

<http://www.economia.rai.it/articoli/il-valore-dei-rapporti-commerciali-tra-europa-e-usa/42804/default.aspx>

Rai Cultura ECONOMIA

Home | L'azienda | Punti di vista | Libri | Scambi e investimenti | Programmi | Servizi | Eventi | Foto Gallery | Eventi Live | Webinars

Economia Politica

Il valore dei rapporti commerciali tra Europa e Usa

Facebook | Twitter | LinkedIn | Google+

Lucio Miranda
presidente ExportUSA

Secondo una ricerca condotta dall'External Action Service dell'UE, Europa e Stati Uniti sono i primi partner commerciali e generano il **30% del commercio globale**. Dal 2006 al 2015 si è passati da 430 miliardi di euro ai 600 miliardi di euro di beni commercializzati, un valore pari a 4 volte il budget dell'Unione Europea. Questa attività genera, inoltre, 8 milioni di posti di lavoro (la popolazione dell'Italia), lo Stato che presiede l'UE). Il valore degli investimenti diretti USA-UE è, infine, pari a 5.600 miliardi, ossia il 19% del budget federale degli Stati Uniti.

Una relazione commerciale sempre più importante, per le aziende italiane ed europee, che ha spinto anche ExportUSA - società di consulenza che aiuta le aziende ad entrare con successo nel mercato americano - ad aprire una nuova sede a Bruxelles per dialogare, a livello comunitario, sulle principali questioni legate al commercio euro-americano.

“Collaborare con l'UE - spiega Lucio Miranda, presidente di ExportUSA - significa avvicinare le PMI all'operato delle istituzioni, trasferire il nostro know how e quindi contribuire allo sviluppo di politiche e pratiche innovative che agevolino le relazioni commerciali con gli Stati Uniti d'America, facilitandone gli investimenti. Nella nostra nuova sede di Bruxelles, che dialogherà con gli uffici di New York e Miami, copriremo aziende Europee ed istituzioni durante giornate formative e dialogative”.

Recenti

Il Piano 500 Startups per la Crescita
Scegli il tuo Piano
PR 5-7 dicembre 2018
Cagliari

Principali Best Practices per l'innovazione 2018: 6-7 dicembre a Salerno

Il valore dei rapporti commerciali tra Europa e USA: intervista a Lucio Miranda