



EXPORT NEGLI STATI UNITI

(aprile 2025)

Gli Stati Uniti sono il **primo partner** commerciale del **FVG**. Secondo le elaborazioni dell'Ufficio Studi di Confindustria Udine su dati Istat, l'export regionale negli USA nel **2024** è calato dell'**1,2%** rispetto al 2023 (da 2.345 a 2.316 milioni di euro), influenzato soprattutto dall'andamento dal comparto delle **navi e imbarcazioni** (-5,8%, da 1.045 a 985 milioni di euro). In aumento, invece, le vendite di macchinari (+10,6%, da 410 a 454 milioni di euro), mobili (+13,4%, da 317 a 359 milioni di euro) e dei prodotti alimentari e bevande (+21,6%, da 138 a 168 milioni di euro).

Per la **provincia di Udine** gli Stati Uniti nel 2024 sono il **secondo** partner commerciale, dopo la Germania, con un aumento delle esportazioni rispetto al 2023 dell'8%, da 587 a 635 milioni di euro (macchinari +11%, da 296 a 328 milioni di euro, mobili +11,2%, da 61 a 67 milioni di euro).

ESPORTAZIONI FVG NEGLI STATI UNITI (GENNAIO-DICEMBRE)

	EXP2022	EXP2023	EXP2024	Var % 24/23
Navi e imbarcazioni	1.714.798.074	1.045.485.874	984.995.157	-5,8%
Macchinari	376.031.723	410.579.070	453.952.605	10,6%
Mobili	377.823.024	316.834.773	359.281.070	13,4%
Alimentari e bevande	135.208.777	137.821.776	167.525.985	21,6%
Prodotti in metallo	176.257.314	120.544.268	67.645.866	-43,9%
Computer e prodotti elettronica	149.210.916	127.664.537	65.651.085	-48,6%
Apparecchiature elettriche	35.197.069	40.800.136	57.551.273	41,1%
Totale	3.130.090.606	2.345.080.835	2.316.005.610	-1,2%

Elaborazioni Ufficio Studi Confindustria Udine su dati Istat

ANALISI E COMMENTO SU POSSIBILI CONSEGUENZE DEI DAZI USA

La prospettiva di una guerra commerciale tra Europa e Stati Uniti preoccupa, e non poco. Bisogna evitare di alimentare un'escalation di dazi contro dazi, perché tutti ne farebbero le spese. Anche l'export del FVG è particolarmente esposto. Ma l'esposizione è anche indiretta, per i tanti beni intermedi che le nostre aziende vendono ad altre imprese, italiane o straniere, che poi esportano negli Stati Uniti.

I dazi sono una tassa, pagata dagli importatori, che si scarica innanzitutto anche su famiglie e imprese statunitensi. L'impatto finale è un aumento (una tantum) dei prezzi al consumo. L'entità della trasmissione dipende dalle politiche di prezzo degli esportatori (che possono abbassare i loro prezzi) e dei produttori domestici (i cui margini possono assorbire parte dell'aumento dei costi) e dagli aggiustamenti del cambio (che anticipano i dazi e possono compensarli). I lavori empirici basati sull'esperienza della prima amministrazione Trump mostrano che i dazi si sono scaricati interamente su prezzi di acquisto (con delle eccezioni, per esempio nell'acciaio), con un impatto finale di minori margini per le imprese e maggiori prezzi per i consumatori.

La possibilità di essere colpiti dai dazi, e di assorbirli, dipende da vari fattori. In generale più un prodotto è ad alto valore aggiunto, tecnologico o "di marchio", meno facile sarà per gli Stati Uniti sostituirlo, e più le aziende potranno provare

a scaricare il costo dei dazi sugli acquirenti. Sempre in generale, tutto questo è più facile tra i prodotti industriali che tra i beni di consumo. In definitiva sono le imprese, meno avanzate e differenziate, ad essere le più esposte.

Anche in caso di escalation, tutti gli analisti si aspettano un impatto minimo e solo temporaneo in Europa, non tale da compromettere il rientro dell'inflazione. Goldman Sachs parla di tre decimi, la presidente della Bce Lagarde si spinge a cinque. Nel medio periodo però l'effetto depressivo del protezionismo sulla crescita sarebbe ben più rilevante, sgonfiando la domanda. Mentre l'offerta crescerebbe per l'arrivo sul nostro mercato di prodotti "respinti" alla dogana americana. Il risultato sarebbe un'inflazione più bassa (e forse perfino tassi più bassi). Negli Stati Uniti invece inflazione e stagnazione potrebbero andare a braccetto.

La strategia possibile per le nostre imprese prevede necessariamente l'espansione delle esportazioni verso nuovi mercati. Ma vi è un altro aspetto, molto importante; da considerare in questo scenario protezionistico: parliamo del reperimento e del costo delle materie prime. Negli ultimi decenni, durante il periodo della globalizzazione, l'industria manifatturiera italiana ed europea si è sempre più affidata ai paesi asiatici, in particolare alla Cina, per il reperimento di materie prime, componentistica e materiali per le energie rinnovabili. Questa strategia ha consentito un maggiore controllo dei costi, rendendo le aziende europee più competitive.

Citiamo soltanto qualche dato per contestualizzare il tema: l'Italia nel 2024, ha importato dal resto del mondo un totale di circa 569 miliardi di euro, di cui circa 113 miliardi di euro dall'Asia, circa 75 miliardi di questi dall'Asia orientale. La Cina pesa per circa 50 miliardi di euro. L'India pesa circa 9 miliardi.

Le nostre importazioni dall'Europa, 377 miliardi di euro nel 2024, sono pari al 66% del totale (primo partner italiano è la Germania con 85 miliardi di euro, il 15% del totale importato). L'import dall'Asia rappresenta il 20% del totale e la Cina è il secondo partner dell'Italia (con il 9% del totale). Dall'Asia, in particolare, l'Italia ha importato petrolio greggio e gas naturale per 18 miliardi nel 2024 (erano 37 miliardi nel 2022), prodotti chimici per 13 miliardi, computer e prodotti di elettronica per 12 miliardi, prodotti della metallurgia per 9 miliardi e macchinari per 9 miliardi.

Se questa era la situazione, la recente evoluzione del contesto geopolitico, unita all'annuncio di nuovi dazi commerciali, rischia di stravolgere questo equilibrio. Il problema principale non è solo il possibile impatto dei dazi statunitensi sui prodotti europei - che già rappresenterebbe di per sé una sfida significativa per le nostre imprese -, ma anche il rischio di un eccesso di offerta di materie prime e componenti sul mercato europeo. Uno scenario simile potrebbe spingere l'UE ad applicare a sua volta dazi su queste importazioni, facendo aumentare significativamente i costi per le aziende europee, che al momento non dispongono di mercati alternativi sufficientemente strutturati per compensare tale situazione.

L'Europa non è pronta ad affrontare un cambiamento così repentino. Le filiere di approvvigionamento attuali non sono né organizzate, né preparate per rispondere a questa situazione. Il rischio principale è quindi una forte perdita di competitività per le imprese europee, con conseguenze pesanti per l'intero comparto industriale. Siamo pertanto preoccupati di quello che potrebbe succedere nell'immediato e crediamo ci sia la profonda necessità di un piano Europeo per l'industria, che rilanci la filiera del manifatturiero, anche per fare in modo di minimizzare la dipendenza dai paesi BRICS.

LA POSIZIONE DI CONFINDUSTRIA NAZIONALE

"Bisognerà valutare con molta attenzione i dazi che Trump annuncerà. Per l'Italia il rischio c'è, e il nostro Centro Studi sta quantificando l'impatto che sarà imponente" ha detto alla "Stampa" il presidente di Confindustria, Emanuele Orsini, visto che "l'Italia sul fronte dell'export deve la sua crescita a doppia cifra nel post Covid in gran parte all'aumento della nostra quota negli Usa. Nel 2024 siamo arrivati a quota 65 miliardi generando un surplus commerciale di 42". I settori oggi più esposti sono "proprio quelli che hanno esportato di più: il farmaceutico, l'alimentare e quello delle macchine per la produzione oltre al tessile-moda". Oggi è il D-day: "L'esperienza del 2018 – osserva il presidente – ha mostrato che gli annunci di Trump sono volti soprattutto ad aprire trattative magari aspre, ma che allora portarono per esempio su acciaio e alluminio a definire insieme una lunga serie di deroghe e rinvii di aliquota. Lo stesso avvenne per Messico e Canada. L'Europa ha due imperativi categorici: dialogare con tutti, a cominciare dalla nuova amministrazione americana, ed evitare reazioni di pancia che sono controproducenti".

Quindi, a questo punto, l'Europa non dovrebbe contrattaccare: "Europa ed Italia sono un sistema industriale trasformatore che non può contare su indipendenza energetica né su autonomia per molti metalli e terre rare. Se l'Europa alimentasse lo scontro con gli Usa, ne beneficerebbe solo la Cina". Quindi le cose da fare subito sono tre: "accelerare il taglio dei tassi da parte della Bce perché deprezzerebbe l'euro attutendo l'effetto dei dazi americani. Poi occorre definire nuovi accordi commerciali con Messico, India, Giappone, Thailandia, Vietnam come scudo alla guerra delle tariffe e poi bisogna dare piena operatività al trattato con il Mercosur sudamericano. Infine, occorre migliorare il mercato unico europeo per facilitare e accrescere gli scambi intra-Ue". Giorgia Meloni dovrebbe far leva sui buoni rapporti col presidente Usa: "Bisogna giocare tutte le carte possibili. L'Europa deve rimanere unita e chiunque ha buoni rapporti con l'amministrazione americana deve attivarli per il bene comune. Noi e la Germania siamo i Paesi più esposti nei confronti degli Usa e anche per questo stiamo lavorando con il presidente della Confindustria tedesca per rilanciare fattivamente le politiche industriali europee".

Quanto alle imprese italiane: "Hanno fatto miracoli con un record dell'export, nonostante i 24 mesi consecutivi di calo della produzione. L'ipotesi da scongiurare è che i nostri imprenditori inizino realmente a considerare la delocalizzazione della produzione fuori dal nostro Paese, anche per le scelte fatte in Europa dalla precedente commissione. Lo dico da 6 mesi: serve una risposta in termini di produttività e competitività". Oltre ai dazi ci sono altri ostacoli: "L'auto e tutti i settori energivori perdono competitività per le scelte fatte su Co2 ed Ets, costi dell'energia, iper-regolazione dell'industria con enormi costi per le imprese. Tutte le Confindustrie produttive europee si battono affinché la nuova Commissione capisca che occorrono scelte nuove e immediate, per invertire questa deriva. È in ballo l'intero modello di coesione sociale europea. Lo ribadisco – conclude Orsini -, occorre agire subito".

Info: Gianluca Pistrin – studi@confindustria.ud.it