



## Rassegna stampa ragionata

Sabato 19 aprile 2025

1. L'«*alleanza strategica*» tra Italia e Stati Uniti si rafforza su difesa, cantieristica navale, energia, spazio e tecnologie.
2. La premier italiana ha fatto da tagliafuoco alla gragnuola di polemiche, insulti e ingiurie che, dal 20 gennaio in avanti, sono partite da Washington contro il Vecchio continente.
3. Giovani Tria: come gestire il declino del dollaro.
4. Quello che gli Usa possono chiedere alla Ue non è lontano da quello che l'Unione può concedere senza problemi.
5. Il Centro studi di Confindustria lancia l'allarme: l'industria italiana corre il rischio di una crisi strutturale.
6. Dalla geotermia potrebbero arrivare risposte concrete ai costi dell'energia, ma è una risorsa italiana non sfruttata.
7. Tasse su tutte le navi costruite in Cina che approdano negli Usa.
8. Contratto a chiamata per i rider, se subordinati, vanno considerati lavoratori intermittenti.
9. Disability manager, tanti ostacoli, e in ufficio l'inclusione arranca.

---

**Barbara Fiammeri e Manuela Perrone – L'asse tra Meloni e Trump punta su difesa ed energia con lo sguardo all'India - Il Sole 24 Ore**

La conclusione del bilaterale tra Donald Trump e Giorgia Meloni, che ieri avrebbe **riferito dell'esito della missione al Presidente della Repubblica, Sergio Mattarella**, assomiglia a un patto d'acciaio. Economico e geopolitico. A leggere la dichiarazione finale congiunta dei due leader, diffusa ieri dalla Casa Bianca, l'«*alleanza strategica*» tra Italia e Stati Uniti si rafforza su tutti i fronti decisivi - **difesa, cantieristica navale, energia, infrastrutture, spazio, tecnologie e intelligenza artificiale** - e ha come filo conduttore il contenimento dell'espansione cinese. «*Stati Uniti e Italia - si legge nel testo - lavoreranno insieme per sviluppare il corridoio economico IndiaMedioriente-Europa(Imec, ndr), uno dei più grandi progetti di integrazione e connettività economica di questo secolo, collegando i partner tramite porti, ferrovie e cavi sottomarini e stimolando lo sviluppo economico e l'integrazione dall'India al Golfo persico, a Israele, all'Italia e poi agli Stati Uniti*». **Un rilancio in piena regola del memorandum siglato il 9 settembre 2023 al G20 anche dall'Ue**, sul quale Trump ha accelerato sin dal suo ritorno alla presidenza Usa e che ora **vede Roma in prima fila**, a partire dal ruolo del porto di Trieste. **L'India-Middle East-Europe Economic Corridor**, che nelle intenzioni dei promotori promette la mobilitazione di 600 miliardi di dollari di investimenti in infrastrutture, è considerato cruciale anche nell'ottica degli accordi di Abramo, non a caso citati nella dichiarazione: seguendo l'esempio del loro «successo» - si concorda - «gli Stati Uniti e l'Italia coopereranno su progetti infrastrutturali



cruciali e prenderanno in considerazione la possibilità di sfruttare il potenziale del Piano Mattei». Nonostante sia solo un passaggio, le poche righe dedicate al "contenzioso" negli scambi tra le due sponde dell'Atlantico **certificano che il tema dazi resta cruciale**. L'intesa stabilisce la collaborazione «*per garantire che il commercio tra Stati Uniti ed Europa sia reciprocamente vantaggioso, equo e reciproco*». Un'affermazione certo generica, che però va messa in relazione con quella successiva, e cioè la disponibilità di Trump di «**recarsi in visita ufficiale in Italia nel prossimo futuro**» e «*valutare*» di organizzare in quella occasione anche **un incontro Usa-Ue**. Un possibile riavvicinamento che la stampa internazionale ieri ha enfatizzato come il frutto della «*relazione speciale*» tra Meloni e il tycoon. A proposito di tycoon, la premier, durante il volo che la riportava a Roma, ha pubblicato un video in cui salutava Elon Musk all'interno della Casa Bianca «*Contenta di rivedere il mio amico*», ha scritto Meloni, che ai giornalisti nello Studio ovale aveva escluso che Starlink fosse stata oggetto del confronto con Trump. Lo statement, però, oltre a indicare come terreno di collaborazione le due missioni su Marte nel 2026 e nel 2028 (citate da Meloni stessa) e **l'esplorazione della superficie lunare** con le future missioni Artemis e a benedire gli investimenti americani nell'AI computing e nei servizi cloud in Italia, consacra l'impegno a proteggere le infrastrutture critiche utilizzando «*solo fornitori di fiducia in queste reti*» e scongiurando «*discriminazioni quando si tratta di fornitori statunitensi e italiani*». Un passaggio **letto da molti come un lasciapassare alla rete satellitare di Musk**, finita al centro di un durissimo scontro politico in Italia con il vicepremier Matteo Salvini, in veste di promoter, e le opposizioni sul piede di guerra. Nella dichiarazione fa capolino anche l'altro tema caldo per i riflessi sulla politica interna: **la digital tax**. «*Abbiamo concordato - mettono agli atti Trump e Meloni - sulla necessità di un ambiente non discriminatorio in termini di tassazione dei servizi digitali per favorire gli investimenti da parte di aziende tecnologiche all'avanguardia*». Parole che suonano come **un'apertura ai giganti americani per una revisione delle regole di Bruxelles** (brandite con gli Usa come contromisura anti-dazi). Quanto alla difesa, Meloni aveva già annunciato che l'obiettivo immediato è **raggiungere il 2% del Pil per le spese militari**. Ma il patto definisce «*incrollabile*» l'impegno nei confronti della Nato e prevede che le difese siano allineate e finanziate e che la cooperazione si basi su «*una catena di approvvigionamento transatlantica profonda ed estesa*», con un potenziamento in materia di equipaggiamenti e tecnologie, inclusi coproduzione e sviluppo congiunto per rafforzare la capacità industriale della difesa e proteggerla da «*avversari stranieri*». A conferma che il Governo vuole **potenziare ancora gli acquisti made in Usa**, mossa che aiuta anche a riequilibrare la bilancia commerciale a favore degli Stati Uniti. L'Italia, invece, incassa il sostegno come «*hub regionale di dati chiave per il Mediterraneo e il Nord Africa*» e il riconoscimento del suo contributo per la «**rinascita dello shipbuilding a stelle e strisce**». Gli Stati Uniti «*esamineranno*» inoltre le opportunità di investimento offerte dal «*sempre più positivo ambiente imprenditoriale italiano*»: qui lo sguardo è agli **incentivi per la Zes Unica** del Mezzogiorno. Sull'energia la collaborazione punta da un lato a incoraggiare la diversificazione delle fonti di approvvigionamento, dall'altro all'aumento dell'export di gas naturale liquefatto statunitense verso l'Italia «*in modo reciprocamente vantaggioso*». Lungo questi binari correranno 10 miliardi di investimenti delle imprese italiane negli Stati Uniti annunciati da Meloni. Investimenti che in questi anni hanno visto già protagoniste tante aziende, da **Leonardo a Fincantieri, da Enel a Eni**, fino a big dell'agroalimentare come **Ferrero**.

~

### **Antonio Picasso – Meloni: dopo Trump arriva Vance. Da Roma cronoprogramma per la Ue– Il Riformista**

La politica è fatta di opportunità che devi saper cogliere. È con queste lenti che vanno lette le parole con cui la premier Meloni ha accolto ieri, a Palazzo Chigi, il vicepresidente Usa, JD Vance.



«**Italia e Stati Uniti sono pronti a rafforzare la loro collaborazione bilaterale. Crediamo di poter diventare un partner importante nel Mediterraneo per Washington. C'è un rapporto privilegiato tra noi di cui io vado molto orgogliosa**». A una prima analisi – preconcepita e pretestuosa – ci si potrebbe chiedere: perché, prima com'era? **Degli Usa non eravamo già i migliori amici nel Mediterraneo?** Certo che sì. Meloni però ha voluto ribadirlo. In questo mare chiuso, ma strategico, l'Italia viene prima di chiunque altro. Prima di Parigi, Madrid, o persino Bruxelles, dove von der Leyen ha delegato un commissario ad hoc di cui nessuno ricorda il nome. **Questa partita di ritorno, Roma-Washington-Roma, è apparsa ai più inusuale.** Che senso ha, ci si è chiesti, di un summit con Vance a neanche quarantott'ore da quello con Trump? Semplice, **Meloni ha evitato che nessun altro leader europeo potesse dire di aver avuto un bilaterale con entrambi i vertici Usa** in tempi così ravvicinati. Emmanuel Macron, giusto per fare nomi e cognomi, ha sì incontrato Trump e Vance. Ma quest'ultimo in occasione del “*Summit for Action on AI*”, di Parigi a inizio febbraio. Non il momento ideale per un confronto vis à vis. Così, mentre Meloni studiava i suoi tempi, Washington si muoveva in sintonia. Proprio quando Vance usciva da Palazzo Chigi, in direzione San Pietro, per seguire la funzione del Venerdì Santo, **la Casa Bianca diffondeva la dichiarazione congiunta di Trump e Meloni** dopo il loro bilaterale di ieri. **Mettendo nero su bianco quello che la nostra premier si è portata a casa.** Dall'intenzione di Washington di sostenere il Piano Mattei, “*sull'esempio del successo degli Accordi di Abramo*”, per la realizzazione di progetti infrastrutturali, al **sostegno degli Usa alla nostra domanda di Gnl, servizi cloud e Ai.** Come contropartita, Trump ha chiesto che le **Big Tech non vengano discriminate.** Ora, il tycoon può non piacere – e in effetti non è il massimo – ma alzi la mano chi avrebbe detto “*no, grazie*”. L'opportunisto politico però sa anche condividere il risultato. Evitando di sentirsi rinfacciare di aver agito solo per il proprio “*particolare*”. Non si può negare infatti **il merito a Meloni di aver convinto Trump a venire in Italia,** per un incontro tra Stati Uniti ed Europa. A settembre, il Presidente Usa sarà a Londra, dove ci tiene a incontrare Re Carlo. Possibile far combaciare le due missioni? **Meloni non ha raggiunto un accordo sui dazi. Ma la critica è pretestuosa.** Davvero ci si illudeva che potesse essere così facile? **Ha però portato Trump e Vance a cambiare linguaggio.** I due sono passati dall'«*Europa ci ha fottuto*», il primo, e “*gli europei sono dei parassiti*”, il secondo, alla conferma di «*importanti negoziati commerciali non solo tra l'Italia e gli Stati Uniti, ma con l'intera Unione Europea*». **Parole del Vicepresidente Usa. Una trattativa che Roma ha portato avanti tenendo aggiornata Bruxelles.** “*Con una buona telefonata*”, ha detto la portavoce di Ursula von der Leyen. **L'Italia ha giocato d'astuzia.** Non dire nulla sarebbe stato uno sgarbo a conferma delle perplessità mai spente in Ue nei nostri riguardi. E comunque da solo, un qualunque membro dell'Ue non va da nessuna parte. **Siamo lontanissimi dalla mission accomplished.** Però la premier italiana ha fatto da tagliafuoco alla gragnuola di polemiche, insulti e ingiurie che, dal 20 gennaio in avanti, sono partite da Washington contro il Vecchio continente. **All'estero glielo riconoscono gli avversari.** El Mundo in Spagna, testata non squisitamente conservatrice, le riconosce **il ruolo di negoziatrice non ufficiale dell'Unione europea.** Il *Daily Telegraph* mette **l'Italia a fianco del Regno Unito come interlocutore positivo con Washington.** Prossimi passi, quindi? Tenendo a mente che **tutto va fatto passare come un made in Europe e non un made in Italy** e ricordandosi pure che Trump resta Trump, al governo italiano potrebbe tornare utile un'operazione congiunta proprio con Londra. Che non è Ue, ma sta da questa parte dell'Atlantico. **Un avvicinamento con Downing Street** che metta progressivamente in ombra Macron, la cui intransigenza non ha portato a grandi risultati. Nel frattempo sarebbe opportuno **rinsaldare il dialogo con Berlino.** I dazi per la Germania sono guai come per noi. **La nostra industria e quella tedesca sono inseparabili.** Merz coltiva l'idea di un'Europa di nuovo a trazione tedesca. Roma+Berlino+Londra. Ha un senso.



## Giovanni Tria – Come gestire il declino del dollaro - Il Sole 24 Ore

La decisione dell'amministrazione di aumentare significativamente i dazi verso il resto del mondo, anche se con significativi passi indietro soprattutto nei confronti dell'Europa, **sta già causando danni, attuali e ancor più potenziali**, che possono essere riassunti in tre punti. Primo punto. Essa **ha creato una situazione di incertezza** e di caos che di per sé ha immediati effetti recessivi sull'economia globale perché paralizza gli investimenti e impatta sulle decisioni di consumo e risparmio. Secondo punto. Essa **genera aspettative di un possibile aumento della volatilità dei tassi di cambio** e questo aumenta il rischio inerente al commercio internazionale e crea attriti nelle catene di produzione globali. Terzo punto. L'indebolimento della fiducia nei confronti del dollaro e dei titoli di Stato americani come safe assets internazionali sicuri, di cui si sono avuti già i primi segnali sui mercati, **può avere un impatto sulla stabilità monetaria e finanziaria** che deve essere governata per non innescare una turbolenza finanziaria. Per affrontare questi pericoli dovremmo essere più consapevoli del fatto che è probabile che siamo vicini a un **punto di svolta nell'ordine economico globale** e che le misure protezionistiche da parte dell'amministrazione americana rappresentano l'inizio di un **"cambio di gioco"**. Il motivo è che siamo di fronte ad una risposta sbagliata a problemi reali di instabilità globale determinati dal fatto che l'economia americana è caratterizzata da **un deficit strutturale della bilancia commerciale**, da un deficit pubblico che appare altrettanto strutturale e da un aumento continuo del suo debito interno ed esterno. **Tutti questi squilibri derivano dall'eccesso della domanda interna americana** e dal ruolo del dollaro come moneta internazionale e dei titoli del debito americano come riserva di valore globale. Questo ruolo non consente il deprezzamento del dollaro necessario al riequilibrio commerciale e determina al tempo stesso quel **"privilegio esorbitante"** che ha permesso agli Stati Uniti di finanziare senza limiti i propri deficit interni ed esterni attirando risparmi dal resto del mondo. Per tutte queste ragioni **l'apertura di una guerra commerciale** tra gli Usa, l'Europa, l'Asia, e in particolare la Cina, **non risolverà i problemi americani** perché non ne elimina le cause prime. Poiché anche l'amministrazione Trump è probabilmente consapevole dei limiti dei dazi come strumento utile ad affrontare gli squilibri dell'economia Usa, essa **si prepara a negoziare con l'Europa, e poi con la Cina** e più in generale con i principali Paesi dell'Asia. Ma a negoziare cosa? **Stephen Miran**, nominato Chief of the Council of Economic Advisers del presidente, ha ipotizzato, appena un mese prima dell'elezione di Trump, quale dovrebbe essere il contenuto di un possibile accordo globale, di **una nuova Bretton Woods**. Secondo questo disegno, per facilitare il riequilibrio commerciale **i partner commerciali degli Stati Uniti dovrebbero rivalutare le loro valute rispetto al dollaro** vendendo dollari e titoli del tesoro americani detenuti nelle riserve ufficiali delle rispettive banche centrali. Ma, al tempo stesso, dovrebbero continuare a finanziare il debito americano **acquistando titoli del tesoro americani di durata secolare**. In altri termini, si chiede una sorta di **"consolidamento"** del debito americano a spese del resto del mondo. Ovviamente, **questi non possono essere i termini di un accordo globale**, seppure sorretti dalla minaccia di riduzione dell'ombrello militare Usa sugli alleati e di ritorsioni commerciali sul resto del mondo. Non si tratta di un disegno esplicito di governo, ma **il solo fatto che di questi temi si discuta in questi termini indebolisce la fiducia** nella moneta americana e, quindi, è necessario che si aprano negoziati seri che non eludano i problemi e che si pongano come primo obiettivo la salvaguardia della stabilità finanziaria e monetaria globale, oltre che il **proseguimento ordinato del commercio internazionale**. In questo contesto, i negoziati tra Usa e Cina sono ovviamente cruciali, come lo sono quelli con l'Europa. Per ora la risposta europea, su questo punto aiutata dalla posizione cauta del governo italiano, non sembra voler seguire la strada di ricorrere a tariffe di rappresaglia, perché **qualsiasi tariffa europea aggiuntiva sulle importazioni dagli Stati Uniti danneggerebbe**



**ulteriormente l'economia europea.** Ma per spingere Trump al negoziato la carta europea dovrebbe essere quella di dichiarare la volontà di **liberalizzare maggiormente il commercio** con il resto del mondo, cercando accordi di reciprocità per ridurre tariffe e ostacoli al libero scambio di beni, servizi e tecnologia. Forse Trump ha capito la portata di questa possibile risposta, sospendendo le decisioni sulle tariffe contro l'Europa. I negoziati tra Stati Uniti e Europa saranno, inoltre, inevitabilmente condizionati da quello tra gli Stati Uniti e la Cina, e la posizione europea probabilmente dipenderà dalle masse americane e dalle risposte cinesi **La vera sfida sarà quella di arrivare a un negoziato globale** che non eluda vero tema, cioè **come governare un eventuale declino del ruolo del dollaro nel sistema monetario internazionale.** La posizione della Cina e dei Brics sarà cruciale su questo tema, e l'Occidente dovrebbe porsi l'obiettivo di avere una posizione propria condivisa. L'alternativa al negoziato è un conflitto distruttivo dell'economia globale che non avvantaggerebbe nessuno.

### **Carlo Cottarelli – Il costo dei dazi e le soluzioni possibili – Corriere della Sera**

Il viaggio di Giorgia Meloni a Washington non ha portato, come previsto, a risultati immediati, ma è stato **utile nel riavvicinare le due sponde dell'Atlantico.** Non ci sono stati scontri plateali e Trump si è detto fiducioso («al 100%») su un accordo (con l'Europa, e non con singoli Paesi del Vecchio Continente). Insomma, **è andato tutto liscio, il che di questi tempi può essere considerato un successo.** Lo stesso vale per la visita di Vance a Roma. Grande cordialità e sorrisi. Ma a parte le dichiarazioni della Presidenza americana in questa occasione, ci sono **motivi oggettivi per pensare che Stati Uniti ed Unione europea alla fine troveranno un accordo.** Tre ordini di fattori, in ordine crescente di importanza, sono rilevanti. Il primo è che quello che gli Stati Uniti possono ragionevolmente chiedere all'Unione in termini di commercio estero **non è lontano da quello che l'Unione può concedere.** Per capirlo, un buon punto di partenza è il «*2025 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*» prodotto dal Rappresentante del commercio americano **Jamieson Greer.** Questo documento elenca quelle che sono percepite come **barriere alle esportazioni americane verso l'Europa.** Sono quasi una sessantina e si possono raccogliere in tre gruppi. **Primo, i dazi veri e propri:** sono bassi (4,1% in media per prodotti non agricoli e 10,8% per quelli agricoli). La Commissione si è già detta **disposta a creare un'area di libero scambio** con gli Usa almeno per i prodotti non agricoli. **Secondo, misure che effettivamente discriminano le imprese Usa:** sono 9, ma l'unica che sembra davvero importante e dove trovare un accordo potrebbe essere più difficile riguarda **l'obiettivo dell'UE di limitare al 40% le importazioni di armamenti** (negli ultimi anni la quota era dell'80 per cento). La maggior parte delle misure stanno nel **terzo gruppo e si tratta di vincoli che non discriminano le imprese americane** ma che, semplicemente, **sono di ostacolo a tutte le imprese,** comprese le nostre. Eliminare alcuni di questi vincoli farebbe bene a tutti (tra le altre cose le imprese americane si lamentano di quanto sia difficile interagire con la burocrazia italiana!). In altri casi **occorrerà discutere, soprattutto per quelli relativi a standard sanitari (più rigidi da noi).** Ma a meno che l'amministrazione Trump non si impunti ad averla vinta su tutto, c'è spazio per un compromesso. Passiamo al secondo motivo per contare su un accordo. I passi indietro compiuti da Trump dopo il 2 aprile suggeriscono che anche lui si sia reso conto che **combattere una guerra dei dazi con tutto il resto del mondo non è possibile neppure per gli Stati Uniti.** Da un lato, la reazione dei mercati finanziari è stata violenta coinvolgendo non soli i corsi azionari, ma anche il valore dei titoli di stato americani. Non è cosa da poco visto che il debito pubblico americano ammonta a 36 trilioni di dollari, il deficit nel 2024 è stato superiore al 7% del Pil e **le pressioni demografiche sulle spese sanitarie e pensionistiche sono serie.** (...) Combattere una guerra dei dazi con qualcuno è possibile. Con tutti no. **Occorrerà concentrarsi con i veri avversari.** Il che ci porta



all'ultimo e più importante punto. **Il vero problema geopolitico per gli Stati Uniti è costituito dalla Cina.** Quest'ultima, **in termini di volumi di produzione** (Pil a parità di potere d'acquisto) **ha ormai superato gli Stati Uniti** (di oltre un quarto nel 2024), produce il 54% dell'acciaio mondiale (contro il 4,596 degli Usa), quasi un terzo della manifattura mondiale (contro poco più del 15% per gli Usa) e **il 90% delle terre rare lavorate**. La sua spesa militare, ancora più bassa di quella americana, cresce rapidamente, come pure **il suo arsenale nucleare, previsto raddoppiarsi entro la fine di questo decennio** (raggiungendo le 1000 testate, più che abbastanza per intimorire chiunque). Il suo potere politico globale, secondo Global Power Index elaborato dall'Università di Denver, è prossimo a quello degli Usa. **Con due Paesi egemoni, la situazione, anche in termini di possibili ricadute politico-militari, è pericolosa.** Se la Cina è l'avversario principale, perché gli Usa dovrebbero prendersela anche con l'Europa? La logica direbbe quindi che America ed Europa giungeranno a un accordo commerciale. L'unico caveat è che, talvolta, tra le nazioni non prevale la logica (tanto per dire la questione Groenlandia potrebbe causare qualche problemino non indifferente). Ma speriamo non sia questo il caso.

### **Camilla Conti – La Confindustria in allarme «Rischio crisi strutturale» – Il Giornale**

Il Centro studi di Confindustria lancia l'allarme: l'industria italiana corre il rischio di una crisi strutturale perché è alla prese con la **debolezza ormai in corso da mesi e con la nuova incertezza legata ai dazi**. A febbraio, evidenzia il CsC, **la produzione è calata dello 0,9%**, dopo il rimbalzo a gennaio pari a +2,5 per cento. La variazione acquisita nel primo trimestre è positiva dello 0,4% dopo cinque trimestri in calo. Ma il cosiddetto indice Rtt (Real time turnover) indica **un calo profondo del fatturato a febbraio, il Pmi segnala ancora flessione a marzo** (46,6 da 47,4) e la fiducia peggiora. A marzo, specifica ancora il Centro studi, si è **deteriorato per il secondo mese il clima di fiducia**, scendendo sotto la media del 2024. E aumentata l'incertezza di politica economica, che frena le scelte di investimento delle imprese. Non solo. I giudizi sulle condizioni per investire nel primo trimestre 2025 peggiorano rispetto a fine 2024, sia nei servizi che nelle costruzioni, mentre restano quasi invariati nell'industria. **L'impatto si vedrà sul Pil italiano** che è atteso in crescita "modesta" nel primo trimestre 2025. Nella simulazione fatta dal Centro studi, dove si nota come *«unico effetto collaterale positivo»* la **discesa del costo dell'energia**, i dazi e l'incertezza causeranno una minore crescita dello 0,3% del Pil italiano nel 2025-2026, a causa di una più bassa dinamica dell'export di beni (-1,2%) e degli investimenti in macchinari (-0,4%). **Confindustria chiede quindi di evitare una ritorsione tariffaria Ue sugli acquisti dagli Usa**, che impatterebbe sui prezzi e sulla fiducia di famiglie e imprese, con un'ulteriore frenata della crescita. Per gli industriali, diventa piuttosto *«cruciale concludere nuovi accordi commerciali Ue con altri importanti partner economici (Mercosur, India)»*. Nello studio si ricorda, inoltre, che **gli Stati Uniti sono la prima destinazione extra-Ue** di beni, servizi e investimenti diretti italiani. Detengono il primato sia come localizzazione delle imprese industriali controllate da quelle italiane, che come paese di provenienza di multinazionali in Italia. **Il manifatturiero genera la quasi totalità dell'export italiano negli Usa**, pari a più di un decimo delle vendite manifatturiere all'estero (10,8%). Secondo stime del CSC, **le vendite negli Usa attivano, direttamente e indirettamente, quasi il 7% della produzione manifatturiera italiana** (circa 90 miliardi). I settori più esposti sono **farmaceutico, autoveicoli, macchinari**. Sul fronte del commercio estero, altri numeri preoccupanti sono arrivati ieri dall'Istat: l'export italiano sale a febbraio su base annua dello 0,8% in termini monetari ma si riduce del 4,3% in volume e tracolla quello verso gli Stati Uniti con un -9,6 per cento. Su base annua - si legge nella nota diffusa dall'istituto - **i Paesi che forniscono i contributi maggiori all'aumento dell'export nazionale sono Germania (+14,5%), Spagna (+21,1%), Svizzera (+17,3%), Regno Unito (+10,4%), paesi Opec (+12,9%)**



e **Paesi Bassi** (+13,3%). All'opposto, Stati Uniti (-9,6%), Belgio (-11,8%), Turchia (-9,9%) e Austria (-9%) forniscono i contributi negativi più ampi. Quanto ai singoli settori, mentre si registra un boom delle vendite all'estero per gli articoli farmaceutici si segnala un crollo per le vendite degli autoveicoli con un -11,5% sullo stesso mese del 2024. In due mesi il calo delle vendite all'estero per le auto è del 13,7 per cento. In generale, a febbraio 2025 l'Istat stima una crescita congiunturale più ampia per le esportazioni (+3,5%) rispetto alle importazioni (+1,7%). L'aumento su base mensile dell'export riguarda entrambe le aree, Ue (+3,7%) ed extra-Ue (+3,2%). Nel trimestre dicembre 2024-febbraio 2025, rispetto al precedente, sottolinea l'Istat, l'export cresce del 4%, l'import del 3 per cento. Intanto, **il deficit energetico (-5.000 milioni) è superiore rispetto a un anno prima (-3.749 milioni)**. L'avanzo nell'interscambio di prodotti non energetici si riduce in misura contenuta, attestandosi a +9.466 milioni di euro (da +9.749 milioni di febbraio 2024). **Nel mese di febbraio 2025 i prezzi all'importazione aumentano dello 0,6%** su base mensile e del 2,2% su base annua (era +1,4% a gennaio).

## **Adriano Giannola -Dalla geotermia risposte concrete ai costi dell'energia - Il Sole 24 Ore**

Ancora oggi la geotermia non è percepita come occasione per alimentare la rinascita ed è anzi esorcizzata oltre che inutilizzata. Un mistero italiano. Siamo il primo Paese al mondo ad aver utilizzato questa energia: sostenibile, stabile come l'idroelettrica, alternativa ai combustibili fossili e alle fonti rinnovabili intermittenti, della quale siamo ricchi e in passato ritenuta indispensabile per centrare l'obiettivo del carbonfree. **Nel mondo, invece, galoppa** per soddisfare l'aumento esponenziale della domanda energetica legata, non da ultimo, ai data center e all'intelligenza artificiale. La scoperta in Finlandia di un giacimento geotermico che assicura il fabbisogno energetico per milioni di anni la rende **leader globale delle rinnovabili**. **La tedesca Vulcan Energy, grazie all'apporto della geotermia, realizza il litio in purezza**, indispensabile a produrre batterie sostenibili e apre la strada alla produzione dell'idrogeno verde. **In Italia, invece, la ricca dotazione geotermica non contribuisce a ridurre la dipendenza energetica del Paese**. Senza bisogno di lamentare l'assenza della media ed alta entalpia, da noi è anche quasi inesistente **l'altro aspetto del Giano bifronte geotermico**: quello dello scambio di calore che, se non produce energia, **ne risparmia enormemente grazie al sistema di riscaldamento-raffreddamento** tramite sonde geotermiche. Un modo ampiamente praticato ed efficace, **non per produrre ma per risparmiare elettricità**. L'Unione Geotermica Italiana propone di aumentare la capacità geotermoelettrica installata, oggi pari a soli 770 megawatt. L'obiettivo di favorire la diffusione dell'energia geotermica, soprattutto nei territori ad alto potenziale, come **Campania, Lazio, Sicilia, il Tirreno meridionale**, dovrebbe essere **una priorità per trarre energia dalle risorse sotterranee**, utilizzandole come un'enorme batteria di accumulo energetico. Invece, la geotermia non ha ruolo nella strategia di decarbonizzazione, tanto da comparire marginalmente nei diversi piani energetici nazionali. **Tutto il contrario di quanto avevano raccomandato Felice Ippolito e Carlo Rubbia** alla vigilia del referendum sul nucleare nel 2011. Il ministro della Sicurezza energetica, a parole, svela che la geotermia permetterebbe di raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione, **contribuendo al 10% della produzione elettrica**, mentre è intento a redigere una legge per il ritorno al nucleare quasi pulito, messo in calendario per i decenni futuri. Eppure, **la geotermia offre all'Italia una concreta risposta agli extracosti dell'energia** il cui prezzo è da noi il più elevato in ambito Ue. Le bollette sono mediamente il



23% più care, a parità di consumi, della media della Ue. Attualmente **nella sola Campania ci sono un centinaio di pozzi geotermici**, 56 sorgenti, di cui 69 e 32 solo nell'area metropolitana di Napoli: **bastano per immaginare un futuro ad alto tasso di energie rinnovabili**. La disponibilità della risorsa geotermica ampiamente disponibile, in media, a zoo metri di profondità, potrebbe **avviare una rapida sostituzione delle caldaie tradizionali con pompe di calore geotermiche** per il riscaldamento e raffreddamento di tutti gli edifici, pubblici e privati, sia residenziali che produttivi per l'intero territorio di Napoli e provincia, convertendo migliaia di unità immobiliari in un arco temporale di quattro anni con enormi effetti ambientali e considerevoli impatti economici, occupazionali, e finanziari. **A raccontare come fosse realizzabile il sogno di una Napoli geotermica era la Svimez nel 2013**: il centro storico, nelle cui viscere vi sono dedali di gallerie, cunicoli, cisterne e passaggi, in gran parte di tufo, è un ambiente perfettamente vocato a questo scambio termico. Si potrebbe partire con un progetto pilota che lanci **la sfida di Comunità Energetiche alimentate non solo dal sole ma dal calore fertile e continuo della terra**. Due modalità diverse quello di offrire energia elettrica non-fossile, o quello di sostituirla riducendone corrispondentemente il consumo. Mentre Napoli aspetta, **in Emilia, a Ferrara, già da anni si attinge alla geotermia**, spingendo la ricerca del calore sotterraneo oltre i 4mila metri di profondità: lo stesso, forse maggior, calore è disponibile a meno di 200 metri di profondità nell'area metropolitana della città partenopea.

~

#### **Raoul De Forcade - Tasse su tutte le navi costruite in Cina che approdano negli Usa - Il Sole 24 Ore**

**L'amministrazione Trump ha annunciato uno schema di tassazione** che intende imporre alle navi costruite in Cina, Paese che arriva a produrre, secondo dati Usa, fino al **75-80% delle flotte nel mondo**. Da tempo, in effetti, **il Dragone si contende, con la Corea, il primato globale nella costruzione di unità cargo** (mentre la leadership su quelle da crociera spetta all'Europa). Dopo un primo annuncio, nelle scorse settimane, in cui si prefigurava che, per i vettori oceanici con navi di costruzione cinese, **la tassa sarebbe arrivata fino a 1,5 milioni di dollari, per ogni porto di scalo negli Usa**, ora il tiro viene significativamente corretto. L'idea di tassare le navi nasce a valle di un'indagine dell'Ustr (United States trade representative, che è un membro dell'ufficio esecutivo del presidente Usa e, attualmente, è **Jamieson Greer**), **avviata già sotto l'amministrazione Biden e proseguita con Trump**; lo scopo sarebbe di riportare in America una maggiore produzione navale. La proposta originale di tassazione, però, come riconosciuto dallo stesso Ustr, ha suscitato una **forte reazione avversa dei carrier oceanici**, manifestata durante i due giorni di udienza sui dazi annunciati a marzo, in cui hanno espresso il proprio parere oltre 300 gruppi commerciali e parti interessate. Secondo il nuovo schema, le tariffe daziarie, suddivise per varie categorie e basate sul tonnellaggio netto delle navi, per i primi 180 giorni sarebbero fissate a zero; in seguito, per gli operatori navali cinesi e armatori di navi costruite in Cina entrerà in vigore, dal ottobre 2025, una tassa di 50 dollari per tonnellata di stazza netta su ogni nave in arrivo; tariffa che crescerà ad aprile 2026 (a 80 dollari), ad aprile 2027 (a no) per arrivare, il 17 aprile 2028, a 150 dollari per tonnellata. **Per gli operatori non cinesi con navi realizzate in Cina, i dazi saranno inferiori**. Passati i 180 giorni a zero, **dal 14 ottobre 2025 pagheranno 18 dollari per tonnellata netta** (120 dollari per contenitore); poi la tariffa crescerà ad aprile 2026 (a 23 per tonnellata e 153 per container) e ad aprile 2027 (28 e 195), per giungere, il 17 aprile 2028, a 33 dollari per tonnellata (250 per contenitore). **Sia per operatori cinesi che di altri Paesi, il canone sarà addebitato fino a cinque volte l'anno per nave**. Le tasse sulle navi car carrier di costruzione straniera saranno



basate anche sulla loro capacità: la tariffa inizierebbe, tra 180 giorni, con 150 dollari per unità equivalente auto (ceu). Una seconda fase di **tassazione non è prevista prima di tre anni e riguarderà le navi Gnl**. Infine, le esportazioni in Usa di prodotti alla rinfusa, come **carbone o cereali, saranno esentate, così come le navi vuote che arrivano nei porti**. Il piano prevede, ancora, che gli armatori possano beneficiare di una remissione dei canoni, qualora siano in grado di fornire la prova di un ordine di costruzione navale negli Usa; la remissione sarebbe basata su una capacità netta di tonnellaggio pari o inferiore a quella della nave statunitense ordinata. Ma, dice l'Ustr, «*se il potenziale proprietario della nave non accetta, entro tre anni, la consegna dell'unità costruita negli Usa, le tasse diverranno immediatamente dovute*». «*Confitarma - commenta Mario Zanetti, presidente dell'associazione confindustriale degli armatori - ha più volte ribadito la propria preoccupazione nei confronti di misure che ostacolano il libero scambio. La nuova proposta dell'Ustr sembra attenuata, in termini economici, rispetto all'ipotesi iniziale, ma rimaniamo fiduciosi che gli sforzi di negoziazione tra le parti siano risolutivi. Serve, oggi più che mai, una visione multilaterale e costruttiva, non un ritorno a politiche che rischiano di indebolire la competitività globale di interi settori industriali*». Da parte sua, **Stefano Messina, Consigliere Cnel e presidente di Assarmatori**, afferma di voler «*provare a essere ottimista, per quanto sia difficile, quando si parla di barriere al commercio di questa portata. Tuttavia, questa impostazione è già migliorativa rispetto alla formulazione iniziale, quando si parlava di una tassa da 1,5 milioni di dollari per ogni toccata in porto di una nave costruita in Cina, indipendentemente dalla proprietà. Adesso, invece, discutiamo di tariffe scaglionate, calcolate per tratta e fino a cinque volte all'anno, con una netta differenziazione fra proprietà e luogo di costruzione della nave. Trump sta, ogni giorno di più, confermandosi come un negoziatore; penso che, anche in questo caso, come per i dazi, abbia alzato l'asticella, per poi intavolare una trattativa. I primi risultati si stanno già vedendo e io credo di sia spazio per migliorare ulteriormente il quadro*». **La Cina ha protestato ieri per la decisione di Trump**. «*Vorrei riaffermare - ha detto Lin Jian, portavoce del ministero degli Esteri - che imporre tariffe portuali e dazi aggiuntivi sulle attrezzature per la movimentazione dei carichi danneggia tanto gli altri quanto se stessi. Aumenta i costi di trasporto marittimo a livello globale, destabilizza le catene di approvvigionamento e accresce le pressioni inflazionistiche negli Stati Uniti, danneggiando, in ultima analisi, i consumatori e le imprese americane, senza tuttavia rivitalizzare l'industria cantieristica statunitense*».

### **Daniele Cirioli –Contratto a chiamata per i rider- Italia Oggi**

I rider sono lavoratori a chiamata. Quando la prestazione è di tipo subordinato, infatti, è a tale **tipologia contrattuale che va fatto riferimento per disciplinare il rapporto di lavoro** in tutti gli aspetti: economici, previdenziali e normativi. Lo precisa il ministero del lavoro nella circolare n. 9/2025 pubblicata ieri, che fornisce indicazioni sulle modalità attraverso le quali può essere resa l'attività dei ciclo-fattorini delle piattaforme digitali. Il ministero, inoltre, illustra anche **le modalità del lavoro autonomo e delle collaborazioni etero-organizzate**. I rider. Le nuove istruzioni fanno ricognizione dei diversi tipi di lavoro adattabili alla figura del rider, a causa delle peculiari modalità di svolgimento delle prestazioni. Sono indicazioni temporanee in attesa del recepimento della Direttiva Ue 2024/2831. **Al pari di ogni altra attività umana**, stabilisce di principio la circolare, anche quella prestata dai **rider (o ciclofattorini)** può atteggiarsi quale **prestazione di lavoro autonomo o come rapporto di lavoro subordinato**. Per qualificare come subordinato il rapporto di lavoro, occorre far attenzione alle caratteristiche tecniche di funzionamento della piattaforma e dell'algoritmo utilizzato, perché **porre limiti all'autonomia del lavoratore**, manifestando i poteri direttivo, di controllo e disciplinare, sono **tipici dei rapporti di lavoro dipendente**. Se il rapporto di lavoro è



subordinato, la tipologia contrattuale cui fare riferimento è quella del contratto intermittente (o a chiamata), in quanto la più adattabile alla dinamica lavorativa dei rider (di lavoro, appunto, intermittente o discontinuo). Pertanto, è a tale disciplina che va fatto ricorso per **quantificare i trattamenti economico**, normativo e previdenziale spettante ai rider, applicando il «principio di non discriminazione» (art. 17 dlgs n. 81/20215), in virtù del quale **i trattamenti sono riproporzionati in ragione della prestazione lavorativa effettivamente svolta**, per quanto riguarda l'importo della retribuzione globale e delle singole componenti, nonché di **ferie e trattamenti per malattia e infortunio**, congedo di maternità e parentale. Particolare **attenzione va data, aggiunge il ministero, all'obbligo di risposta alla chiamata** (che può essere o meno previsto) e all'indennità di disponibilità, la quale dovrebbe avere rilievo solo nei lassi temporali in cui il rider, secondo le modalità organizzative della piattaforma, si pone **effettivamente a disposizione esclusiva del committente** in attesa di avere e accettare un incarico di consegna, con un vincolo di fatto effettivo e strettamente funzionale al rendimento della prestazione. **Nel caso in cui il rider sia tenuto a rispondere alle chiamate nel periodo di permanenza in piattaforma**, spiega il ministero: - va retribuito il periodo di svolgimento della prestazione lavorativa, pari a tempo impiegato effettivamente per rendere la prestazione; - per il periodo durante il quale al lavoratore è richiesto il collegamento con la piattaforma e **fino alla disconnessione è riconosciuta l'indennità di disponibilità** se prevista nel contratto e nella relativa misura stabilita. Infine, il ministero ricorda che **per il contratto intermittente è richiesta la forma scritta** ai fini della prova e il datore di lavoro è tenuto alla comunicazione preventiva di lavoro.

### **Giancarlo Salemi – Disability manager, tanti ostacoli E in ufficio l'inclusione arranca - Avvenire**

Sono passati dieci anni, da quando nel 2015 con il Jobs Act è stata introdotta anche in Italia, mutuandola dagli Stati Uniti, la figura del disability manager, un "*facilitatore*" per **l'inserimento nel mercato del lavoro delle persone disabili**. Non un ruolo di semplice rappresentanza, ma **un ponte tra imprese e lavoratori**, così come viene disegnato dalla legge Madia che lo ha reso obbligatorio in tutte le amministrazioni pubbliche e più recentemente dalle linee guida sul collocamento mirato. **Il disability manager lavora sulla cultura, ma anche sulle procedure**, osserva i bisogni, propone soluzioni, ascolta le persone e rafforza la struttura in cui opera. Il proposito è chiaro: **l'inclusione, se ben gestita, non è un costo ma una scelta strategica**. Tutto bene, quindi? Non esattamente perché **solo quattro Regioni** (Lombardia, Lazio, Sardegna, Valle d'Aosta) hanno definito le competenze specifiche per questa figura *«poi ognuno fa da sé perché non ci sono né sanzioni né controlli da parte dello Stato e questo fa sì che le pubbliche amministrazioni locali, in larga misura, lo evadano»* spiega ad Avvenire **Mauro Buzzi, presidente della Federazione Disability Manager** *«Nella maggior parte delle amministrazioni quest'obbligo si trasforma in una semplice investitura del dirigente di turno, a cui viene attribuito il ruolo senza verificare se abbia le competenze necessarie. Siamo davanti a una grande incompiuta, purtroppo»*. Che cosa è successo dunque in questo decennio? *«Poco o nulla - prosegue Buzzi - avremmo bisogno di un albo professionale, che i ministeri competenti (Disabilità, Lavoro, Pubblica Amministrazione) coinvolgendole Regioni che hanno la potestà legislativa sulla formazione elaborassero delle linee guida uniche, un pò dico io, come avviene con le guide turistiche: seguono un percorso e nessuna può esercitare la professione senza il patentino»*. **Già di lavoro ce ne sarebbe molto da fare. Lo ricorda anche l'Istat:** sui circa tre milioni di persone disabili, solo il 32,5% (nella fascia d'età 15-64 anni) risulta occupata, contro il 158,9% della media nazionale. **C'è un 20% di persone disabili in cerca di occupazione**, sensibilmente superiore a quella della popolazione "*normale*" che si ferma all'11,3%. Nel privato - che non ha



l'obbligo di prevedere l'assunzione del disability manager-ci sono dei **casi di successo come quello di Tim, Intesa Sanpaolo e IBM** e qualcosa si sta muovendo grazie alla crescente attenzione verso la responsabilità sociale d'impresa. Ma anche qui, la gran parte delle medie e piccole imprese non sentono la necessità di avere in organico questa figura, **nonostante in Italia la legge stabilisca che si debba avere un lavoratore disabile per imprese con 15 dipendenti**, due con più di 35 dipendenti e il 7% dei lavoratori occupati per chi ha più di 50 dipendenti. *«Il lavoro da fare è ancora lungo»* ci racconta **Valentina Mari** disability manager di Fondazione la Comune - bisogna muoversi principalmente nell'ambito della diffusione di una cultura dell'inclusione, andando a sensibilizzare i manager e tutto il mondo aziendale, accompagnandolo a essere gradualmente un mondo dove il tema dell'inclusione non è visto con un peso, ma come una grande opportunità». Al punto che c'è chi vorrebbe che questo "facilitatore" diventasse obbligatorio anche nel privato. Lo prevede un ddl presentato in Senato come ha ricordato **Francesco Vaia** componente del **Garante nazionale dei diritti delle persone con disabilità**. *«Questa figura nelle aziende è indispensabile»* spiega **Anna Maria Rospo**, psicologa del lavoro specializzata in disability *«in quanto ha come finalità la promozione dell'inserimento e dell'integrazione lavorativa delle persone disabili nel mondo del lavoro attraverso servizi di sostegno e di collocamento mirato»*. Perché un disability manager deve sapere *«ascoltare e avere empatia, aspetti che rendono il suo intervento efficace con le persone con disability»*. E anche se al momento non esiste un percorso di studi ad hoc da seguire, diversi istituti, come l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano e la Sapienza di Roma, così come i Consulenti del Lavoro, propongono dei **corsi di formazione**. *«Sono passati dieci anni - conclude il presidente Buzzi - speriamo che non ne debbano passare altrettanti prima di definire delle regole d'ingaggio e un percorso formativo univoco perché il disability manager serve al lavoratore con disability ma anche alle imprese»*.

A cura di Alessandro Vaccari [ufficiostampa@cnel.it](mailto:ufficiostampa@cnel.it)