

4 LUNEDÌ
18 MARZO 2019

IL GIORNO
del Resto del Carlino
LA NAZIONE
IL TELEGRAFO

PRIMO PIANO

LE VIE DEL COMMERCIO ATLANTICO

INTERSCAMBIO USA-ITALIA

Valori in milioni di US\$	2016		2017		GEN- NOV 2018	
	Valore	% Var.	Valore	% Var.	Valore	% Var.
INTERSCAMBIO	62,016.1	2.6	68,322.2	10.2	71,123.4	15.6
IMPORT dall'Italia	45,292.0	2.4	49,917.5	10.2	49,790.6	11.2
EXPORT verso l'Italia	16,724.2	3.2	18,404.7	10.0	21,332.8	27.3
SALDO USA	-28,567.8		-31,512.8		-28,457.8	



L'America del Made in Italy Volano le esportazioni E le nostre aziende investono negli States

Dal 2009 l'export italiano negli Stati Uniti è aumentato del 137%, contro un aumento del 58% delle importazioni dagli States in Italia, passate da 9,4 a 15 miliardi. La bilancia commerciale è in positivo per l'Italia: nel 2009 la differenza era a quota più 7,6 miliardi, nel 2017 e 2018 è stata sfondata quota 25 miliardi

Nel 2018 il volume d'investimenti italiani in Usa ha doppiato per la prima volta quelli americani in Italia



Elena Comelli
MILANO

Fca investirà oltre 4,5 miliardi di dollari in America per creare 6.500 posti di lavoro nel Michigan

MIKE MANLEY
Ad di Fca

L'ITALIA è in mezzo al guado, fra le certezze Made in Usa e l'incertezza cinese. Ma tra l'interscambio con gli Stati Uniti e quello con la Cina, per ora, ci passa un mondo. Nei confronti degli Stati Uniti, infatti, l'Italia gode di una bilancia commerciale in ampio attivo, con l'export arrivato a 40 miliardi di euro nel 2017 e in crescita da un decennio. Nei confronti della Cina, invece, la bilancia commerciale è da sempre in deficit, con l'export a 13 miliardi nel 2017. Nel 2018 è decollato anche il volume d'investimenti italiani in Usa, che ha doppiato per la prima volta quelli americani in Italia, superando i 35 miliardi contro i 30 miliardi degli americani.

FOOD e tecnologia sono il binario su cui corrono gli affari italiani negli Stati Uniti, con ai primi posti gli accordi conclusi da Angel Group, la società ad alto tasso d'in-

novazione di Vito Pertosa, con Virgin, per trasformare l'aeroporto di Grottagnole nella "Cape Canaveral" d'Italia, da dove partiranno i primi voli spaziali di Richard Branson. A seguire, nel 2018 c'è stato l'acquisto per 43 milioni di dollari di un mega parco solare in North Carolina da parte di Falck Renewables. Un altro bel colpo dell'industria italiana è stata la fusione tra la napoletana Magnaghi Aeronautica di Paolo Graziano e la Hsm-Blair, leader in Nord America nei sistemi di atterraggio per l'aerospaziale.

L'ANNATA ha visto anche l'integrazione di Prysmian con l'americana General Cable, che ha portato la nuova realtà a un fatturato complessivo di oltre 11 miliardi di euro, di cui un terzo realizzati negli Usa. Sul fronte del food, la società di Benito Benedini Progetto Grano ha investito in una serie di progetti industriali a St. Louis, nel Missouri, culminati con la costruzione di un nuovo mulino di grano

duro, per un investimento totale di 53 milioni di dollari. Sul piano commerciale, la performance del 2017 non ha eguali nella storia delle relazioni tra Italia e Usa, mentre quella del 2018 è ben avviata a battere tutti i record. Nel 2017 l'interscambio complessivo ha superato i 55 miliardi di euro, con l'export a 40 miliardi.

QUELLO che impressiona, al di là del dato assoluto, è la differenza nel tasso di crescita: dal 2009 al 2017 l'export italiano negli Stati Uniti è aumentato del 137%, contro un aumento del 58% delle importazioni dagli States in Italia, passate da 9,4 a 15 miliardi. La bilancia commerciale è da sempre in positivo per l'Italia, ma se nel 2009 la differenza era a +7,6 miliardi e nel 2014 a +17,2 miliardi, nel 2017 è stata sfondata per la prima volta la quota dei 25 miliardi di incasso netto.

RISULTATI ancora più entusiasmanti si delineano nel 2018, anche se mancano i consuntivi di bilancio dell'intera annata (i dati italiani si fermano a ottobre e quelli americani a novembre). Già dai primi 10 mesi si deduce la progressione positiva, con l'interscambio Italia-Usa a 48 miliardi di euro (+5,3% rispetto allo stesso periodo del 2017) e l'export verso gli Usa a 34,5 miliardi, contro un import a 13,3 miliardi e una bilancia commerciale in attivo per

RELAZIONE SEMPRE PIÙ FORTE

La performance del 2017 non ha eguali nella storia delle relazioni tra Italia e Usa, mentre quella del 2018 è ben avviata a battere tutti i record. Nel 2017 l'interscambio ha superato i 55 miliardi di euro

oltre 21 miliardi. Se il ritmo di crescita si conferma per gli ultimi due mesi dell'anno, è probabile che nel 2018 l'incasso netto per l'Italia sia ben superiore ai 25 miliardi del 2017.

SE si guarda al valore delle esportazioni Italia-mondo, gli Stati Uniti sono al terzo posto fra i nostri migliori clienti, con una quota del 9% nel 2018, dopo la Germania e la Francia. Per gli Stati Uniti, invece, l'Italia è al decimo posto fra i principali fornitori, con una quota del 2,1% del mercato americano. In dollari, l'interscambio Usa-Italia ha superato i 71 miliardi nei primi 11 mesi del 2018 (+15,6% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente), con quasi 50 miliardi di importazioni dall'Italia e oltre 21 miliardi di esportazioni, per un disavanzo commerciale di 28,5 miliardi a svantaggio degli Usa.

SONO numeri importanti e non stupisce che al presidente Donald Trump si rovini l'umore leggendoli. Il piano economico commerciale, infatti, non è più un terreno neutrale e protetto dall'alleanza strategica, ma è diventato, come ha spiegato il Consiglio di Sicurezza della Casa Bianca sul caso della partecipazione italiana alla nuova Via della Seta, un elemento d'interesse politico globale per gli Usa, sempre più preoccupati dal disavanzo commerciale con l'Europa.

Vicino l'accordo sulle carni bovine La Ue rivede gli impegni sull'importazione

Unione europea e Stati Uniti sono vicini a un accordo sulla quota di carni bovine di alta qualità che l'Ue si era impegnata a importare dagli Usa per porre fine alle tensioni commerciali sulla carne agli ormoni

LUNEDÌ
18 MARZO 2019 **5**

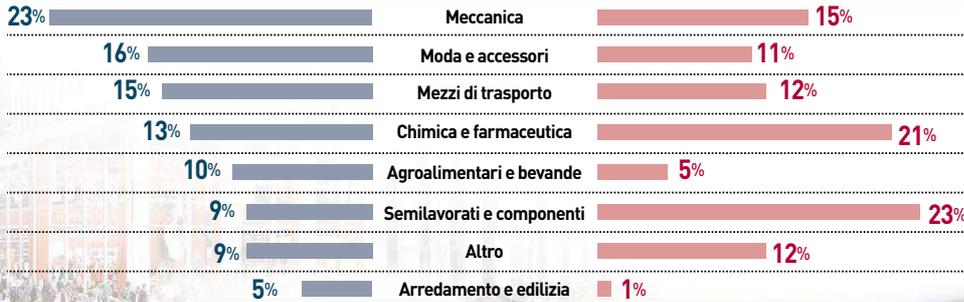
IL GIORNO
del Resto del Carlino
LA NAZIONE
IL TELEGRAFO



GENNAIO-NOVEMBRE 2018

Importazioni USA
dall'Italia

Esportazioni USA
verso l'Italia



IL DENARO NON DORME MAI



di GIUSEPPE
TURANI

QUEL LEGAME INDISSOLUBILE TRA ITALIA E UE

BREVE dibattito televisivo sul fatto che la Spagna sia stata oppure no fra i fondatori dell'Unione europea. Non lo è stata perché non poteva esserlo: all'epoca a Madrid comandava ancora Franco e quindi era una dittatura, e non poteva entrare nell'Unione. Più interessante chiedersi come mai, nel 1957, i trattati istitutivi dell'Unione vengano firmati a Roma (e infatti sono denominati ancora oggi come 'i trattati di Roma', e il governo italiano ne è il depositario). In fondo in Europa non eravamo il Paese più importante ed eravamo anche fra quelli perdenti nel conflitto mondiale di qualche anno prima. Le ragioni credo che siano soprattutto tre:

- 1- Per almeno mille anni l'economia europea è stata in realtà l'economia di Roma. Dall'Egitto alla Gran Bretagna, tutto veniva deciso dal senato romano.
- 2- Dopo la conclusione della guerra, la lealtà occidentale ed europeista dell'Italia è stata assolutamente perfetta, senza la minima sbavatura e gli uomini politici italiani sono stati fra i più convinti europeisti.
- 3- Ancora in pieno fascismo il primo manifesto autenticamente europeista viene scritto in Italia, e precisamente nell'isola di Ventotene. A redigerlo sono in quattro: Altiero Spinelli, Ernesto Rossi, Eugenio Colomi e Ursula Hirschmann (socialista tedesca, moglie prima di Colomi e poi di Spinelli). Sono a Ventotene non in vacanza, ma perché là li ha confinati il fascismo. Colomi, capo del socialismo milanese, verrà poi fucilato.

QUALCHE anno fa la cancelliera Angela Merkel, accompagnata dall'allora presidente del Consiglio Matteo Renzi, si recò in visita in segno di omaggio proprio a Ventotene: qui è nata l'idea dell'Europa. Si pensava di far rivivere un po' di quello spirito iniziale. Ad Altiero Spinelli, europeista per tutta la vita, è intitolato uno dei palazzi dell'Unione a Bruxelles. Come si vede da questi pochi centimetri storici, le vicende italiane e quelle europee sono molto intrecciate. Sono quasi la stessa cosa. Ecco perché non ha molto senso immaginare un'Italia fuori dall'Europa: sarebbe come rifiutare una parte di sé stessi. In più, adesso, ci sono gli interessi economici e finanziari, che sono tanti e decisivi per il nostro benessere. Non siamo più il centro dell'Europa, come nei tempi antichi, ma ne siamo una componente con molti meriti, con una storia e con solidi interessi.

«Altro che dazi, puntate sugli Stati Uniti Per la meccanica è il momento giusto»

Lucio Miranda, presidente di Export Usa, è ottimista: «C'è più propaganda che altro. Stati Uniti ed Europa hanno firmato un'intesa che elimina i dazi sulle macchine industriali della Ue»

Alessia Gozzi
MILANO

«**M**A QUALI dazi? L'export italiano negli Stati Uniti ha di fronte enormi possibilità di crescita». Non ha dubbi Lucio Miranda, presidente di Export Usa, società che aiuta le imprese italiane a sbarcare e fare affari in America, con quartier generale a New York e sedi a Rimini e Bruxelles. Meccanica, macchinari e beni strumentali sono le parole d'oro per il made in Italy.

La guerra dei dazi non fa paura alle imprese italiane?

«Quali dazi, scusi? Al momento sono solo sull'alluminio grezzo e sull'acciaio, tra l'altro molti erano già stati introdotti dall'amministrazione Obama. Attorno al tema dazi c'è più propaganda che altro, funzionale all'atteggiamento negoziale di Trump. Il quale, ad esempio, gli accordi di libero scambio con Messico e Canada alla fine li ha firmati».

Anche con l'Europa il clima non è dei più disisti...

«Stati Uniti ed Europa hanno firmato un'intesa a luglio dello scorso anno con la quale l'Ue si impegnava ad aumentare le importazioni di soia e gas naturale mentre Trump a

eliminare i dazi sulle macchine industriali. Mi sembra una base positiva di dialogos».

Che prospettive ci sono, in particolare per le aziende italiane?

«I settori tradizionali dell'export italiano negli Usa sono la moda, il cibo, i mobili e il design. Ma stanno aumentando anche le occasioni per la meccanica, le macchine industriali e i beni strumentali. Per questi settori è un momento d'oro. Il mercato Oltreoceano può contare su un Pil che nel 2018 ha viaggiato al 2,8% e che, in valore assoluto, equivale al pil del Belgio. Con prospettive di ulteriore crescita».

Le politiche di Trump, alla fine, fanno bene anche all'Italia?

«Sì. Da un lato, c'è il piano di opere pubbliche lanciato dal presidente Trump da un trilione di dollari in dieci anni per ammodernare le infrastrutture americane (autostrade, porti, aeroporti, terminali del gas, ecc...) che necessiterà di importare anche dall'estero tutta una serie di beni industriali. Dall'altro, il reshoring della produzione che gli americani avevano delegato alla Cina fino a pochi anni fa quando il rapporto dollaro/yuan era più vantaggioso e il costo della manodopera cinese inferiore».

Sul fronte energetico, ci sono opportunità che le nostre aziende possono cogliere?

«Da dicembre dello scorso anno gli Usa si stanno avviando verso l'indipendenza energetica con le esportazioni che hanno superato le importazioni. Si tratta di un settore, l'oil&gas, ad alta intensità industriale. Penso a valvole, tubi, macchine per



«Il mercato americano è molto competitivo. Le aziende devono avere una strategia e cambiare mentalità»

LUCIO MIRANDA
Export Usa

la perforazione. Tutti settori nei quali il made in Italy vanta delle eccellenze».

Quali sono le realtà italiane che potranno sfruttare meglio queste occasioni di business?

«L'80% del fatturato della meccanica e dei beni industriali arriva da Lombardia, Emilia Romagna e Veneto. Basti pensare ai macchinari industriali della Romagna o al distretto della lavorazione dei metalli nel Bresciano. Queste regioni, più di altre, hanno occasione di aumentare le esportazioni a stelle e strisce. Tra le aziende che abbiamo aiutato a sbarcare negli Usa ci sono la veneta Dalian che produce macchine per la lavorazione della lamiera da coil o la reggiana PA Spa, specializzata in accessori per la pulizia industriale».

Una buona notizia per un Paese come il nostro dove le prospettive di crescita economica non sono rosee.

«In realtà, meno rosee sono i dati per l'Italia, maggiore è la spinta a esportare».

Cosa dovrebbero fare le aziende italiane per cogliere al meglio l'opportunità di accrescere le proprie esportazioni?

«L'investimento più grande che le aziende italiane dovrebbero fare è a costo zero: la mentalità. Entrare nel mercato americano necessita di uno sforzo convinto, con un investimento preciso e un orizzonte temporale non breve, è un mercato molto competitivo. Serve, quindi, una strategia e un'attenta ricerca delle controparti e dei distributori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA