

La nuova politica commerciale degli Stati Uniti: scenari e canali di trasmissione. I settori e i prodotti europei e italiani più a rischio.

Cristina Pensa, Matteo Pignatti*

- ◆ *La America First Trade Policy della seconda amministrazione Trump si annuncia più aggressiva e imprevedibile dell'approccio adottato nel primo mandato e minaccia una escalation protezionistica che potrebbe ridisegnare la geografia degli scambi mondiali.*
- ◆ *Il 1° febbraio 2025 il neopresidente USA ha annunciato dazi addizionali del 25% sulle importazioni da Canada e Messico, introdotti il 3 febbraio e sospesi l'indomani per un mese, e del 10% su quelle dalla Cina, entrati in vigore con efficacia immediata¹, e la reintroduzione di tariffe al 25% su tutti gli acquisti all'estero di acciaio e alluminio, che erano sospese per un gruppo di paesi "amici", tra cui quelli UE (dal 2021). I paesi colpiti hanno annunciato contromisure tariffarie sulle merci USA.*
- ◆ *Obiettivi e strumenti delle politiche USA travalicano l'ambito commerciale, per includere temi di sicurezza nazionale e geopolitica: riduzione delle dipendenze dall'estero, difesa dell'industria, rafforzamento della leadership nelle nuove tecnologie.*
- ◆ *Dazi selettivi per paese e/o prodotto sono uno strumento per: negoziare obiettivi diversi, come il controllo delle frontiere (escalate to de-escalate); ridurre la forza contrattuale delle controparti (divide et impera); contenere la traiettoria tecnologica della Cina (decoupling).*
- ◆ *I dazi sono una tassa, pagata dagli importatori, che si scarica 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.*
- ◆ *I dazi non incidono significativamente sul deficit commerciale e hanno un impatto negativo sul PIL del paese che li impone: circa -0,2% stimato in seguito ai dazi del Trump I (2018-2019). L'impatto si amplia nel lungo periodo, perché la minore concorrenza internazionale e la*

¹ La Cina ha prontamente risposto con dazi ad valorem aggiuntivi del 15% alle importazioni dagli USA di alcuni minerali, antracite, carbone, lignite, GNL e del 10% su petrolio e alcuni macchinari agricoli (essiccatori, irroratori, piantatrici, seminatrici, trebbiatrici, etc.) e di trasporto (camion, automobili, minibus, fuoristrada, etc.), che entreranno in vigore a partire dal 10 febbraio. Inoltre: ha aumentato i controlli sull'esportazione di 25 terre rare verso gli USA, avviato un'indagine anti-trust su Google e inserito due importanti aziende americane, Illumina Inc. (biotech) e PVH Group (moda) nella lista di aziende non affidabili (che implica restrizioni a import ed export e limitazioni negli investimenti).

* Si ringraziano Chiara Puccioni (Centro Studi Confindustria) e Marco Felisati, direttore dell'Area Affari Internazionali, per i preziosi suggerimenti. Per commenti scrivere a: c.pensa@confindustria.it; m.pignatti@confindustria.it (Centro Studi Confindustria).

Le opinioni espresse nella Nota sono quelle degli autori e non necessariamente coincidono con quelle di Confindustria. Tutti i diritti sono riservati. È consentita la riproduzione, secondo le norme di legge, nel modo seguente: Pensa C., Pignatti M., "La nuova politica commerciale degli Stati Uniti: scenari e canali di trasmissione. I settori e i prodotti europei e italiani più a rischio", *Nota dal CSC* n. 1-2025.

sopravvivenza di imprese meno efficienti riducono la crescita economica potenziale.

- ◆ *Sotto il profilo del consenso politico, i dazi sono percepiti in maniera positiva fra i settori e nei territori maggiormente esposti all'integrazione globale dei mercati, alla competizione internazionale e alla concorrenza di produttori considerati rivali, soprattutto quelli accusati di adottare pratiche commerciali illecite e/o sleali, come la Cina.*
- ◆ *A livello internazionale, gli effetti sono potenzialmente molto distorsivi, lungo molteplici canali di trasmissione: dalla riconfigurazione dei flussi bilaterali e delle catene di fornitura su scala globale; ai flussi intra-company, che nel caso degli USA riguardano molte imprese multinazionali; all'incremento di flussi e triangolazioni commerciali e produttive in paesi terzi collegati (ad es. Vietnam nel caso della Cina e Messico nel caso degli USA); alla digressione generalizzata degli scambi (le merci che non trovano più accesso al mercato USA cercano altre destinazioni); alla rilocalizzazione negli USA di alcune filiere strategiche (come ad esempio quella dei metalli); all'inaridimento complessivo delle collaborazioni industriali, incluse quelle votate alla ricerca e all'innovazione.*
- ◆ *Data l'eterogeneità e l'asincronia di questi effetti, l'impatto complessivo è, dunque, difficile da stimare. Esso dipende da molte variabili: la distribuzione dei dazi per paese/prodotto, l'aliquota e la durata dei dazi, l'elasticità della domanda al prezzo dei prodotti, la reazione del tasso di cambio, l'esposizione ai dazi dei partner commerciali. Per l'Italia e l'Europa si prefigurano considerevoli rischi, accanto, tuttavia, ad alcune opportunità, in termini di quote di mercato potenzialmente contendibili nel mercato USA liberate dal decoupling con la Cina.*
- ◆ *Non di meno, queste variabili alimentano l'incertezza, che frena gli scambi di merci, servizi e capitali produttivi. In base a precedenti analisi del Centro Studi Confindustria, un aumento persistente del 10% dell'incertezza mondiale sulla politica economica è associato a una minore crescita (nel trimestre successivo) di quasi mezzo punto percentuale del commercio mondiale, a seguito sia di un rallentamento dell'attività industriale che di una minore intensità degli scambi.*
- ◆ *Nel caso dell'Italia, le connessioni economiche sono estremamente profonde. Gli USA sono la prima destinazione extra-UE dell'export italiano di beni e di servizi e la prima in assoluto per gli investimenti diretti all'estero.*
- ◆ *Nel 2024 le vendite di beni italiani negli USA sono state pari a circa 65 miliardi di euro, generando un surplus vicino a 39 miliardi. Nonostante un calo nell'ultimo anno, il mercato statunitense ha offerto il contributo più elevato in assoluto alla crescita dell'export italiano dal pre-Covid.*
- ◆ *Gli investimenti diretti dell'Italia verso gli Stati Uniti ammontano a quasi 5 miliardi all'anno, il 27% del totale (media 2022-2023); 1,5 miliardi annui, invece, i flussi dagli USA in Italia. Il deflusso netto di capitali è un segnale di dinamicità delle multinazionali italiane (anche grazie agli incentivi USA), ma anche di limitata attrattività del mercato italiano per i capitali americani.*
- ◆ *Le multinazionali americane sul territorio italiano, comunque, sono le prime per numero di occupati (più di 350mila nel 2022), contribuendo per più di un quinto al valore aggiunto nazionale e alla spesa in ricerca e sviluppo. La presenza delle multinazionali USA è particolarmente importante nella manifattura italiana, dove sono concentrati più di 110mila addetti. Nel comparto elettronico e ICT, il 90% delle multinazionali extra-UE è di proprietà USA.*
- ◆ *Quasi tutti i settori manifatturieri italiani godono di un surplus commerciale con gli Stati Uniti. Macchinari e impianti (primo settore esportatore), farmaceutica (primo settore importatore, nonostante un surplus pari quasi al doppio del valore), autoveicoli e altri mezzi di trasporto,*

alimentari e altri beni manifatturieri generano, insieme, quasi tre quarti del surplus italiano con gli USA (dati 2023).

- ◆ Il settore primario, invece, registra un deficit, alimentato soprattutto dagli acquisti di gas naturale, che hanno contribuito a sostituire le forniture russe (per quasi 7 miliardi di euro in Italia e 70 in Europa nel 2023). Un aumento dell'import di gas potrebbe rientrare nel negoziato transatlantico stemperando le istanze di riequilibrio della bilancia commerciale.
- ◆ L'export italiano è più esposto della media UE al mercato USA: 22,2% delle vendite italiane extra-UE, rispetto al 19,7% di quelle UE. Tra i settori maggiormente esposti spiccano le bevande (39%), gli autoveicoli e gli altri mezzi di trasporto (30,7% e 34,0%, rispettivamente) e la farmaceutica (30,7%).
- ◆ Viceversa, l'import italiano è meno dipendente della media UE dalle forniture USA: 9,9% rispetto a 13,8% degli acquisti extra-UE. I comparti più dipendenti sono il farmaceutico (38,6%) e le bevande (38,3%), che lo sono anche dal lato dell'export. Ciò evidenzia la profonda integrazione di queste filiere produttive e il loro elevato rischio in caso di dazi e ritorsioni.
- ◆ L'esposizione italiana agli USA aumenta se si considerano anche le connessioni produttive indirette, cioè le vendite di semilavorati che sono incorporati in prodotti per il mercato USA. In base a stime del Centro Studi Confindustria, è attivata direttamente e indirettamente dal mercato USA una quota significativa delle vendite totali (estere e domestiche) del farmaceutico (17,4%) e degli altri mezzi di trasporto (16,5%). Seguono gli autoveicoli, i macchinari e impianti, gli altri manifatturieri, pelli e calzature. Per il totale manifatturiero, il peso degli USA come mercato di destinazione è pari a circa il 7% delle vendite (5% da flussi diretti e il restante da connessioni indirette).
- ◆ L'Italia e gli altri paesi UE esportano una grande varietà di prodotti negli USA (80% di tutte le categorie vendute dall'Italia nel mondo e più del 90% dalla UE).
- ◆ Per individuare i prodotti più a rischio di eventuali dazi USA, abbiamo formulato tre criteri granulari di selezione, in base a: i) esposizione delle esportazioni; ii) livello di surplus bilaterale; iii) strategicità dei prodotti secondo la logica USA di sicurezza economica. Anche in base a questi criteri, rispetto al complesso dei paesi membri, l'export italiano è maggiormente diversificato. Inoltre, i prodotti strategici americani sono più rilevanti sia in termini di varietà che di valore per la media dei paesi europei.
- ◆ I primi settori per tutti e tre i criteri (esposizione, surplus e strategicità), sia per l'Italia che per l'Europa, sono quelli della chimica e del farmaceutico. I solidi legami produttivi tra le due sponde dell'Atlantico potrebbero essere un deterrente alla rincorsa tariffaria: oltre il 70% dello stock di capitali investiti dalle imprese farmaceutiche UE nei paesi extra-UE è diretto negli USA; la quota è la stessa per le multinazionali farmaceutiche tedesche mentre quelle italiane sfiorano il 90%.
- ◆ Altri prodotti italiani per cui è rilevante il mercato americano, secondo i criteri di esposizione e surplus, comprendono anche mezzi di trasporto, macchinari e alimentari e bevande: settori merceologici con alta propensione all'export, per i quali la domanda statunitense si è rafforzata negli ultimi anni, quindi altrettanto potenzialmente uno strumento di negoziazione per l'amministrazione USA.

1. Dazi USA: uno scenario in continuo mutamento

Il secondo mandato Trump riapre uno scenario di guerra commerciale potenzialmente molto più ampio e profondo rispetto a quello che ha caratterizzato il primo, quando i dazi applicati e mantenuti avevano riguardato quasi esclusivamente la Cina, laddove quelli rivolti alla UE e ad altri paesi sono stati contenuti in termini di aliquote e/o mitigati da intese successive.

Tra il 2018 e il 2020, infatti, gli USA hanno introdotto dazi su due terzi dell'import dalla Cina, con un'imposizione media del 19,3% sul totale degli acquisti dalla Cina (da appena il 3,1% a inizio 2018), provocando contro-dazi di entità simile da parte cinese (su circa il 58% delle importazioni dagli USA, con una tariffa media salita dall'8,0% al 21,1%).

Le tariffe USA sugli acquisti dal resto del mondo, invece, sono aumentate in modo marginale, rimanendo su livelli molto bassi (dal 2,2% al 3,0% sul totale dell'import extra-Cina)². Tra queste, in particolare, figurano le tariffe del 25% e del 10% sulle importazioni USA, rispettivamente, di acciaio e alluminio (sospese per gli esportatori UE dall'amministrazione Biden a fine 2021)³.

L'approccio del secondo mandato appare decisamente meno incline ad alleanze strategiche, deroghe, o esenzioni e fa strategicamente leva sugli annunci pressoché quotidiani di nuove misure rivolte anche a paesi "amici", a iniziare da Canada e Messico: partner privilegiati, commerciali ed economici a cui gli USA sono legati dall'accordo USMCA (*United States-Mexico-Canada Agreement*, in precedenza NAFTA)⁴.

Il 1° febbraio 2025, infatti, il neopresidente USA ha annunciato l'introduzione di dazi addizionali del 25% su tutti i prodotti provenienti da Canada e Messico (ridotti al 10% per l'energia dal Canada) e del 10% sugli acquisti dalla Cina⁵. La motivazione fa riferimento a emergenze di sicurezza nazionale: l'ingresso da questi paesi di droghe, come il fentanil, e di immigrazione illegale, in particolare dal confine messicano.

Queste misure sono state sospese l'indomani per un mese, prima di essere applicate, a seguito di impegni da parte di questi paesi per un maggiore controllo sui flussi irregolari di confine e sul traffico di farmaci e sostanze illecite. Quelli addizionali sull'import dalla Cina, invece, sono entrati in vigore il 4 febbraio, provocando una reazione da parte delle autorità cinesi, sotto forma di contro-dazi su prodotti selezionati USA e controlli all'export di terre rare.

Inoltre, Trump ha ribadito di voler estendere a breve le barriere tariffarie ad altri paesi, tra cui quelli dell'UE. Il 10 febbraio ha annunciato la re-introduzione dei dazi erga omnes su acciaio e alluminio a partire dal prossimo 12 marzo⁶, annullando tutte le sospensioni e le deroghe introdotte (oltre alla UE, ad Argentina, Australia, Brasile,

² Si veda: <https://www.piiie.com/research/piie-charts/2019/us-china-trade-war-tariffs-date-chart>.

³ Al 2021, anno di rimozione delle tariffe, circa 207mila richieste di esenzione erano state accettate dall'inizio dell'imposizioni delle tariffe su acciaio e alluminio, secondo il *United States Government Accountability Office* (GAO).

⁴ Rinegoziato proprio durante il primo mandato Trump e in via di revisione entro luglio 2026.

⁵ Si veda la comunicazione della Casa Bianca: <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/02/fact-sheet-president-donald-j-trump-imposes-tariffs-on-imports-from-canada-mexico-and-china/>.

⁶ Si veda: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/02/adjusting-imports-of-steel-into-the-united-states/>.

Canada, Messico, Corea del Sud, Giappone, Regno Unito e Ucraina) ed equiparando le tariffe al 25% su entrambi i materiali. In alcune occasioni, infine, ha minacciato anche dazi universali del 10-20% su tutte le importazioni statunitensi.

Se tutte queste misure saranno effettivamente applicate, è assai probabile che si attiverà una vera e propria escalation. Canada e Messico avevano già annunciato contro-dazi e la Commissione europea ha dichiarato di essere pronta a muoversi nella stessa direzione.

L'elevatissima incertezza, generata dalla sola minaccia di far precipitare le relazioni commerciali ed economiche in spirali ritorsive, è in grado, da sé, di produrre effetti profondi sul commercio e sulle connessioni economiche mondiali. Particolarmente esposte a queste tensioni sono le economie europee, specie quella italiana, molto aperte agli scambi con l'estero, integrate nelle catene globali del valore e strettamente connesse all'economia USA.

La seguente analisi è divisa in due parti. Nella prima, passiamo in rassegna motivazioni e strumenti della politica commerciale americana e le sue possibili conseguenze economiche, negli Stati Uniti e nella configurazione degli scambi mondiali.

Nella seconda parte, analizziamo i potenziali canali di trasmissione, diretti e indiretti, all'economia italiana, i settori maggiormente esposti e i prodotti potenzialmente più a rischio, anche in base alle priorità di policy identificate in precedenza.

2. Quali scenari futuri? Strumenti di policy, teoria economica e fatti stilizzati

2.1 Obiettivi e strumenti delle politiche commerciali USA

L'emergenza di sicurezza nazionale adottata da Trump per motivare i dazi a Canada, Messico e Cina è uno degli strumenti di politica commerciale a disposizione dell'amministrazione USA, in base all'*International Emergency Economic Powers Act*.

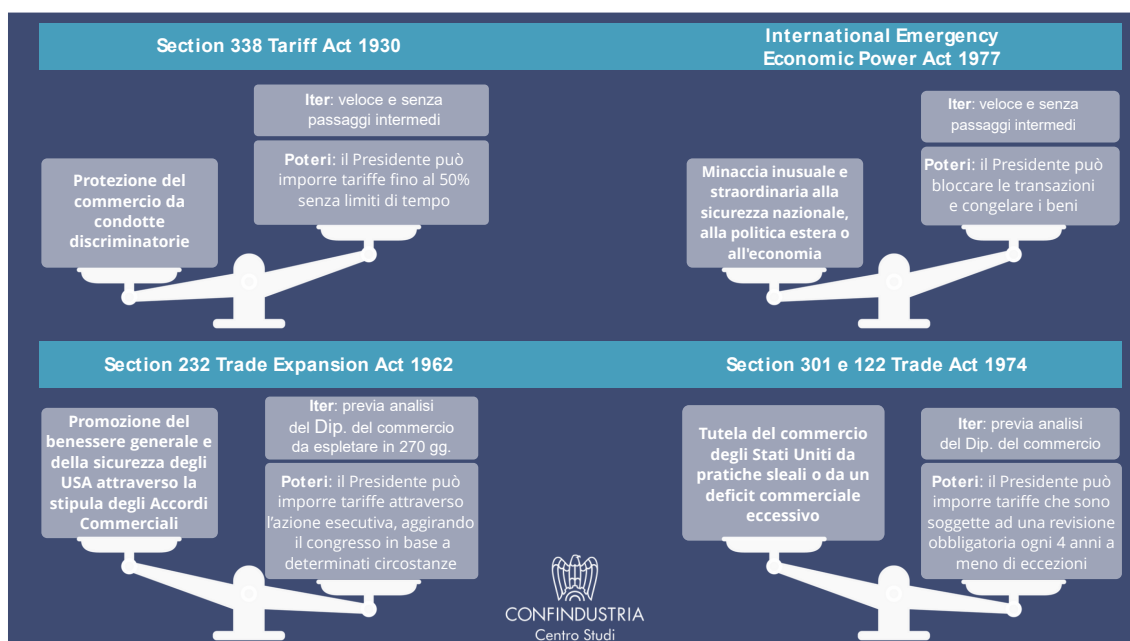
Gli strumenti istituzionali utilizzabili sono attualmente quattro, con una procedura differenziata a seconda della tipologia di "minacce" da fronteggiare (**Schema A**). I differenti istituti legislativi riconoscono al Presidente USA la possibilità di imporre barriere tariffarie al fine di tutelare l'economia americana a fronte di:

- i. condotte discriminatorie attuate da altri paesi, senza necessità di analisi preliminare (Sezione 338, *Tariff Act* 1930);
- ii. minacce alla sicurezza nazionale indirizzate a prodotti e filiere strategici, in base a un report del Dipartimento del Commercio (Sezione 232, *Trade Expansion Act* 1962);
- iii. condotte commerciali sleali e/o deficit commerciali eccessivi, previa analisi da parte del Dipartimento del Commercio (Sezione 301 e 122, *Trade Act* 1974);
- iv. minacce più generiche alla sicurezza economica e sociale del paese, senza analisi preliminare (*International Emergency Economic Power Act* 1977).

Tali strumenti forniscono le basi giuridiche alle decisioni collegate al memorandum

America First Trade Policy del 20 gennaio 2025 coniugando esigenze di sicurezza nazionale, riduzione del deficit e delle dipendenze dall'estero⁷ e contrasto alle pratiche ritenute sleali, con l'obiettivo di accrescere i vantaggi industriali e tecnologici degli USA a livello globale nell'interesse di imprese e lavoratori americani. Il memorandum prevede la presentazione entro il 1° aprile 2025 di analisi e proposte lungo molteplici dimensioni economiche, commerciali, geopolitiche e strategiche che in larga parte si sovrappongono e si rafforzano mutualmente.

Schema A



Gli obiettivi economici e commerciali comprendono: ribilanciare il deficit commerciale; aumentare le entrate fiscali dalle tariffe; favorire le imprese domestiche.

Quelli più specificamente commerciali includono: combattere le pratiche scorrette di altri paesi (dazi antidumping e compensativi, manipolazione dei tassi di cambio, prodotti contraffatti e farmaci di contrabbando, imposte discriminatorie all'estero nei confronti di cittadini e imprese USA); negoziare o rinegoziare accordi bilaterali e settoriali (compresi quelli con Canada e Messico e con la Cina).

Sulla Cina, in particolare, si concentrano gli obiettivi geopolitici, con una particolare attenzione alle pratiche scorrette e discriminatorie, all'elusione attraverso paesi terzi, e alla difesa dei diritti di proprietà intellettuale (brevetti, diritto d'autore e marchi).

Tali obiettivi si intrecciano e si ampliano all'interno della dimensione strategica relativa alla sicurezza economica, che comprende: una revisione completa della sicurezza della base industriale e manifatturiera, con una particolare attenzione all'import di acciaio e alluminio; un rafforzamento e un'estensione dei controlli sulle esportazioni (anche

⁷ Si veda <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/01/america-first-trade-policy/>.

umentando la *compliance* dei paesi esteri) per mantenere un vantaggio tecnologico su avversari strategici o rivali geopolitici; controllo delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione; rafforzamento degli investimenti USA in tecnologie e prodotti per la sicurezza nazionale in paesi esteri di interesse; limitazioni alla partecipazione finanziaria estera al procurement federale; lotta all'immigrazione illegale e all'import di fentanyl.

2.2 Effetti macroeconomici negativi

Alla luce dell'ampio spettro di obiettivi e strumenti a disposizione (che non consistono, dunque, solamente nell'applicazione di dazi), una stima dell'impatto economico anche delle sole misure tariffarie appare un esercizio prematuro e scarsamente predittivo.

Molto utile, invece, è inquadrare e schematizzare i diversi potenziali canali di trasmissione degli effetti dei dazi all'economia USA e lungo le connessioni internazionali, in base a due dimensioni principali: i paesi e i prodotti colpiti (**Schema B**).

Schema B

CONFINDUSTRIA Centro Studi		Resto del Mondo		Paesi selezionati	
				Cina e paesi «non amici»	UE e paesi «amici»
Tutte le merci	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento dei prezzi per famiglie e costi per le imprese • Rivalutazione del dollaro • Minore competitività internazionale • Spinta ad alcune produzioni domestiche • Minori scambi e saldo commerciale quasi invariato • Lieve impatto negativo sul PIL 		<ul style="list-style-type: none"> • <i>Decoupling</i> USA-Cina • Mondo a blocchi (USA-UE-Cina) • Riduzione deficit bilaterali • <i>Trade diversion</i> (p.e. Vietnam, Messico) • Riconfigurazione export Cina-UE 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Escalate to de-escalate</i> • <i>Divide et impera</i> (paesi UE) • Contenimento <i>trade diversion</i> • Richieste di compensazione: spesa militare (NATO, confini); tasse alle multinazionali USA 	
	Prodotti selezionati	Strategici, ad alta dipendenza dall'estero	<ul style="list-style-type: none"> • Attrattività di investimenti dall'estero (incentivi) • Leadership nelle nuove tecnologie • Difesa della sicurezza nazionale • Difesa dell'industria «a rischio» (p.e. automotive) • Autonomia nelle forniture critiche (p.e. metalli) 	<ul style="list-style-type: none"> • Freno allo sviluppo tecnologico nei paesi «non amici» • Difesa da sovracapacità produttiva e pratiche illecite (<i>dumping</i>, sussidi) • Altre misure protezionistiche: divieto export, blocco investimenti esteri, sanzioni 	<ul style="list-style-type: none"> • Minore cooperazione internazionale in innovazione e R&S • Richieste di compensazione: acquisti di beni strategici USA (p.e. gas liquido); compliance alle sanzioni USA

Un primo effetto, come già accennato, è quello derivante dall'incertezza stessa sull'evoluzione dei rapporti commerciali ed economici tra i principali paesi e, in generale, della governance globale. L'indice di incertezza delle politiche economiche (*Economic Policy Uncertainty*⁸), per esempio, ha raggiunto un valore record di 345 in novembre, maggiore del picco precedente raggiunto durante la prima amministrazione Trump (264).

⁸ Caldara, Dario, Matteo Iacoviello, Patrick Molligo, Andrea Prestipino, and Andrea Raffo, "The Economic Effects of Trade Policy Uncertainty," manuscript presented at the 91st meeting of the Carnegie-Rochester-NYU Conference on Public Policy, April 2019.

Ciò ha un effetto immediato di freno alla dinamica degli scambi mondiali: in base a precedenti analisi del Centro Studi Confindustria⁹, un aumento persistente del 10% dell'incertezza mondiale sulla politica economica è associato a una minore crescita (nel trimestre successivo) di quasi mezzo punto percentuale del commercio mondiale, a seguito sia di un rallentamento dell'attività industriale che di una minore intensità degli scambi.

Per quanto riguarda l'economia domestica USA, teoria economica ed evidenza empirica portano a conclusioni robuste: i dazi hanno un impatto aggregato negativo o poco significativo sulla riduzione del deficit, senza considerare gli effetti perversi delle ritorsioni commerciali. I principali risultati sono i seguenti (Schema B, riquadro in lato a sinistra).

- i. L'effetto dei dazi sul saldo commerciale USA è sostanzialmente nullo. I dazi introdotti dalla prima amministrazione Trump non hanno favorito un rientro del deficit USA (si veda il par. 2.3). Il saldo è determinato, invece, dai livelli di risparmio e investimento, che dipendono in primo luogo da fattori macroeconomici come fiducia e consumi delle famiglie, demografia, politiche di bilancio¹⁰.
- ii. I dazi, infatti, riducono i flussi di beni in entrambe le direzioni. Direttamente dal lato dell'import, favorendo i prodotti domestici. Indirettamente dal lato dell'export, attraverso un apprezzamento del cambio e un aumento del costo degli input importati: fattori che riducono la competitività estera delle produzioni USA¹¹. Inoltre, import ed export sono correlati, perché possono riguardare diverse fasi di uno stesso processo produttivo lungo le catene globali del valore.
- iii. I dazi sono una tassa che si scarica su famiglie e imprese statunitensi. L'impatto finale è un aumento (una tantum) dei prezzi al consumo, direttamente via beni di consumo importati e indirettamente via costi delle imprese. 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). I lavori empirici basati sull'esperienza della prima amministrazione Trump mostrano che il *pass-through* è stato completo per gran parte dei prodotti, cioè i dazi si sono scaricati interamente su prezzi di acquisto e costi di produzione in USA (con delle eccezioni, per esempio nell'acciaio), con un impatto finale di minori margini per le imprese e maggiori

⁹ Si veda Centro Studi Confindustria, "Le previsioni per l'Italia. Quali condizioni per la tenuta ed il rilancio dell'economia?", Rapporti di previsione, marzo 2020, Capitolo 1, paragrafo 1.6.

¹⁰ https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2024/09/12/trade-balances-in-china-and-the-us-are-largely-driven-by-domestic-macro-forces?utm_medium=email&utm_source=govdelivery .

¹¹ <https://www.linkedin.com/pulse/tariffs-balance-trade-paradox-why-macro-always-wins-pictures-baldwin-dqvse/> .

prezzi per i consumatori¹². Tra ottobre 2017 e ottobre 2019, il prezzo delle importazioni americane dalla Cina si è ridotto soltanto dell'1,4% a fronte di un aumento delle tariffe sull'import cinese del 25%¹³.

- iv. Gli effetti sul PIL sono negativi, per un utilizzo meno efficiente dei fattori produttivi, e abbastanza contenuti per un'economia grande e relativamente poco aperta agli scambi con l'estero come quella USA: circa -0,2% stimato in seguito ai dazi del Trump I (2018-2019)¹⁴. Tuttavia, l'impatto si amplia nel lungo periodo, perché la minore concorrenza internazionale e la sopravvivenza di imprese meno efficienti riduce la crescita economica potenziale.

Gli economisti sono quindi concordi nel ritenere i dazi un cattivo strumento di policy. Perché allora non ricevono una generale opposizione da parte degli elettori?

Una risposta risiede nel fatto che l'impatto aggregato è modesto (del tutto superato dall'emergenza Covid nel 2020) e soprattutto diffuso tra i consumatori finali, che possono anche sostituire i prodotti rincarati con altri domestici (e di paesi non colpiti da dazi, se questi non sono erga omnes).

Viceversa, l'impatto favorevole è circoscritto a produzioni domestiche difese dai dazi, che possono essere anche oggetto di politiche di incentivo e attrazione di investimenti dall'estero, e quindi immediatamente apprezzabile da lavoratori e imprese interessati. Si tratta tipicamente di settori industriali e aree geografiche che sono stati maggiormente colpiti dalla globalizzazione e dalla concorrenza, anche sleale, cinese.

2.3 Effetti selettivi per paese e per prodotto

Le motivazioni più profonde delle misure tariffarie risiedono quindi nella loro natura selettiva, per paese e per prodotto, e nell'estrema flessibilità di applicazione. I dazi, infatti, possono essere annunciati e poi posticipati, rivisti, accompagnati da altre misure non tariffarie, come i divieti alle esportazioni, lo screening agli investimenti esteri, ecc.

Ciò li rende un potente strumento di politica economica, che travalica la sfera commerciale, per comprendere anche i temi degli investimenti esteri, della leadership tecnologica, del controllo dei nodi produttivi strategici, della tassazione internazionale, fino a quello militare.

¹² Cavallo, Gopinath, Neiman, Tanga (2021), "Tariff Pass-Through at the Border and at the Store: Evidence from US Trade Policy", *American Economic Review*, vol.3, N.ro 1, <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aeri.20190536>.

¹³ Amiti, M., Redding, S., J., e Weinstein D., E., (2020) "Who's paying for the US Tariffs? A longer-term perspective", *American Economic Association*, Vol. 110, <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/pandp.20201018>.

¹⁴ Fajgelbaum, Goldberg, Kennedy e Khandelwal (2020), "The return to protectionism", *Quarterly Journal of Economics*, 135(1):1–55, <https://academic.oup.com/qje/article-abstract/135/1/1/5626442?redirectedFrom=fulltext&login=false>; Fajgelbaum e Khandelwal (2021), "The Economic Impacts of the US–China Trade War", *Annual Review of Economics*, 14:205–28.

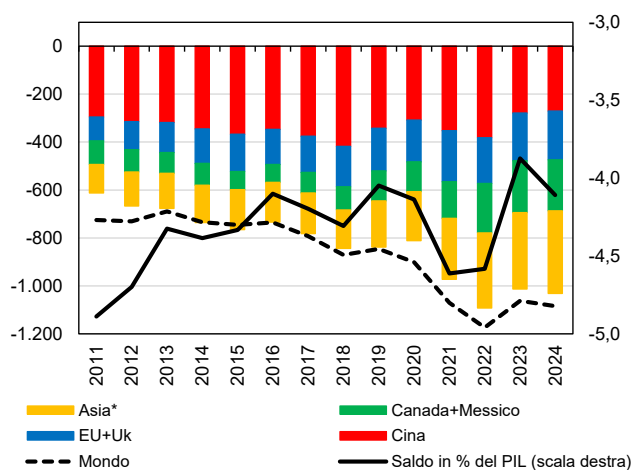
Si tratta però di uno strumento estremamente distortivo, che produce artificialmente vincitori e vinti. Gli effetti si dispiegano a livello disaggregato, tra paesi e tra settori. È utile passarli in rassegna schematicamente (**Schema B**, riquadro in alto a destra).

- i. Riduzione del deficit bilaterale. I dazi USA alla Cina della prima amministrazione Trump, confermati da quella Biden, come anticipato, non hanno comportato un contenimento del deficit commerciale, che nel 2023 ha superato 1 trilione di dollari e fluttua intorno al -4% del PIL, gli stessi livelli pre-dazi. È avvenuto, invece, un ribilanciamento dei deficit bilaterali con i principali partner commerciali (**Grafico 1**)¹⁵. In particolare, il deficit nei confronti della Cina si è ridotto di più di un terzo negli ultimi sei anni ma è fortemente aumentato quello nei confronti di alcuni paesi asiatici, Vietnam, Taiwan, Corea del Sud e India. Si è ampliato anche il saldo negativo nei confronti degli altri principali partner: i paesi dell'Unione europea, Canada e Messico¹⁶. Peraltro, anche in presenza dei dazi, il deficit nei confronti della Cina è aumentato nel biennio successivo allo scoppio della pandemia (2021-2022), per l'elevata domanda di alcuni prodotti, come le batterie elettriche, non soddisfatta dalla capacità produttiva domestica né da fornitori alternativi, almeno nel breve periodo, cioè per i quali è difficile ridurre la dipendenza dalla potenza asiatica.

Grafico 1

Il saldo commerciale americano

(In miliardi di dollari, primi dieci partner commerciali degli Stati Uniti)



* Giappone, India, Corea del Sud, Vietnam, Taiwan

2024: saldo per dettaglio geografico si riferisce a gennaio-novembre, saldo complessivo in % del PIL è una stima sui primi tre trimestri.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati US Census e BEA.

- ii. Riconfigurazione non efficiente dei flussi e triangolazioni commerciali e produttive. I dazi alla Cina hanno provocato, quindi, una forte riconfigurazione geografica dei flussi commerciali, dalle caratteristiche molto eterogenee: maggiori opportunità nel mercato USA per gli altri esportatori, compresi quelli europei; maggiore pressione della sovrapproduzione cinese verso altre

¹⁵ I primi dieci partner commerciali degli Stati Uniti sono Unione europea, Messico, Canada, Cina, Giappone, Corea del Sud, Regno Unito, Taiwan, Vietnam e India (dati 2023). Essi alimentano quasi l'80% degli scambi USA con l'estero (in aumento di un punto percentuale dal 2018) e spiegano la quasi totalità del deficit con l'estero.

¹⁶ Canada e Messico detengono insieme la quota di mercato più alta degli scambi USA (29%), seguono i paesi dell'Unione europea (18,7%) e infine gli altri paesi asiatici considerati (Giappone, Corea del Sud, India, Vietnam e Taiwan; 17,8%). La quota detenuta dalla Cina è scesa dal 21,6% nel 2018 al 13,5% nel 2024.

destinazioni, comprese quelle europee; aumento delle connessioni indirette tra Cina e Stati Uniti, attraverso legami commerciali e/o proprietari in altri paesi asiatici e americani (per esempio Vietnam e Messico), per bypassare i dazi. Le tariffe bilaterali, quindi, provocano effetti distorsivi, difficili da monitorare, che ne limitano anche l'impatto sulla riduzione delle dipendenze¹⁷.

- iii. *Escalate to de-escalate*. L'imposizione o il semplice annuncio di dazi è uno strumento di contrattazione bilaterale, per raggiungere altri obiettivi geoeconomici, anche con paesi "amici" dal punto di vista geopolitico: controllo delle frontiere con Messico e Canada, spesa militare degli alleati nella NATO, tassazione delle multinazionali USA nell'Unione europea¹⁸, ecc.
- iv. *Divide et impera*. L'applicazione di dazi differenziati tra paesi, potenzialmente anche tra quelli dell'Unione europea, pone gli Stati Uniti, prima potenza economica mondiale, in una posizione contrattuale di particolare forza. Questo elemento, in combinazione con i diversi obiettivi geoeconomici elencati in precedenza, rappresenta una forte criticità per la politica commerciale comune dell'Unione europea.

Infine, i dazi possono selezionare, in modo molto dettagliato, specifici prodotti e settori, eventualmente combinati con la provenienza geografica (**Schema B**, riquadri in basso).

- i. Specifiche linee tariffarie erga omnes possono riguardare produzioni strategiche per la sicurezza nazionale o a rischio di eccessiva dipendenza dall'estero, come le forniture di metalli (acciaio e alluminio) e la filiera dell'automotive. L'universalità delle tariffe riduce il rischio di *trade diversion* (una delle motivazioni adottate da Trump a febbraio 2025 per eliminare le esenzioni su acciaio e alluminio provenienti da paesi "amici"), anche se la stessa aliquota può avere effetti commerciali differenti su economie diversamente specializzate. Inoltre, le misure possono essere associate ad altre di incentivo delle produzioni domestiche e di attrazione di investimenti produttivi da paesi "amici", come quelle contenute nell'*Inflation Reduction Act*. Ciò comporta una potenziale rilocalizzazione produttiva a svantaggio dei paesi partner più vicini e di quelli più interconnessi, come la UE.
- ii. Dazi sui prodotti ad alta tecnologia hanno avuto come target specifico l'economia cinese, nell'ottica di un disaccoppiamento tecnologico, per esempio nella filiera delle batterie e autoveicoli elettrici. Altre misure mirano a limitare la capacità di sviluppo della Cina nelle nuove tecnologie, per esempio nel campo

¹⁷ Wang, Mengqi and Swarnali Ahmed Hannan, "Trade Diversion Effects from Global Tensions—Higher Than We Think", IMF Working Paper 2023, <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/001/2023/234/article-A001-en.xml>.

¹⁸ Giova ricordare che uno dei primi atti della presidenza Trump ha riguardato il ritiro degli USA dall'accordo OCSE sulla Global Minimum Tax, volto a contrastare l'elusione fiscale delle multinazionali.

dell'intelligenza artificiale. È il caso del divieto di export in Cina di chip tecnologicamente superiori da parte di imprese americane, come Nvidia, verso imprese cinese selezionate¹⁹. L'impatto di queste restrizioni all'export, però, è a sua volta incerto, perché spingono la Cina a compiere progressi più rapidi sulla frontiera tecnologica in genere e in particolare nella produzione di chip, riducendo la dipendenza dalle aziende americane²⁰.

- iii. Ribilanciamento strategico con paesi amici. È plausibile un rafforzamento dell'integrazione in filiere strategiche come quella dell'energia tra gli USA e i partner occidentali. L'export di gas naturale americano, in particolare, potrebbe parzialmente riequilibrare la bilancia commerciale USA-UE. Al contrario, se le tensioni si estendessero ai paesi amici, gli effetti, inclusa una minore cooperazione internazionale in ricerca e innovazione, ridurrebbero la crescita mondiale nel lungo periodo.

3. Il ruolo degli Stati Uniti per gli scambi e gli investimenti italiani ed europei

3.1 Connessioni economiche molteplici e profonde

Le connessioni economiche tra Italia e Stati Uniti, che possono essere colpite direttamente e indirettamente dalle politiche commerciali USA, sono profonde e molto eterogenee. Gli USA, infatti, sono la prima destinazione extra-UE dei flussi italiani di beni, di servizi e di investimenti diretti all'estero (**Tabella 1**).

Le vendite di beni italiani negli USA sono state pari a circa 65 miliardi di euro nel 2024, oltre un decimo del totale dell'export (10,4%, stime provvisorie), nonostante un calo

Tabella 1

Stati Uniti partner economico cruciale per l'Italia
(Scambi dell'Italia con gli Stati Uniti, ultimo periodo disponibile*)

	Export (flussi in uscita)			Import (flussi in entrata)			Saldi (flussi netti)		
	Miliardi di euro	% Mondo	Ranking USA nel Mondo/Extra-UE	Miliardi di euro	% Mondo	Ranking USA nel Mondo/Extra-UE	Miliardi di euro	Resto del Mondo (mld euro)	Ranking USA nel Mondo/Extra-UE
Beni	64,8	10,4	2° / 1°	25,9	4,6	7° / 2°	38,9	15,3	1° / 1°
Servizi	12,7	9,3	3° / 1°	10,1	7,0	5° / 1°	2,5	-10,2	2° / 2°
Investimenti Diretti	4,8	27,0	1° / 1°	1,5	4,9	7° / 2°	3,4	-12,1	1° / 1°

* 2024 per i beni (stime per il Mondo), 2023 per i servizi, media 2022-2023 per gli investimenti diretti esteri.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Banca d'Italia, Eurostat e ISTAT.

¹⁹ Il primo provvedimento è stato attuato da Trump nel 2019, selezionando imprese cinesi dell'AI da sottoporre al divieto di acquisto di chip di nuova generazione provenienti dalle imprese della Silicon Valley. I provvedimenti si sono inaspriti anche sotto l'amministrazione Biden nel 2022 e 2024, limitando le esportazioni in Cina di gpu all'avanguardia.

²⁰ Ha avuto grande risonanza e impatto l'immissione sul mercato mondiale a gennaio 2025 del nuovo modello open source Deepseeker-R1, in grado di competere con Chatgpt. Entrambi sono intelligenza artificiale generativa, utilizzata in diversi contesti come supporto ai clienti, nella creazione di contenuti e nella programmazione.

registrato dal picco di oltre 67 nel 2023. Gli Stati Uniti sono ampiamente la prima destinazione extra-UE di prodotti italiani e la seconda in assoluto dietro la Germania, avendo superato la Francia nel 2022.

Gli acquisti italiani di beni USA hanno raggiunto quasi 26 miliardi nel 2024, meno di un ventesimo del totale dell'import (4,6% stimato). Si tratta comunque del secondo mercato di origine extra-UE dopo la Cina, che a sua volta è seconda solo alla Germania.

Di conseguenza, il saldo commerciale italiano con gli Stati Uniti si è attestato vicino a 39 miliardi di euro, contribuendo per gran parte del surplus commerciale totale (circa 54 miliardi).

Grafico 2

Un ruolo del mercato americano più significativo dal lato dell'export che dell'import è confermato dalla dinamica degli scambi italiani per paese dal 2019 (picco pre-Covid) al 2023 (Grafico 2).

L'aumento delle vendite negli USA ha contribuito per 4,5 punti percentuali all'incremento dell'export totale (pari a circa il 30% cumulato nel periodo): il singolo contributo più elevato tra tutti i paesi del mondo. Il contributo dell'import dagli Stati Uniti, invece, si è attestato sotto i

2 punti percentuali (su un totale di quasi il 40%): meno di quelli di Germania, Cina, Paesi Bassi (snodo di prodotti extra-UE), Francia, Spagna e anche Algeria (fornitrice di gas).

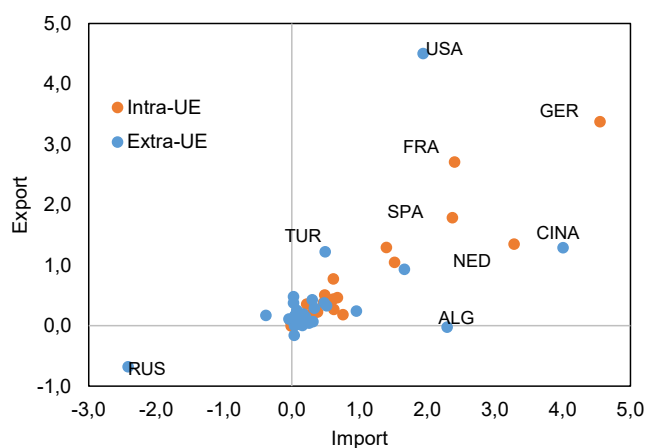
L'interscambio di servizi Italia-USA è più bilanciato: nel 2023 (ultimo dato disponibile) 12,7 miliardi le vendite e 10,1 gli acquisti, con un saldo positivo di 2,5 miliardi, che bilancia solo parzialmente il saldo negativo con il resto del mondo (-10,2 miliardi, USA esclusi); solo con la Svizzera l'Italia detiene un surplus maggiore nei servizi.

Circa metà dell'export di servizi italiani negli USA è costituito dal turismo in entrata e un altro terzo da servizi professionali e di informazione. Questi servizi generano anche una parte consistente delle importazioni di servizi dagli Stati Uniti (in particolare, turismo italiano negli USA); inoltre gli italiani pagano a società americane una larga parte dei compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale.

Infine, un'analisi dello scambio dei beni e servizi tra le due sponde dell'Atlantico non può prescindere dalle relazioni di tipo produttivo. La presenza di multinazionali, infatti,

USA mercato di sbocco più dinamico per l'export italiano

(Principali paesi*, contributi alle var. % dell'import e dell'export italiano, 2019-2023)



* Tutti i paesi UE e i primi 30 extra-UE per gli scambi italiani.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

alimenta una quota rilevante degli scambi bilaterali di beni e servizi. In particolare, per l'Italia la quota del contributo delle multinazionali estere alle esportazioni di merci è pari al 35% mentre quello alle importazioni sfiora il 50%²¹.

Gli Stati Uniti rappresentano la prima destinazione degli investimenti italiani diretti all'estero, anche rispetto ai paesi europei, nell'ultimo biennio per cui sono disponibili i dati (2022-2023): quasi 5 miliardi annui, pari a ben il 27% del totale (media 2022-2023). Appena 1,5 miliardi annui, invece, sono stati investiti da residenti USA in Italia.

Si è verificato, quindi, un deflusso netto di capitali produttivi verso gli Stati Uniti. È un dato che può essere letto in positivo, come segnale di dinamicità delle multinazionali italiane negli Stati Uniti e di attrattività del mercato USA, anche grazie agli incentivi alle produzioni domestiche; una dinamica coerente con la buona performance dell'export verso gli USA. Viceversa, in negativo, il mercato italiano appare relativamente poco attrattivo per i capitali americani. Ciò è in linea con la dinamica relativamente contenuta dell'import dagli USA.

Le connessioni produttive che l'Italia e gli altri paesi UE hanno realizzato nel tempo con gli Stati Uniti sono evidenziate dallo stock degli investimenti diretti esteri. Gli USA come investitore estero rappresentano quasi un terzo dello stock di capitali investiti nella UE (dai paesi extra-UE) e come meta di investimento più di un quarto del totale investito da parte delle imprese europee (nei paesi extra-UE; **Tabella 2**).

Tabella 2

Gli Investimenti diretti tra Stati Uniti e Unione Europea
(Valori in % del totale, 2023)

Gli Investimenti Diretti degli Stati Uniti verso i paesi UE				
	Come controparte immediata		Come investitore ultimo	
	Extra-UE	Mondo	Extra-UE	Mondo
UE	30,9	15,9	-	-
Germania	25,5	10,1	-	-
Francia	18,0	6,8	39,5	17,1
Italia	13,7	2,5	30,4	11,0

Gli Investimenti Diretti dei paesi UE verso gli Stati Uniti		
	Extra-UE	Mondo
UE	26,6	14,3
Germania	39,9	17,2
Francia	31,7	15,2
Italia	22,3	11,3

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

²¹ Struttura e competitività delle imprese multinazionali, ISTAT 2022.

L'economia italiana è meno esposta rispetto a Francia e Germania, e alla media dei paesi europei, ai legami produttivi con gli Stati Uniti, sia in entrata che in uscita. Tuttavia, se si considerano le statistiche per investitore ultimo e non solo come controparte immediata, risalendo attraverso i legami societari alla proprietà effettiva, la presenza delle imprese americane risulta essere molto più rilevante anche per l'Italia, giungendo a rappresentare più del 30% dello stock di capitali extra-UE investiti nell'economia nazionale.

Al fine di cogliere l'effettiva relazione economica che i capitali esteri investiti nelle rispettive economie hanno realizzato è opportuno considerare le statistiche sulle multinazionali. Nel 2022 (ultimo anno di rilevazione disponibile), le multinazionali americane presenti sul territorio italiano erano le prime per numero di occupati (più di 350mila; **Tabella 3**), contribuendo per più di un quarto al valore aggiunto nazionale e

Tabella 3

I legami produttivi italiani con gli Stati Uniti

Le imprese multinazionali estere in Italia, i primi tre paesi controllanti (2022)

	Imprese	Addetti	Fatturato	Valore aggiunto	Spesa R&S
			<i>(in % delle imprese residenti)</i>		
Germania	2.860	222.059	13,0	12,7	8,3
Manifattura	602	62.359	9,3	10,9	7,6
Altra industria	307	3.250	4,6	9,1	0,0
Commercio	1.010	84.087	21,2	19,4	15,0
Altri servizi	941	72.363	10,1	10,3	8,9
Stati Uniti	2.603	350.900	17,9	20,1	22,1
Manifattura	586	110.911	20,5	20,1	15,6
Altra industria	95	4.864	1,2	10,0	2,7
Commercio	565	53.619	17,2	17,9	12,7
Altri servizi	1.313	69.033	11,9	10,3	3,8
Francia	2.435	321.828	19,4	17,5	7,8
Manifattura	466	78.668	12,6	13,9	7,6
Altra industria	200	14.029	55,2	16,3	42,5
Commercio	576	76.327	14,6	26,7	7,3
Altri servizi	1.193	152.804	15,5	15,2	8,2

Ordinati rispetto al numero delle imprese.

Le imprese multinazionali italiane, i primi tre paesi di localizzazione (2022)

	Imprese	Addetti	Fatturato
			<i>(in % delle imprese residenti)</i>
Brasile	975	160.600	3,7
Industria	587	52.778	4,4
Servizi	388	107.822	3,0
Stati Uniti	3.194	156.172	13,7
Industria	1.224	75.698	14,4
Servizi	1.970	80.474	13,0
Germania	1.873	119.262	11,7
Industria	534	50.332	6,9
Servizi	1.339	68.930	16,6

Ordinati per numero di addetti della controllante all'estero.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ISTAT.

alla spesa in ricerca e sviluppo. La presenza delle multinazionali americane è particolarmente importante nella manifattura italiana, dove sono concentrati più di 110mila addetti. Entrando nel dettaglio settoriale, il 90% delle multinazionali extra-UE del comparto elettronico e ICT è di proprietà americana.

Inoltre, gli Stati Uniti sono la meta preferita per le multinazionali italiane: nel 2022 sono al primo posto per numero di imprese straniere controllate da imprese italiane e al secondo, subito dopo il Brasile, per numero di addetti, producendo un fatturato pari al 14% di quello realizzato dalle imprese residenti sul territorio italiano.

3.2 L'esposizione settoriale, diretta e indiretta, agli scambi con gli USA

I principali comparti manifatturieri italiani sono potenzialmente esposti a misure protezionistiche americane.

Tutti i settori godono, infatti, di un surplus commerciale con gli Stati Uniti, con l'eccezione di un marginale deficit in quello della carta (dati 2023).

I principali settori in termini di export, import e saldo con gli USA sono: macchinari e impianti (primo esportatore), farmaceutica (primo importatore), autoveicoli e altri mezzi di trasporto, alimentari e altri beni manifatturieri. Insieme, generano quasi tre quarti del surplus commerciale italiano con gli Stati Uniti (Tabella 4).

Il saldo italiano contribuisce a una parte significativa di quello complessivo dei paesi UE con gli USA: circa il 27% del totale, secondo solo a quello tedesco (55%).

I comparti manifatturieri europei che contribuiscono maggiormente al surplus commerciale corrispondono a quelli identificati per l'Italia, con l'eccezione degli altri mezzi di trasporto (saldo negativo a livello UE), e con l'aggiunta di apparecchi elettrici e di metalli di base.

Tabella 4

Settori manifatturieri italiani in surplus con gli USA
(Scambi con gli Stati Uniti. 2023)

	Italia		Saldo	UE
	Export	Import		Saldo
Totale	67,3	25,2	42,1	156,7
Settori manifatturieri*				
Macchinari e impianti	12,4	1,9	10,5	46,4
Autoveicoli	5,8	0,4	5,3	44,1
Altri mezzi di trasporto	5,3	0,8	4,5	-9,9
Farmaceutica	8,0	4,4	3,7	51,6
Alimentari	4,0	0,4	3,6	10,9
Altri beni manifatturieri	3,9	0,6	3,2	7,1
Pelle	2,7	0,2	2,6	5,9
Bevande	2,6	0,3	2,3	8,0
Abbigliamento	2,4	0,1	2,2	4,2
Apparecchi elettrici	2,5	0,6	2,0	16,2
Prodotti petroliferi	2,4	0,5	1,8	4,3
Prodotti in metallo	1,9	0,2	1,7	7,5
Arredamento	1,6	0,0	1,6	3,7
Altri minerali non-metalliferi	1,6	0,2	1,4	3,2
Chimica	2,9	1,7	1,1	6,5
Metalli di base	2,1	1,2	0,8	10,0
Gomma e plastica	0,9	0,3	0,6	4,1
Elettronica e ottica	1,9	1,4	0,5	7,7
Tessile	0,5	0,1	0,4	1,7
Legno	0,2	0,1	0,1	1,8
Carta	0,2	0,3	-0,1	1,4
Settori primari				
Prodotti agricoli	0,1	0,6	-0,5	-3,2
Petrolio e gas	0,0	6,7	-6,7	-69,4

* Settori manifatturieri ordinati in base al saldo dell'Italia.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat e ISTAT.

Nel settore primario, invece, Italia e UE nel complesso registrano un deficit commerciale con gli Stati Uniti, alimentato soprattutto dagli acquisti di gas naturale USA, che hanno contribuito a sostituire le forniture russe, raggiungendo nel 2023 un valore di poco meno di 7 miliardi di euro in Italia e quasi 70 miliardi in Europa. L'import di gas americano potrebbe essere ulteriormente incrementato, anche per venire incontro alle richieste di riequilibrio della bilancia commerciale da parte dell'amministrazione Trump.

Per cogliere l'esposizione settoriale al mercato americano, però, è utile calcolare il peso dei flussi con gli USA sui flussi totali del settore.

Per comparabilità a livello UE, consideriamo prima i soli scambi extra-UE. Secondo questa metrica, i settori italiani più esposti sono le bevande (negli USA il 39% dell'export extra-UE), gli autoveicoli e altri mezzi di trasporto (30,7% e 34,0%, rispettivamente) e la farmaceutica (30,7%). Questi settori sono anche più esposti agli USA in Italia rispetto alla media UE; a livelli più bassi, spiccano anche gli alimentari italiani. Fa eccezione il farmaceutico, che a livello europeo è ancora più esposto agli USA (34,7%, il valore più elevato; **Grafico 3**).

Nel complesso, comunque, l'export italiano è più esposto della media UE al mercato di destinazione americano: 22,2% rispetto al 19,7% delle vendite extra-UE.

Grafico 3

Export italiano più esposto della media UE al mercato USA

(Vendite italiane ed europee negli USA, in % del totale extra-UE, 2023)

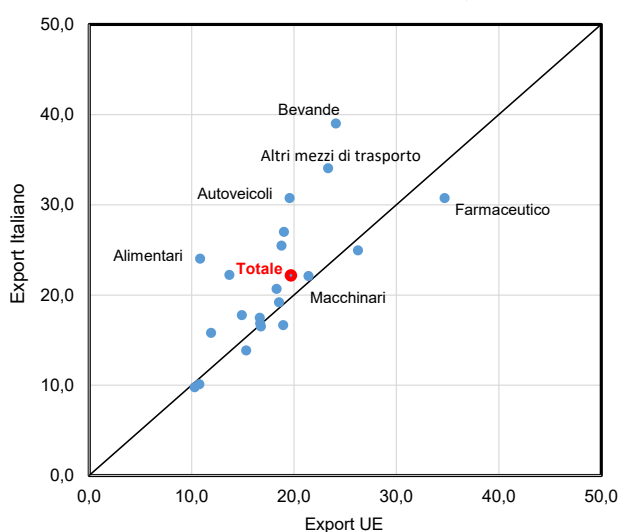
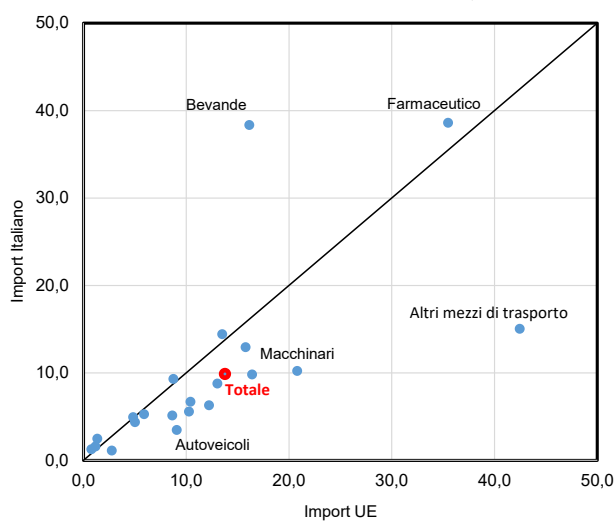


Grafico 4

Import italiano meno esposto della media UE al mercato USA

(Acquisti italiani ed europei negli USA, in % del totale extra-UE, 2023)



Sopra (sotto) la diagonale i settori nei quali l'esposizione italiana al mercato USA è maggiore (minore) della media europea.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat e ISTAT.

Viceversa, il totale dell'import italiano è meno dipendente di quello medio UE dalle forniture USA: 9,9% e 13,8%, rispettivamente, degli acquisti extra-UE.

I comparti italiani più esposti sono il farmaceutico (38,6%) e le bevande (38,3%; molto sopra la media UE), le cui connessioni con gli USA vanno quindi in entrambe le direzioni, evidenziando la profonda integrazione delle filiere produttive (**Grafico 4**). Eventuali misure protezionistiche avrebbero effetti a cascata su entrambi i flussi, con impatto limitato sui saldi.

Tra gli altri settori, il peso USA nell'import di altri mezzi di trasporti (autoveicoli esclusi) dagli USA è molto elevato per la UE (42,5%, valore massimo), meno per la sola Italia (15,0%). Gli autoveicoli, invece, non sono dipendenti dal lato degli acquisti, soprattutto in Italia (appena 3,5%), segnalando una connessione sbilanciata dal lato delle vendite, e quindi potenzialmente più colpita da eventuali barriere tariffarie USA.

Infine, il calcolo dell'esposizione settoriale, cioè del peso dei flussi con gli USA, può essere arricchito lungo due dimensioni²²: al numeratore, aggiungendo ai flussi diretti verso gli Stati Uniti anche quelli indiretti, cioè le vendite di semilavorati ad altri settori, domestici ed esteri, che sono incorporati in prodotti per il mercato USA²³; al denominatore, considerando un aggregato più ampio come l'export totale o preferibilmente le vendite totali (comprese quelle sul mercato interno).

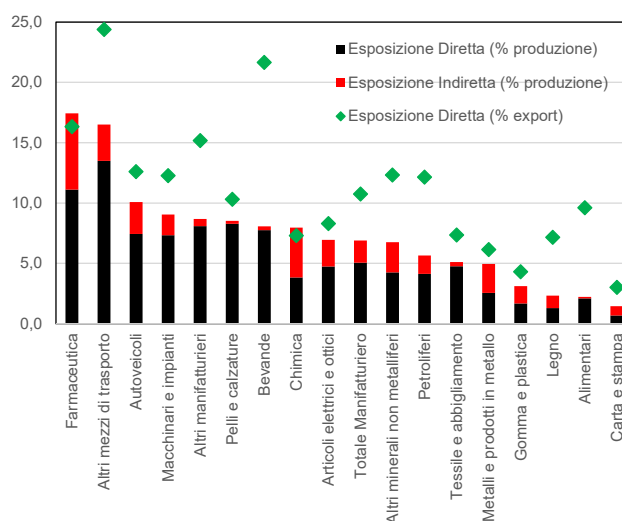
Le connessioni dirette e indirette al mercato di destinazione USA, in percentuale della produzione totale settoriale, in base a stime del Centro Studi Confindustria, offrono un quadro leggermente diverso dall'analisi precedente (**Grafico 5**).

I comparti più esposti risultano il farmaceutico e gli altri mezzi di trasporto: il 17,4% e il 16,5% delle rispettive produzioni sono

Grafico 5

Farmaceutica e mezzi di trasporto i più dipendenti dagli acquisti USA

(Esposizione diretta e indiretta*, in % di export e produzione settoriali, 2023)



* L'esposizione indiretta riguarda la vendita di semilavorati ad altri settori e/o paesi, incorporati in beni e servizi destinati al mercato USA.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Asian Development Bank e ISTAT.

²² Di seguito ci concentriamo sul lato dell'export, ma l'analisi può essere applicata in modo speculare dal lato dell'import.

²³ Nell'analisi che segue si calcolano solo i flussi indiretti di primo livello, cioè quelli che passano per un solo ulteriore processo produttivo prima di essere venduti negli USA. Si tratta quindi di una sottostima dei flussi indiretti totali, che possono attraversare numerosi processi produttivi.

destinate al mercato USA (di cui 6,3% e 3,0%, rispettivamente, sono connessioni indirette). Seguono gli autoveicoli, i macchinari e impianti, gli altri manifatturieri, le pelli e calzature, settori accumulati da un'elevata apertura agli scambi con l'estero. Scalano alcune posizioni le bevande e gli alimentari, in cui il peso del mercato interno è relativamente maggiore. Infine, i legami indiretti accrescono l'esposizione di altri settori a monte delle filiere produttive, come la chimica, i metalli e altri minerali non metalliferi.

Per il totale del manifatturiero, il peso del mercato di destinazione USA è stimato pari a quasi il 7% della produzione totale, di cui circa il 5% è costituito da flussi diretti e il restante da connessioni indirette. Di queste connessioni indirette, circa metà è costituita da interdipendenze domestiche tra settori italiani, poco meno di un quarto da quelle interne all'economie USA e la parte restante da legami produttivi internazionali, soprattutto all'interno della UE.

4. Quali prodotti europei e italiani sono maggiormente esposti ai possibili dazi americani?

Al fine di evidenziare l'esposizione dei singoli prodotti italiani ed europei venduti agli Stati Uniti abbiamo considerato una disaggregazione merceologica che comprende quasi 8mila beni (classificazione HS a sei digit). I prodotti italiani venduti negli Stati Uniti sono 4mila (pari all'80% in termini di varietà di quelli venduti ai paesi extra-UE), mentre quelli europei 5mila (93%). Gli Stati Uniti sono un paese verso cui l'Italia e gli altri paesi europei esportano molto sia in termini di valore che di varietà dei prodotti.

Per comprendere quali prodotti, italiani e europei, potrebbero essere maggiormente impattati dall'eventuale guerra commerciale, abbiamo qui selezionato tre aspetti in particolare. Il primo è legato all'esposizione granulare delle esportazioni italiane ed europee verso il mercato di destinazione americano, gli altri due integrano valutazioni economiche ad altre più "politiche", in quanto dipendono dalla valutazione assegnata dall'amministrazione americana a certe tipologie di prodotti sia per le loro caratteristiche strategiche (appartenenti a settori ritenuti fondamentali per la sicurezza e il benessere economico della nazione) che per la loro eccessiva dipendenza dall'estero, misurata attraverso un elevato livello di deficit commerciale per gli Stati Uniti (e quindi, viceversa, un forte surplus di cui beneficiano le economie europee). I criteri di valutazioni sono i seguenti:

- i. **esposizione verso il mercato americano:** sono selezionati i prodotti che per tutti gli ultimi tre anni a disposizione, 2021-2023, sono stati esportati prevalentemente verso gli Stati Uniti, cioè per cui gli Stati Uniti hanno pesato continuativamente come mercato di destinazione, sul totale extra-UE, per più del 50%;
- ii. **surplus commerciale elevato:** prodotti che alimentano un surplus verso gli USA

superiore a 1 milione di euro per l'Italia e a 10 milioni di euro per i paesi della UE²⁴, per tutti e tre gli anni a disposizione (2021-2023);

- iii. **strategicità delle produzioni:** l'insieme dei prodotti "strategici", così come definiti dall'amministrazione americana²⁵ (1.059 prodotti a sei digit).

4.1 I prodotti maggiormente esposti al mercato americano

Negli ultimi tre anni i prodotti italiani che hanno mantenuto o rafforzato una esposizione verso il mercato americano superiore al 50% sul totale extra-UE sono 90 (su 4mila prodotti). Nel 2023 questi prodotti maggiormente esposti hanno raggiunto un valore delle vendite verso gli USA superiore ai 10 miliardi di euro, pari al 16,2% del totale esportato nel mercato americano, e hanno contribuito a un quarto del surplus commerciale. I prodotti così selezionati rappresentano i due terzi dell'export italiano verso i paesi extra UE.

I prodotti europei che soddisfano lo stesso criterio di selezione sono in numero inferiore a quelli italiani, 81 su quasi 5mila prodotti esportati negli USA. Per questi prodotti le vendite negli USA rappresentano il 67% di quelle extra-UE, nel 2023 hanno superato complessivamente i 45 miliardi di euro, il 9,1% del totale esportato nel mercato americano e contribuiscono al 14% del surplus commerciale.

La quasi totalità dei prodotti italiani che rispondono al criterio di maggiore esposizione al mercato americano presentano anche un valore dell'export molto prossimo a quello del rispettivo saldo, cioè valori molto bassi dell'import, diversamente da ciò che accade ai prodotti europei maggiormente esposti²⁶. Ciò è sicuramente indicatore di una forte dipendenza, almeno relativamente all'Italia, al mercato di destinazione americano, e quindi di un impatto maggiore di eventuali dazi USA; allo stesso tempo, potrebbe segnalare l'assenza di una forte base produttiva di origine americana da poter utilizzare in caso di dazi.

Infatti, per l'Italia il raggruppamento settoriale di tutti i prodotti selezionati mostra un allineamento sulla bisettrice del primo quadrante in cui sugli assi sono rappresentati il valore dell'export e il rispettivo saldo commerciale (**Grafico 6**). I primi tre aggregati di prodotti per esposizione italiana al mercato USA (mezzi di trasporto, prodotti chimici e

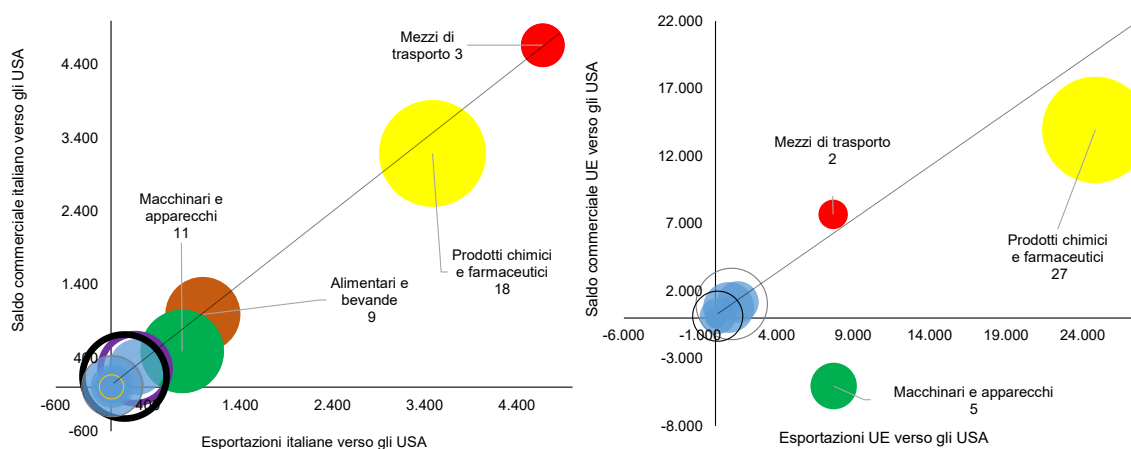
²⁴ Le due soglie sono state fissate in modo arbitrario e prudenziale, ma rappresentano un valido punto di riferimento per includere nell'analisi quei prodotti che possono indicare un livello di deficit per gli USA compatibile con un eccesso di dipendenza dall'estero, rappresentando il 20% del saldo medio per prodotto italiano e poco meno della metà di quello europeo.

²⁵ <https://www.trade.gov/data-visualization/draft-list-critical-supply-chains>.

²⁶ Il saldo dei macchinari europei con gli Stati Uniti nel 2023 è stato negativo per 5 miliardi di euro; anche per i prodotti petroliferi raffinati il saldo è ovviamente negativo, -12 milioni di euro, rispetto ad un valore dell'export di 6 milioni di euro.

Grafico 6

L'esposizione merceologica dell'Italia e della UE verso gli Stati Uniti (Dati in milioni di euro, 2023)



La dimensione delle bolle rappresenta il numero di codici HS a sei digit dei prodotti esportati verso gli Stati Uniti che continuativamente negli ultimi tre anni, 2021-2023, hanno avuto un peso come mercato di destinazione dei paesi extra-UE superiore al 50%, numero nell'etichetta.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

farmaceutici e alimentari e bevande) rappresentano in termini di valore esportato l'85% del totale selezionato e quasi il 90% del surplus commerciale.

Nel caso dei paesi UE l'allineamento tra export e saldo non si realizza nei primi tre settori (prodotti chimici e farmaceutici, mezzi di trasporto e macchinari) per valore dell'export verso gli USA, che rappresentano quasi il 90% del totale selezionato e circa l'80% del rispettivo surplus commerciale. I primi due coincidono, sebbene nell'ordine inverso, con quelli selezionati per l'Italia; i macchinari, il settore italiano con la più alta vocazione all'export, sono al quarto posto della classifica per l'Italia.

4.2 I prodotti a rischio per surplus commerciale elevato

Uno degli obiettivi di Trump è ridurre il deficit commerciale americano²⁷, quindi, i prodotti che potrebbero essere più a rischio "dazi" sono quelli che alimentano un elevato deficit commerciale per gli Stati Uniti. Specularmente, per questi prodotti un'interruzione degli scambi con gli USA comporterebbe una maggiore perdita, in termini di flussi netti, per l'Europa.

Perciò, ragionando dal lato degli esportatori europei, abbiamo identificato un sottoinsieme di prodotti più esposti in quelli che negli ultimi tre anni hanno costantemente realizzato un surplus commerciale al di sopra di una certa soglia

²⁷ La strada dei dazi, come abbiamo visto, non porta alla riduzione del deficit commerciale complessivo ma semmai alla sua riconfigurazione.

(1 milione di euro per l'Italia e 10 milioni di euro per la UE). I prodotti italiani venduti negli USA dal 2021 al 2023 che soddisfano questo criterio sono 1.139 su 4mila prodotti; nel 2023 hanno rappresentato circa un quarto del valore dell'export italiano e un terzo del rispettivo saldo commerciale verso l'extra-UE, poco più di 50 miliardi di euro, che equivalgono a più dei tre quarti del totale esportato verso gli USA. I prodotti europei che soddisfano lo stesso criterio di selezione sono di più in termini di numerosità, 1.360 su quasi 5mila prodotti esportati negli USA, e rappresentano poco più di un quinto dell'export europeo e la metà del saldo commerciale verso l'extra-UE; nel 2023 hanno superato i 375 miliardi di euro, più dei tre quarti del totale esportato verso gli USA.

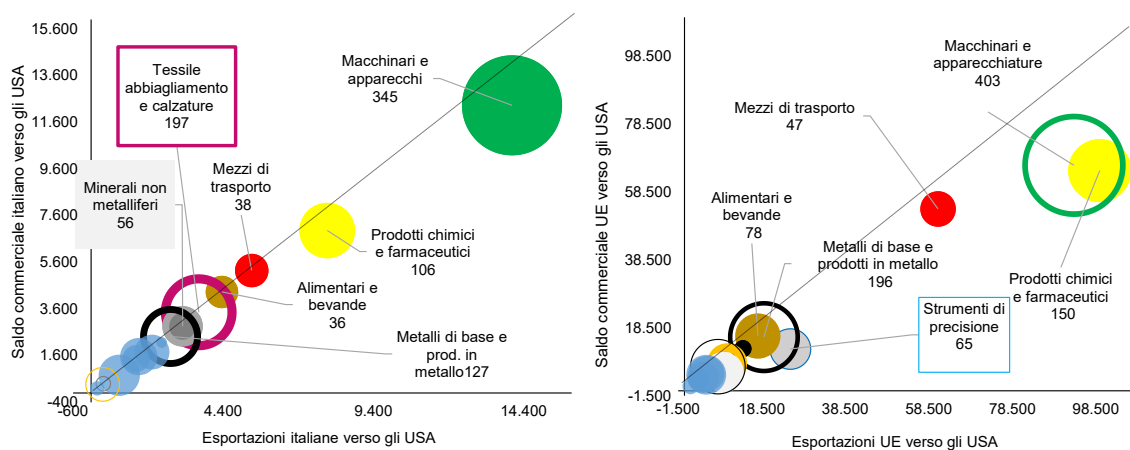
La corrispondenza tra valori elevati di export e quelli di saldo commerciale dell'Italia con gli Stati Uniti, già rilevata, si rafforza per i prodotti identificati da un saldo commerciale superiore alle soglie definite.

Ai primi tre posti per surplus eccessivo ci sono gli stessi tre raggruppamenti di prodotti (macchinari, prodotti chimici e farmaceutici e mezzi di trasporto) sia per l'Italia che per l'insieme dei paesi UE, sebbene l'ordine differisca. Questi tre raggruppamenti di prodotti rappresentano per l'Italia più del 60% sia del valore che del saldo commerciale dei prodotti selezionati, mentre per l'insieme dei paesi europei pesano circa i tre quarti del loro valore e il 70% del saldo commerciale (**Grafico 7**).

Grafico 7

I prodotti più a "rischio" per surplus commerciale eccessivo

(Dati in milioni di euro, 2023)



La dimensione delle bolle rappresenta il numero di codici HS a sei digit che hanno registrato continuamente negli ultimi tre anni, 2021-2023, un saldo commerciale nei confronti degli USA superiore a 1 milione di euro per i prodotti italiani e superiore a 10 milioni di euro per quelli della UE, numero nell'etichetta.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.

Considerando congiuntamente i due criteri, esposizione verso il mercato americano e saldo commerciale eccessivo, i prodotti che li soddisfano si riducono drasticamente a 48 per quelli di provenienza italiana e a 51 per quelli europei.

Per il sottoinsieme dei prodotti europei così individuati la rilevanza del mercato americano è relativamente superiore a quella che rappresenta per gli esportatori

italiani. Infatti, nel 2023 gli esportatori europei hanno raggiunto quasi 30 miliardi di euro, pari a più del 70% di quello destinato ai paesi fuori dal mercato unico, che ha prodotto un saldo commerciale pari a 18 miliardi, sei volte superiore a quello raggiunto rispetto al totale dei paesi extra-UE. Il valore esportato dall'Italia è stato quasi di 7 miliardi, poco più del 62% di quello destinato ai paesi fuori dal mercato unico, e ha prodotto un saldo commerciale pari a quasi i tre quarti di quello extra-UE.

Nell'insieme dei prodotti europei a sei digit ci sono anche beni del settore agricolo mentre per quello italiano solo beni manifatturieri. I comparti chimici e farmaceutici rappresentano la quasi totalità del valore esportato, l'83% di quello esportato dall'insieme dei paesi europei, mentre è poco meno la metà di quello italiano. In particolare, per l'export italiano un medicinale ormonale rappresenta il 70% del valore del comparto.

È importante notare che le dipendenze italiane ed europee sono identificate in molte produzioni differenti, ma esistono poche specializzazioni comuni che costituiscono gran parte del valore dei flussi selezionati. I prodotti comuni tra gli esportatori italiani ed europei di questo sottoinsieme sono soltanto 8, la quasi totalità del valore dell'export sia italiano (94%) che europeo (87%) appartengono agli stessi due comparti delle armi e dell'acciaio.

4.3 I prodotti strategici per gli Stati Uniti

Dalla diffusione del Covid-19 ai blocchi delle forniture del 2021 è diventato sempre più rilevante per le principali economie occidentali, specialmente per gli Stati Uniti e per l'Unione Europea, rafforzare la loro catena di fornitura soprattutto per le filiere definite strategiche, ovvero quell'insieme di settori che contribuiscono alla sicurezza, non solo economica, di una nazione. L'Amministrazione americana ha individuato un insieme di prodotti strategici²⁸, 1.059 a sei digit, che includono i principali settori manifatturieri. Non tutti i prodotti individuati sono esportati dall'Italia e dalla UE nel mercato americano: gli esportatori italiani ne vendono circa 700 mentre quelli UE poco meno di 1.000.

I prodotti strategici italiani destinati agli Stati Uniti rappresentano più di un quinto del totale dell'export italiano negli USA (17 miliardi di euro nel 2023). Un peso superiore hanno quelli venduti dall'insieme dei paesi europei, pari al 40% del totale dell'export negli USA (più di 200 miliardi di euro). L'insieme di questi prodotti ha generato un surplus commerciale sia per l'Italia, di circa 4 miliardi, che per la UE, poco più di 36 miliardi.

I due principali raggruppamenti settoriali, che rappresentano complessivamente più dell'80% del valore dell'export di prodotti strategici sia per l'Italia che per la UE, sono i prodotti chimici e farmaceutici (52% dei prodotti strategici italiani e più del 56% di quelli europei) e i macchinari (32% di quelli italiani e 26% di quelli europei; **Grafico 8**). Diversamente dalle selezioni precedenti, non per tutti i comparti gli esportatori italiani e quelli europei hanno registrato un surplus commerciale. In particolare, il comparto dei prodotti petroliferi raffinati è quello che presenta il saldo commerciale negativo più alto

²⁸ <https://www.trade.gov/data-visualization/draft-list-critical-supply-chains> .

per entrambe le economie; per la UE rilevante è anche il deficit commerciale nel settore della plastica e per l'Italia quello nei minerali non metalliferi.

Considerando tutti e tre i criteri, l'esposizione verso il mercato americano, surplus commerciale eccessivo e prodotti strategici per l'Amministrazione USA, i prodotti selezionati si riducono drasticamente a 7 per quelli di provenienza italiana e a 14 per quelli europei.

Per il sottoinsieme dei prodotti europei così individuati la rilevanza del mercato americano è relativamente superiore a quella che rappresenta per gli esportatori italiani. Infatti, nel 2023 gli esportatori europei hanno raggiunto quasi 26 miliardi di euro, pari a più del 70% di quello destinato ai paesi fuori dal mercato unico, che ha prodotto un saldo commerciale pari a 15 miliardi, 57 volte superiore a quello raggiunto rispetto al totale dei paesi extra-UE. Il valore esportato dall'Italia è stato più di 3 miliardi, il 69% di quello destinato ai paesi fuori dal mercato unico, e ha prodotto un saldo commerciale pari al 93% di quello extra-UE.

Per entrambi gli esportatori i comparti chimici e farmaceutici rappresentano la quasi totalità del valore esportato, con l'unica differenza che per le esportazioni italiane la maggior parte del valore è concentrata in un prodotto farmaceutico mentre per gli esportatori europei è distribuita su 10 prodotti appartenenti ai due settori. Infine, un solo prodotto della chimica organica è in comune per l'Italia e la UE, in base a tutti i criteri considerati.

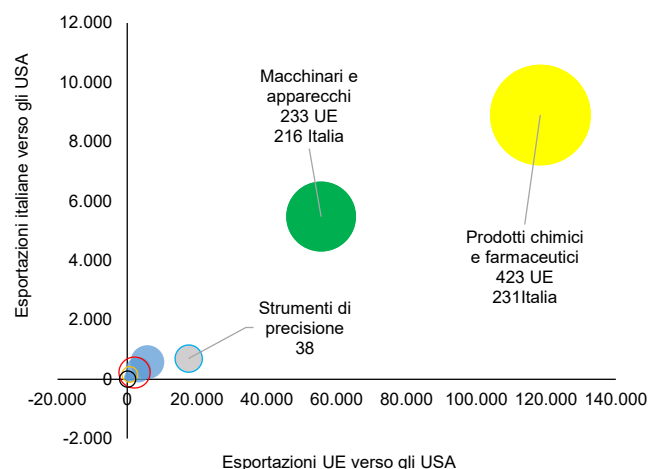
Rispetto al complesso dei paesi membri l'export italiano è maggiormente diversificato, anche se si considerano criteri stringenti. I prodotti strategici americani sono più rilevanti sia in termini di varietà che di valore per la media dei paesi europei.

In generale, i prodotti chimici e farmaceutici europei destinati agli Stati Uniti appaiono quelli più a rischio, sebbene la presenza di legami produttivi attraverso imprese controllate negli USA da quelle europee e in Europa da quelle americane potrebbe essere un buon deterrente alla politica commerciale restrittiva da parte dell'Amministrazione Trump. Infatti, più del 70% dello stock di capitali investiti dalle imprese UE nei paesi extra-UE è diretto alle imprese farmaceutiche americane; la quota è la stessa per le multinazionali farmaceutiche tedesche mentre quelle italiane arrivano a sfiorare il 90%. Gli Stati Uniti sono una destinazione rilevante degli investimenti delle multinazionali italiane anche nei settori degli altri prodotti manifatturieri (più del 50% di quelli extra-UE), degli alimentari e delle bevande, delle apparecchiature elettroniche e ICT (più di un terzo) e, infine, dei prodotti chimici e dei metalli di base (circa un quarto).

Grafico 8

I prodotti strategici per gli USA

(Dati in milioni di euro, 2023)



La dimensione delle bolle rappresenta il numero di codici HS a sei cifre che rientrano nella lista dei prodotti strategici, numero nell'etichetta.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Eurostat.