

Le minacce di dazi Usa spingono le imprese a diversificare i mercati

Politiche commerciali. Secondo l'indagine Promos sei imprese su dieci temono un impatto negativo sui ricavi: la soluzione non è disinvestire bensì rafforzare la presenza in aree più dinamiche. Monitor distretti Intesa Sanpaolo: l'export migliora a fine 2024

Un impatto ci sarà, è inevitabile. E secondo un'impresa su sei, tale impatto potrebbe pesare fino al 10% dei ricavi. Tuttavia, gli annunci di politiche protezionistiche più restrittive da parte di Trump destano sì preoccupazione e «vigile attesa» tra le aziende, ma non allarme.

La risposta a questi annunci – secondo un'indagine condotta da Promos Italia – non è infatti disinvestire da un mercato che rimane fondamentale (con 13,8 miliardi di scambi commerciali nei primi nove mesi del 2024), ma semmai investire di più anche altrove, rafforzando la propria presenza sui mercati più dinamici, come l'Arabia Saudita, gli Emirati Arabi Uniti, l'India o i Paesi del Mercosur, più attrattivi in seguito all'accordo commerciale raggiunto con la Ue lo scorso dicem-

bre. Diversificare è anche la strategia rilevata dagli analisti di Intesa Sanpaolo tra le aziende che compongono i poli tecnologici e i distretti industriali lombardi. Questi ultimi, secondo l'ultimo Monitor, hanno risentito del rallentamento della domanda mondiale. Nei primi nove mesi del 2024, infatti, l'export dei distretti lombardi ha raggiunto i 25,5 miliardi di euro, in calo del 5,2%. Tuttavia, si registra una riduzione di questo calo nei trimestri con il periodo luglio-settembre che segna un recupero per alcuni distretti, come la meccanica strumentale di Milano, Monza e Brianza, il legno-arredo della Brianza, il metalmeccanico del basso Mantovano, il lattiero-caseario della Lombardia sud-orientale e la gomma del Sebino Bergamasco.

Mancini — a pag. 2 e 3

Le minacce dei dazi Usa agitano le imprese

Vendite all'estero. Con 13,8 miliardi di euro di scambi verso gli Stati Uniti, la Lombardia è la regione italiana più esposta su questo mercato di sbocco

L'indagine di Promos. Sei aziende su dieci prevedono un impatto negativo in caso di politiche protezionistiche, una su sei fino al 10% di ricavi in meno

Il presidente Da Pozzo: «Il sistema lombardo è forte e le realtà industriali stanno già guardando a possibili nuovi mercati»

Il 27,5% sta valutando opportunità in Europa, il 20% in Asia, il 17,5% in Medio Oriente e Africa, il 10% nell'area del Mercosur

Giovanna Mancini

esberle le prende chi può. Detta così, questa frase potrebbe suonare minacciosa, in realtà è una constatazione della forza dell'industria lombarda che, con 13,8 miliardi di euro di scambi commerciali da con gli Stati Uniti nei primi nove mesi del 2024, è la prima regione italiana per valori di import (3,9 miliardi) ed export (9,9 miliardi) verso questo importante mercato, su cui oggi pende la spada di Damocle dei dazi annunciati dal presidente Trump.

È dunque inevitabile che ci sarà un certo impatto, anche sensibile, sulle im-

prese lombarde. Ma queste saranno anche «le più veloci ad adattarsi ai nuovi equilibri, perché quello della Lombardia è il sistema industriale più forte in Italia», osserva Giovanni Da Pozzo, presidente di Promos Italia, l'agenzia nazionale delle camere di commercio per l'internazionalizzazione delle imprese.

La preoccupazione c'è, come ha certificato la stessa Promos attraverso un'indagine condotta su 90 aziende lombarde: sei realtà su dieci prevedono un impatto negativo sui propri ricavi e una su sei prevede addirittura una riduzione superiore al 10%. Ma la risposta del sistema imprenditoriale «non è quella dell'attesa passiva - dice

Da Pozzo –: molte realtà stanno valutando strategie di diversificazione, sia sui mercati, sia nella definizione dei prezzi. Gli Stati Uniti restano un mercato strategico, con il 25% delle imprese che conferma la fiducia nel consoli-



damento della propria presenza, anche in virtù del fatto che il 62,5% degli intervistati ritiene che la prima amministrazione del presidente Trump non sia stata sfavorevole per il loro business. Parallelamente, si apre uno spazio crescente per nuove opportunità in Europa, Asia e in altre aree emergenti. Questa capacità di adattamento dimostra la solidità e la lungimiranza delle nostre aziende».

Il 27,5% degli intervistati sta valutando nuove opportunità in Europa, il 20% in Asia, il 17,5% in Medio Oriente e Africa, il 10% nell'area del Mercosur.

Una situazione, dunque, di «vigile attenzione», precisa il presidente di Promos: «Le conseguenze di eventuali dazi non vanno banalizzate, ma nemmeno caricate di eccessiva tensione». Anche perché, come accennato, ci sono alcune evidenze rilevate durante la precedente amministrazione Trump che, se non invitano all'ottimismo, quantomeno tengono a bada gli allarmismi e frenano scelte avventate di disinvestimento. Secondo le elaborazioni di Promos, nel 2017 (all'inizio della presidenza Trump) l'Italia esportava

negli Stati Uniti circa 40 miliardi di euro, pari all'8,8% delle esportazioni complessive italiane, mentre al termine del mandato, nel 2021, il totale dell'export italiano negli Usa era salito a 50 miliardi (il 9,6% del totale). Valori percentuali cresciuti ulteriormente sotto la presidenza Biden: 66 miliardi di euro e il 10,1%.

Non solo: durante il suo primo mandato, Trump aveva utilizzato la leva neo-mercantilista dei dazi in maniera negoziale, un po' come sta accadendo ora e anche allora il primo settore a essere colpito fu quello dei metalli, con balzelli su acciaio e alluminio del 25% e 10% rispettivamente. Eppure, l'import di questi materiali negli Stati Uniti era cresciuto in doppia cifra, quindi il dazio era stato riassorbito. C'è infatti un altro grande tema da considerare, dice Da Pozzo: «Anche negli Stati Uniti c'è preoccupazione per gli effetti della politica commerciale di Trump: il timore è che questi dazi possano portare inflazione». Non è infatti scontato che, a seguito di un dazio imposto su un certo bene, quel bene non venga più importato: il rischio è per-

tanto che il maggiore costo di importazione venga poi scaricato sulle famiglie medie americane. Sei anni fa non si riuscì a fermare l'acquisto di acciaio dall'estero perché la domanda dell'industria statunitense era superiore alla produzione nazionale. E poi ci sono dinamiche di cambio: «Se in seguito misure protezionistiche il dollaro dovesse apprezzarsi, l'aumento del costo all'importazione verrebbe almeno in parte neutralizzato», dice Da Pozzo.

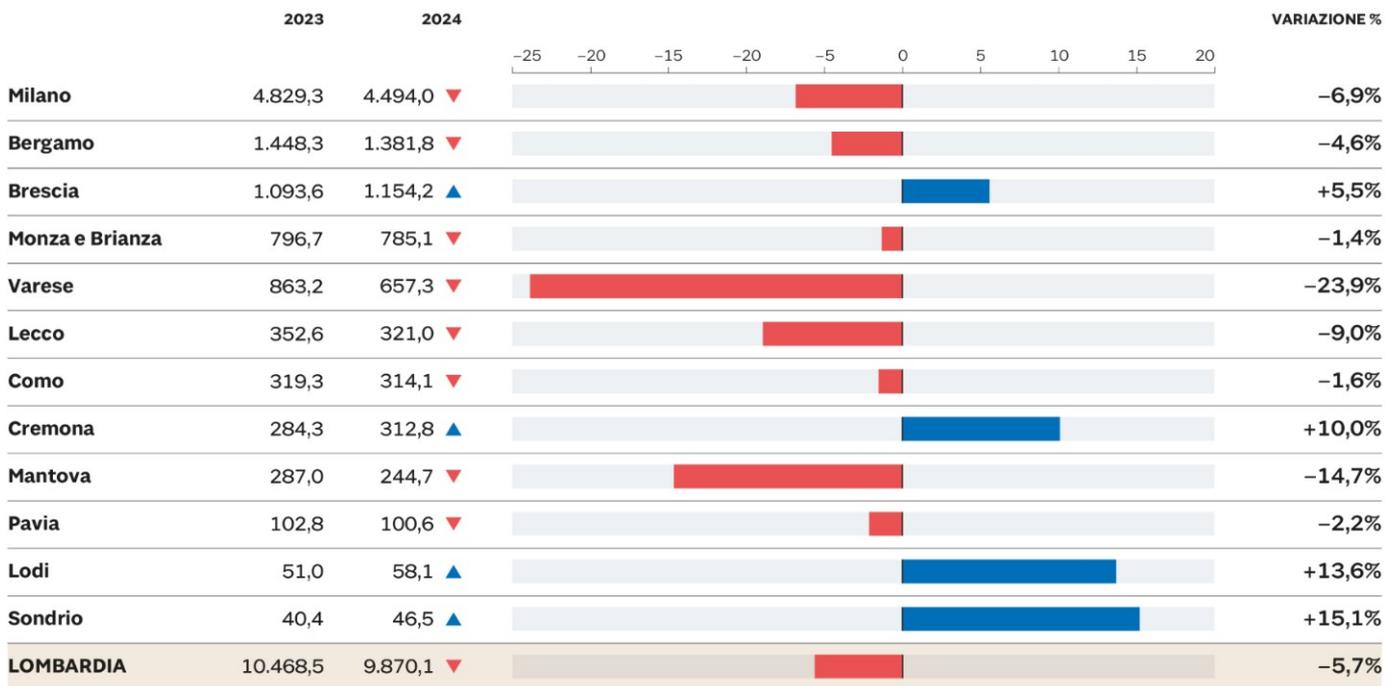
Vigile attesa, dunque, «non per disinvestire negli Stati Uniti, ma semmai per aprire nuove linee commerciali», conclude il presidente di Promos. A cominciare dai Paesi del Mercosur con i quali, forse non a caso, dopo 25 anni di tentativi a vuoto con l'Unione Europea, lo scorso dicembre si è concluso un accordo con trattative lampo. L'export italiano verso il Centro e Sud America vale tra i 20 e i 30 miliardi di euro, stimano da Promos: se anche avessimo un calo del 10% sulle esportazioni per effetto dai dazi di Trump, questa quota potrebbe rapidamente essere recuperata altrove.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Prima regione italiana per scambi con gli Stati Uniti

LE VENDITE

Andamento dell'export della Lombardia verso gli Stati Uniti. Primi 9 mesi 2023 e 2024, in milioni di euro



9,9 miliardi

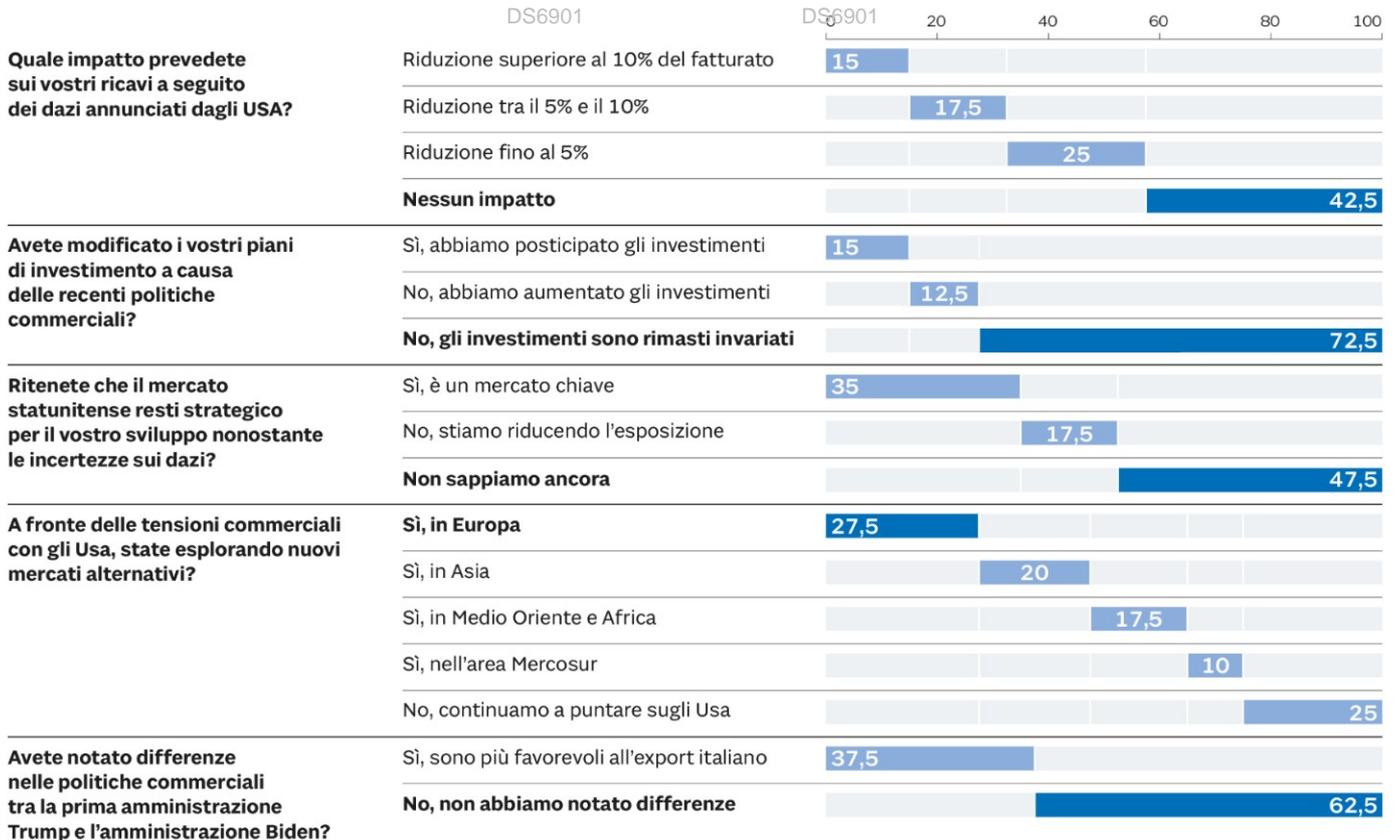
EXPORT NEGLI STATI UNITI

Ha superato i 9,9 miliardi di euro il valore delle esportazioni dell'industria lombarda verso gli Stati nei primi nove mesi del 2024, mentre 13,8

miliardi è il valore complessivo degli scambi commerciali, che hanno segnato un calo del 2,7% rispetto allo stesso periodo 2023, ma un +41% rispetto ai primi nove mesi del 2019.

IMPATTO DEI DAZI E STRATEGIE DI RISPOSTA

Risposte in percentuale



Fonte: elaborazioni Centro studi Promos Italia