

## Usa e Europa: Mai così bene il movimento di beni e persone. Trump non ha potere assoluto

David O'Sullivan

### Parola dell'ambasciatore americano per l'Unione Europea, David O'Sullivan che invita a non farsi distrarre dal clamore mediatico

Il nuovo Presidente USA di certo non manca di personalità, né tanto meno fa mancare la stampa internazionale di motivi per riempire d'inchiostro pagine e pagine ogni giorno. Se è facile rimanere indietro di qualche episodio di questa saga politica rocambolesca e avvincente, è ancora più facile farsi prendere dal panico quando i toni del presidente Trump diventano minacciosi e toccano tematiche a cuore degli Italiani come immigrazione e restrizioni commerciali. Per offrire un'opinione da insider sullo stato delle relazioni politiche e commerciali tra USA e Europa dopo i primi 100 giorni di Trump, **Alessandro Colnago** Vice Presidente della società di consulenza ExportUSA ha incontrato l'Ambasciatore per l'Unione Europea negli Stati Uniti **David O'Sullivan**.

Cosa si aspetta la comunità diplomatica? Ci sono precauzioni che gli imprenditori italiani dovrebbero prendere per rimanere competitivi? Quali sono le prospettive per il movimento di capitali e persone tra i due paesi? Queste domande sono più che mai sul tavolo della negoziazione e le risposte sembrano essere incoraggianti.

O'Sullivan è ottimista sulle prospettive di sviluppo commerciale tra gli Stati Uniti e l'Unione Europea e riflette un clima diplomatico inusuale ma proattivo tra le due potenze economiche. Ci tiene a precisare che le probabilità di un aumento di tariffe o limitazioni ai correnti Trade Agreements che legano gli Stati Uniti ad altri paesi è minima e fondata sull'utilizzo di trattati americani nati per salvaguardare le industrie nazio-

nali in caso di guerra o gravi e provate minacce economiche, oggi assenti

È bene ricordare infatti che il Presidente Trump non ha autorità assoluta di legiferare sugli Stati Uniti e men che meno verso l'estero. Il suo **Travel Ban** contro rifugiati e immigranti è stato già bloccato da diversi giudici federali e se volesse davvero sbilanciare l'equilibrio nel commercio internazionale imponendo nuovi dazi e restrizioni dovrebbe superare ostacoli burocratici ben più spinosi e ricorrere a strumenti legali a dir poco inconsueti. Il movimento di beni e persone tra USA e EU non è mai stato così florido. **15 milioni di persone si trasferiscono per lavoro da una parte all'altra dell'oceano ogni anno**. Il tema della sicurezza alle frontiere è prioritario per entrambi le aree economiche, ed è per questo che l'Unione Europea introdurrà un sistema di pre-controllo e registrazione di ingressi equivalente all'ESTA americano a partire dal 2020.

O'Sullivan sottolinea che l'UE ha registrato il 15esimo trimestre positivo di crescita aggregata e rimane al centro geografico ed economico del commercio internazionale, espandendo ulteriormente i trattati che facilitano le transazioni delle proprie imprese verso l'estero, in particolare quelli con il Messico, Giappone, Vietnam e Singapore. Condivide l'entusiasmo di ExportUSA sulle promesse fatte dall'Amministrazione Trump riguardo le facilitazioni fiscali per le imprese americane e la deregolamentazione di alcuni settori economici in quanto un significativo aumento di reddito disponibile in America favorirebbe altrettanto gli export e il benessere Europeo.

Per ciò che riguarda l'inversione di rotta della nuova amministrazione sul tema riscaldamento globale e energie rinnovabili, l'Ambasciatore pensa che indipendentemente da quello che succede in politica, **il mercato favorirà le imprese innovative nel settore rinnovabile** e che investono su temi a cui il pubblico è ormai molto sensibile.

Insomma, alla fine un giudizio sui primi 100 giorni dell'Amministrazione Trump improntato al realismo e alla realtà dei fatti superando il sensazionalismo mediatico.

## Incontri con buyers per imprese alimentari

Lapam Confartigianato, ha aderito al progetto nazionale "La filiera del made in Italy artigiano" che prevede incontri mirati con operatori esteri, provenienti da paesi esteri: Austria, Francia, Serbia e Canada, che saranno a Modena dal 5 all'8 novembre per incontrare imprese produttrici del made in Italy. Per consentire il miglior matching tra i buyer interessati ai settori food and wine, le ditte che desiderano partecipare devono inviare il company profile entro il 30 luglio. La conferma di abbinamento con acquirenti interessati verrà data entro settembre. In preparazione all'incoming si terrà un seminario di 8 ore complessive, realizzato da un Export manager ICE, con focus sul Comunicare il Made In Italy. Il costo di partecipazione è di 350 € + Iva, per le imprese associate è previsto una scontistica di 100 euro. La quota di adesione comprende anche la formazione in aula; ogni azienda partecipante avrà una postazione attrezzata per incontrare i buyer.

Per informazioni:

**Matteo Bautti** - [matteo.bautti@lapam.eu](mailto:matteo.bautti@lapam.eu)

**Daniele Casolari** - [daniele.casolari@lapam.eu](mailto:daniele.casolari@lapam.eu)

Per maggiori informazioni

**Matteo Bautti**

Resp. servizio mercati esteri Lapam

[matteo.bautti@lapam.eu](mailto:matteo.bautti@lapam.eu)

059 893210