

Gli impatti della *Trumponomics* sulle filiere industriali europee ed italiane

I Release

Aprile 2025

Aggiornato al 4 aprile 2025

PREMESSA

L'insediamento di Donald Trump per il secondo mandato come Presidente degli Stati Uniti ha determinato un cambiamento significativo nella politica commerciale del paese, con un rafforzamento delle misure protezionistiche. L'adozione di tariffe più elevate e la revisione di accordi multilaterali pongono nuove sfide per l'economia globale, con implicazioni dirette per le performance delle imprese italiane ed europee.

Alla luce del mutato contesto internazionale, il TEHA Club ha deciso di avviare un percorso di approfondimento sugli impatti della politica commerciale "America First" dell'Amministrazione Trump sulle strategie competitive delle aziende italiane, dall'automotive all'agroalimentare, dalla moda alla meccanica di precisione, dall'elettronica alla farmaceutica. Nel corso del ciclo di incontri, giornalisti, esperti, imprenditori e manager si confronteranno con le testimonianze della CEO Community del TEHA Club, che sono raccolti nella I Release di questo Position Paper, distribuito in occasione della 36° edizione del Forum «Lo Scenario dell'Economia e della Finanza» e che verrà aggiornato in vista della 51° edizione del Forum «Lo Scenario di Oggi e di Domani per le Strategie Competitive».

IL SUPPORTO ALLA RICERCA: I MEMBRI DI TEHA CLUB

Il lavoro è stato supportato dai membri di TEHA Club, la community che riunisce Amministratori Delegati e vertici delle principali imprese italiane e multinazionali operanti in Italia.

Sono membri del Club i Vertici delle seguenti società:

- AGRATI
- A2A
- ABB
- ACETIFICIO MARCELLO DE NIGRIS
- ACF FIORENTINA
- ACONE ASSOCIATI
- ACQUEDOTTO PUGLIESE
- AIR FIRE
- ALFA ACCIAI
- ALGEBRIS INVESTMENTS
- ALLIANZ
- ALLIANZ BANK FINANCIAL ADVISORS
- ALMAS PARTECIPAZIONI INDUSTRIALI
- ALMAVIVA
- ALPERIA BARTUCCI
- ALSTOM FERROVIARIA
- AMA
- AMADORI
- AMAZON WEB SERVICES EMEA
- AMUNDI SGR
- ANIASA
- AON
- ARRIVA UDINE
- ASJA AMBIENTE ITALIA
- ASTRAZENECA
- AVM ASSOCIATI
- AVVALE
- AXA ASSICURAZIONI
- AXITEA
- AXPO ITALIA
- BANCA AGRICOLA POPOLARE DI SICILIA
- BANCA AIDEXA
- BANCA GENERALI
- BANCA POPOLARE DI PUGLIA E BASILICATA
- BANCA SELLA HOLDING
- BANCA SISTEMA
- BANCO SANTANDER
- BANK OF AMERICA SECURITIES
- BARCLAYS BANK IRELAND
- BASF ITALIA
- BAYER
- BCUBE
- BELVEDERE
- BFF BANK
- BLACKROCK INVESTMENT MANAGEMENT
- BLOOMING GROUP
- BONFIGLIOLI
- BORA
- BREMBO
- BRISTOL-MYERS SQUIBB
- BRITISH AMERICAN TOBACCO ITALIA
- BS BUSINESS STRATEGIES
- BTICINO
- C&G CAPITAL
- C.V.A. COMPAGNIA VALDOSTANA DELLE ACQUE
- CAB LOG
- CAP HOLDING
- CEFRIEL
- CELLNEX ITALIA
- CHARGEURS PCC ITALY
- CHERRY
- CINVEN
- CISCO SYSTEMS ITALY
- CL&GP
- CLEARY GOTTlieb STEEN & HAMILTON
- CLERPREM
- CNPADC
- COMPAGNIA DI SAN PAOLO
- COMPANY OF BUCKET
- CONAD
- CONFEDERAZIONE NAZIONALE COLTIVATORI DIRETTI
- CONSAP
- CONSORZIO ASI CASERTA
- CONSORZIO ASI NAPOLI
- CONVERGENZE
- CRÉDIT AGRICOLE CORPORATE & INVESTMENT BANK
- CRÉDIT AGRICOLE ITALIA

- CUBIC ITALIA
- DA VITTORIO
- DANONE NUTRICIA
- DELL TECHNOLOGIES
- DEUTSCHE BANK
- DNV BUSINESS ASSURANCE
ITALY
- DOLOMITI ENERGIA HOLDING
- DOS DESIGN
- DXC TECHNOLOGY ITALY
- EDENRED ITALIA
- EDISON
- EFFORT CUBE
- ELMO & MONTEGRAPPA
- ELT GROUP
- EMA
- ENEL
- ENGINEERING
- ENI
- EOLO
- EUROINTERIM
- EUROITALIA
- EUROTHERM
- F.LLI DE CECCO
- FABBRICA D'ARMI PIETRO
BERETTA
- FAINPLAST
- FALCK
- FARCHIONI OLII
- FEDERFARMA LOMBARDIA
- FEDRIGONI
- FERROVIE DELLO STATO
ITALIANE
- FERSOVERE
- FINANZIARIA INTERNAZIONALE
HOLDING
- FINCANTIERI
- FINMASI
- FNM
- FONDAZIONE CARIPLO
- FONDAZIONE UMBERTO
VERONESI
- FONTANA FINANZIARIA
- FORUM
- FRATELLI COSULICH
- FRESHFIELDS BRUCKHAUS
DERINGER
- GALBUSERA
- GAMENET
- GCERTI ITALY
- GEFIN
- GETEC ITALIA
- GHELFI ONDULATI
- GILEAD SCIENCES
- GLAXOSMITHKLINE
- GOOGLE ITALY
- GPI
- GRANAROLO
- GRASTIM
- GROUPM
- GRUPPO VILLA MARIA
- GSN - GRUPPO BATTISTOLLI
- HERA
- HEWLETT PACKARD
ENTERPRISE
- HOWDEN CONSULTING
- I.C.O. INDUSTRIA CARTONE
ONDULATO
- IBM ITALIA
- INFN
- ING BANK
- INTERPORTO CAMPANO
- INTESA SANPAOLO
- ION GROUP
- IREM
- IREN
- IRGENRE GROUP
- ISTITUTO PER IL CREDITO
SPORTIVO E CULTURALE
- ITALCANDITI
- ITALDESIGN GIUGIARO
- ITALFLUID GEOENERGY
- ITALIANA COKE
- KIKO
- KME ITALY
- KOMETA 99
- LEONE ALATO
- LIDL ITALIA
- LILLO
- LIMITLESS HOLDING
- LUCART
- LUTECH ADVANCED
SOLUTIONS
- M.E.P. MACCHINE
ELETTRONICHE PIEGATRICI
- MAGAZZINI GABRIELLI
- MANIFATTURE SIGARO
TOSCANO
- MARFIN
- MARTINI & ROSSI
- MASTERCARD EUROPE
- MAX STREICHER
- MEDIOBANCA PREMIER
- MEDIOCREDITO CENTRALE-
BANCA DEL MEZZOGIORNO
- MERLO

- MICROSOFT
- MODIANO INDUSTRIE CARTE DA GIOCO E AFFINI
- MOLITORIA UMBRA
- MULTIPLY GROUP
- MP FILTRI
- MUTTI
- NET INSURANCE
- NETWORK CONTACTS
- NEWCLEO
- NEXI
- NHOA
- NOVO NORDISK FARMACEUTICI
- NTT DATA ITALIA
- NUTANIX ITALIA
- NVA RENEWABLES
- OCS
- OPENJOBMETIS
- ORIGINAL MARINES
- P CONSULTING
- P.E.I. PROTEZIONI ELABORAZIONI INDUSTRIALI
- PARMALAT
- PELLICONI & C.
- PETRONAS LUBRICANTS ITALY
- PFIZER ITALIA
- PHASE MOTION CONTROL
- PHILIP MORRIS ITALIA
- PHOENIX PHARMA ITALIA
- PIRELLI & C.
- PRIMA INDUSTRIE
- PROMETA
- RADICIGROUP
- RANDSTAD ITALIA
- RED BULL
- RENO DE MEDICI
- RETEX
- RHEINMETALL ITALIA
- RINA
- SAES GETTERS
- SAIPEM
- SALESFORCE.COM ITALY
- SAN POLO LAMIERE
- SANOFI
- SERENITY
- SERVICENOW ITALY
- SIELTE
- SIEMENS
- SIMEST
- SIPAL
- SIRAM VEOLIA
- SISAL
- SNAM
- SO.GE.M.I.
- SOCIETA' PER L'AEROPORTO CIVILE DI BERGAMO-ORIO AL SERIO
- SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
- SOSTENYA GROUP
- SPARKASSE - CASSA DI RISPARMIO DI BOLZANO
- SPICA
- SPS ITALY
- STUDIO ASSOCIATO SERVIZI PROFESSIONALI
- INTEGRATI
- STUDIO LEGALE DELFINO E ASSOCIATI
- WILLKIE FARR & GALLAGHER
- SUEZ INTERNATIONAL - ITALIAN BRANCH
- T.E.A. TEK
- TECHNOPROBE
- TECNO
- TEIKE
- TERNA
- TETRA PAK ITALIA
- TIKTOK ITALY
- TIM
- TOYOTA MATERIAL HANDLING ITALIA
- TRAENT
- TRANSCOM WORLDWIDE
- TRATOS CAVI
- TRENTINO SVILUPPO
- TRILANTIC EUROPE
- UNICREDIT
- UNIPOL ASSICURAZIONI
- UNISALUTE
- VALENTINO
- VERTEX PHARMACEUTICALS (ITALY)
- VITALE & Co.
- VITTORIA
- WPP HOLDING ITALY
- WSENS

I CINQUE MESSAGGI-CHIAVE

1. L'elezione di Donald Trump al secondo mandato di presidenza degli Stati Uniti nel 2024 ha segnato un ritorno all'**approccio "America First", che enfatizza la tutela degli interessi economici e strategici nazionali**, a scapito di istituzioni multilaterali e alleanze storiche – un concetto che è stato definito come *Trumponomics*. Uno degli strumenti chiave di questa strategia è l'inasprimento delle politiche tariffarie: dopo oltre un ventennio di stabilità tariffaria, **l'aliquota doganale potrebbe raggiungere il valore medio di 7,1% nel 2025, inaugurando una fase di protezionismo economico senza precedenti negli ultimi decenni**. Tuttavia, le misure protezionistiche introdotte con la prima Amministrazione Trump nel 2018 hanno avuto impatti contrastanti: **se da un lato il deficit commerciale nei confronti della Cina è diminuito da 3,7 trilioni di dollari nel 2015 a 2,9 trilioni nel 2024, dall'altro il disavanzo complessivo degli Stati Uniti è aumentato del 56%**, passando da 7,8 trilioni di dollari nel 2015 a 12,2 trilioni nel 2024, con una crescita particolarmente marcata nei confronti di Messico (+ 6 p.p.), e di altri Paesi dell'Asia (+17 p.p.).
2. Gli Stati Uniti rappresentano il **primo partner commerciale** dell'Unione Europea, con un **surplus manifatturiero** a favore dell'Unione Europea pari a **197,6 miliardi di Euro** nel 2024. L'Unione Europea registra tuttavia un disavanzo commerciale verso gli Stati Uniti nel settore **energetico** (-69,9 miliardi di Euro) e nel settore dei **servizi** (-108,6 miliardi).
3. Per l'Italia, gli Stati Uniti, sono la **prima destinazione extra-UE** delle esportazioni del Made in Italy, pesando per il **10,5%** sul totale nazionale. Inoltre, nel 2024 l'Italia ha registrato un **avanzo commerciale** verso gli Stati Uniti di **38,9 miliardi di Euro**, un valore che è più che raddoppiato dal 2014, mentre nel settore dei **servizi** e in quello dell'**energia** l'Italia registra un disavanzo rispettivamente di 2,3 e 5,3 miliardi di Euro.

4. L'introduzione di nuovi dazi sulle importazioni negli Stati Uniti può rappresentare una sfida significativa per le imprese italiane ed europee, con potenziali conseguenze rilevanti sull'export e sulla competitività dei prodotti europei nel mercato americano. L'introduzione di dazi pari al 20% su tutte i beni e pari al 25% su acciaio, alluminio e veicoli porterebbe ad un incremento dei costi doganali pari a **104,4 miliardi di Euro per l'Unione Europea**. **Germania e Italia** sarebbero i paesi più colpiti, con **33,4 miliardi e 13,9 miliardi di Euro** rispettivamente. Per l'Italia i settori maggiormente penalizzati sarebbero i macchinari (3,43 miliardi di Euro), l'automotive (2,55 miliardi) e la farmaceutica (1,58 miliardi), seguiti da agroalimentare (1,34 miliardi) e moda (1,16 miliardi). Sebbene gli effetti complessivi possano essere considerati mediamente e moderatamente **contenuti per il sistema economico europeo nel suo insieme, le ripercussioni settoriali potrebbero essere marcate per alcune filiere produttive**. Ciò rende necessaria una strategia di adattamento per mantenere la presenza delle imprese italiane sul mercato statunitense e garantire la stabilità delle esportazioni nel lungo periodo. A questi scenari bisogna inoltre sommare l'incertezza derivante da un quadro normativo in continua evoluzione, che potrebbe inibire gli investimenti e rallentare la crescita di medio-lungo periodo.
5. La svolta protezionistica del Presidente Trump richiede all'UE un approccio strategico basato su quattro pilastri:
- L'approccio protezionistico dell'Amministrazione Trump, caratterizzato da una strategia di interlocuzione diretta con i singoli Stati membri a scapito delle istituzioni comunitarie, rischia di **minare la coesione dell'UE**. In questo contesto, **un'azione unitaria e coordinata** diventa essenziale per preservare il peso politico ed economico dell'Unione a livello internazionale e per garantire la competitività delle imprese europee;
 - Parallelamente, l'UE deve accelerare il rafforzamento delle proprie **alleanze strategiche verso mercati emergenti ad alto potenziale**, tra cui Turchia (17,6 miliardi di Euro di scambi), Giappone (8,2 miliardi), Emirati Arabi Uniti (8 miliardi) e Arabia Saudita (6,2 miliardi), che presentano tassi di crescita superiori al 50%;

- L'Unione Europea dispone di un'altra leva negoziale: la propria **forza finanziaria**. Con oltre 1.700 miliardi di dollari investiti nel debito pubblico americano e 9 trilioni di dollari in azioni statunitensi detenute da risparmiatori europei, Bruxelles può sotto pressione Washington attraverso la minaccia su misure fiscali mirate o il graduale disimpegno dagli asset americani;
- Infine, un elemento chiave riguarda l'influenza delle **multinazionali statunitensi operanti in Unione Europea**. Queste aziende impiegano complessivamente 3,6 milioni di lavoratori nell'UE e contribuiscono in modo significativo agli scambi commerciali, generando il 16,8% delle esportazioni europee verso gli Stati Uniti per un valore di 93,4 miliardi di dollari. La loro **presenza capillare nel tessuto industriale europeo** implica che eventuali inasprimenti tariffari non solo penalizzino le imprese europee, ma **incidano** direttamente anche sugli **interessi economici americani**. Per questo motivo, il coinvolgimento di queste multinazionali in un Tavolo di Lavoro congiunto tra UE e Stati Uniti potrebbe rivelarsi una leva cruciale per contrastare politiche protezionistiche e favorire un approccio più bilanciato alle relazioni commerciali, esercitando una pressione efficace sull'Amministrazione americana.

INDICE

1.	L'evoluzione della politica commerciale statunitense	11
2.	I rapporti transatlantici	19
2.1	Le relazioni commerciali tra Stati Uniti e Unione Europea	19
2.1	Le relazioni commerciali tra Italia e Stati Uniti	28
2.3	L'elasticità della domanda di prodotti italiani nel quadro internazionale	31
3.	Analisi preliminare degli impatti dei dazi	34
4.	Raccomandazioni	38
5.	Conclusioni	43

1. L'EVOLUZIONE DELLA POLITICA COMMERCIALE STATUNITENSE

Il 5 novembre 2024 Donald Trump è stato eletto 47° Presidente degli Stati Uniti e il 20 gennaio 2025 si è insediato alla Casa Bianca. La seconda Amministrazione Trump segna il ritorno di un governo che, già durante il primo mandato, ha adottato un approccio fortemente nazionalista, ridefinendo il ruolo degli Stati Uniti nel panorama globale. Fin dalla campagna elettorale, Trump ha ribadito con forza la **dottrina "America First"**, un principio guida che ha già caratterizzato la sua prima presidenza e che ora rischia di avere implicazioni ancora più profonde per l'ordine internazionale. Infatti, l'approccio "America First" enfatizza la protezione degli interessi economici e strategici statunitensi, anche a discapito delle istituzioni multilaterali e delle tradizionali alleanze internazionali. Questa linea politica potrebbe **compromettere ed indebolire l'architettura multilaterale costruita nel corso degli ultimi decenni**, contribuendo alla stabilità economica e geopolitica dell'Occidente. L'eventuale disimpegno degli Stati Uniti da organizzazioni internazionali e accordi globali rischia di ridurre la capacità di coordinamento tra Paesi e, di conseguenza, di aumentare la frammentazione economica e politica a livello globale.

In questo contesto, la politica estera dell'Amministrazione Trump si configura come assertiva e fortemente orientata alla difesa degli interessi nazionali. La tendenza a privilegiare rapporti bilaterali rispetto alle istituzioni multilaterali potrebbe accentuare le tensioni geopolitiche, in particolare in un momento storico già caratterizzato da elevata instabilità. Il conflitto tra Russia e Ucraina, le crescenti tensioni in Medio Oriente e il deterioramento delle relazioni tra Cina e Stati Uniti sono solo alcuni dei fattori che contribuiscono a formare un quadro globale complesso e imprevedibile.

L'atteggiamento scettico nei confronti delle istituzioni multilaterali, già evidente nel primo mandato di Trump, rischia di tradursi in un ridimensionamento del ruolo e dell'efficacia di organizzazioni chiave come le Nazioni Unite e l'Organizzazione Mondiale della Sanità. Anche le alleanze militari, NATO inclusa, potrebbero essere messe sotto pressione, con un possibile ritiro del sostegno statunitense o una ridefinizione degli impegni finanziari e strategici.

Allo stesso modo, le istituzioni economiche globali come il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale potrebbero vedere ridotta la propria capacità d'azione, con ripercussioni significative per la stabilità economica mondiale.

Questo studio si concentra in particolare sulla politica commerciale dell'Amministrazione Trump: **il ritorno a misure protezionistiche, come l'aumento dei dazi doganali e la revisione degli accordi commerciali internazionali, potrebbe alterare profondamente le dinamiche del commercio globale, influenzando sia le relazioni con i partner storici degli Stati Uniti sia il ruolo di potenze emergenti come la Cina.** L'inasprimento della politica tariffaria americana potrebbe impattare diversi settori economici, dall'industria manifatturiera alla tecnologia, fino all'agroalimentare. Inoltre, un aumento così marcato delle barriere commerciali rischierebbe di alimentare nuove tensioni con la Cina e con l'Unione Europea, generando instabilità nei mercati e possibili ripercussioni sull'inflazione e sulla crescita economica globale. Questo scenario pone interrogativi cruciali sul futuro del tessuto economico e commerciale internazionale e sul ruolo degli Stati Uniti.

I dazi come strumento di pressione economica

Dopo un lungo periodo di stabilità tariffaria, la presidenza di Trump ha introdotto una politica commerciale più aggressiva, segnando una netta discontinuità rispetto agli decenni precedenti. Tra il 2000 e il 2016 – anno di insediamento della prima Amministrazione Trump - le aliquote tariffarie medie sulle importazioni negli Stati Uniti si sono mantenute relativamente basse e stabili, oscillando tra l'1,2% e l'1,6%. Questo periodo è stato caratterizzato da un forte impegno degli Stati Uniti nella liberalizzazione del commercio globale, con la stipula di numerosi accordi internazionali volti a ridurre le barriere tariffarie e a favorire l'integrazione economica globale.

Con l'insediamento della presidenza di Trump nel 2017, si assiste a un primo significativo incremento delle tariffe sulle importazioni: l'aliquota media passa da 1,4% nel 2017 a 2,7% nel 2019, riflettendo le misure protezionistiche adottate dall'Amministrazione, in particolare nei confronti della Cina e di altri partner commerciali ritenuti responsabili di pratiche scorrette, con l'obiettivo di riequilibrare la bilancia commerciale americana e di proteggere l'industria nazionale dall'ingresso di beni esteri considerati concorrenziali.

Sebbene l'Amministrazione Biden non abbia adottato lo stesso approccio aggressivo di Trump, molte delle misure tariffarie imposte tra il 2018 e il 2020 sono rimaste in vigore. Tuttavia, nel biennio 2023-2024, si osserva una lieve riduzione dell'aliquota media, che cala al 2,4%, segnalando un tentativo di riequilibrio nella politica commerciale statunitense, senza però un ritorno ai livelli pre-2017.

Alla luce delle proposte e degli annunci del Presidente Trump registrati fino al 28 febbraio 2025, la tendenza potrebbe presto invertirsi nuovamente. Le dichiarazioni della nuova Amministrazione suggeriscono l'intenzione di implementare un drastico aumento delle tariffe, con l'aliquota media che potrebbe raggiungere il **7,1% nel 2025, un valore circa cinque volte superiore rispetto alla media registrata tra il 2000 e il 2015, segnando un ritorno a un protezionismo che non si vedeva da decenni.**

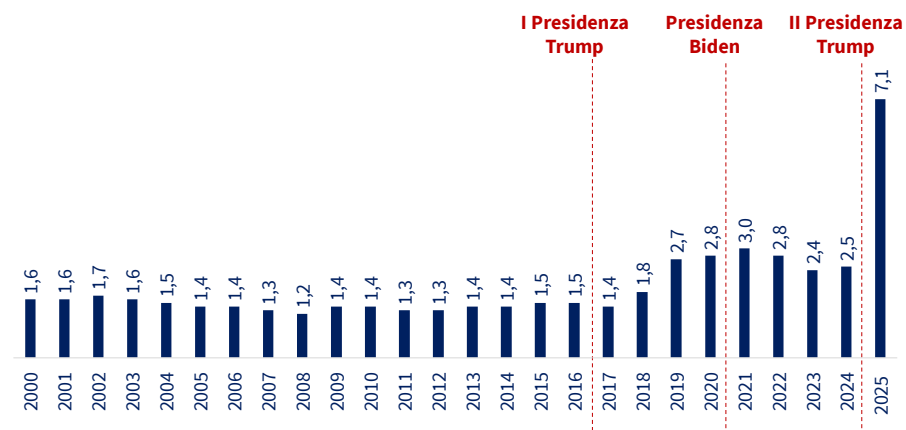


Figura 1. Aliquota tariffaria media sulle importazioni di beni negli Stati Uniti (valori percentuali sul totale), 2000-2025. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati U.S. Census Bureau.

L'imposizione di dazi commerciali ha rappresentato una fonte significativa di entrate per il governo federale degli Stati Uniti, sia durante la prima Amministrazione Trump sia durante l'Amministrazione Biden, generando complessivamente circa **265 miliardi di dollari**.

Durante l'Amministrazione Trump (2017-2020), le entrate derivanti dai dazi sono ammontate a 89,1 miliardi di dollari, pari al 34% del totale. Questo incremento è stato determinato principalmente dall'introduzione di tariffe sulle importazioni cinesi e da misure restrittive su prodotti strategici come acciaio e alluminio.

Nonostante il cambio di Amministrazione nel 2021, la politica tariffaria non ha subito un'inversione di tendenza: sotto la guida di Biden (2021-2024), il gettito doganale ha continuato a crescere, raggiungendo i 175,2 miliardi di dollari.

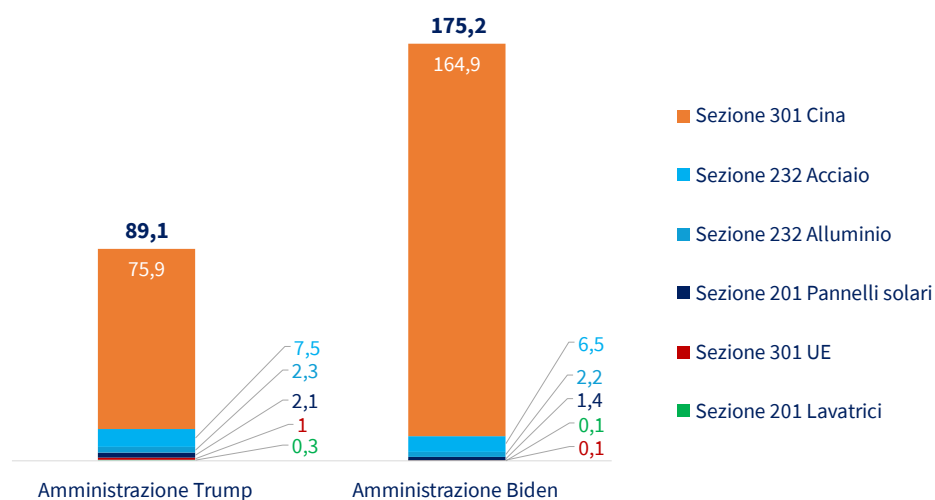


Figura 2. Valore dei dazi riscossi per sezione tariffaria per ciascuna Amministrazione (miliardi di dollari), 2017-2024. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati U.S. Customs and Border Protection.

Analizzando il dettaglio per sezione tariffaria, emerge come la Sezione 301, relativa alle dispute commerciali con la Cina, abbia rappresentato la principale fonte di entrate. Questa sezione, istituita per contrastare pratiche commerciali ritenute sleali da parte di Pechino, ha generato 75,9 miliardi di dollari sotto l'Amministrazione di Trump e 164,9 miliardi di dollari sotto Biden. Complessivamente, **le entrate tariffarie derivanti dalle importazioni cinesi costituiscono il 91% del totale**.

A differenza della Sezione 301, le altre sezioni tariffarie hanno avuto un impatto più contenuto. La Sezione 232, che riguarda i dazi su acciaio e alluminio, ha contribuito in modo più limitato alle entrate, riflettendo un'applicazione più selettiva delle misure protezionistiche nei confronti di partner commerciali tradizionali. Analogamente, la Sezione 301 applicata ai Paesi europei ha generato entrate marginali rispetto alla controparte cinese, evidenziando una maggiore cautela nell'inasprimento delle relazioni economiche con gli alleati.

L'aumento dei dazi imposti dagli Stati Uniti ha avuto un impatto significativo sul disavanzo commerciale con la Cina, ma non ha risolto il problema del disavanzo commerciale complessivo.

L'introduzione di barriere tariffarie ha contribuito a ridurre il deficit bilaterale con Pechino, ma ha anche determinato una riallocazione dei flussi commerciali verso altri Paesi, senza un miglioramento strutturale della bilancia commerciale statunitense. Nel dettaglio, si osserva una riduzione del disavanzo commerciale con la Cina, che è passato da 3,7 trilioni di dollari nel 2015 a 2,9 trilioni nel 2024. Di conseguenza, la quota del disavanzo commerciale totale attribuibile alla Cina è scesa dal 47% nel 2015 al 24% nel 2024, indicando un netto ridimensionamento del peso della Cina.

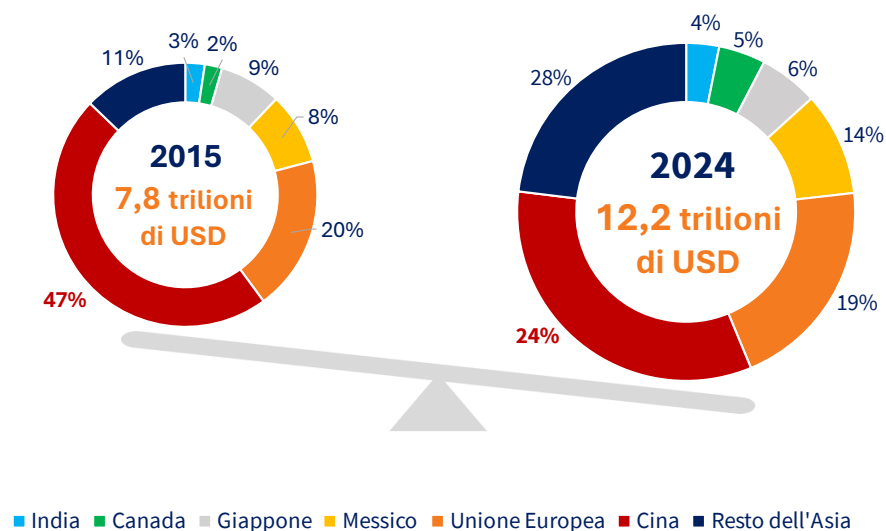


Figura 3. Disavanzo commerciale statunitense per paese partner (valori percentuali sul totale), 2015 e 2024. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati U.S. Census Bureau.

Tuttavia, **questa riduzione non si è tradotta in una contrazione del disavanzo complessivo, che, al contrario, è aumentato del 56% nello stesso periodo.** Il deficit commerciale totale degli Stati Uniti è salito da 7,8 trilioni di dollari nel 2015 a 12,2 trilioni nel 2024. In sostanza, gli Stati Uniti hanno ridotto gli acquisti dalla Cina, ma hanno aumentato le importazioni da altri partner commerciali.

Tra i Paesi che hanno registrato una crescita significativa del loro peso nel disavanzo commerciale statunitense, spicca il Messico, la cui quota è raddoppiata, passando dall'8% nel 2015 al 14% nel 2024. Questo fenomeno è in parte attribuibile al cosiddetto nearshoring, ovvero il trasferimento di produzioni manifatturiere dalla Cina verso Paesi più vicini geograficamente, come il Messico. Una tendenza simile ha interessato il Canada, il cui peso nel deficit americano è aumentato dal 2% al 5%, evidenziando una crescita delle importazioni di materie prime e beni intermedi.

Un altro elemento rilevante è la forte espansione del disavanzo commerciale con il resto dell'Asia. La quota di deficit imputabile ai Paesi asiatici esclusa la Cina è cresciuta dall'11% al 28%, suggerendo che molte aziende statunitensi abbiano riorientato le loro catene di fornitura verso altre economie della regione, come Vietnam, India, Taiwan e Corea del Sud.

Alla luce di queste oscillazioni tariffarie, è possibile indagare l'andamento degli indicatori di produzione e di consumo degli Stati Uniti.

L'andamento del PIL manifatturiero negli Stati Uniti negli ultimi 15 anni suggerisce una crescita strutturale relativamente stabile, con un **impatto limitato delle politiche commerciali restrittive e degli shock macroeconomici esterni:** né l'elezione di Donald Trump nel 2016 né la crisi del Covid-19 nel 2020 hanno determinato cambiamenti di rilievo nel trend di lungo periodo. Tra il 2009 e il 2023, il PIL manifatturiero USA ha registrato un incremento costante, con un tasso di crescita annuo composto dell'1,5% nel periodo pre-dazi (2009-2016) e dell'1,6% nel periodo post-dazi (2017-2023). Nel dettaglio, il PIL manifatturiero è passato da 1,8 trilioni di dollari nel 2009 a 2,1 trilioni nel 2014. Negli anni successivi, la crescita ha mantenuto un ritmo moderato, con il valore del settore che ha raggiunto i 2,3 trilioni di dollari nel 2023.

Nonostante le turbolenze economiche e politiche, l'industria manifatturiera statunitense ha dimostrato una capacità di adattamento notevole. La relativa stabilità del settore può essere attribuita a fattori strutturali, come l'automazione avanzata, l'innovazione tecnologica e una base produttiva diversificata, che hanno contribuito a mantenere un percorso di crescita sostenuto nel lungo periodo. Anche l'aumento dei dazi sulle importazioni non ha generato un'accelerazione significativa della produzione domestica, suggerendo che la competitività del settore non dipenda esclusivamente dalle misure protezionistiche, ma piuttosto da dinamiche interne di investimento, produttività e domanda globale.

L'andamento dei prezzi al consumo negli Stati Uniti evidenzia un trend inflattivo crescente, con un'accelerazione significativa negli ultimi anni. Tra il 2013 e il 2024, l'indice dei prezzi al consumo (CPI) ha registrato un aumento complessivo del 35,5%, corrispondente a un tasso di crescita annuo composto (CAGR) del 2,8%. Tuttavia, analizzando il periodo più recente, tra il 2018 e il 2024, il CAGR è salito al 3,9%, più del doppio rispetto all'1,5% registrato tra il 2013 e il 2018.

Questo incremento suggerisce un'accelerazione dell'inflazione, **attribuibile anche ad altri diversi fattori, tra cui lo shock pandemico, le politiche monetarie espansive adottate per contrastare la crisi e le tensioni geopolitiche** che hanno inciso sui costi delle materie prime e sulle catene di approvvigionamento. Sebbene nel 2024 si osservino segnali di stabilizzazione, il livello generale dei prezzi rimane significativamente più alto rispetto a un decennio fa.

In sintesi, la valutazione dell'efficienza e dell'efficacia della politica tariffaria della prima Amministrazione Trump non è una valutazione univoca, ma varia in funzione degli obiettivi considerati e dei parametri di analisi adottati. Se da un lato i dazi introdotti a partire dal 2018 hanno contribuito a ridurre il disavanzo commerciale con la Cina e a generare significative entrate per il governo statunitense, dall'altro non hanno determinato un rilancio significativo della produzione domestica né una riduzione del disavanzo commerciale complessivo degli Stati Uniti.

I dazi come strumento di pressione politica

Oltre all'utilizzo come strumento economico e commerciale, l'introduzione di dazi doganali è spesso utilizzata come **strumento di pressione politico-strategica per raggiungere obiettivi strategici**. Sempre più spesso i dazi vengono impiegati per esercitare influenza su altri Paesi, inducendoli a modificare politiche interne o posizioni diplomatiche. Questo tipo di strategia è particolarmente evidente nei rapporti tra le grandi potenze economiche, dove le tariffe doganali diventano parte di una più ampia strategia di negoziazione geopolitica.

Come già accaduto nel 2018 con la prima ondata di tariffe sui prodotti provenienti dalla Cina, le misure non solo avevano l'obiettivo di ridurre il deficit commerciale e proteggere l'industria manifatturiera americana, ma fungevano anche da **leva negoziale nelle dispute geopolitiche e nelle trattative diplomatiche**.

Inoltre, i dazi vengono spesso utilizzati come strumento di pressione nei confronti di Paesi considerati inadempienti rispetto a determinate normative internazionali. Ad esempio, le tariffe imposte alla Cina sono state giustificate dagli Stati Uniti con accuse di pratiche commerciali sleali, come il dumping e la violazione della proprietà intellettuale. In altri casi, i dazi sono stati impiegati come ritorsione contro decisioni politiche sgradite, come dimostrato dalle restrizioni commerciali imposte a Paesi che violano diritti umani o che adottano politiche non in linea con gli interessi di un Paese.

L'equilibrio tra protezionismo e globalizzazione rimane una delle sfide principali per le politiche economiche contemporanee, richiedendo una valutazione ponderata delle conseguenze a lungo termine.

2. I RAPPORTI TRANSATLANTICI

2.1 LE RELAZIONI COMMERCIALI TRA STATI UNITI E UNIONE EUROPEA

Il commercio interno tra i Paesi Membri dell'Unione Europea è uno dei pilastri fondamentali del **mercato unico**, concepito per favorire la libera circolazione di beni e servizi tra gli Stati membri e contribuire così alla crescita economica del blocco. Grazie all'eliminazione delle barriere doganali e alla convergenza normativa, l'**integrazione economica europea** ha raggiunto livelli sempre più elevati, rendendo l'UE una delle **aree commerciali più dinamiche** al mondo.

Infatti, l'integrazione commerciale tra i Paesi Membri rappresenta il **60,9% del totale** degli scambi commerciali, con un valore complessivo di **4 trilioni di Euro nel 2024**. Questo dato evidenzia un robusto scambio di beni tra i paesi membri rispetto agli scambi extra-UE, che rappresentano il 39,4% del totale di **6,6 trilioni di Euro**. Analizzando l'evoluzione temporale degli scambi commerciali intra UE-27 tra il 2014 e il 2024, è possibile osservare una crescita consistente e costante, con valori che passano da 2,5 trilioni di Euro nel 2013 a **4 trilioni nel 2024**. Questo sviluppo è stato favorito da una serie di fattori, tra cui la crescente integrazione economica, l'ampliamento delle catene del valore europee e l'adozione di politiche a sostegno del mercato unico.

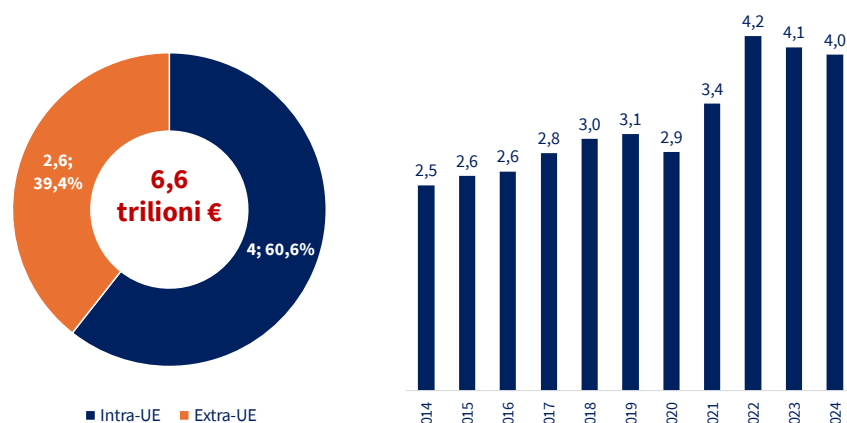


Figura 4. Destra: **Interscambio commerciale di beni intra UE-27** (trilioni di Euro), 2014-2024; Sinistra: **Interscambio commerciale di beni intra ed extra UE-27** (trilioni di Euro e valori percentuali sul totale), 2024. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

L'andamento del commercio internazionale dell'UE riflette anche le dinamiche geopolitiche ed economiche globali. Le tensioni commerciali, le politiche protezionistiche e la riorganizzazione delle catene di approvvigionamento hanno profondamente influenzato il flusso degli scambi negli ultimi anni. Tuttavia, la solidità del mercato interno europeo continua a rappresentare un elemento di stabilità, favorendo la resilienza delle economie nazionali e la competitività del blocco nel contesto globale.

Gli Stati Uniti sono il **principale partner per le esportazioni extra-europee**, detenendo il **19,7%** del totale, mentre sono al secondo posto per l'import, rappresentando il **13,8%** e posizionandosi subito dopo la Cina, che detiene il 20,5%.

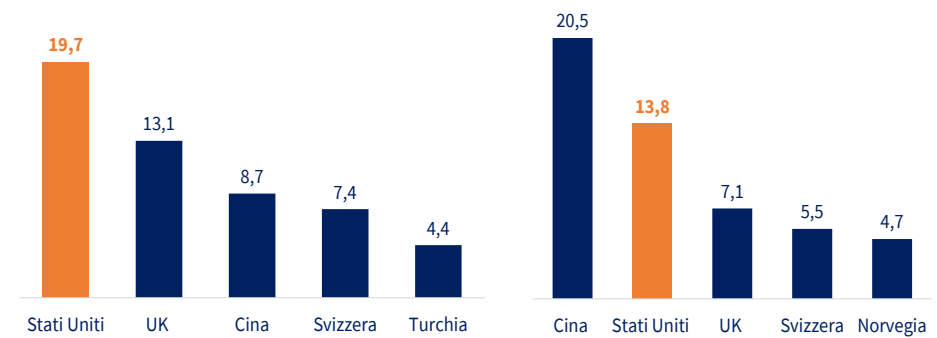


Figura 5. Destra: **Top-5 partner commerciali dell'UE per l'import** (valori percentuali sul totale), 2023; Sinistra: **Top-5 partner commerciali dell'UE per l'export** (valori percentuali sul totale), 2023. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

Negli ultimi dieci anni, l'**interscambio commerciale di beni** (export + import) tra l'Unione Europea e gli Stati Uniti è raddoppiato. Nel 2013, il totale dell'interscambio commerciale si attestava a **410,7 miliardi di Euro**. Da allora, il valore ha continuato a crescere fino a più che raddoppiare, raggiungendo un picco di 867,7 miliardi di Euro nel 2022, per poi stabilizzarsi a **866,4 miliardi di Euro** nel 2024.

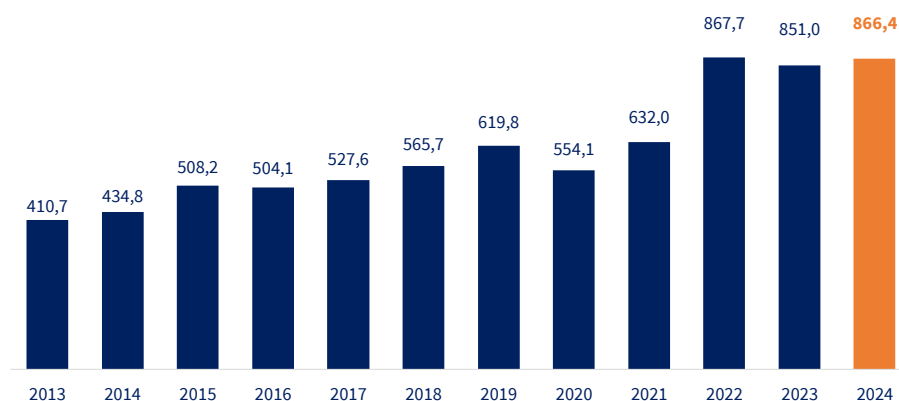


Figura 6. Interscambio commerciale di beni (export + import) tra Unione Europea e Stati Uniti (miliardi di Euro), 2014-2024. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

Nel 2024, le esportazioni Europee verso gli Stati Uniti ammontano a 532 miliardi di Euro (un valore 2,6 volte superiore rispetto al 2002), mentre le importazioni sono pari a 334,4 miliardi di Euro (un valore 2,4 volte superiore rispetto al 2002). Pertanto, la bilancia commerciale di beni è a favore dell'Unione Europea, con un **surplus pari a 197,6 miliardi di Euro** e che è **triplicato nel corso dell'ultimo ventennio**.

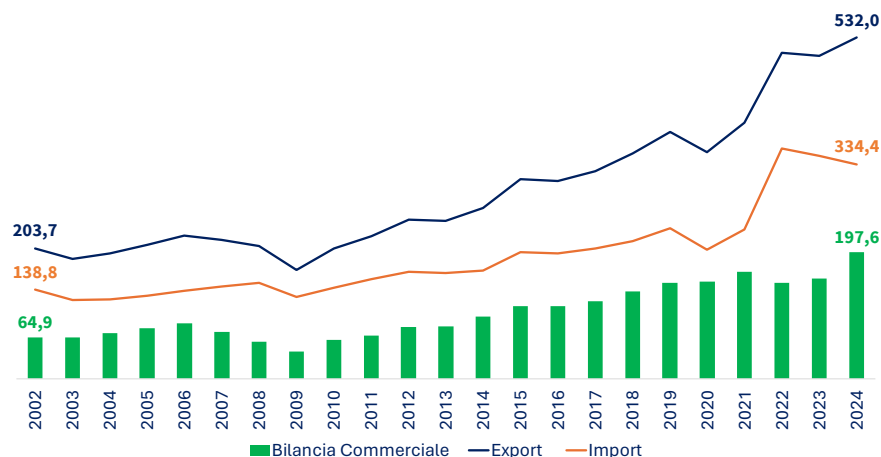


Figura 7. Valore dell'export e import di beni e bilancia commerciale dell'UE verso gli Stati Uniti (miliardi di Euro), 2002-2024. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

L'analisi della bilancia commerciale tra gli Stati Uniti e i principali dieci paesi dell'Unione Europea nel 2024 evidenzia una significativa eterogeneità. La **Germania** si distingue con il più alto valore di export verso gli USA, pari a 161,2 miliardi di Euro, rispetto a un import di 69 miliardi, generando un saldo commerciale positivo di **92,3 miliardi**. A seguire l'**Irlanda** con un export di **72,1 miliardi** e un import di 21,3 miliardi, registrando un saldo positivo di **50,8 miliardi**. Al terzo posto si colloca l'**Italia**, la quale con un export di 64,8 miliardi e un import di 25,9 miliardi, registra un saldo commerciale favorevole pari a **38,9 miliardi**.

I Paesi Europei che registrano un **deficit commerciale** verso gli Stati Uniti sono **Paesi Bassi** (-24,7 miliardi di Euro), Spagna (-5,0 miliardi di Euro) e Polonia (-0,5 miliardi).

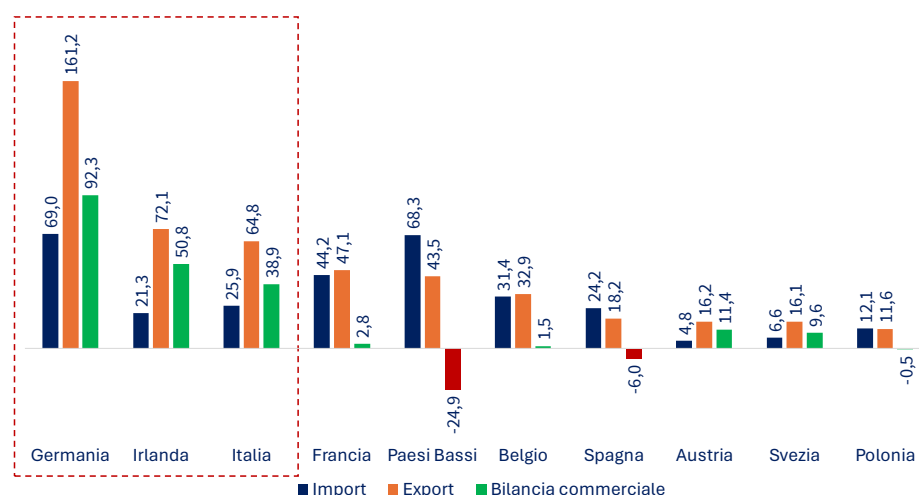


Figura 8. Valore dell'export, import e bilancia commerciale tra Stati Uniti e primi 10 Paesi UE per export (miliardi di Euro), 2024. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

Nel 2024, le esportazioni europee verso gli Stati Uniti sono dominate da due settori principali: **macchinari e apparecchi elettrici** (25,4%) e **prodotti farmaceutici** (16,6%), che insieme costituiscono **oltre il 40%** dell'export totale, pari a **503,8 miliardi di Euro**. Seguono i mezzi di trasporto (13,4%), l'elettronica e ottica (7,0%), e l'industria agroalimentare (5,5%). Meno rilevanti, ma comunque significativi, sono i prodotti chimici (5,1%) e i prodotti petroliferi (3,1%), mentre altre attività manifatturiere coprono il 23,9%.

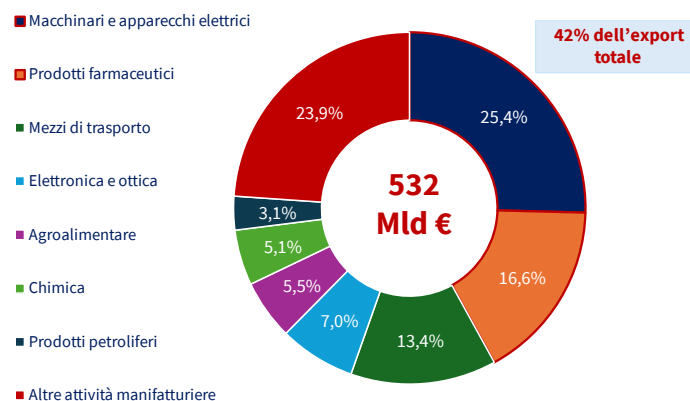


Figura 9. Composizione settoriale dell'export manifatturiero UE-27 verso USA (valori percentuali sul totale), 2023. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

Dall'altro lato, l'import dell'UE-27 dagli USA è guidato dai **prodotti petroliferi**, che rappresentano il 24,7% del totale, seguito da **macchinari e apparecchi elettrici** (20,1%). I prodotti farmaceutici compongono l'11,7%, mentre i mezzi di trasporto coprono il 9,6% dell'import totale di 347,2 miliardi di Euro. L'elettronica e ottica (4,4%), i prodotti chimici (3,4%) e il settore agroalimentare (1,4%) hanno ciascuno una minore incidenza.

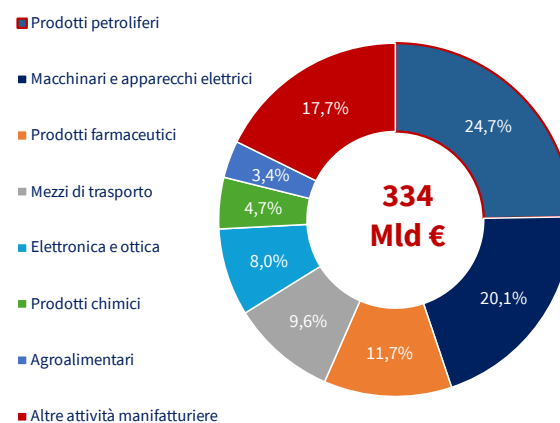


Figura 10. Composizione settoriale dell'import manifatturiero UE-27 verso USA (valori percentuali sul totale), 2023. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

Negli ultimi dieci anni, le **esportazioni dall'UE** verso gli Stati Uniti hanno registrato un significativo **incremento del valore** in quasi tutti i settori. I **prodotti chimici e farmaceutici** hanno registrato la crescita più consistente, raggiungendo un indice di 190 rispetto al 2015. Anche i **prodotti alimentari e agricoli** (+145) e gli **altri beni industriali** (+144) hanno visto un incremento notevole. Le **materie prime e risorse naturali** hanno segnato un indice di 141, mentre **veicoli e mezzi di trasporto** si attestano su 134. Altri **beni di consumo** e **macchinari e attrezzature** hanno registrato, rispettivamente, i valori di 131 e 122. Anche **energia e combustibili** (+111) e **prodotti metallurgici** (+109) hanno registrato un incremento, sebbene più contenuto.

Tuttavia, il settore dei beni di abbigliamento e moda rappresenta un'eccezione con un calo del 10%, segnando un indice di 90. In media, l'indice complessivo per tutte le categorie di beni ha raggiunto 132, evidenziando nel complesso una tendenza positiva nelle esportazioni verso gli Stati Uniti.

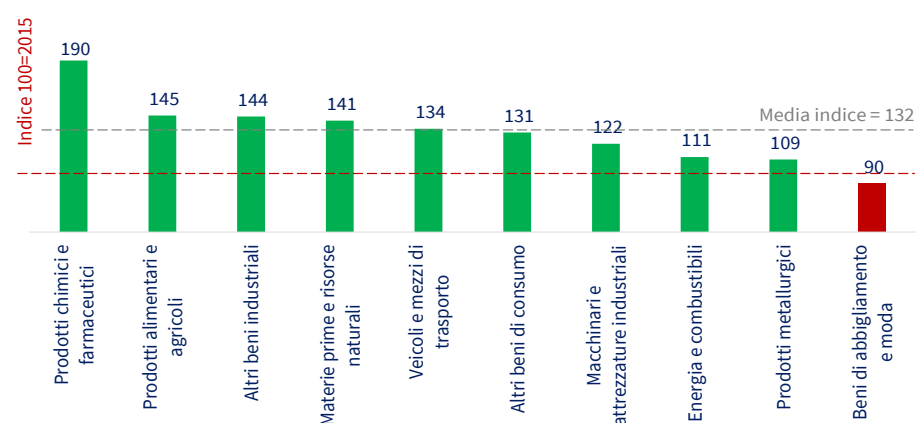


Figura 11. Andamento del valore delle esportazioni EU27 verso gli Stati Uniti per tipologia di bene (Indice 100=2015 su prezzi costanti, 2015), 2015-2024. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

Guardando oltre i rapporti commerciali manifatturieri, l'Unione Europea si trova a fronteggiare un **disavanzo commerciale** nei confronti degli Stati Uniti in due settori cruciali: **energia** e **servizi**. Per l'energia, il deficit negativo ammonta a **69,9 miliardi di Euro**, di cui il 7,6% è imputabile all'Italia.

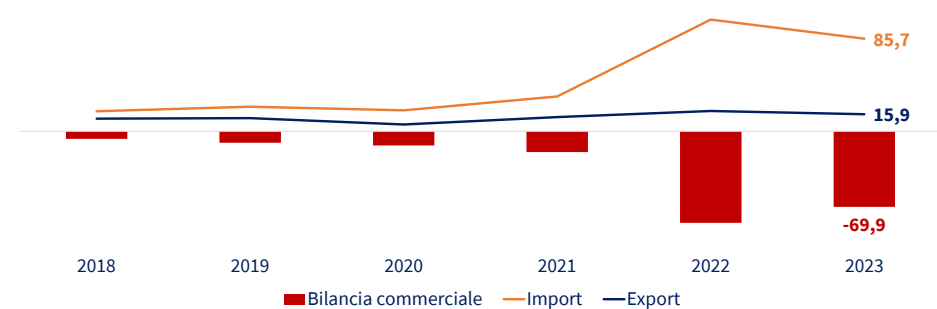


Figura 12. Valore di export, import e bilancia energetica dell'UE verso gli Stati Uniti (miliardi di Euro), 2018-2023. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

Il **settore energetico** rivela un marcato disavanzo dell'UE e dell'Italia nei confronti degli Stati Uniti, fenomeno accentuatosi notevolmente a partire dalla **crisi energetica** del 2022. Analizzando il periodo 2018-2023, si osserva un consistente aumento delle **importazioni energetiche** dall'UE verso gli USA, che salgono a 85,7 miliardi di Euro nel 2022, prima di ridursi a 15,9 miliardi nel 2023.

I principali paesi dell'UE che contribuiscono a questo disavanzo nei confronti degli Stati Uniti risultano: i **Paesi Bassi** (-23,9 miliardi di Euro), la **Francia** (-13,8 miliardi di Euro) e la **Germania** (-7,9 miliardi di Euro), con l'**Italia** al quinto posto.

Per quanto riguarda il settore dei **servizi**, il disavanzo raggiunge i - **108,6 miliardi di Euro**, con una quota del 2,1% riconducibile all'Italia. Nel periodo dal 2018 al 2023, il valore dell'export dei servizi dell'Unione Europea verso gli Stati Uniti ha registrato una crescita consistente, passando da 318,6 miliardi di Euro a **427,3 miliardi di Euro** nel 2023. Questo ha determinato un significativo **disavanzo del settore dei servizi europeo**, che ha raggiunto i **108,6 miliardi di Euro** nel 2023, quintuplicando il suo valore rispetto al 2018. Complessivamente, l'interscambio nel 2023 si è attestato sui 1.540 miliardi di Euro.

Tra i paesi UE, **Francia**, **Spagna** e **Germania** hanno registrato i disavanzi maggiori nei servizi verso gli USA, rispettivamente di -16,6, -8,7 e -7,1 miliardi di Euro. L'Italia ha rappresentato il 4,3% del credito europeo nel 2023, posizionandosi al 7° posto per disavanzo, che si attesta a -2,3 miliardi di Euro. Questi dati evidenziano una **crescente dipendenza dell'UE dal mercato dei servizi** americano.

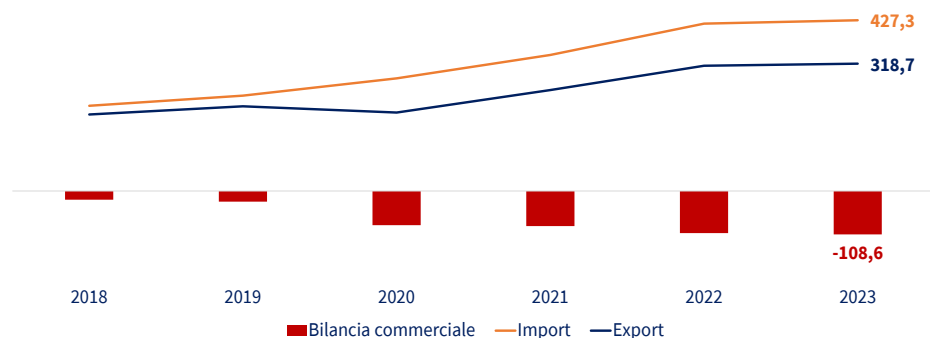


Figura 13. Valore di export, import e bilancia dei servizi dell'UE verso gli Stati Uniti (miliardi di Euro), 2018-2023. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

Infine, i rapporti transatlantici possono essere analizzati in un'ottica di detenzione del **debito pubblico statunitense**. Infatti, gli Stati Uniti sono il paese più indebitato al mondo con oltre 33,4 trilioni di dollari, più del doppio della Cina (14,7 trilioni di dollari) e il triplo del Giappone (10,6 trilioni di dollari). Circa un quarto del debito pubblico statunitense (pari 7,8 trilioni di dollari) è detenuto da stranieri.

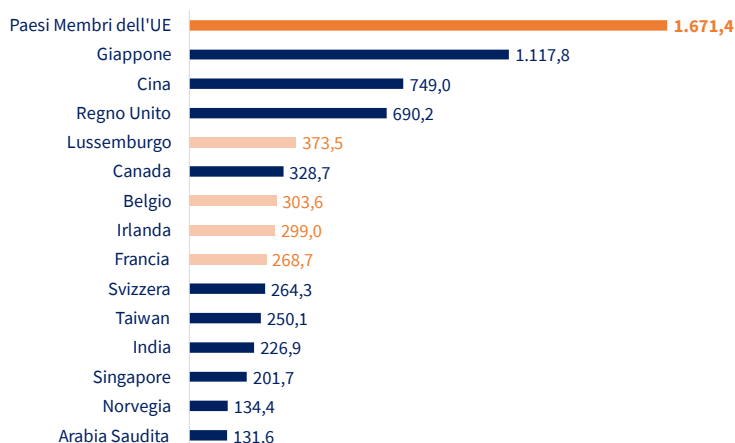


Figura 14. Principali detentori stranieri di debito pubblico statunitense (miliardi di dollari), 2024. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

Complessivamente, i **Paesi Membri dell'Unione Europea sono il primo detentore straniero con 1,7 trilioni di dollari** (pari al 5% del debito totale e al 21,4% del debito in mano straniera). L'Italia detiene 47,9 miliardi di dollari del debito pubblico americano.

Inoltre, l'analisi rivela una significativa dipendenza dagli investitori stranieri con Giappone e Cina che occupano rispettivamente il secondo e terzo posto con il 14,3% e l'9,6% del debito detenuto da stranieri. Questa distribuzione presenta implicazioni geopolitiche su scala globale, enfatizzando il grado di **internazionalizzazione delle finanze pubbliche americane**. Gli Stati Uniti rimangono, tuttavia, il paese più indebitato al mondo con **33,4 trilioni di dollari in debiti totali**, superando di gran lunga sia la Cina che il Giappone.

Complessivamente è possibile osservare come questi dati delineano un quadro delle relazioni commerciali transatlantiche, caratterizzato da un forte predominio manifatturiero ma anche da vulnerabilità nei settori energetico e dei servizi.

2.1 LE RELAZIONI COMMERCIALI TRA ITALIA E STATI UNITI

Nell'ultimo decennio, l'**interscambio commerciale di beni** (export + import) tra Italia e Stati Uniti è più che raddoppiato passando dai 38,6 miliardi del 2013 ai 90,6 miliardi del 2024.

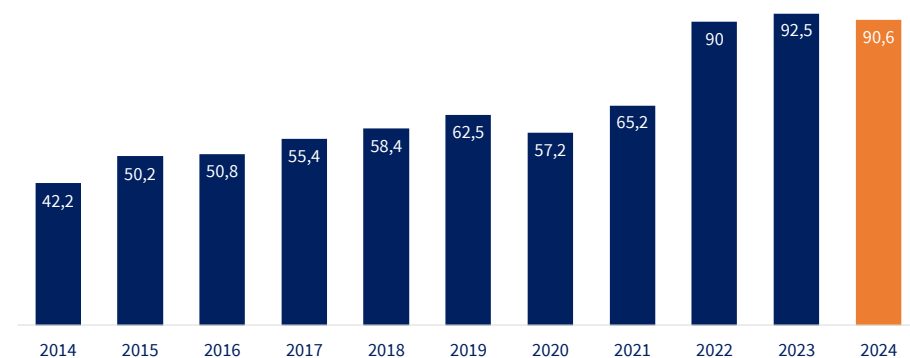


Figura 15. Interscambio commerciale di beni (export + import) tra Italia e Stati Uniti (miliardi di Euro), 2014-2024. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

Nel periodo tra il 2014 e il 2024, inoltre, è possibile osservare una crescita significativa delle **esportazioni italiane** di beni verso gli Stati Uniti, con un incremento da 27 miliardi di Euro nel 2013 a 64,8 miliardi di Euro nel 2024, registrando un aumento di 2,2 volte. Allo stesso tempo, le **importazioni** sono cresciute da 15,5 miliardi di Euro a 25,9 miliardi di Euro, con un incremento pari a 2,1 volte. Questo ha portato ad una **bilancia commerciale** favorevole che è passata da 11,5 miliardi di Euro del 2013 a 38,9 miliardi di Euro del 2024, con un aumento di pari a 2,3 volte. Tali dati sottolineano l'importanza crescente degli scambi commerciali tra l'Italia e gli Stati Uniti, contribuendo a oltre un quarto dell'avanzo commerciale complessivo tra l'UE e gli USA nel 2024.

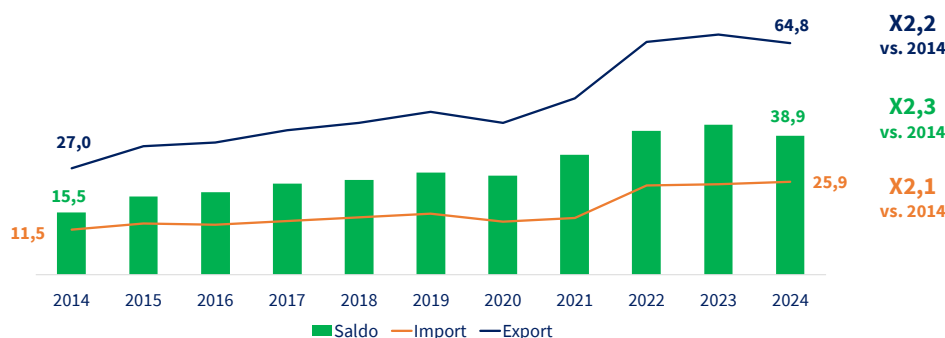


Figura 16. Valore dell'export, import e bilancia commerciale di beni dell'Italia verso gli Stati Uniti (miliardi di Euro), 2014-2024. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

Infatti, gli Stati Uniti rappresentano la **prima destinazione extra-UE** dell'export italiano, pesando per oltre un decimo sul totale, ed è tra i mercati a maggior crescita con un incremento del **66%** dal 2017, un ritmo notevolmente più sostenuto rispetto al resto del mondo (+41,6%).

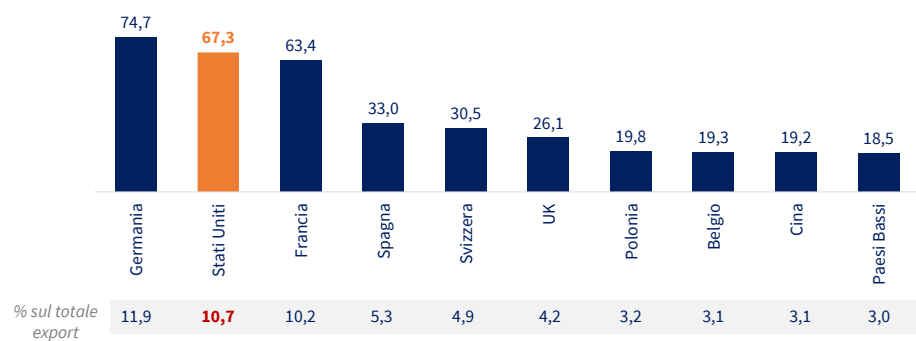


Figura 17. Top-10 Paesi di destinazione dell'export italiano (miliardi di Euro), 2023. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

Tra le regioni italiane, la **Lombardia** con **14,2 miliardi** di Euro si colloca al primo posto per valore dell'export verso gli Stati Uniti pesando per il 21,1% sul totale dell'export nazionale. Seguono Emilia-Romagna (10,4 miliardi, con un peso percentuale del 15,5%), Toscana (9,1 miliardi, con un peso del 13,6%), Veneto (7,7 miliardi, con un peso dell'11,3%) e Piemonte (5,5 miliardi, con un peso dell'8,2%)

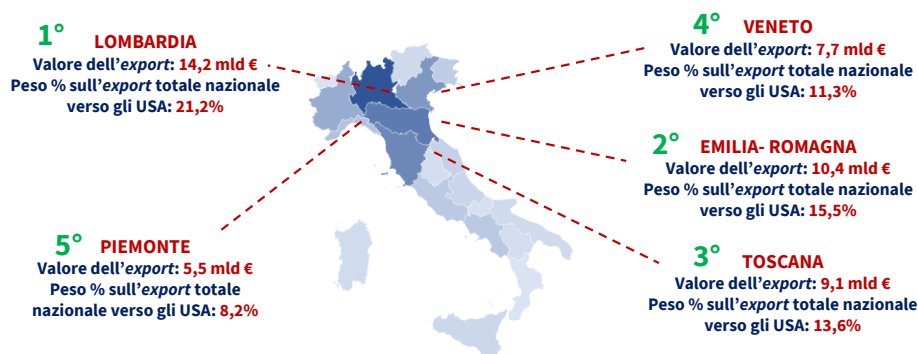


Figura 18: Top-5 regioni italiane per export verso gli USA (miliardi di Euro e valori percentuali sul totale), 2023. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Istat.

Dal punto di vista settoriale, circa la metà dell'export italiano verso gli Stati Uniti (il **48,5%**) è rappresentato da **macchinari e apparecchi** (19,0%) **mezzi di trasporto** (17,5%) e **prodotti farmaceutici** (12,0%).

Tali settori, inoltre, sono caratterizzati da un *surplus* commerciale manifatturiero, nello specifico: Mezzi di trasporto (10,3 miliardi), Macchinari e apparecchi (10,2 miliardi), farmaceutica (3,4 miliardi), insieme al comparto del *Food& Beverage* (6,2 miliardi) e del Sistema-Moda (5,2 miliardi). Tali settori, inoltre, risultano i più esposti al **mercato statunitense** e quindi anche i più minacciati dall'**introduzione di nuovi dazi**.

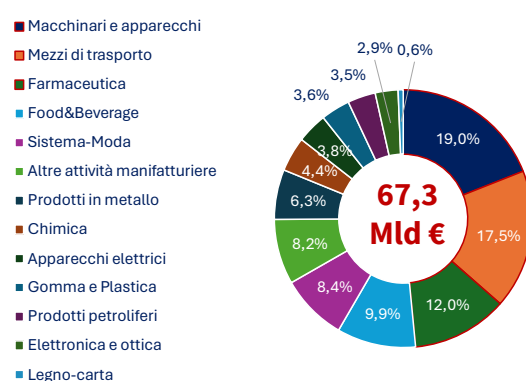


Figura 19: Composizione settoriale dell'export manifatturiero italiano negli USA (miliardi di Euro), 2023. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Istat.

Per quanto riguarda il settore dei **servizi**, l'Italia nel 2023 registra un disavanzo verso gli Stati Uniti di **2,3 miliardi di Euro**. Una situazione di squilibrio commerciale si registra, inoltre, nel **settore energetico** dove l'Italia, rispetto agli Stati Uniti, registra un disavanzo di **5,3 miliardi di Euro**.

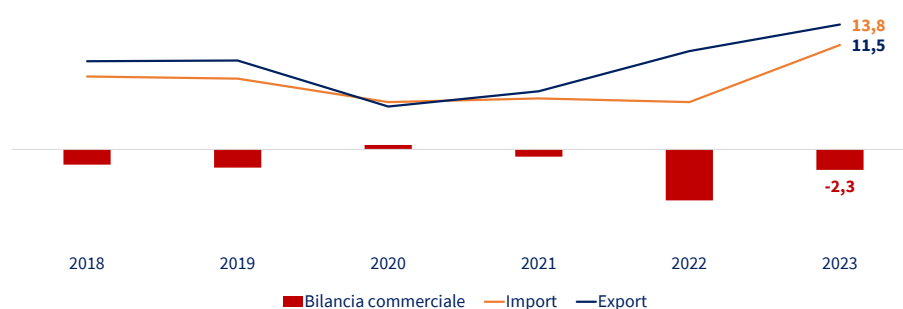


Figura 20. Valore dell'export, import e bilancia commerciale dei servizi dell'Italia verso gli Stati Uniti (miliardi di Euro), 2018-2023. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

2.3 L'ELASTICITÀ DELLA DOMANDA DI PRODOTTI ITALIANI NEL QUADRO INTERNAZIONALE

La rilevanza commerciale e manifatturiera di un Paese è importante per comprendere **l'elasticità della domanda** e la competitività internazionale di un Paese, in particolare quando le politiche commerciali, come l'introduzione di dazi, alterano le dinamiche di mercato. Il presente capitolo introduce indicatori di sostituibilità commerciale e di diversificazione geografica delle esportazioni, utili per determinare la **capacità di un'economia di mantenere la propria posizione nei mercati globali**.

L'indicatore di **sostituibilità commerciale** delle controparti misura il grado di **unicità delle esportazioni di ciascun Paese**, valutando quanto facilmente i prodotti possano essere sostituiti. Un Paese con una posizione dominante in determinati settori – sia perché ci sono pochi concorrenti internazionali, sia perché detiene una quota di mercato elevata – risulta meno sostituibile e, quindi, più resiliente agli shock commerciali e alle tensioni geopolitiche.

Secondo questo indicatore, sviluppato nell'alveo dell'iniziativa **Global Attractiveness Index** di TEHA Group, l'Italia si colloca al **ventunesimo posto a livello globale** in termini di sostituibilità commerciale delle esportazioni, posizionandosi come il **secondo Paese meno sostituibile in Europa**, subito dopo la Germania (sedicesimo posto).

Questo posizionamento riflette la specializzazione italiana in settori ad alto valore aggiunto e con una forte riconoscibilità internazionale, quali il lusso, la meccanica di precisione e l'agroalimentare. Per l'Italia, questo posizionamento rappresenta un vantaggio competitivo importante: **una domanda più stabile per i propri prodotti sui mercati internazionali e una minore vulnerabilità rispetto alle fluttuazioni**.

A livello mondiale, i Paesi con la minore sostituibilità sono Australia, Cile e Mongolia, grazie alla loro dotazione di materie prime critiche e terre rare, risorse difficili da reperire altrove. Gli Stati Uniti si posizionano al decimo posto, confermando una significativa insostituibilità in alcuni settori strategici, come la tecnologia e la difesa.

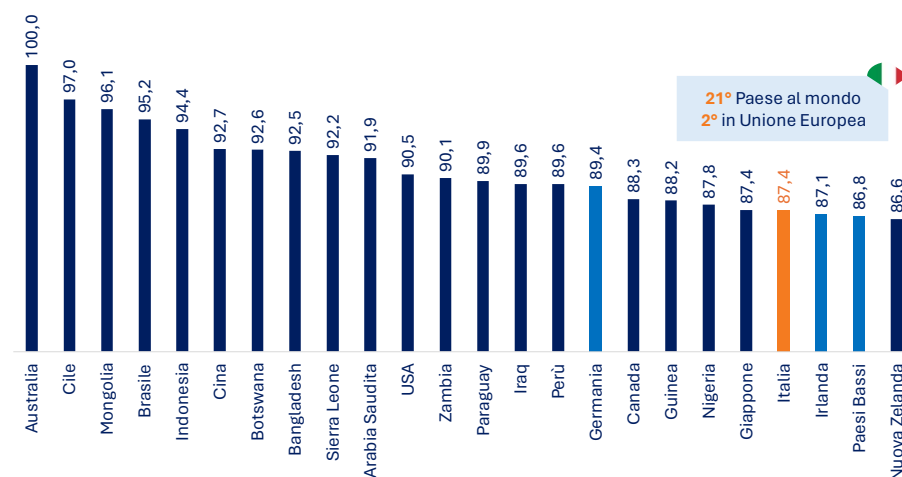


Figura 21. Indice di sostituibilità commerciale (reverse indicator, score tra 0 = massima sostituibilità e 100 = massima insostituibilità), 2023. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati CEPII.

In aggiunta alla bassa sostituibilità delle esportazioni, l'Italia gode anche di un posizionamento competitivo nel settore manifatturiero grazie a un'elevata **eterogeneità geografica della rete di esportazioni**. Con una media di **101,7 Paesi partner per ogni Euro di export**, l'Italia si colloca al **quarto posto a livello mondiale** per diversificazione dei mercati di destinazione. Questo dato riflette una solida capacità di penetrazione nei mercati globali e una strategia di export orientata alla mitigazione dei rischi legati a shock economici o geopolitici.

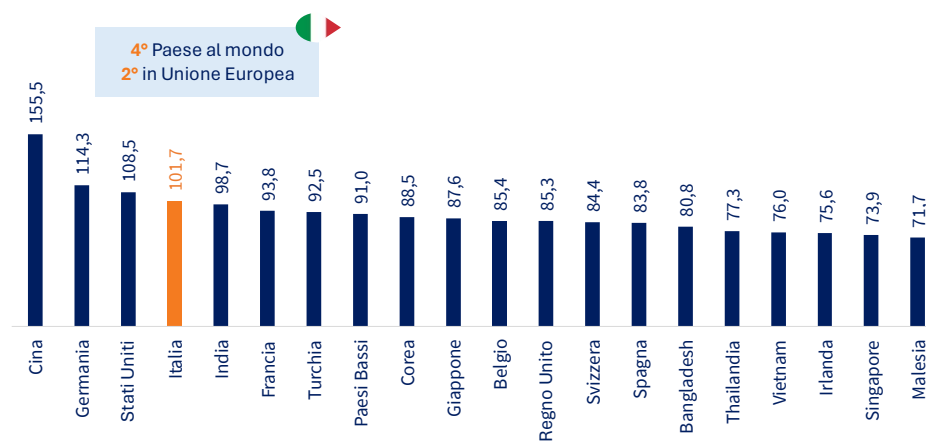


Figura 22. Primi 20 Paesi al Mondo per eterogeneità geografica della rete delle esportazioni (numero medio di Paesi partner per Euro di export), ultimo anno disponibile. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati CEPII.

A guidare questa classifica è la Cina, con 155,5 Paesi partner, seguita dalla Germania (114,3) e dagli Stati Uniti (108,5). In ambito europeo, l'Italia si distingue come una delle economie più internazionalizzate, precedendo Francia (93,8) e Turchia (92,5).

L'Italia si distingue per una bassa sostituibilità delle esportazioni, posizionandosi tra le economie con il minor grado di esposizione alla concorrenza diretta su determinati prodotti. Allo stesso tempo, vanta un'elevata eterogeneità geografica della rete commerciale, riducendo il rischio di dipendenza da pochi mercati di destinazione. Questi due fattori contribuiscono a rafforzare la competitività del sistema produttivo italiano, garantendo una maggiore stabilità nelle esportazioni.

3. ANALISI PRELIMINARE DEGLI IMPATTI DEI DAZI

L'obiettivo di questo capitolo è approfondire i potenziali impatti dell'introduzione di dazi aggiuntivi sulle importazioni negli Stati Uniti per le imprese italiane ed europee.

È doveroso premettere che allo stato attuale – dove l'incertezza resta ancora elevata e le misure sono ancora in grado di definizione e aggiornamento – risulta complesso stimare con precisione gli effetti nel medio periodo. Pertanto, l'analisi si focalizzerà sugli impatti sui costi doganali fronteggiati dalle imprese.

Il 2 aprile 2025 il Presidente Donald Trump ha annunciato una nuova ondata di misure protezionistiche, inserite all'interno di una più ampia strategia commerciale volta a “riequilibrare” i rapporti economici con i principali partner commerciali. La giornata, ribattezzata dallo stesso Presidente Trump come “**Liberation Day**”, ha segnato l'introduzione di dazi generalizzati e reciproci, intesi come tariffe sulle merci importate calibrati in base al livello delle tariffe che quei Paesi impongono sulle esportazioni americane. Le nuove misure hanno colpito tutti i paesi che godono di un avanzo commerciale nei confronti degli Stati Uniti.

Secondo le dichiarazioni rilasciate dalla Casa Bianca, queste misure risponderebbero alla necessità di **correggere squilibri strutturali nella bilancia commerciale degli Stati Uniti** e di contrastare pratiche considerate “sleali” da parte di alcuni partner esteri, integrate in una strategia più ampia di politica industriale orientata al reshoring e al rafforzamento del manifatturiero domestico.

Per l'Unione Europea sono stati introdotti dazi pari al **20% su tutte le importazioni di beni negli Stati Uniti**, con tariffe innalzate **fino al 25% per categorie merceologiche specifiche come acciaio, alluminio e veicoli**.

Attualmente i dazi sulle merci esportate dall'UE negli Stati Uniti generano per il governo federale statunitense circa **6 miliardi di Euro all'anno**, pari all'**1,1% del valore delle esportazioni europee**.

Secondo le nostre stime, in uno scenario di aumento generalizzato dei dazi al 20% su tutte le merci (anche quelle attualmente non soggette a dazi) e al 25% per acciaio, alluminio e veicoli, il **costo complessivo per le esportazioni europee crescerebbe di oltre 104,4 miliardi di Euro, pari a diciotto volte l'onere attuale**. Germania e Italia sarebbero i paesi più colpiti, subendo incrementi tariffari pari a **33,4 miliardi** e **13,9 miliardi di Euro**, rispettivamente.

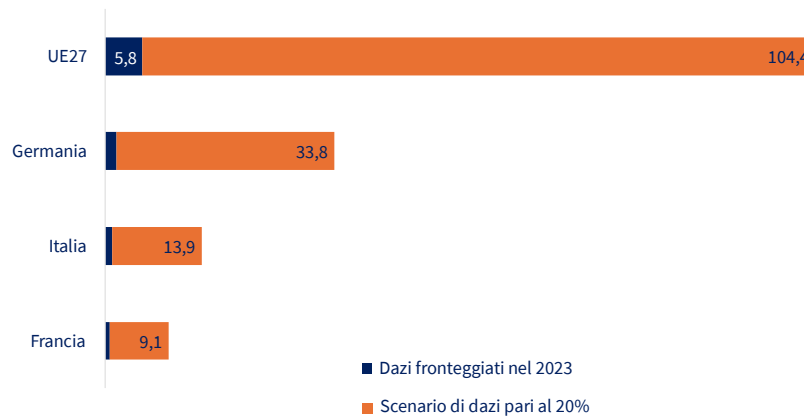


Figura 23. Dazi fronteggiati sul mercato USA dai principali paesi europei ad oggi e scenario di dazi pari al 20% (miliardi di Euro), 2025E. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati UNCTAD e fonti varie.

Proseguendo l'analisi, è possibile ricostruire l'impatto sulle esportazioni italiane negli Stati Uniti per categoria merceologica. Il settore dei **macchinari** subirebbe la contrazione più significativa, **con dazi aggiuntivi di circa 3,43 miliardi Euro**, pari al 2,2% del valore delle esportazioni totali del settore. Seguono l'**automotive**, con 2,55 miliardi di Euro, e i **prodotti farmaceutici**, con 1,58 miliardi di Euro.

I settori maggiormente colpiti rappresentano alcune delle eccellenze del Made in Italy e sono strategici per il sistema produttivo nazionale. L'eventuale introduzione di dazi più elevati potrebbe dunque incidere non solo sulle esportazioni, ma anche sulla competitività complessiva di questi comparti nei mercati internazionali.

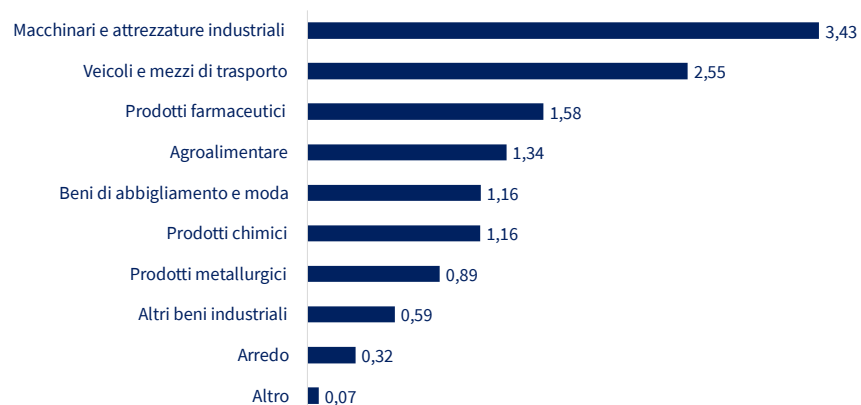


Figura 24. Dazi fronteggiati dalle esportazioni italiane per settore (miliardi di Euro), 2025E. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati UNCTAD e Eurostat.

Per le esportazioni italiane, dazi aggiuntivi, stimati a 13,9 miliardi di Euro, implicano un'incidenza pari al **2,2% sul totale delle esportazioni italiane** nel mondo (pari a 630 miliardi di Euro nel 2024), con impatti disomogenei tra settori. A essere maggiormente colpiti sarebbero i comparti con la più alta esposizione al mercato statunitense e con maggiore intensità di interscambio. In particolare, i macchinari rappresentano la categoria più penalizzata, con impatti che corrispondono rispettivamente al 3,8% dell'export, seguiti dai prodotti chimici e farmaceutici, con 2,5%.

In un contesto in cui l'elasticità della domanda per i prodotti italiani è minima, dazi aggiuntivi su beni considerati di alta qualità e difficilmente sostituibili porterebbero a un **trasferimento integrale dei costi sui consumatori statunitensi**, con un **rincaro di circa il +20% rispetto ai prezzi attuali**. Infatti, dazi aggiuntivi su tutti i prodotti provenienti da tutti i Paesi avrebbero un effetto simil-inflattivo per i consumi interni.

Nel medio-lungo termine, al netto di un significativo incremento dell'offerta e della **produzione interna negli Stati Uniti** – così come auspicato dal Presidente Trump – è possibile attendersi una riduzione della domanda di beni importati, inclusi quelli italiani, con potenziali ripercussioni significative sull'export verso il mercato americano.

Invece, in un contesto dove l'elasticità della domanda per i prodotti italiani è elevata, la **minore richiesta di beni italiani** comporterebbe un **calo** fino a **14 miliardi di Euro nel valore complessivo delle esportazioni verso gli Stati Uniti**, pari a circa il **-21,5%** del totale delle esportazioni.

Naturalmente, l'elasticità della domanda costituisce una variabile tutt'altro che statica, ma al contrario estremamente sensibile e soggetta a significative oscillazioni in funzione di molteplici fattori, tra cui la natura del bene o servizio considerato, il contesto competitivo, il potere d'acquisto dei consumatori e la disponibilità di beni sostitutivi. Tale flessibilità rende complesso tracciare generalizzazioni valide e eterogenee tra settori, richiedendo un'analisi caso per caso che tenga conto delle specificità settoriali e delle condizioni di mercato in essere.

In conclusione, **l'impatto medio per il Sistema Paese**, si può ritenere **moderatamente contenuto e gestibile**. Tuttavia, va riconosciuto che alcune aziende, in specifici settori, potrebbero subire conseguenze significative. Questa consapevolezza rende necessario un monitoraggio attento e l'adozione di misure di supporto mirate per le realtà più vulnerabili. Di conseguenza, l'approccio strategico dovrebbe bilanciare gli effetti complessivi positivi con interventi mirati a mitigare i rischi per le imprese maggiormente esposte.

4. RACCOMANDAZIONI

Alla luce delle recenti misure adottate – o solamente annunciate – dagli Stati Uniti sotto la presidenza Trump, l'economia globale sta attraversando un periodo di trasformazione che, se da un lato pone nuove sfide, dall'altro apre nuove opportunità. Per affrontare questa nuova dinamica, l'Unione Europea dovrebbe valutare strategie diversificate, evitando di limitarsi a una semplice **imposizione di contro-dazi, che rischierebbe di innescare un'escalation di misure e ritorsioni commerciali.**

Approccio coeso dell'Unione Europea

La coesione tra gli Stati membri dell'Unione Europea rappresenta un elemento essenziale per garantire una risposta unificata ed efficace alle sfide globali. In un contesto internazionale sempre più frammentato, caratterizzato da strategie politiche esterne volte a minare l'unità europea, un'azione coordinata diventa cruciale per preservare stabilità e competitività del mercato. Il rafforzamento della collaborazione tra i Paesi membri non solo permette di affrontare con maggiore incisività le pressioni esterne, ma rafforza anche la capacità dell'UE di dettare le proprie regole nei mercati globali, anziché subirle.

L'unione dei 27 paesi membri consente di posizionare il mercato unico come uno dei principali attori globali. Con un volume di scambi che ha raggiunto i **5.000 miliardi di Euro in beni e 2.600 miliardi in servizi**, l'Unione Europea ha registrato una crescita significativa rispetto al 2013, pari al +48% per i beni e al +107% per i servizi. Questi dati testimoniano non solo la solidità dell'economia europea, ma anche il ruolo strategico di un mercato unificato capace di attrarre investimenti e favorire lo sviluppo delle imprese. Senza un fronte comune, i singoli Stati rischierebbero di perdere il peso negoziale necessario per competere efficacemente su scala globale.

A rafforzare ulteriormente la posizione dell'Unione Europea è la sua **rete di accordi commerciali preferenziali, attraverso 44 accordi con 76 Paesi**. Questi accordi facilitano l'accesso ai mercati internazionali per le imprese europee, promuovendo i valori unitari e incentivando il libero scambio. La solidità di tale sistema dimostra che solo attraverso un'integrazione economica profonda è possibile difendere gli interessi comuni e affrontare con successo le sfide geopolitiche. In questo scenario, la coesione tra gli Stati membri si conferma non solo un obiettivo strategico, ma una necessità imprescindibile per il futuro dell'Unione.

La linea adottata dall'Amministrazione del Presidente Trump ha scelto di superare l'interlocuzione con i leader delle Istituzioni europee, rivolgendosi direttamente ai singoli Paesi Membri. Questo approccio mira a **indebolire la forza dell'Unione, frammentandone le posizioni e riducendone l'influenza globale**. Per contrastare tali dinamiche, è fondamentale che gli Stati membri adottino un approccio condiviso e unitario, rafforzando la cooperazione politica ed economica per difendere gli interessi comuni e garantire un ruolo centrale dell'UE nello scenario internazionale.

Rafforzamento di nuovi mercati ad alto potenziale

Sia per l'Unione Europea sia per l'Italia, diventa strategico rafforzare i legami con altre economie e diversificare le alleanze economiche per ridurre la dipendenza dai mercati soggetti a tensioni e incertezze commerciali, come gli Stati Uniti. L'attuale contesto internazionale potrebbe favorire un ripensamento delle strategie economiche, orientandole verso **regioni finora meno esplorate ma con elevate potenzialità di crescita**.

Questa strategia consentirebbe di ampliare le opportunità di collaborazione internazionale e di attenuare l'impatto delle barriere tariffarie imposte da partner commerciali.

La metodologia di selezione dei paesi ad alto potenziale di crescita ha utilizzato i seguenti criteri: paesi extra-UE con un mercato già consolidato per le esportazioni italiane (con valore superiore a 1 miliardo di Euro nel 2024), una crescita cumulata tra il 2018 e il 2024 superiore al 10% e crescita positiva nell'ultimo anno 2023-2024. Questo approccio metodologico ha permesso di individuare le economie con maggiore dinamismo e opportunità di espansione per le imprese italiane.

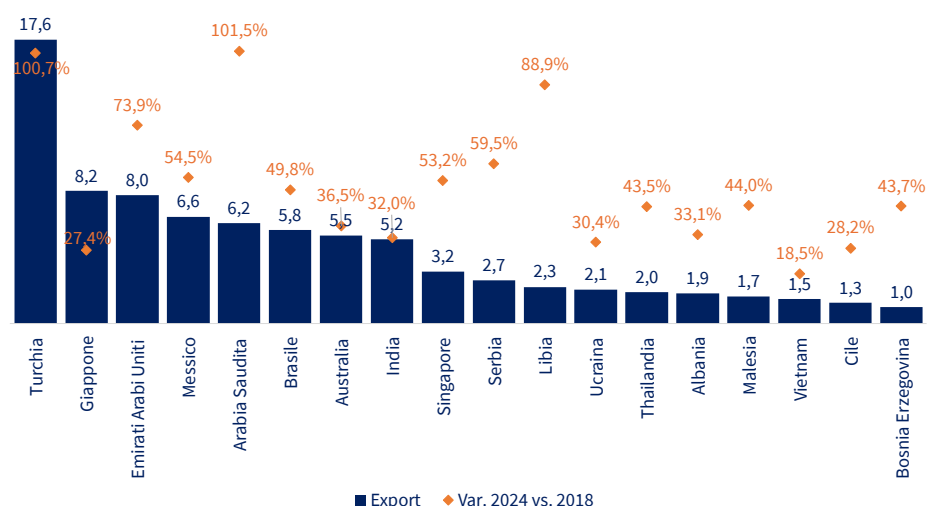


Figura 25. Valore delle esportazioni italiane e variazione 2024 vs. 2018 in una selezione di Paesi (miliardi di Euro), 2018-2024. Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Eurostat.

In questo quadro, la **Turchia** emerge come il principale destinatario con 17,6 miliardi di Euro di scambi commerciali, valore che è **raddoppiato** tra il 2018 e il 2024. Nel podio tra i mercati chiave figurano anche il **Giappone** e gli **Emirati Arabi Uniti**, con 8,2 miliardi di Euro (+27,4%) e 8,0 miliardi di Euro (+73,9%) di esportazioni rispettivamente. Anche l'**Arabia Saudita** si conferma un mercato promettente, superando i 6,2 miliardi di Euro di scambi, con una crescita del 101,5% nel periodo considerato.

L'espansione delle esportazioni italiane è particolarmente marcata anche verso l'India (+53,2%) e la Serbia (+59,5%), evidenziando ulteriori possibilità di sviluppo. Altri mercati, come la Thailandia (+43,5%) e la Bosnia Erzegovina (+43,7%), pur non essendo tra i principali in termini di dimensione del mercato, dimostrano un forte potenziale di crescita.

Da questo quadro, emerge come l'Italia possa rafforzare la propria presenza globale diversificando le destinazioni delle esportazioni verso economie con elevato potenziale di crescita, favorendo una maggiore resilienza del sistema produttivo italiano.

Attivazione di un Tavolo di Lavoro congiunto tra le istituzioni europee e le multinazionali statunitensi operanti in Unione Europea

L'influenza delle multinazionali statunitensi operanti in Europa nel contesto delle relazioni commerciali UE-USA è di primaria importanza e rappresenta un fattore strategico nelle dinamiche economiche tra le due sponde dell'Atlantico. La presenza capillare di queste aziende nel mercato europeo non solo favorisce la crescita e lo sviluppo economico, ma contribuisce anche a rafforzare i legami industriali e produttivi tra i due blocchi. Le multinazionali americane giocano un ruolo cruciale nel facilitare gli investimenti diretti esteri, nella creazione di posti di lavoro e nell'integrazione delle catene del valore tra Europa e Stati Uniti.

Gli Stati Uniti sono il **primo paese extra-europeo per numero di imprese operanti nel continente**, con un impatto economico rilevante. Le aziende statunitensi impiegano circa **3,6 milioni di lavoratori** sui 24 milioni totali impiegati nelle imprese estere in Europa, pari al **15% del totale**. Questo dato sottolinea la profonda interconnessione tra le economie delle due aree, rendendo l'Europa una destinazione fondamentale per gli investimenti americani e, al tempo stesso, un partner commerciale strategico per gli Stati Uniti.

Un aspetto chiave di questa interdipendenza economica è rappresentato dai flussi intra-company, ossia gli **scambi commerciali tra le filiali europee e le case madri americane**. Secondo i dati di U.S. Bureau of Economic Analysis, questi flussi costituiscono una componente rilevante dell'export di beni dall'UE verso gli Stati Uniti, con un valore pari **93,4 miliardi di dollari**, pari al **16,8% del totale delle esportazioni europee verso gli USA**. Questi numeri dimostrano come le multinazionali statunitensi, operando in Europa, non siano solo attori economici di rilievo, ma anche **vettori di commercio transatlantico, con un impatto diretto sulle bilance commerciali di entrambe le economie**.

Pertanto, l'eventuale imposizione di nuovi dazi da parte degli Stati Uniti non si limiterebbe a colpire le aziende europee, ma avrebbe un **impatto significativo anche sulle stesse imprese americane**. Molte multinazionali statunitensi che producono e operano in Europa vedrebbero aumentare i costi delle loro esportazioni verso gli USA, subendo un duplice effetto negativo: da un lato, una maggiore pressione sui margini di profitto e, dall'altro, possibili ritorsioni da parte dell'UE. Questo scenario evidenzia la necessità di un approccio condiviso tra attori economici e istituzionali per preservare il libero commercio e la stabilità delle relazioni economiche transatlantiche.

In questo contesto, l'attivazione di un **Tavolo di Lavoro congiunto tra le istituzioni europee e le multinazionali statunitensi operanti in Unione Europea** potrebbe rivelarsi una leva strategica per influenzare le politiche commerciali dell'Amministrazione americana. Un dialogo strutturato tra questi attori permetterebbe di far **emergere gli interessi economici condivisi, ponendo maggiore pressione sulle autorità statunitensi** affinché adottino politiche commerciali meno protezionistiche e più orientate alla cooperazione e a beneficio delle stesse multinazionali americane. La voce delle grandi aziende americane, molte delle quali dipendono fortemente dai mercati europei per la catena del valore e, quindi per i propri profitti, potrebbe portare un elemento di equilibrio nelle negoziazioni tra Unione Europea e Stati Uniti.

5. CONCLUSIONI

La nuova politica commerciale introdotta negli Stati Uniti con l'insediamento del Presidente Trump – anche comunemente nota come **Trumponomics** - rappresenta una sfida cruciale per il sistema produttivo europeo ed italiano, con **potenziali impatti sulla competitività e sulla stabilità delle filiere industriali**.

Le evidenze preliminari illustrate in questo documento dipingono un **quadro di impatti moderatamente contenuti e gestibili per il Sistema Paese**, nonostante permanga la consapevolezza che alcune singole aziende di specifici settori potranno essere anche pesantemente impattate a causa di un aumento dei costi di esportazione e una possibile perdita di quote di mercato a favore di concorrenti internazionali non soggetti agli stessi vincoli tariffari.

Le analisi mostrano che l'introduzione di dazi pari al 20% su tutte le esportazioni e pari al 25% su acciaio, alluminio e veicoli porterebbe ad un incremento dei costi doganali pari a **104,4 miliardi di Euro per l'Unione Europea, di cui 33,4 miliardi di Euro per la Germania** e 13,9 miliardi di Euro per l'Italia. Per l'Italia, i settori maggiormente penalizzati sarebbero i macchinari (3,43 miliardi di Euro), l'automotive (2,55 miliardi) e la farmaceutica (1,58 miliardi), seguiti da agroalimentare (1,34 miliardi) e moda (1,16 miliardi). A questo scenario, occorre inoltre sommare l'**incertezza derivante da un quadro normativo in continua evoluzione**, che potrebbe inibire gli investimenti e rallentare la crescita di medio-lungo periodo.

A fronte di queste stime, che pur sollevano campanelli d'allarme, rimane una **riflessione sulla strategia di mitigazione e adattamento da adottare da parte dell'Unione Europea**, tra cui il mantenimento della coesione comunitaria e la diversificazione dei mercati di destinazione ad alto potenziale – tra cui Turchia, Giappone, Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita

L'Unione Europea potrebbe inoltre **innalzare il livello di pressione politica e negoziale** da parte dell'Unione Europea, adottando una strategia di deterrenza credibile e proporzionata, che metta in evidenza quella che rappresenta, verosimilmente, la **principale vulnerabilità percepita dagli Stati Uniti: la stabilità dei propri mercati finanziari e la centralità globale del dollaro**. L'Unione Europea è infatti il primo investitore estero in titoli di debito pubblico statunitense — con una quota superiore ai 1.700 miliardi di dollari — e i risparmiatori europei possiedono oltre 9 trilioni di dollari in azioni quotate nei mercati americani. Secondo le nostre stime, minacciare di introdurre dazi del 10% da parte dell'UE sulle operazioni finanziarie relative a titoli azionari statunitensi potrebbe generare un gettito addizionale fino a 900 miliardi di dollari, a cui si aggiungerebbero ulteriori flussi potenziali — stimabili in oltre 1.700 miliardi di dollari — derivanti dal progressivo rientro degli investimenti europei dai Treasury Bond verso asset domestici o diversificati su altri mercati.

Infine, in questo contesto è essenziale il **ruolo delle multinazionali statunitensi presenti in Europa**, - che impiegano 3,6 milioni di addetti e contribuiscono al 16,8% delle esportazioni europee verso gli Stati Uniti - i cui interessi economici saranno direttamente impattati nel caso di eventuali inasprimenti tariffari. Queste aziende, con forti interessi economici su entrambe le sponde dell'Atlantico, potrebbero subire un impatto diretto in caso di un ulteriore inasprimento tariffario. La loro influenza politica ed economica può costituire una **leva strategica per contrastare l'adozione di politiche protezionistiche**, favorendo il dialogo tra governi e istituzioni e promuovendo un assetto commerciale più equilibrato e sostenibile.

Solo attraverso una strategia coordinata sarà possibile affrontare con successo le sfide poste dai dazi e garantire la crescita sostenibile del tessuto economico italiano ed europeo nel lungo periodo.