

IN ATTESA DI TRUMP

DS6901

**Dazi, rischio
export al top
in Lombardia
ed Emilia**

Laura Galvagni — a pag. 7

Rischio dazi, Lombardia prima regione per export Usa

I territori più esposti. In sei mesi rapporti commerciali per 6,7 miliardi, contro i 5,4 miliardi di Emilia-Romagna e Toscana, un quinto delle vendite estere dell'Abruzzo verso gli Stati Uniti

**Gli Stati Uniti sono
il secondo mercato
di sbocco per l'Italia:
valgono oltre 69 miliardi
di euro nel 2023**

**Più di un veicolo su sei
prodotto qui va negli
States, così come
il 16,3% dell'export
italiano di farmaci**

Ilaria Vesentini

Gli Stati Uniti sono il secondo mercato di sbocco per il Made in Italy: valgono il 10,5% delle esportazioni complessive, oltre 69 miliardi di euro nel 2023, altri 33 miliardi di euro abbondanti nei primi sei mesi di questo 2024, con una crescita di 3,8% rispetto all'anno prima, mentre i flussi commerciali verso il resto del mondo calano. E in settori chiave della nostra manifattura - come l'agroalimentare, la farmaceutica, la meccanica - il peso della domanda americana è ancora più strategico: più di un veicolo su sei prodotto nel nostro Paese ed esportato ha come destinazione gli States (il 17,7%); così come il 16,3% dell'export italiano di articoli farmaceutici e biomedicali finisce nelle case o nelle fabbriche statunitensi e il 12% dei macchinari e dei prodotti alimentari.

Una dipendenza che diventa allarmante di fronte all'annuncio di nuovi dazi ufficializzato da Donald Trump ancora prima dell'entrata in carica, in una fase di preoccupante debolezza economica delle nostre storiche e principali controparti economiche, Germania e Francia in primis. La piazza tedesca che, resta al primo posto come mercato di sbocco (davanti agli Stati Uniti) per i produttori italiani, ha già ceduto il passo in Emilia-Romagna, la regione con il più alto tasso di internazionalizzazione, dove il sorpasso della bandiera a stelle e strisce è avvenuto quest'anno e dove le barriere com-

merciali minacciate da The Donald metterebbero a repentaglio - secondo stime regionali - la metà dell'export in modo diretto e indiretto.

I dati schematizzati da TradEr, la piattaforma online realizzata dall'Ufficio studi Unioncamere dell'Emilia-Romagna e appena pubblicata (frutto dell'analisi dei dati UN Comtrade, il database dell'Onu, che non coincide perfettamente con le elaborazioni Istat), permettono un'analisi immediata e chiara di quanto l'interscambio con gli Usa stia impattando sul Pil tricolore e di come stia cambiando la competitività relativa del nostro Paese. Gli americani possono invece affrontare senza troppi pensieri la rinuncia a qualche prelibatezza o tecnologia "Made in Italy": noi siamo l'undicesimo Paese esportatore negli Stati Uniti, terzo partner europeo dopo la Germania (che con 151 miliardi di euro di export è superata solo da Messico, Cina e Canada come controparte degli Usa) e dopo l'Irlanda (76,5 miliardi di euro) e valiamo "appena" il 2,4% di tutto ciò che gli Stati Uniti importano ogni anno dal mondo.

Eppure, quei 2,4 punti fanno un'enorme differenza non solo nelle grandi aree manifatturiere del Nord (Lombardia, Emilia-Romagna, Toscana e Veneto assommano insieme i due terzi delle esportazioni italiane negli Usa, in valore assoluto), ma in piccole regioni dove la quota degli Usa sulle esportazioni del territorio incide ben oltre

la media nazionale del 10,5%. Come in Abruzzo, dove il 20,55% dell'export totale (oltre un quinto!) è finito oltreoceano nei primi sei mesi del 2024, o in Friuli-Venezia Giulia (il 16,6%), in Molise (il 14,6%). In Lombardia, prima regione esportatrice in valore con 6,76 miliardi di euro di beni venduti agli americani nella prima metà del 2024, il peso degli States è di "appena" l'8,22%, mentre in Emilia-Romagna (5,46 miliardi di euro nei primi sei mesi di quest'anno) e in Toscana (5,41 miliardi) la quota statunitense sui flussi complessivi oltreconfine incide per oltre il 12 per cento.

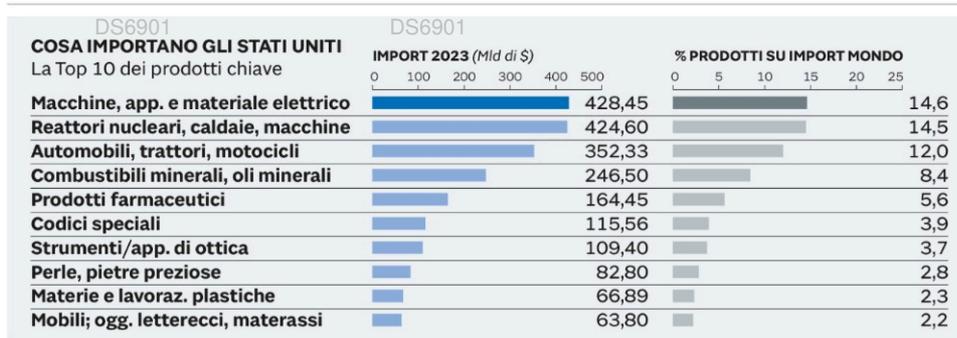
Autoveicoli, medicinali, impiantistica industriale, piastrelle sono oggi le principali voci del Made in Italy apprezzate negli States. Mentre per l'automotive, la moda, la gioielleria si potrà però lavorare solo con strategie di difesa, si intravedono opportunità di crescita per le macchine da impieghi speciali, per la nautica, l'aerospaziale. «Credo che in questa fase di profonda incertezza, la scelta migliore sia partire da ciò che abbiamo di certo,



i numeri. TradER è un cruscotto sempre aggiornato dove leggere le dinamiche di singoli Paesi o prodotti e individuare i mercati che offrono maggiori opportunità - spiega Guido Caselli, direttore del Centro studi Unioncamere Emilia-Romagna -. Relativamente al mercato statunitense l'ipotesi di dazi costringerebbe le imprese a rivedere le proprie strategie commerciali. Al momento si possono costruire solo scenari ipotetici, se i provvedimenti dovessero valere il 10% e colpire tutte le principali attività manifatturiere e agroalimentari l'impatto per l'Emilia-Romagna varrebbe circa un miliardo di euro, per l'Italia si attesterebbe attorno ai 7 miliardi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La bussola delle vendite negli Usa



Fonte: Unioncamere Emilia-Romagna

12,2%

DIREZIONE AMERICA

Il 12,2% dell'export mondiale è diretto verso gli Usa. Nella graduatoria dei principali importatori mondiali gli Stati Uniti occupano il primo posto.