Venerdì 9 Maggio 2025
Notizie mercati esteri [1]

Opportunità per l'export Made in Italy in Europa: un nuovo orizzonte per le Regioni Italiane

Con l'imposizione di dazi tra il 22% e il 25% da parte del governo USA sui prodotti europei, si apre una nuova era per il business e sono numerose le opportunità che le aziende del Made in Italy possono cogliere guardano ai mercati limitrofi.
Espandere il proprio business è possibile rafforzando la presenza delle eccellenze Italiane in stati come la Svizzera, la Germania, la Spagna, la Francia e la Repubblica Ceca.
La campagna di comunicazione avviata dalla Camera di Commercio italiana per la Svizzera verte proprio su questo. Analizzando i dati ISTAT emerge un andamento chiaro delle esportazioni Italiane verso gli USA e verso gli stati succitati e questo spaccato permette di comprendere meglio le dinamiche attuali e le potenzialità future.

Analisi dei Dati di Export
Nel 2024, in linea generale, l'esposizione dell'Italia verso gli Stati Uniti (oltre il 10%) è stata simile a quella della Germania ma superiore a quella di Francia e Spagna. Inoltre, sempre lo scorso anno, l'Italia ha registrato un ampio avanzo commerciale verso il mercato americano, principalmente determinato da quattro grandi comparti manifatturieri:
- Meccanica (10,8 miliardi),
- Alimentare-bevande-tabacco (oltre 7 miliardi di euro),
- Tessile-abbigliamento-pelli (oltre 5 miliardi di euro)
- Automotive (6,1 miliardi di cui 3,5 nel solo comparto delle auto).

L'export Made in Italy verso gli USA è principalmente costituito da vendite di prodotti farmaceutici, auto, navi e imbarcazioni, macchinari mentre, tra i principali gruppi di prodotti, figurano anche le vendite di bevande (soprattutto vini), articoli di abbigliamento e design. Beni che potrebbero essere anche parzialmente riassorbiti dalla domanda di Svizzera, Spagna, Francia, Germania e Repubblica Ceca, come emerge dalle testimonianze dei Segretari generali delle CCIE intervistati nel video https://youtu.be/81TcRzxx_yo [2] (vedi allegato).

Partiamo da una considerazione basilare: l'export italiano nel 2024 ha registrato un valore complessivo in euro di 623.5 miliardi. Di questo, quello verso gli USA ammonta a 64,8 miliardi, ovvero il 10,3% del totale esportato dall'Italia. Se paragoniamo questa percentuale alla somma del valore che ha l'export Made in Italy verso i Paesi convolti dalla comunicazione della CCIS emerge quanto segue:

- Germania: 71 miliardi
- Francia: 62,3 miliardi
- Spagna: 34.5 miliardi
- Svizzera: 30.1 miliardi
- Repubblica Ceca: 8.2 miliardi

Totale per 5 paesi: 206.1 miliardi, ovvero il 33.5% del totale esportato dall'Italia. Un dato che chiarisce il peso e l'opportunità che le CCIE coinvolte mettono sul piatto.

Leggendo nel dettaglio i grafici proposti da ISTAT, ci viene restituita una fotografia sfaccettata delle esportazioni di alcune regioni e province italiane verso gli USA e il resto del mondo, e questo evidenzia anche il tipo di prodotti e di settori che avvertiranno maggiormente le ripercussioni dei Dazi USA. Alcuni esempi:

- L'Aquila (Abruzzo): incidenza del 67,22% delle esportazioni verso gli USA, i principali prodotti esportati sono gli articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici, con un valore di €912.880.179.
- Grosseto (Toscana): il 51,46% delle esportazioni è destinato agli USA, principalmente si tratta di prodotti alimentari, bevande e tabacco per un valore di €236.942.534.
- Isernia (Molise): l'incidenza dell'export è pari al 49.63% e tocca principalmente prodotti chimici che valgono €79.629.556
- Gorizia (Friuli-Venezia Giulia): l'export ha un'incidenza del 46,26% e i mezzi di trasporto sono il prodotto più esportato, con un valore di €977.973.713.
- Sassari (Sardegna): 38.66% ovvero €84.287.556 per l'esportazione agroalimentare
- Modena (Emilia Romagna): esporta soprattutto mezzi di trasporto per un valore di €1.735.281.313, e un'incidenza del 17,06% verso gli USA.
- Firenze (Toscana): l'export di Articoli farmaceutici e chimici in generale pesa per 25,14% che si traduce in €3.155.660.640.

Opportunità di espansione in Europa

Di fronte a numeri come questi la CCIS ha deciso di concentrare la propria attenzione su regioni e settori particolarmente colpiti, con l'intenzione di offrire delle alternative ai produttori Made in Italy non solo in Svizzera ma anche sugli altri quattro mercati europei che si sono uniti a Zurigo nelle attività di comunicazione.
Emilia Romagna, Sardegna, Toscana, Abruzzo possono quindi cogliere diverse opportunità:

1. diversificazione dei mercati: spostare l'attenzione dagli USA all'Europa può aiutare a ridurre la dipendenza da un singolo mercato e a mitigare i rischi associati ai dazi elevati;
2. valorizzazione delle eccellenze: promuovere i prodotti italiani, come l'agroalimentare, i macchinari e gli articoli farmaceutici, può rafforzare il valore dell'export Made in Italy in Europa;
3. collaborazioni e partnership: stringere collaborazioni con distributori e committenti europei può facilitare l'ingresso nei nuovi mercati e aumentare la visibilità dei prodotti italiani.

Conclusione

L'imposizione di dazi elevati da parte degli Stati Uniti rappresenta una sfida ma anche un'opportunità per le regioni italiane di espandere ulteriormente il proprio business verso l'Europa con l'aiuto delle CCIE di Madrid, Marsiglia, Monaco, Praga e Zurigo.

(Contributo editoriale a cura della Camera di Commercio Italiana per la Svizzera **[3]**)
Ultima modifica: Venerdì 9 Maggio 2025

Condividi

Reti Sociali

ARGOMENTI

orizzonte-regioni-italiane

Collegamenti
[1] https://www.assocamerestero.com/notizie/%3Ffield_notizia_categoria_tid%3D1122
[2] https://youtu.be/81TcRzxx_yo
[3] https://www.assocamerestero.it/ccie/camera-commercio-italiana-svizzera