità e giustizia su scala internazionale. Nessun Paese può sopravvivere da solo... Cina ed Europa sono a favore di globalizzazione economica e liberalizzazione del commercio»*. Inoltre, **il ministero degli Esteri di Pechino ha criticato JD Vance** per aver detto che gli americani stanno *«prendendo in prestito soldi dai contadini cinesi per comprare le cose che producono»* (la Cina detiene una grande quantità di titoli del Tesoro Usa): *«E' sorprendente e triste sentire parole così ignoranti e maleducate»*. In un articolo intitolato *«Una grande, bellissima opportunità: come l'America potrebbe finire con il rendere la Cina di nuovo grande»*, **l'Economist sostiene che il «muro» sollevato da Trump dà la possibilità a Xi di aumentare la propria influenza**, specialmente nel Sud globale, per esempio investendo nelle industrie manifatturiere dei Paesi partner anziché inondarli con i suoi export. **«Sempre che la guerra commerciale non scateni la recessione globale»**.

~

Antonio Picasso - Trump chiude alla Ue sui dazi zero Vuole 350 miliardi in idrocarburi- Il Reformista

Nessun accordo a dazi zero, bensì **un acquisto secco di 350 miliardi di dollari di fonti energetiche**. È questa la controfferta fatta da Trump rispedendo al mittente (Europa) la proposta di un accordo **«zero-for-zero»**. **Ursula von der Leyen ha tentato la via del negoziato**, senza escludere le contromisure. Tuttavia, la Casa Bianca le ha detto picche. **Trump non vuole vedere altre auto europee sulle strade d'America**. Vuole liquidità. Per raccogliere soldi rapidamente è necessario **speculare sul mercato energetico**. Si può farlo imponendo all'Europa l'acquisto di **350 miliardi di dollari in energia, soprattutto in Gnl**, irrigidendo così



la domanda sul nostro continente e **rendendoci ancor più dipendenti da lui**. Vorrebbe fare come Putin che, prima della guerra, ci ha venduto gas a basso prezzo, **schiacciando il mercato delle fonti alternative e impedendo la diversificazione da altri fornitori**. Più Gnl in Europa vuol dire stop al Green Deal. Lo stesso Piano Mattei ne risentirebbe. Sul mercato internazionale del gas, a sua volta, l'aumento di produzione andrebbe a vantaggio dei trader, i futures su gas e capacità di rigassificazione verrebbero spinti verso l'alto, mentre **i concorrenti diretti degli Usa - Russia e Qatar - si vedrebbero crollare i prezzi**. Alla faccia del dialogo peer to peer tra Putin e Trump. E soprattutto con gravi effetti sull'economia di guerra russa. **Lo stesso meccanismo speculativo si avrebbe sul mercato del petrolio**. In questo caso, a farne le spese sarebbero i tradizionali alleati dell'America nel Golfo, ma soprattutto l'Iran. Il quale da un lato si troverebbe costretto ad accelerare il piano nucleare per trovare una fonte alternativa in vista del calo dell'offerta petrolifera, dall'altro si esporrebbe ancor di più al rischio di un attacco militare, proprio perché **un Iran nucleare - militare o civile che sia - nessuno lo vuole**. Ma torniamo all'Europa. Eliminare con un tratto di penna il famoso deficit commerciale, che, a dire di Trump, ammonterebbe a 350 miliardi di dollari in nostro favore, vuol dire negoziare? Per com'è stata presentata dalla Casa Bianca, **ha più il sapore di un ordine esecutivo**. Attenzione, la somma è tutta da dimostrare. I conti in mano alla Ue sono diversi. Nel 2023 Bruxelles ha avuto **un surplus commerciale di 170 miliardi di dollari sui beni, contro 119 miliardi di servizi importati**. Di conseguenza, la mossa di Trump dovrebbe indurre **a una riflessione tutti coloro che insistono sulla strada del negoziato**. Primo perché la proposta di von der Leyen è tale già di per sé. Ma soprattutto in quanto Washington non ha voluto saperne. Segno che una qualsiasi altra operazione potrebbe raccogliere lo stesso esito. C'è poi chi potrebbe obiettare che le contromisure e il bazooka anti-coercizione non sono propriamente concilianti. D'accordo, ma con un **Trump che non riconosce l'Ue e che palesemente vorrebbe polverizzarla**, non si capisce a che pro Bruxelles dovrebbe assumere una linea di appeasement. Peraltro il precedente freschissimo, di lunedì notte, di **Netanyahu** che concede i dazi zero a Trump, mentre quest'ultimo non fa un plissé, dovrebbe essere un esempio da non seguire. **La posizione di Washington è molto più intransigente di quanto si creda**. Trump non vuole avere auto e macchinari industriali d'importazione sul suolo americano. Prodotti che, al contrario, continuerebbero a essere esportati negli States, se la proposta europea passasse. **Sono manufatti stranieri alla stregua degli immigrati che, nel disegno Maga, rappresentano un ostacolo**. L'America a cui Trump vuole tornare è quella di fine Ottocento. *«Tra il 1870 e il 1913, il nostro Paese era il più forte»*, diceva in conferenza stampa, con a fianco il premier israeliano. *«Sapete perché? Era tutto basato sulle tariffe doganali. Non avevamo l'imposta sul reddito. Poi, nel 1913, qualche genio ha avuto l'idea di far pagare i cittadini del nostro Paese, invece che i Paesi stranieri che ci stavano sfruttando»*. **Questa è la strategia. Io non ti compro più nulla finché non siamo alla pari con i conti**. Period!

~

Francesco De Remigis - Tariffe Ue in tre fasi e il doppio binario: «Bazooka sul tavolo ma ora negoziamo» - Il Giornale

Mercato aperto? Pari e patta? Per ora, si va ai tempi supplementari. Vecchio e Nuovo mondo all'attacco sulle barriere commerciali. La proposta di portare reciprocamente a zero i dazi sui beni industriali, fatta l'altro ieri dalla **presidente della Commissione europea von der Leyen**, non ha sortito effetti a Washington. Sarà Giorgia Meloni a proporla nuovamente a Trump, stavolta faccia a faccia col tycoon alla Casa Bianca il 17 aprile. **Nella partita dazi, l'Ue piazza intanto un «bazooka sul tavolo, ma speriamo di non doverlo usare»**, ha spiegato ieri un portavoce di Bruxelles. Terminologia di guerra: pronti a negoziare uniti a 27. Ma pure a reagire.



Con azioni da aprile a dicembre. «*Agli Usa diciamo: vogliamo parlare*». «*Diversificare*» è l'altro obiettivo, che ormai prescinde dalle scelte statunitensi. Ieri von der Leyen ha aggiunto **nuovi tasselli al puzzle dei corteggiamenti ai mercati asiatici: India e Cina**. Ma si mostrano anzitutto i muscoli all'Amministrazione americana, giocando la partita in tre fasi: **contro-dazi Ue scatteranno il 15 aprile, il 16 maggio e il 1° dicembre**, in risposta all'offensiva azionata a marzo da Trump su acciaio e alluminio importato negli Usa, il 25%. Tra sei giorni potrebbero scattare nuove tariffe Ue su vari prodotti in arrivo dall'America: **ketchup, jeans Levi's, t-shirt, yacht e motori simbolo del Made in USA come le moto Harley Davidson**. Il 25% in più e solo in alcuni casi il 10%. Valore della prima tranche punitiva: 4,5 miliardi di euro. **Fuori il whisky per evitare ritorsioni** sui beni europei come chiesto da Italia e Irlanda; Trump aveva minacciato fino al 200% su bollicine, vino e alcolici. Tutto, mentre si tratta. Se il tycoon non sarà riportato a più miti consigli, **a maggio l'Ue azionerà l'altro pacchetto, da 18 miliardi**, che includerà dazi su diamanti, uova, noci, filo interdentale, salsicce, pollame, carte da gioco, acciaio e alluminio, tessuti, elettrodomestici come forni e stufe, plastica e quel **legno pilastro dell'economia di Georgia, Virginia e Alabama**. Fuori i latticini. In prospettiva, tasse sui giganti tecnologici e digitali. E, da dicembre, dogana maggiorata per la soia della Louisiana, curry, mandorle e noci. **Gli sherpa Ue hanno messo nel mirino ciò che viene prodotto in Stati sensibili che hanno scelto Trump alle elezioni**. Vedi i tacchini del Nebraska e del Kansas; che in Europa non vanno per la maggiore. Merce sostituibile e non di prima necessità per il Vecchio Continente, limitando così l'impatto nostrano. **La lista nera sarà votata oggi dai 27**, nel comitato tecnico della Commissione; notificata entro il 15 aprile al Wto. «Il piano A è l'impegno a negoziare, il piano B è la risposta», il leitmotiv. Salvo intese o ripensamenti, il calendario dei contro-dazi è pronto. Nel mezzo **si dovrà decidere come rispondere ai dazi sulle auto al 25%**. «*L'Europa non ha mai voluto il caos*», sostiene **Macron, allineato a Meloni e Ursula**. Si parla a 27. Con il contributo dei leader e la Commissione voce ufficiale. La Casa Bianca non sembra offrire spiragli. Bruxelles accelera, esplorando la possibilità di negoziare l'accordo di libero scambio con l'India. Un'intesa «a fasi». Dopo la visita a Delhi a febbraio di von der Leyen, **l'Ue e il premier Modi hanno concordato di finalizzare il trattato entro l'anno**, sulla base degli stessi patti stipulati dall'India con l'Australia, su settori meno controversi, rimandando i temi più complessi. Nuovo incontro a maggio. **La Commissione si è compattata anche sul più scottante dei dossier: il Dragone**. Nel su e giù dei mercati, legato alle reali intenzioni trumpiane sui «dazi reciproci» (per cui la risposta Ue arriverà «la prossima settimana»), ogni nuova frontiera è da prendere in considerazione, pur con caveat imprescindibili: «*Non faremo compromessi sui nostri standard di protezione della salute e della qualità del cibo, né con gli Usa né con altri*», ha chiarito un portavoce Ue. Von der Leyen ieri ha telefonato al **premier cinese Li Qiang**. Ue e Cina concordano nel «**sostenere un sistema commerciale riformato, libero, equo**». Discussa la possibilità di istituire un meccanismo per monitorare le deviazioni generate dai dazi Usa. La "**Perfida Albione**" **si muove invece da sola**. La cancelliera britannica dello Scacchiere ha annunciato che **incontrerà «a breve» il suo omologo americano**, cercando di chiudere un accordo bilaterale risolutivo con gli Stati Uniti.

~

Emilia Patta e Giorgio Pogliotti – Meloni: 25 miliardi di aiuti alle imprese - Il Sole 24 Ore

Serve un «**Patto per far fronte comune in questa delicata congiuntura economica che stiamo affrontando**», la crisi può essere utilizzata per «**rendere il nostro sistema economico più produttivo e competitivo**». È questo l'invito rivolto alle categorie produttive, a partire da Confindustria con il **presidente Emanuele Orsini, convocate ieri a Palazzo Chigi da Giorgia Meloni** per affrontare il tema dei dazi imposti dal presidente degli Stati Uniti Donald Trump.



Dazi che la premier non ha esitato a giudicare **«un grave errore»** e di cui **discuterà direttamente con Trump nell'incontro alla Casa Bianca ufficializzato proprio ieri per il 17 aprile**, due giorni dopo l'attesa prima risposta Ue ai dazi trumpiani: fermo restando che la linea del governo italiano resta quella di **«evitare una guerra commerciale»** e di **«scongiurare reazioni emotive che potrebbero amplificare gli effetti delle misure commerciali in discussione»**, la sfida - o meglio il sogno proibito, che consacrerrebbe la premier italiana nel **ruolo di pontiera tra Bruxelles e Washington** - è quella di azzerare i reciproci dazi sui prodotti industriali esistenti con la formula **“zero per zero”**. Sul piatto **la premier ha messo il recupero di 25 miliardi dalla revisione di risorse europee**: i miliardi provenienti dalla revisione del Pnrr possono essere rimodulati per sostenere l'occupazione e aumentare l'efficienza della produttività, è lo schema illustrato dalla premier. Dalla revisione della politica di coesione che la scorsa settimana è stata approvata dalla Commissione, inoltre, **l'Italia ha 75 miliardi di euro da spendere fino al 2029**: circa 11 miliardi di euro possono essere riprogrammati a favore delle imprese, dei lavoratori e dei settori più colpiti. Entrambi **le misure vanno definite d'intesa con la Commissione Europea**. Così come la terza fonte di finanziamento, ovvero le risorse che potrebbero in parte arrivare dal Piano sociale per il clima, che prevede per il nostro Paese circa 7 miliardi di euro. Non solo. Oltre a una maggiore flessibilità nella revisione del Pnrr, nell'utilizzo dei fondi di coesione e nella definizione del Piano sociale per il clima, **«da subito intendiamo attivarci per avviare un forte negoziato con la Commissione Ue per un regime transitorio sugli aiuti di Stato»**. Meloni ha anche assicurato che il governo intende rafforzare gli strumenti di sostegno all'export delle nostre imprese potenziando gli strumenti già esistenti, a partire dal **sistema fondato sull'Agenzia Ice, Simest e Sace**. Resta poi il nodo, ribadito, dei **“dazi interni” denunciato anche dall'ex premier Mario Draghi**: da qui l'impegno a lavorare con l'Unione Europea per definire **«un accordo positivo che possa avere come soluzione quella di integrare ancora di più le nostre economie, invece di separarle»**. E ancora: **«Approfittiamo per togliere quei dazi che ci siamo autoimposti»**, ha aggiunto Meloni, con riferimento **«alle regole ideologiche e non condivisibili del Green Deal, che stanno avendo un impatto pesantissimo sul nostro tessuto produttivo e industriale, a partire dall'automotive»**. La strategia che intende mettere in campo il governo è stata illustrata in tre tranche nella sala verde di Palazzo Chigi alla presenza prima del presidente di Confindustria Orsini, poi dei rappresentanti di **Confapi, Cna, Confimi Industria, Confimprese Italia, Legacoop, Confartigianato, Conflavoro, Concommercio, Confesercenti, Casartigiani** e infine con i rappresentanti del comparto agroalimentare. Agli incontri, oltre alla stessa Meloni, hanno partecipato anche i vicepremier **Antonio Tajani e Matteo Salvini** (in videocollegamento) e i ministri **Giancarlo Giorgetti, Adolfo Urso, Tommaso Foti e Francesco Lollobrigida**. Da parte delle imprese, Concommercio ha chiesto l'avvio di un negoziato tra Ue e Usa che tenga conto non solo delle esportazioni europee di beni, ma anche del forte squilibrio a favore degli statunitensi nei servizi, soprattutto tecnologici e finanziari. La preoccupazione espressa dalle imprese, per voce del **presidente di Legacoop e Consigliere Cnel Simone Gamberini** è che **«sul breve non ci sono impegni del governo per fronteggiare le conseguenze dei dazi. Chiediamo di assicurare la liquidità alle imprese con un fondo di garanzia e il credito di imposta, oltre ad ammortizzatori sociali sul modello di Sure adottato durante la pandemia»**. Ma Meloni ha fatto notare che **«a monte per noi è molto difficile valutare con precisione quali saranno le conseguenze effettive prodotte da questa nuova situazione sul nostro Pil»**. Insomma, **bisogna attendere prima l'auspicato negoziato e poi gli effetti reali**.

~

Marco Leonardi e Leonzio Rizzo – Storia dei dazi – Il Foglio



Trump ha rilanciato i dazi generalizzati senza distinzione di paese. L'obiettivo dichiarato è quello di riportare la produzione negli Stati Uniti. Ma quali effetti possiamo attenderci? **La storia dei dazi è già stata scritta — e i risultati non sono incoraggianti.** Il primo capitolo di questa storia inizia negli anni 2000: per molti anni durante la globalizzazione i dazi generalizzati erano vietati dall'organizzazione generale del commercio (WTO) ma alcuni prodotti specifici venivano **protetti con non-tariff barriers** (standard tecnici tuttora molto frequenti in agricoltura) oppure con **dazi ad hoc antidumping contro i prodotti esportati sotto costo.** Un articolo scientifico famoso (*American Economic Review* di **Flaen, Hortaçsu e Tintelnot**) racconta la storia dei dazi antidumping sulle lavatrici importate dalla Corea del Sud e dal Messico nel 2012. I produttori risposero prontamente, spostando la produzione prima in Cina, poi in Vietnam. Si chiama **“country hopping”**: nessun aumento di prezzi, nessuna grande rivoluzione. Ma **nel 2018, con il Trump I e l'avvento della “guerra dei dazi”, lo scenario cambiò.** Trump impose dazi su oltre 280 miliardi di dollari di merci, **colpendo non solo la Cina, ma anche l'Unione Europea, il Canada e altri partner.** Stavolta, non ci fu scampo: i prezzi delle lavatrici aumentarono del 12%, anche quelli delle lavatrici non soggette ai dazi. I produttori approfittarono della protezione per alzare i prezzi. **Il costo? Oltre 1,5 miliardi di dollari l'anno in più per i consumatori,** per riportare in America 1800 posti di lavoro. Più di 800.000 dollari per ogni posto di lavoro rientrato. Immaginando generosamente un salario di 50000 dollari all'anno, ci vorrebbero 16 anni perché l'incremento della massa salariale possa ammortizzare il costo pagato dai consumatori. **L'esperienza dei dazi del 2018** è stata analizzata da diversi studi che confermano che quasi **l'intero costo dei dazi è ricaduto su famiglie e imprese americane, non sugli esportatori esteri.** I prezzi dei beni colpiti sono saliti quasi nella stessa misura dei dazi stessi. Le quantità importate sono crollate, mentre le varietà disponibili per i consumatori si sono ridotte. Un doppio colpo: meno scelta, a prezzi più alti. Dal punto di vista del benessere collettivo, si stima una perdita mensile di 1,4 miliardi di dollari solo in termini di efficienza economica. Sommando tutto, nel solo 2018 si sono persi 8 miliardi di dollari e altri 15 miliardi sono stati trasferiti dai consumatori al governo sotto forma di dazi. **Il Trump II del 2025 ha imparato la lezione** del “country hopping”: quando i dazi colpiscono solo alcuni paesi, le aziende spostano semplicemente la produzione altrove, evitando le tariffe. **Ora i dazi sono generalizzati, verso tutti.** L'idea è chiara, obbligare le imprese a riportare la produzione negli USA. Ma tornano le domande del 2018: **quanto costa ogni posto di lavoro “riportato a casa”?** Se i dati passati sono un'indicazione, il conto può superare di molto i 500.000 dollari per occupato. E questo senza contare gli investimenti pubblici a sostegno delle aziende che perdono - Trump I spese 28 miliardi di dollari per le sole aziende agricole -, le tensioni diplomatiche, e il contraccolpo sui prezzi al consumo. **Per funzionare davvero** — cioè, per innescare una riallocazione su larga scala — **i dazi devono essere molto alti e, soprattutto, credibilmente permanenti.** Solo se credono che i dazi dureranno anni, e che saranno elevati e generalizzati, le aziende prenderanno decisioni di rilocalizzazione. Ma rendere permanenti i dazi significa accettare un prezzo: **una struttura dei prezzi interni sistematicamente più alta,** una riduzione della varietà di beni, e una minore competitività sul piano internazionale. **In pratica, è una tassa sul consumo.** Il protezionismo del 2025 è più ampio, più aggressivo e più costoso di quello passato ma la lezione è chiara: **riportare un lavoro negli USA può costare decine di volte lo stipendio annuale dello stesso lavoratore delocalizzato.** A pagarne il prezzo, ancora una volta, saranno i consumatori americani, a meno che le imprese americane non siano disposte ad abbassare il proprio profitto, o i sindacati americani a cedere sul costo del lavoro. Infatti, dopo che nel breve periodo i prezzi saranno aumentati a causa delle tariffe, sarà difficile che diminuiscano, visto che non ci sarà neanche la pressione della concorrenza esterna. Tutto questo è una consolazione. **Per l'Europa**



non sarà affatto facile rispondere ai dazi: bisognerà trovare metodi creativi per colpire i servizi finanziari e le tecnologie digitali, anche svalutare l'euro in pratica non è facile perché la BCE non ha competenza esplicita sulla politica di cambio mentre paradossalmente il Tesoro americano ce la ha. L'unica regola aurea per ora sembra quella di non cedere alla tentazione di dividere l'UE, senza la quale i poteri nazionali sono nulli.

~

Stefania Consenti – Il grido delle imprese “Trovare nuove vie per gli Usa” – Quotidiano Nazionale

«Il Salone del Mobile deve essere il simbolo della nostra riscossa, di un'Italia che non molla». L'ha detto forte e chiaro **il ministro delle Imprese Adolfo Urso** all'inaugurazione della 63esima edizione della manifestazione, davanti alla platea di imprenditori del settore, il meglio del tessuto produttivo, fatto anche di piccole e medie aziende del made in Italy, in fibrillazione per l'incubo dazi imposti da Trump. Gli Usa sono un mercato importantissimo, ma come ha rimarcato il ministro, anche **«i consumatori americani riconoscono il nostro saper fare»**. E, «confidiamo che non ne facciano a meno», è la voce che si leva dagli imprenditori. Che guardano con calcolata fiducia e una dose di realismo al futuro. **Un atto di resistenza.** **«Il Salone è una vetrina straordinaria per saper fare e innovazione, testimonia il ruolo centrale dell'Europa nella competitività globale»**, ha detto in un videomessaggio **la presidente del Parlamento europeo, Roberta Metsola**. La sfida è fare di più e meglio per generare valore a servizio di una filiera strategica per il sistema produttivo italiano ed europeo. Usando le leve a disposizione, innovazione, ricerca, internazionalizzazione. «Evitando l'escalation di ritorsioni e una guerra commerciale globale», avverte Urso. **La presidente del Salone del Mobile Milano, Maria Porro**, osserva che **«in un quadro geopolitico sempre più complesso questa edizione del Salone»**, con oltre duemila espositori, si conferma **«la più autorevole piattaforma internazionale di business: un moltiplicatore, unico al mondo, di capitale relazionale»**. In questo contesto **«per incrementarne la forza attrattiva, negli ultimi 12 mesi abbiamo svolto 15 missioni all'estero, con il sostegno del Ministero degli Affari esteri e della Cooperazione internazionale e Agenzia Ice»**. Ora, dice, **«è fondamentale trovare una via per preservare l'accesso delle nostre imprese al mercato statunitense, il primo mercato extra Ue. Quella in corso è una partita che l'Italia deve giocare al tavolo con l'Europa con una strategia negoziale che eviti l'escalation. Salone rappresenta già da ora - con il 73% degli espositori esteri provenienti da Paesi europei - un atlante di una geografia economica integrata e interdipendente»**. Per **il presidente di FederlegnoArredo, Claudio Feltrin**, l'inaugurazione del Salone del Mobile, rappresenta, più che mai, «un momento fondamentale per il nostro settore» e per la filiera del legnoarredo che ha chiuso il 2024 a quasi 52 miliardi (4,3% del manifatturiero) con un -2,9%, **«che ci aspettavamo»**. Sui dazi, ha aggiunto a margine della cerimonia del taglio del nastro a cui erano presenti anche **il presidente della Regione Lombardia Attilio Fontana** e **il sindaco di Milano Giuseppe Sala**, **«la preoccupazione è d'obbligo»**. Per **l'Italia gli Usa** sono il primo mercato di esportazione extra Ue e **il secondo mercato globale, per un valore di circa 1,7 miliardi, pari al 13% dell'export totale.** **«Non è chiaro se i dazi saranno confermati e per quanto tempo mantenuti»**, ha aggiunto Feltrin. «Il Salone del Mobile è la miglior situazione con cui affrontare questa crisi: ci permette di reagire cercando e rafforzando altri mercati considerati fino a oggi periferici, per recuperare parti di fatturato messi a rischio dai dazi». Da qui l'appello di Porro, al governo, di «non lasciare sole le imprese italiane». È l'anno di **EuroLuce, in fiera sono radunati 306 espositori**, tra i migliori brand del settore, 45% dei quali dall'estero. La Biennale restituirà un focus sull'evoluzione della luce negli spazi domestici indoor e outdoor, e nelle città. Atteso il confronto sui temi della progettazione della luce con masterclass, tavole rotonde e



relatori da tutto il mondo. **Nei momenti di crisi, sostiene Porro, si deve «investire sul cambiamento e noi lo facciamo con i creativi del SaloneSatellite, e in cultura del progetto, che non è marketing, che non è comunicazione ma è la realizzazione di prodotti di qualità altissima».** Italiani, i più desiderati al mondo.

Carla De Lellis – Irregolare il 92% delle aziende ispezionate – Italia Oggi

Le ispezioni Inail restano in testa per tasso d'irregolarità, rispetto a Inps e Inl. Nell'anno 2024, infatti, sono diminuite dell'1% risultando irregolari il 93% delle ispezioni (7.197) sul totale di 7.735 eseguite. **L'Inps ha fatto meglio:** calo del 2%, con un **tasso d'irregolarità dell'82%** (7.952) sul totale di 9.701 ispezioni eseguite. **È andata peggio all'Inl: il tasso d'irregolarità è salito al 72%**, in aumento del 2% (65.096) sul totale di 90.831 ispezioni eseguite. I dati arrivano dalla relazione annuale dell'Inl sull'attività di vigilanza dell'anno 2024. **Ispezioni in aumento.** Gli accessi ispettivi in totale (personale Inl, compresi Carabinieri, Inps e Inail), pari a 158.069, sono stati superiori del 42% rispetto a quelli effettuati nell'anno precedente 2023, pari a 111.281. Nei controlli avviati sono inclusi 12.988 verifiche e accertamenti. **Nel complesso, tutti i controlli sono aumentati:** Inl, più 59% rispetto al 2023 (81.436); Inps, più 5% rispetto al 2023 (9.202); Inail, meno 12% rispetto al 2023 (7.009). Il tasso d'irregolarità. Il report dell'Inl indica, ancora, che sono stati accertati illeciti in 80.245 ispezioni, con un tasso di irregolarità pari al 74% (è lo stesso del 2023). Il tasso d'irregolarità riscontrato nelle ispezioni condotte dall'Inl, tuttavia, ha visto **un incremento del 2% rispetto all'anno precedente;** quello relativo ai controlli dell'Inps, invece, ha subito il decremento di 2 punti percentuali; come pure quello concernente la vigilanza dell'Inail che ha registrato un ribasso di 1 punto percentuale. A fine attività di vigilanza, aggiunge il rapporto Inl, sono stati accertati **contributi previdenziali non versati per un importo superiore a 200 milioni** di euro (147,600 mln nel 2023) e premi assicurativi non versati per circa 20 milioni di euro. **Edilizia (11,907 min), industria (4,680 min) e terziario (3,168 min di euro) restano i comparti con maggiore importo di premi contestati dall'Inail.**

Franco Ferrazza – Gig economy, luci e ombre di una realtà sempre più “stabile” - IlSussidiario.net

“Gig” è una parola che arriva dal jazz. Un “gig” era una serata, una chiamata veloce, un’esibizione una tantum. Nessuna continuità, nessuna garanzia. Solo il tempo di suonare e via. Oggi lo stesso concetto si applica a un intero pezzo del mondo del lavoro: incarichi rapidi, su richiesta, **mediati da un’app.** Lavoretti, commissioni, consegne, consulenze spot. Tutto temporaneo, tutto fluido. Lavori senza ufficio, senza orario fisso. La promessa è flessibilità, in alcuni casi, è precarietà. **Secondo i dati Inapp 2024, in Italia si stima che almeno 600mila persone** lavorino più o meno **stabilmente nella gig economy.** È un mondo che si muove sotto la superficie del lavoro formale. Una zona, per alcuni grigia per altri diversa, in crescita, che cambia in fretta e che sfugge alle vecchie categorie. **Non è solo lavoro precario.** È una nuova infrastruttura di servizi che si regge su un esercito di lavoratori spesso invisibili, ma sempre connessi. È una delle cartine tornasole più chiare di come sta cambiando il lavoro: meno lineare, meno tutelato, più atomizzato. Non esiste il “tipo da gig economy”. **È uno di quei rari ambiti dove coesistono esperienze diverse, spesso agli antipodi.** C’è chi ci entra perché non ha scelta. È l’unico modo per mettere insieme un reddito. Nessuna alternativa, nessun paracadute. Ma ci sono anche quelli che la scelgono. Perché lascia libertà. **Perché puoi decidere quando lavorare, senza capi né uffici.** Perché puoi **“tenere in piedi”** un progetto personale – scrivere



un libro, lanciare un podcast, costruire un brand – grazie a qualche corsa in bici o una manciata di ore al pc. Ci sono studenti, che cercano un lavoretto flessibile e poco impegnativo. **Artisti e freelance, che usano queste entrate come ponte verso qualcosa di più grande.** Persone con piccole attività imprenditoriali che al momento non garantiscono abbastanza per vivere. E ci sono lavoratori esperti, che portano nel gig una professionalità vera: artigiani, elettricisti, tecnici, riparatori. Tutti in cerca di spazi di autonomia in un mercato del lavoro che offre poco, o che è troppo lento a cambiare. **Il punto è che non c'è un modello solo: ci sono molte traiettorie,** molte motivazioni. Ma spesso c'è una cosa in comune: si entra nella gig economy perché il lavoro “tradizionale” ha smesso di funzionare. **Parlare di “gig economy” al singolare rischia di confondere più che chiarire.** Consegnare cibo in bicicletta non è lo stesso mestiere di chi porta persone in auto con Uber. E nemmeno lontanamente paragonabile a chi scrive codice da remoto, monta un sito web, fa traduzioni tecniche, o sistema impianti elettrici su chiamata. In mezzo ci sta un ventaglio di attività molto ampio: fisiche, digitali, artigianali, creative, più o meno specializzate, più o meno faticose, più o meno pagate. Alcune richiedono formazione e competenze solide, altre si improvvisano. C'è chi lavora con una propria identità professionale e chi si sente ingranaggio in una catena automatica. Spesso le due cose convivono. **Anche il lato contrattuale è tutto fuorché lineare.** In Italia si lavora spesso con partita Iva, prestazioni occasionali, collaborazioni atipiche, oppure fuori da qualsiasi cornice. Il risultato è che chi lavora su piattaforma è **formalmente “autonomo”,** ma nella pratica è subordinato: orari decisi dall'algoritmo, valutazioni automatiche, impossibilità di negoziare. Nessuna tredicesima, nessun diritto alla malattia, niente ferie. È il lavoro che si adatta a chi lo richiede, ma senza che chi lo fa abbia davvero voce in capitolo. **Le piattaforme digitali sono l'infrastruttura invisibile su cui si regge tutto.** Non sono semplici strumenti: determinano come funziona il lavoro. **Quasi sempre nascono da start-up, con modelli pensati per scalare in fretta, raccogliere fondi, diventare “unicorni”.** Per riuscirci, servono margini rapidi, flessibilità estrema e un esercito di lavoratori sempre pronti, poco costosi, adattabili. Alcune piattaforme decollano e cambiano il mercato, altre spariscono in pochi mesi. Chi lavora in questo spazio si ritrova dentro un ciclo continuo di sperimentazione: ogni commessa è anche un test, ogni cliente un algoritmo da soddisfare. È una dinamica ambigua. Da un lato, queste piattaforme hanno abbassato le barriere d'accesso al lavoro, semplificato i processi, aperto opportunità a chi altrimenti resterebbe fuori. Dall'altro, **hanno anche introdotto una logica iper-produttiva, dove conta solo la prestazione, il punteggio, il tempo di consegna.** Il lavoro si svuota di relazione, di prospettiva, di identità. Il rischio è che alla lunga si trasformi in una somma di micro-task, senza contesto, senza crescita, senza futuro. **La gig economy non si ferma.** Alcune piattaforme diventano punti di riferimento nel giro di poco tempo, altre non riescono nemmeno a partire. I lavoratori si adattano a nuovi strumenti, nuove regole, nuovi algoritmi. Chi resta fermo, si perde. **È un mondo fluido, per sua natura instabile.** E proprio per questo difficile da regolamentare. La politica prova a inseguirlo, spesso in ritardo. Si parla di diritti minimi, di tutele base, di un quadro europeo più uniforme. Tutto necessario, ma non sufficiente. L'impressione è che questo modo di lavorare non sparirà. Al contrario, si allargherà, si modificherà, risponderà a nuovi bisogni, a nuove crisi, a nuove tecnologie. Prenderà forme diverse. Alcune più tutelate, altre ancora più leggere, più provvisorie, più marginali. E allora le domande restano lì, aperte: cosa vuol dire essere lavoratori in questo contesto? Cosa vuol dire essere liberi, quando il mercato detta tutto e i margini si restringono? **E come si garantisce dignità a chi lavora,** anche fuori dai modelli tradizionali? Non ci sono risposte facili. Ma **una cosa è chiara: la gig economy non è più una parentesi.** È parte stabile, anche se mutevole, del paesaggio del lavoro. E ho l'impressione che ne parleremo ancora.



Riccardo Luna – Il business sulla fragilità - Corriere della sera

Instagram non ha creato il malessere dei giovani: **l'anoressia, il mito del testosterone e il culto dei soldi facili** erano parte della cultura di molti adolescenti **ben prima che i social network arrivassero nelle nostre vite**. E lo stesso discorso vale per **la violenza e i femminicidi**. Giovani e smartphone I social network non hanno inventato l'adolescenza ma ne hanno amplificato a dismisura il lato oscuro. Il massacro del Circeo, per citare un episodio fra i tantissimi, è del 1975 e non era evidentemente una challenge nata su TikTok. **Del resto gli adolescenti americani descritti da Bret Easton Ellis** nei suoi romanzi, ambientati negli anni Ottanta, non sembrano meno pericolosi di quelli che nella **serie tv Adolescence** ci hanno fatto scoprire che ci sono emoticon crudeli di cui non conosciamo il significato. E non avevano uno smartphone in mano. **Non si tratta insomma di «dare tutta la colpa ai social network»** per il dilagare di depressione, ansia e istinti suicidi fra i giovani. Del resto **farlo è solo un modo per assolvere la società** — il resto del mondo — dalle responsabilità che evidentemente ha. In questa vicenda purtroppo non ci sono assoluzioni ma sicuramente le famiglie e gli insegnanti pagano ogni giorno la pena per gli errori commessi. La pagano in termini di sofferenza e smarrimento: è un prezzo enorme. La Silicon Valley no. **La Silicon Valley su questo malessere ci ha costruito degli imperi finanziari**. Le grandi aziende tecnologiche che controllano i social network hanno orientato una parte importante del loro modello di business sulla vulnerabilità dei ragazzi. È stato dimostrato che gli algoritmi che decidono quali contenuti mostrarci in modo da massimizzare l'engagement impiegano meno di mezz'ora a capire cosa scegliere per tenere gli utenti inchiodati davanti allo schermo dello smartphone. Semplificando, **la ricetta per i giovani è sempre quella**: un corpo perfetto, magrissimo per le ragazze; i muscoli e i soldi per i ragazzi. Niente che non si sia già visto, ma **quando dentro lo smartphone trascorri sei ore al giorno, le incertezze ti appaiono così grandi da paralizzarti**; e i sogni possono diventare ossessioni. Passioni tristi, come le ha definite **il filosofo Miguel Benasayag**. Il record di suicidi fra i giovani è un dato che non si può minimizzare dicendo: è sempre stato così, anche al tempo di Socrate ci si lamentava della peggio gioventù, anche tra gli antichi egizi. **I social network insomma non hanno inventato l'adolescenza** ma ne hanno sicuramente **amplificato a dismisura il lato oscuro** e lo hanno fatto soltanto per guadagnare di più. A distanza di quasi venti anni dall'arrivo di Facebook nelle nostre vite (era il 2006 quando fu aperto a tutti), di quindici da quello di Instagram e di nove da quello di TikTok possiamo affermare con ragionevole certezza come sono andate le cose, perché siamo arrivati a questo punto. **Per una serie di scelte imprenditoriali precise** che non avevano come obiettivo diretto fare dei danni ai giovani e ai giovanissimi; avevano **come obiettivo il profitto a tutti i costi**. Oggi sappiamo quando e perché gli adolescenti e addirittura i bambini sono stati considerati un mercato da conquistare senza remore, sappiamo quali strategie sono state adottate e sappiamo anche che le ricerche interne condotte da queste aziende avevano avvertito che c'era un problema, che qualcosa stava andando storto. Ma nessuno si è fermato. **Prima il profitto, poi la filosofia**. E adesso che fare? Il 10 dicembre in Australia entra in vigore una legge controversa, approvata a larghissima maggioranza, che vieta l'uso dei social network per i minori di 16 anni. **È la soluzione?** Probabilmente no: sembra soltanto il sintomo del panico che abbiamo noi adulti alle prese con qualcosa che non conosciamo. **Oggi levare lo smartphone (e i social) a un adolescente equivale a dichiarare guerra a una generazione**. Dovremmo piuttosto non darlo ai bambini di nove e dieci anni, come accade ormai con una frequenza preoccupante e pretendere che la verifica dell'età degli utenti (13 anni minimo) sia vera ed efficace. E **dovremmo pretendere — per legge — che gli algoritmi dei social network non sfruttino**



più le vulnerabilità dei ragazzi, che le loro bacheche siano neutre. Tutto questo accade mentre l'intelligenza artificiale generativa si diffonde sempre di più, in particolare fra gli studenti. Si tratta di uno strumento potentissimo che non si limita a dare risposte e dialogare ma che è **in grado di manipolare e condizionare**. Stiamo passando dall'economia dell'attenzione all'economia dell'intenzione: vince non chi conquista il nostro tempo, ma chi orienta le nostre scelte. **Dietro i principali modelli ci sono le stesse aziende che hanno guidato la deriva dei social**. Come possiamo ancora fidarci di loro?

~

Clarida Salvatori – Telefono azzurro e Cnel: “Ascoltiamo i più giovani” - Corriere della sera

Prestare attenzione a ciò che i ragazzi hanno da dire, ai loro problemi quotidiani, oltre ad aver un impatto positivo sull'autostima, riduce il rischio di isolamento sociale e comportamenti aggressivi, contribuisce a una crescita equilibrata e armoniosa: se ne è parlato ieri nell'evento **«Un bambino ascoltato sarà un adulto sereno»**, **organizzato da Telefono Azzurro e Cnel (Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro)** in occasione della **prima Giornata nazionale dell'ascolto dei minori**. *«Da quasi 40 anni accogliamo richieste d'aiuto di bambini e ragazzi, offrendo una voce amica e un luogo sicuro dove possano esprimersi senza paura»*, ha detto **Ernesto Caffo, presidente di Telefono Azzurro**. *«Una forma di ascolto empatico e non giudicante per far capire che la loro voce conta, che hanno diritto a esprimere una loro visione del mondo»*. Del resto ascoltare i bambini è un diritto riconosciuto dalle leggi internazionali e nazionali. **«Si parla molto di bambini, ma si parla poco con i bambini. Per questo è importante promuovere l'ascolto attivo e il dialogo — ha aggiunto il presidente del Cnel, Renato Brunetta —. Tutto questo richiede un impegno collettivo, che coinvolga istituzioni, esperti, volontariato, società civile»**. E ancora: **«Sappiamo come tra le principali cause di disagio di bambini e adolescenti vi sia la solitudine, il costante moltiplicarsi di situazioni di isolamento. È indispensabile, quindi, motivare e convogliare in uno sforzo comune le tante reti del mondo reale e non digitale»**.

A cura di Alessandro Vaccari ufficiostampa@cnel.it