

Export: le nuove rotte del Made in Italy passano da Asia, Golfo e America Latina

Strategie anti dazi

Tajani: il nostro obiettivo è raggiungere i 700 miliardi entro fine legislatura

Confindustria appoggia il coordinamento tra sistema Paese e imprese

Il piano "anti-dazi" dell'Italia punta su mercati extra europei a forte potenziale di crescita in Asia, Golfo, America Latina e Africa. Le linee-guida emergono dal Piano d'Azione per l'export presentate dal ministro degli Esteri Tajani. Resta l'obiettivo di arrivare a 700 miliardi di euro entro fine legislatura. «Confindustria sostiene pienamente la strategia di coordinamento tra il sistema Paese e le imprese», ha detto la vicepresidente per l'Export di Confindustria Barbara Cimmino.

Carlo Marroni — a pag. 3

Export: il piano anti dazi fa rotta su Asia, Golfo e America Latina

Made in Italy. L'obiettivo è di arrivare a 700 miliardi entro fine legislatura. Tajani: «Con le difficoltà che potremmo trovare con gli Stati Uniti, dobbiamo guardare con intensità ad altri mercati»



CIMMINO
«Confindustria sostiene pienamente la strategia di coordinamento tra il sistema Paese e il mondo dell'impresa»



PAN
Serve una risposta unitaria dell'Europa ai dazi Usa, che anteponga la necessità comunque di un grande dialogo

Carlo Marroni

Il piano "anti-dazi" dell'Italia punta su mercati extra europei a forte potenziale di crescita: in particolare su aree dinamiche di Asia, Golfo Persico, America Latina e Africa. Le linee-guida emergono dal Piano d'Azione per l'export presentate ieri dal ministero degli Esteri, Antonio Tajani, presenti i vertici delle agenzie del Sistema-Italia e dei rappresentanti delle imprese.

Questi i paesi (e le aree) su cui si concentrerà il massimo sforzo per l'export, mercati che già da tempo vedono tassi di crescita significativi dell'esportazione nazionale: Turchia, Emirati Arabi Uniti, Messico, Arabia Saudita, Brasile, India, Algeria, Sudafrica, Paesi ASEAN, Vietnam, Indonesia, Filippine, Balcani occidentali, Serbia e Asia Centrale. In molti di questi Paesi sono in corso - o sono stati finalizzati a livello tecnico - negoziati per la conclusione o l'ammodernamento di accordi di libero scambio di ampia portata con l'Ue. Anche alcuni Paesi industria-

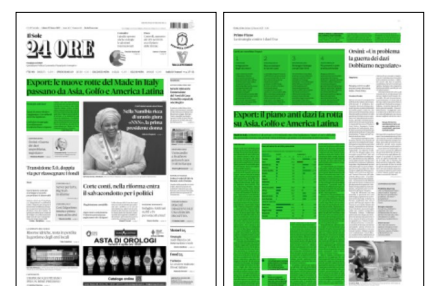
lizzati presentano elevato potenziale da esplorare, in particolare: Regno Unito, Svizzera, Giappone e Canada.

«La situazione commerciale internazionale è in movimento e il governo e in modo particolare il mio ministero fin dalla fine dello scorso anno ha cominciato a lavorare per avere una strategia che permettesse alle nostre imprese di poter continuare a crescere nella loro attività di esportazione. Non cambia il mio obiettivo di arrivare a 700 miliardi di euro entro la fine di questa legislatura - siamo a 626 miliardi - nonostante quello che potrebbe accadere nel rapporto con gli Stati Uniti», ha detto Tajani aprendo la presentazione del Piano ieri a Villa Madama.

«Visto che noi potremmo trovare qualche difficoltà negli Stati Uniti, se vogliamo raggiungere quell'obiettivo dobbiamo crescere fuori dai nostri mercati più forti che sono il mercato americano e il mercato europeo. Noi non dobbiamo lasciarli, né il mercato americano né il mercato europeo, assolutamente. Però dobbiamo cominciare a guardare con

maggiore intensità" ad altri mercati "avendo una strategia», ha spiegato il titolare della Farnesina e vice premier. «Voglio dire che il governo non lascerà solo neanche un imprenditore italiano che deve esportare o deve internazionalizzare. In questa fase, da oggi sarà operativo un ufficio dedicato a dare informazioni alle imprese: ci sarà un'e-mail e ci sarà un numero di cellulare dedicato, quindi chi avrà bisogno potrà chiamare. Siamo pienamente determinati a sostenere 24 ore su 24 nel nostro sistema imprenditoriale».

Questa la strategia, e comunque resta al momento sospeso il nodo principale dei dazi americani, mi-



nacciati ma ancora non introdotti: «Ho incontrato il segretario di Stato americano Rubio, abbiamo instaurato un rapporto molto positivo e lavoreremo anche sulla questione commerciale, insieme al Commissario europeo Sefcovic. Abbiamo inviato una delegazione tecnica del ministero a Washington proprio per cominciare a affrontare la questione dei dazi e quindi con prudenza, ma anche con grande fermezza, lavoriamo per tutelare le imprese italiane, perché, tutelando le imprese italiane, tuteliamo il lavoro e la nostra economia».

Il surplus commerciale italiano con gli Stati Uniti vale 38,8 miliardi di euro: «A fronte dell'annuncio di dazi da parte dell'Amministrazione americana, occorre rafforzare ulteriormente i rapporti economici con gli Stati Uniti, anche in un'ottica di riequilibrio del surplus della bilancia commerciale: è possibile una "strategia transattiva", con accordi su gas (GNL) e difesa, anche sotto il profilo degli acquisti. È importante preservare la presenza delle nostre imprese nel mercato americano, perché se le nostre imprese uscissero dal mercato Usa i costi di rientro sarebbero molto alti. Inoltre, il raf-

forzamento della nostra presenza imprenditoriale potrebbe mitigare la portata dei dazi americani nei confronti del nostro export», ha aggiunto il ministro.

La vicepresidente per l'Export e l'Attrazione degli Investimenti di Confindustria, Barbara Cimmino, intervenendo alla presentazione del Piano d'Azione ha osservato: «Confindustria sostiene pienamente la strategia di coordinamento tra il sistema Paese e il mondo dell'impresa. I lavori di oggi sono essenziali per organizzare i prossimi mesi, in un'ottica di collaborazione per rafforzare la competitività, in particolare della manifattura e dei prodotti ad alto valore aggiunto».

Stefano Pan, vice presidente Confindustria con delega per l'Europa, in un convegno del Csa ha osservato che «questi dazi minano la fiducia, il primo ingrediente per investire, per credere in un progetto di costruzione di una società. I dazi hanno solo perdenti. Lanciati dall'attuale governo americano per riequilibrare il deficit che gli Stati Uniti hanno verso altri Paesi, sono una misura protezionistica che ha bisogno di una risposta unitaria da parte dell'Europa, che anteponga la necessità comun-

que di un grande dialogo».

Pasquale Salzano, direttore affari europei e internazionali Cassa Depositi e Prestiti, intervenendo alla presentazione, ha detto che «nel solo 2024, ci siamo attivati con tempestività per sostenere le imprese italiane nei mercati esteri, mobilitando oltre 3 miliardi e mezzo di euro in favore dell'export e della internazionalizzazione. A queste risorse si aggiungono gli strumenti di finanza per lo sviluppo per le imprese italiane impegnate nei continenti emergenti, come l'Africa, l'Asia e l'America Latina».

Matteo Zoppas, presidente di Agenzia Ice, ha aggiunto che «nei Paesi target del Piano d'Azione, Ice metterà in campo investimenti opportuni: quasi 60 milioni di euro di stanziamenti, intanto, per il periodo tra gennaio e settembre 2025 e sempre nello stesso periodo oltre 250 iniziative promozionali per rafforzare la presenza del Made in Italy. Tra le iniziative previste nei primi nove mesi dell'anno: l'organizzazione di 118 Padiglioni nazionali, 31 accordi con GDO e E-commerce, 6 nuove missioni imprenditoriali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I punti per consolidare l'export

1

I SOSTEGNI

Integrazione degli strumenti

Il piano di azione prevede l'integrazione di diversi strumenti di promozione a disposizione del Maeci, dell'Ice, di Simest, Sace e Cdp, quali: lo sviluppo di missioni di diplomazia della crescita; nuove configurazioni dei Fondi 394/81 e 295/73 per il sostegno ai progetti infrastrutturali e la crescita delle Pmi tramite equity; il piano per la generazione di contatti commerciali "OpportunitaItalia" gestito da Ice; lo sviluppo della push strategy di Sace

2

STRATEGIA IN UE

Sburocratizzare e ridurre i costi

La strategia del governo punta a rafforzare il mercato europeo e la sua competitività, con una forte sburocratizzazione e riduzione dei costi di produzione e dell'energia. Occorre, tra l'altro, stimolare investimenti privati completando l'Unione dei capitali, un ruolo proattivo della Bce; aumentare le spese per la difesa, acquistando prodotti militari americani senza dogmatismi; incoraggiare la Commissione Ue a espandere gli accordi di libero scambio

3

RISCHIO DAZI USA

Strategia di dialogo con gli Stati Uniti

A fronte dell'annuncio di dazi americani, occorre rafforzare i rapporti con gli Stati Uniti: è possibile una "strategia transattiva", con accordi su gas (GNL) e difesa, anche sotto il profilo degli acquisti. È importante preservare la presenza delle nostre imprese nel mercato americano: il rafforzamento della nostra presenza imprenditoriale potrebbe mitigare la portata dei dazi. Reagire ai dazi Usa in accordo con la Ue, in maniera proporzionale e senza escalation

4

I NUOVI SBOCCHI

Più presenti in aree ad alto potenziale

Bisogna accelerare la penetrazione in mercati ad alto potenziale: India; Messico; Brasile (più in generale, Mercosur e America Latina); Turchia; Eau ed Arabia Saudita (più in generale i Paesi del Golfo); Paesi Asean (in particolare Thailandia, Vietnam, Indonesia e Filippine); alcuni Paesi dell'Africa (in particolare Sudafrica e Algeria), Balcani Occidentali (in particolare Serbia) e Asia Centrale. Elevato potenziale anche verso: Regno Unito, Svizzera, Giappone e Canada

TRUMP: 2 APRILE LA LIBERAZIONE DELL'AMERICA. DAZI FLESSIBILI

«Il 2 aprile sarà il giorno della liberazione per l'America». Lo ha ribadito Donald Trump parlando dallo studio

ovale della data in cui entreranno in vigore i nuovi dazi, anche sui prodotti provenienti dall'Europa. Non solo. Il presidente americano rispondendo a una domanda sempre sui dazi ha detto

che «ci sarà flessibilità, la parola flessibilità è una parola importante». E ha aggiunto che molti gli chiedono se possono avere eccezioni. «Una volta che lo fai per uno, devi farlo per tutti».

Mercati extra Ue ad alto potenziale

DS6901

DS6901

Export 2024 in miliardi di euro e variazione % sul 2023

	EXPORT				VARIAZIONE %						
	0	20	40	60	80	-20	-10	0	10	20	30
MERCATI EMERGENTI											
Turchia	17,6				+23,9						
Cina	15,3				-20						
Emirati A.U.	7,9				+19,4						
Messico	6,6				7,4						
Arabia Saudita	6,2				+27,9						
Brasile	5,8				+8,1						
India	5,2				+1						
Algeria	2,9				+2,7						
Sudafrica	2,2				-0,6						
REGIONI											
America Latina	20,9				+6,7						
Africa	20,0				-2,8						
Asean*	10,7				+10,3						
Balcani Occid.	6,5				+13,4						
Asia Centrale	2,2				+11,3						
MERCATI MATURI											
Stati Uniti	64,7				-3,6						
Svizzera	30,2				-0,9						
Regno Unito	27,4				+5,3						
Giappone	8,2				+2,5						
Canada	6,1				-2,8						

* Associazione delle Nazioni del Sud-est asiatico - Fonte: Piano d'Azione