



## L'America First di Trump

Gli scenari globali e il commercio agroalimentare delle regioni italiane con gli USA

Marzo 2018

**Documento realizzato dall'ISMEA  
nell'ambito del Programma Rete Rurale  
Nazionale  
Piano biennio 2017-18 - Scheda Progetto  
Ismea 10.1 Internazionalizzazione**

Autorità di gestione:  
Ministero delle politiche agricole alimentari  
e forestali  
Ufficio DISR2 - Dirigente: Paolo Ammassari

Coordinamento scientifico:  
Raffaele Borriello, Fabrizio De Filippis

Responsabile scientifico:  
Luca Salvatici

Coordinamento operativo:  
Fabio Del Bravo, Antonella Finizia

Autori:  
Alessandro Antimiani, Fabio Del Bravo,  
Antonella Finizia, Linda Fioriti, Ilaria  
Fusacchia, Cosimo Montanaro

Lo Studio è frutto di una collaborazione tra  
l'Ismea e il Centro Ricerche Economiche e  
Sociali Manlio Rossi Doria dell'Università di  
Roma Tre

Grafica:  
Roberta Ruberto

Marzo 2018

## INDICE

INTRODUZIONE.....	5
1. AMERICA FIRST .....	6
1.1 La politica commerciale USA e la strategia America first.....	6
1.2 Il commercio degli USA e il ruolo dell'UE e dell'Italia.....	7
1.3 Le simulazioni e i risultati .....	10
1.4 I dati sulle politiche commerciali.....	11
1.5 Gli scenari .....	14
1.5.1 Scenario “OMC” .....	15
1.5.2 Scenario “Cina” .....	16
1.5.3 Scenario “UE” .....	17
1.5.4 Scenario “guerra commerciale” .....	19
1.6 Risultati.....	20
1.6.1 Risultati dello scenario “OMC” .....	22
1.6.2 Risultati dello scenario “Cina” .....	23
1.6.3 Risultati dello scenario “UE” .....	25
1.6.4 Risultati dello scenario “guerra commerciale” .....	27
2. IL COMMERCIO AGROALIMENTARE DELL’ITALIA CON GLI USA .....	30
3. IL COMMERCIO AGROALIMENTARE DELLE REGIONI CON GLI USA.....	35
3.1. Il quadro del commercio regionale con gli USA.....	35
3.2. Le esportazioni agroalimentari delle prime cinque regioni.....	39
Toscana.....	39
Veneto .....	40
Lombardia.....	41
Emilia Romagna .....	42
Piemonte .....	43
3.3. Le esportazioni agroalimentari delle altre regioni italiane.....	45
Campania.....	45
Trentino Alto Adige.....	46
Puglia .....	47
Sicilia .....	47
Lazio.....	48
Friuli Venezia Giulia .....	49

Liguria .....	49
Umbria .....	50
Abruzzo .....	51
Marche.....	51
Sardegna .....	52
Calabria.....	52
Basilicata.....	53
Molise .....	53
Valle d’Aosta.....	54
CONCLUSIONI .....	55
BIBLIOGRAFIA .....	59

## INTRODUZIONE

---

Uno dei risultati attesi della politica dei fondi strutturali e d'investimento è l'aumento del livello d'internazionalizzazione dei sistemi produttivi. Il presente Rapporto si inquadra nelle attività dell'Ismea per la Rete Rurale Nazionale previste nel Programma 2014-20, sul tema dell'internazionalizzazione del settore agroalimentare. In particolare, lo studio intende approfondire i rapporti commerciali tra l'Italia e le singole regioni italiane con gli USA, analizzando gli scambi di prodotti agroalimentari nell'ultimo decennio, e trae spunto dalla domanda: la presidenza Trump e le sue minacce di cambiamento delle politiche commerciali nei confronti dell'UE, se messe in atto, come potrebbero impattare sugli scambi commerciali con l'Italia, considerato che gli USA sono un importante partner commerciale dell'Italia, configurandosi come il terzo acquirente delle esportazioni italiane di prodotti agroalimentari con una quota del 10% in valore?

Il Presidente Trump ha fatto irruzione nella scena internazionale in un periodo di crisi del paradigma tradizionale del commercio mondiale, in cui appaiono ormai evidenti i limiti di organismi internazionali come l'Organizzazione mondiale del Commercio (OMC) nella gestione e regolamentazione delle relazioni economiche e commerciali tra i Paesi, sempre più complesse e imprevedibili. Infatti, l'impossibilità di portare a conclusione il Doha Round dell'OMC ha sollevato molti dubbi sulla sua rilevanza come uno dei pilastri del governo dell'economia mondiale e, più in generale, sulla reale volontà dei governi nazionali di continuare a sostenere un sistema multilaterale di regolazione del commercio mondiale. È un dato di fatto che i cambiamenti nei rapporti di forza e nella struttura degli scambi, che hanno avuto luogo negli ultimi 10-15 anni, abbiano portato a una crescente diffusione degli accordi commerciali preferenziali unilaterali o bilaterali, i quali rispondono a un approccio molto diverso dal multilateralismo che sta alla base dell'OMC.

In questo contesto di crisi del vecchio modello di liberalizzazione multilaterale governata dall'OMC vanno valutate le possibili conseguenze economiche e geopolitiche dei nuovi orientamenti annunciati dall'amministrazione statunitense, anche se poco si sa sulle misure concrete che ne possono derivare e, soprattutto, sui loro effetti economici, quantificabili con previsioni in qualche misura affidabili.

Al fine di contribuire a colmare questo vuoto, Ismea ha realizzato una ricerca<sup>1</sup> con l'obiettivo di analizzare la natura e gli effetti di alcune possibili misure di politica commerciale che potrebbero essere adottate dagli USA qualora si materializzassero le minacce protezionistiche ventilate nel corso della campagna elettorale e confermate da alcuni atti ufficiali del Presidente Trump. Pur sottolineando il carattere globale degli effetti da prendere in considerazione, in questo studio l'enfasi è posta soprattutto sul settore agroalimentare e sulla posizione dell'Italia.

Il Rapporto è strutturato in quattro capitoli. Il capitolo 1 illustra i risultati dello studio effettuato con l'obiettivo di fornire alcuni elementi quantitativi al dibattito sulle possibili ripercussioni che l'attuale atteggiamento da parte dell'amministrazione Trump potrebbe determinare al commercio internazionale agroalimentare. Il capitolo 2 è dedicato all'analisi dei dati del commercio agroalimentare nazionale e regionale con gli USA negli ultimi dieci anni, mentre nel capitolo 3 vengono descritti i principali prodotti esportati da ciascuna delle regioni italiane. Infine nel capitolo 4 si traggono alcune conclusioni.

---

<sup>1</sup> La ricerca è stata realizzata in collaborazione con Centro Ricerche Economiche e Sociali Manlio Rossi Doria dell'Università di Roma Tre.

## 1. AMERICA FIRST

---

La ricerca realizzata dall'Ismea ha l'obiettivo di fornire alcuni elementi quantitativi al dibattito sulle possibili ripercussioni che eventuali azioni protezionistiche da parte dell'amministrazione Trump potrebbero determinare al commercio internazionale, con specifico riferimento al settore agroalimentare. Innanzitutto, si è cercato di capire quali siano le possibilità di azione del governo USA in materia di politica commerciale. Successivamente, si è cercato di comprendere, attraverso i dati del commercio degli USA con i principali partner, quali paesi rappresentano la maggior minaccia economica dal punto di vista di Trump, con riferimento sia agli scambi complessivi sia all'agroalimentare, e come si collochi l'Italia in questo quadro. Infine, si sono ipotizzati alcuni possibili scenari di cambiamento nelle politiche commerciali USA e si sono simulate le loro conseguenze utilizzando un modello di Equilibrio Generale Calcolabile (EGC) globale.

Nel complesso le simulazioni generano effetti relativamente modesti rispetto all'allarmismo alimentato dagli annunci di Trump. Quello che l'amministrazione USA può fare rispettando le regole dell'OMC ha effetti molto scarsi e colpirebbe essenzialmente i suoi attuali partner del NAFTA. E anche con scenari estremi, in termini di rottura delle regole multilaterali e uscita dagli accordi esistenti, i risultati non sono stravolgenti. L'unico scenario che mostra effetti più consistenti è quello della guerra commerciale, che è anche quello dove gli Stati Uniti registrerebbero le maggiori perdite. Se questo è vero sul fronte strettamente economico e, soprattutto, in termini statici, l'effetto dinamico in termini geopolitici potrebbe essere molto più consistente e meno controllabile.

### 1.1 La politica commerciale USA e la strategia America first

La struttura costituzionale americana fornisce al presidente ampi poteri nella definizione delle politiche commerciali, pur assegnando la competenza in materia di accordi internazionali ai due rami del Parlamento (Congresso e Senato). È il presidente, infatti, che negozia e firma i trattati commerciali, i quali devono poi essere ratificati dal Congresso e dal Senato, ma la cosiddetta "*fast-track authority*" consegna al capo di Stato un ampio mandato negoziale e prevede che l'accordo raggiunto debba essere poi ratificato dal Parlamento nella sua interezza, senza possibilità di rifiutarne alcune parti o apportare modifiche. Il *Trade Act* del 1974, inoltre, attribuisce al presidente alcuni poteri che non necessitano dell'approvazione del Congresso, ad esempio, per ritirarsi unilateralmente da un accordo di libero scambio, per aumentare i dazi nei confronti di alcuni paesi in caso di deficit significativi della bilancia commerciale o per adottare rappresaglie commerciali contro paesi che ostacolano scorrettamente le esportazioni statunitensi. Infine, il Presidente può introdurre restrizioni temporanee sul commercio di beni specifici nel caso in cui l'economia statunitense sia ritenuta danneggiata o minacciata da un forte aumento delle importazioni.

È in questo quadro giuridico che si inseriscono le prese di posizione di Trump che ha dichiarato a più riprese di voler difendere i prodotti nazionali con una strategia denominata "*America first*", che sul fronte commerciale si affiderebbe a tre tipi di azioni: l'uso più aggressivo di alcuni strumenti previsti in ambito OMC, quali i dazi *anti-dumping* e il meccanismo per la soluzione delle controversie; la preferenza per accordi bilaterali, nei quali gli USA possono far meglio valere la loro forza negoziale, rispetto a trattati multilaterali che coinvolgono più paesi e si affidano a regole decisionali di tipo collegiale; l'esplicita messa sotto accusa dei Paesi che registrano i maggiori surplus commerciali nei confronti degli USA, vale a dire la Cina e la Germania.

## 1.2 Il commercio degli USA e il ruolo dell'UE e dell'Italia

La bilancia commerciale totale degli Stati Uniti evidenzia un deficit degli USA nei confronti degli altri Paesi: la Cina è di gran lunga il primo paese della lista dei "cattivi" con un surplus superiore a 300 miliardi di euro, seguita da Giappone, Germania, Messico e dall'Italia, che si colloca al quinto posto di questa pericolosa graduatoria. L'UE nel suo insieme ha un surplus rilevante nei confronti degli USA e l'avanzo dell'Italia è secondo, dopo quello della Germania, in termini di valore.

Se si guarda al saldo normalizzato, che consente un confronto più corretto tra Paesi di diversa dimensione, l'Italia registra l'indice più elevato dopo la Cina, sensibilmente maggiore della Germania e pari a più del doppio della media UE. Per il nostro Paese, dunque le scelte politiche di Washington in questo ambito assumono una particolare rilevanza, e questo è vero in particolare per il settore agroalimentare, dove gli USA sono mercato di sbocco importante per le esportazioni di tutta l'UE, ma ancora di più per la ricca e variegata gamma dei prodotti del made in Italy.

**Tabella 1 - Commercio estero totale degli USA nel 2016 (milioni di euro)**

	Export	Import	Saldo	Saldo normalizzato*
Cina	104.703	418.430	-313.727	-60,0
Giappone	57.186	119.429	-62.243	-35,2
Germania	44.623	103.107	-58.484	-39,6
Messico	207.616	265.722	-58.106	-12,3
Italia	15.106	40.926	-25.820	-46,1
Corea del Sud	38.282	63.136	-24.854	-24,5
India	19.592	41.586	-21.994	-36,0
Francia	28.143	42.192	-14.049	-20,0
Svizzera	20.598	32.830	-12.232	-22,9
Taiwan	23.558	35.485	-11.927	-20,2
Canada	240.984	251.093	-10.109	-2,1
Regno Unito	49.927	49.060	867	0,9
UE28	243.641	376.292	-132.651	-21,4
<b>Mondo</b>	<b>1.311.742</b>	<b>1.977.707</b>	<b>-665.964</b>	<b>-20,2</b>

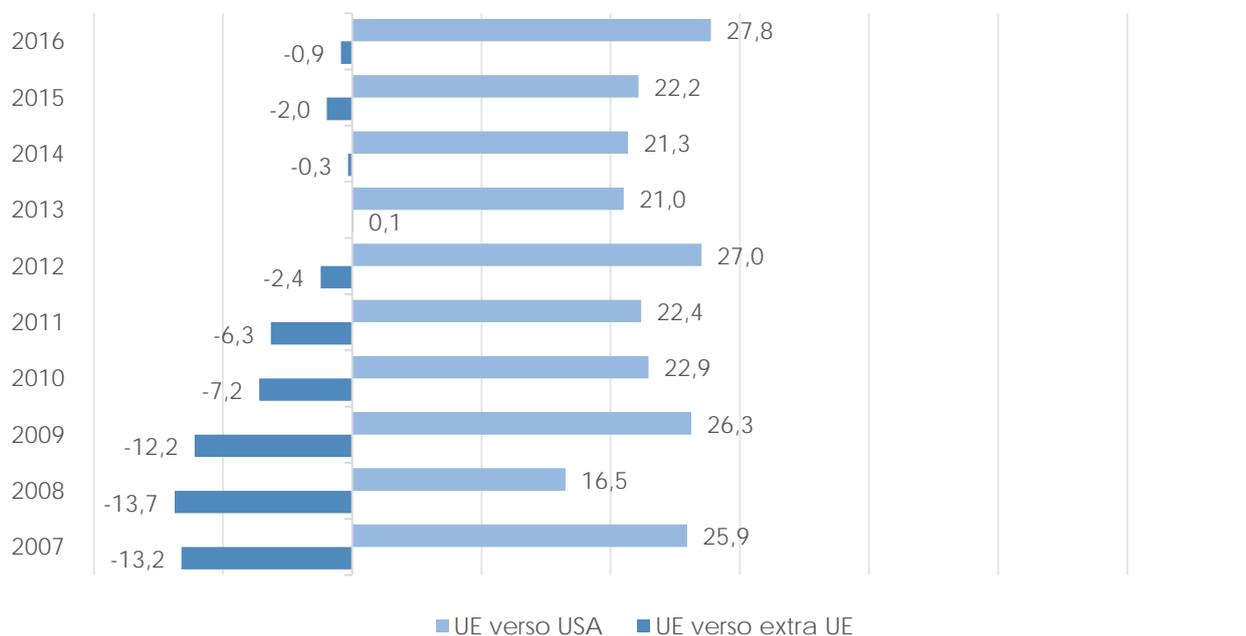
\*rapporto tra valore assoluto del saldo e somma di esportazioni e importazioni.

Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-GTA

Per i prodotti agroalimentari, l'Italia vanta sul mercato statunitense una posizione nettamente migliore rispetto al complesso dell'UE con un saldo normalizzato positivo e pari al 62%, di gran lunga superiore al 27,8% della UE (fig. 1 e fig. 2).

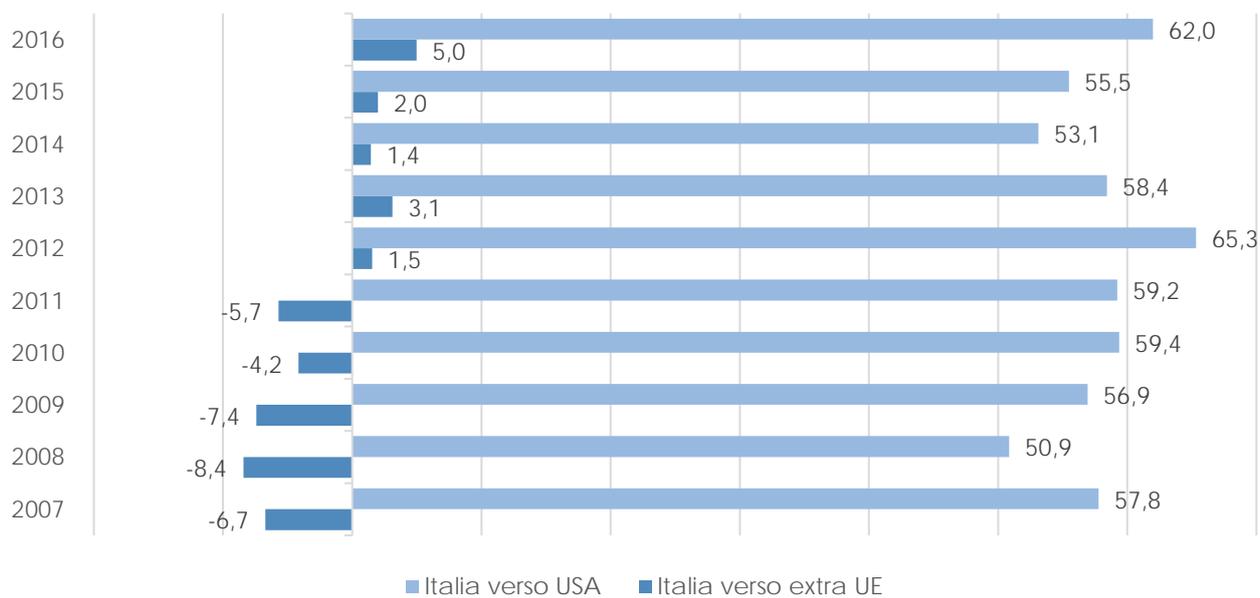
Guardando alle sole esportazioni, gli andamenti appena osservati risultano ancora più evidenti: i flussi in uscita dei prodotti agroalimentari italiani diretti verso gli USA pesano per il 29% sul totale dei flussi verso i Paesi Terzi, ovvero quasi il doppio di quanto pesino in media per l'UE (16%; fig. 3).

**Figura 1 - Saldi normalizzati agroalimentari dell'UE (%)**



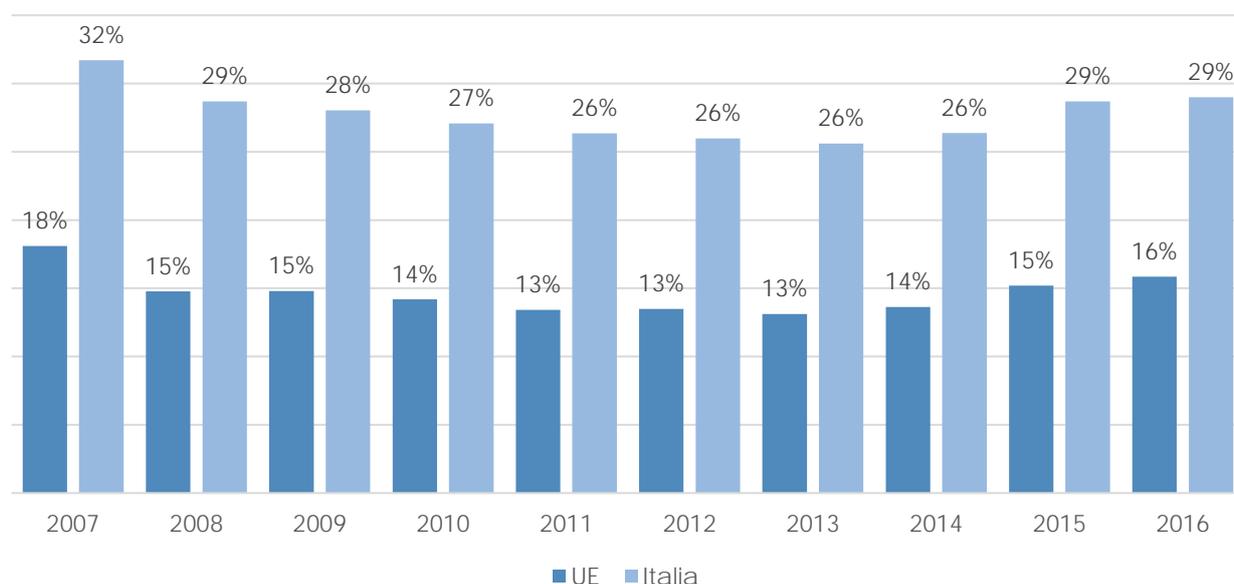
Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-GTA

**Figura 2 - Saldi normalizzati agroalimentari dell'Italia (%)**



Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-GTA

**Figura 3 - Quota percentuale degli USA sulle esportazioni agroalimentari verso i paesi extra-UE**



Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-GTA

In particolare, quasi la metà del valore dell'export agroalimentare italiano verso gli USA, di 3,8 miliardi di euro nel 2016, è da attribuire a due comparti: vino (oltre 1,3 miliardi di euro, pari al 35%) e olio di oliva (poco meno di 500 milioni di euro, pari al 13%). Per questi comparti gli USA sono una destinazione assolutamente prioritaria, tanto che la metà delle esportazioni italiane verso i paesi extra-UE di olio, vino e acque minerali sono destinate agli Stati Uniti. Rilevante è anche il peso delle esportazioni di formaggi e latticini (289 milioni di euro, 8% del totale), pasta (244 milioni di euro, 6%), prodotti dolciari (198 milioni, 5%) e ortofrutta trasformata (196 milioni di euro, 5%).

**Tabella 2 - Esportazioni agroalimentari verso gli USA nel 2016 (milioni di euro)**

	UE verso USA	Italia verso USA
Formaggi e latticini	888	289
Ortaggi e legumi freschi	309	21
Frutta e agrumi freschi	181	65
Olio di oliva	988	499
Ortofrutta trasformata	970	196
Vini	3.307	1.351
Carni suine trasformate	195	102
Pasta	257	244
Prodotti dolciari	1.589	198
Acqua minerali	279	148
Caffè	399	85
Riso lavorato e semilavorato	22	12
Altri prodotti	11.268	626
<b>Totale</b>	<b>20.653</b>	<b>3.836</b>

Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-GTA

### 1.3 Le simulazioni e i risultati

L'obiettivo dell'analisi presentata in questo paragrafo è fornire elementi quantitativi al dibattito sulle possibili ripercussioni che il mutato atteggiamento da parte dell'amministrazione Trump potrebbe determinare al commercio internazionale, con uno specifico riferimento al settore agroalimentare.

Le opzioni strategiche di politica commerciale dell'amministrazione USA non si sono ancora tradotte, alla data in cui è stato realizzato lo studio, in decisioni o proposte precisamente quantificabili in termini di variazioni percentuali. In ogni caso, la minaccia di aumenti tariffari generalizzati e la fuoriuscita dagli accordi (multilaterali o regionali) esistenti ha una valenza intersettoriale che renderebbe poco credibile un'analisi effettuata con un modello di equilibrio parziale, limitata ad alcuni settori. Una simile analisi consentirebbe un maggior dettaglio sui prodotti agroalimentari di interesse per l'Italia, ma non potrebbe prendere in considerazione gli importanti effetti indiretti derivanti dai cambiamenti nel resto del sistema economico nazionale e negli altri paesi.

D'altra parte, gli Stati Uniti rappresentano la più grande economia mondiale e qualsiasi loro scelta ha effetti sistemici, per la cui analisi d'impatto si richiede un modello con caratteristiche globali dal punto di vista della copertura geografica. Infatti, anche quando il cambiamento delle politiche riguarda uno specifico paese esportatore (o gruppo di esportatori) l'analisi degli effetti non può limitarsi ai flussi bilaterali. Il sistema commerciale internazionale è una rete altamente integrata e qualsiasi variazione ha conseguenze indirette che possono amplificare o attenuare gli effetti diretti sui due paesi direttamente coinvolti. Trascurare tali effetti fornirebbe un quadro parziale e distorto delle conseguenze di una determinata politica.

Alla luce di queste considerazioni, si sono ipotizzati alcuni possibili scenari di cambiamento nelle politiche commerciali statunitensi e si sono simulate le loro conseguenze utilizzando un modello di Equilibrio Generale Calcolabile (EGC) globale. Tale scelta, coerente con altre valutazioni quantitative condotte in letteratura, consente di delineare a grandi linee i possibili scenari in cui potrebbe trovarsi il settore agroalimentare italiano. È bene essere consapevoli che si tratta di prospettive utili per la loro valenza globale ma anche molto generali e aggregate; per avere valutazioni dettagliate relative a specifiche produzioni sono evidentemente necessari approfondimenti che utilizzino dati e metodologie diverse.

I modelli EGC consentono di prendere esplicitamente in considerazione i legami tra tutti i settori che compongono il sistema economico, garantendo il rispetto di vincoli in termini di risorse complessivamente disponibili. Questi modelli, a partire da specificazioni analitiche coerenti con la teoria economica, permettono di simulare uno scenario di cambiamento di politica commerciale, da parte di uno o più paesi, con il dettaglio settoriale consentito dalla banca dati utilizzata.

I risultati delle simulazioni svolte con questo tipo di modelli rappresentano una valutazione minima degli effetti derivanti dal cambiamento delle politiche per una serie di ragioni. In primo luogo si tratta di modelli "di equilibrio" in cui la domanda risulta per definizione uguale all'offerta in tutti i mercati. Ciò significa che la produzione trova sempre e comunque uno sbocco e non si può registrare alcun surplus, ad esempio in termini di disoccupazione. Si tratta, evidentemente, di un equilibrio frutto di aggiustamenti che hanno luogo nel lungo periodo e ciò non esclude affatto la possibilità di costi di aggiustamento anche sostanziali a più breve termine: il modello, però, non è in grado di dire alcunché riguardo a tali costi.

In secondo luogo, si tratta di modelli "reali" che non tengono conto dei flussi finanziari. È questa una semplificazione di non poco conto, se si pensa che la Cina detiene una quota significativa del debito estero

statunitense che potrebbe generare ricadute sul mercato dei capitali in conseguenza delle modifiche nelle politiche commerciali USA. Inoltre, il funzionamento dei modelli di equilibrio economico generale riflette ciò che è sostenuto dalla teoria economica per quanto riguarda l'origine sostanzialmente interna dei surplus o deficit commerciali: le variazioni dei dazi portano a sostituire prodotti o fornitori ma fintanto che gli investimenti eccedono i risparmi, ovvero se un paese consuma più di quanto sarebbe compatibile con il reddito prodotto, è inevitabile che l'eccesso di domanda venga soddisfatto dalla produzione estera.

Infine, il modello EGC qui utilizzato rappresenta una versione standard che non ingloba alcune delle caratteristiche più importanti messe in evidenza dalla teoria economica più recente come la presenza di forme di concorrenza imperfetta, la presenza di economie di scala o la necessità di tenere conte delle differenze nella produttività aziendale.

Il modello utilizzato in questo lavoro per le simulazioni è quello del *Global trade analysis project*, un modello di equilibrio economico generale statico, multi-regione e multi-settore [Hertel 1997]. Si tratta di un modello che rappresenta un riferimento standard nella letteratura che si occupa di questi temi ed è ampiamente utilizzato da agenzie governative e istituzioni internazionali. Se il modello, nelle sue diverse varianti, è ampiamente utilizzato, la base dati rappresenta il riferimento comune di tutti i modelli EGC globali. Questo studio utilizza la versione più recente della base di dati GTAP. Vale la pena di sottolineare che tra i settori economici è presente anche quello che fornisce i servizi di trasporto; pertanto, il modello considera i costi relativi al trasferimento dei prodotti da un paese all'altro. È invece assente un'esplicitazione del settore pubblico come produttore di beni e servizi: di conseguenza, le entrate derivanti dalle politiche (ad esempio tasse e dazi) servono a finanziare la spesa pubblica, e l'eventuale differenza tra entrate e uscite viene restituita alle famiglie (ovvero al consumatore rappresentativo). Il modello prevede anche una limitata mobilità internazionale dei capitali che consente variazioni della bilancia commerciale.

#### **1.4 I dati sulle politiche commerciali**

Considerato che la massima disaggregazione dei dati non è facilmente gestibile in termini computazionali, si sono scelti o aggregati nell'ambito della banca dati 23 regioni o paesi sulla base della loro rilevanza nelle simulazioni e dell'interesse comparato rispetto alla performance dell'Italia. Allo stesso modo, per quanto riguarda la scelta dei settori si è privilegiato il massimo dettaglio possibile per il settore agricolo anche se nella presentazione dei risultati si fa anche riferimento a valori aggregati per i "prodotti agricoli non trasformati".

Le politiche commerciali oggetto delle simulazioni sono rappresentate nel modello attraverso tasse e sussidi all'esportazione e all'importazione. Per quanto riguarda le tariffe all'importazione le informazioni provengono dalla base dati *MacMap* (<http://www.macmap.org/>) che riporta i dazi applicati a livello bilaterale.

*MacMap* fornisce informazioni dettagliate a livello di 6 cifre del sistema armonizzato (HS-6), cioè per 5.111 prodotti. I prospetti depositati dai paesi membri presso l'OMC arrivano in alcuni casi a un livello di dettaglio assai più spinto (8, 10 o addirittura 12 cifre), ma oltre le 6 cifre non esiste una codifica concordata a livello internazionale e non vi è quindi la possibilità di associare i dati sui dazi con quelli sui flussi commerciali. Di conseguenza, nei casi in cui l'informazione di partenza è più dettagliata, si è provveduto a un'aggregazione dei dati originariamente disponibili attraverso una media semplice degli stessi.

Poiché nel modello GTAP vengono utilizzate solamente tasse *ad valorem*, altri strumenti di protezione vanno approssimati attraverso degli equivalenti tariffari. Nel calcolo degli equivalenti *ad valorem* di *MacMap* sono incluse informazioni riguardanti le tariffe *ad valorem*, le tariffe specifiche, le tariffe miste, le tariffe *antidumping* e delle quote tariffarie. L'inclusione di tutti questi elementi, in particolare delle tariffe specifiche e delle quote tariffarie, implica scelte delicate sia dal punto di vista teorico che statistico<sup>2</sup>.

Al fine di dare un'idea della complessità delle politiche commerciali, anche limitandosi agli strumenti più tradizionali e facilmente quantificabili come i dazi, la tabella 3 riporta un esempio tratto dalla tariffa degli USA.

**Tabella 3 - Esempio di tariffe USA (2017)**

Heading/ Subheading	Stat. Suf- fix	Article description	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				1		2
				General	Special	
0203		Meat of swine, fresh, chilled, or frozen:				
		Fresh or chilled:				
0203.11.00	00	Carcasses and half-carcasses.....	Kg.....	Free		5.5c/kg
0203.12		Hams, shoulders and cuts thereof, with bone in:				
0203.12.10		Processed.....	.....	1.4c/kg	Free (A+, AU, BH, CA, CL, CO, D, E, IL, JO, KR, MA, MX, OM, P, PA, PE, SG)	7.2c/kg

In ambito OMC, il dazio consolidato è il valore massimo che un paese si impegna a non superare per ogni linea tariffaria. Tale dazio è detto MFN (*Most Favoured Nation* – Nazione Più Favorita) in quanto non discrimina tra i possibili esportatori membri dell'OMC. Sono tuttavia molti i dazi bilaterali applicati inferiori a quello MFN sulla base di due tipi di eccezioni:

- preferenze bilaterali, ovvero la creazione di una zona di libero scambio o unione doganale;

2 Per quanto riguarda i dazi specifici, per calcolare il relativo equivalente ad valorem occorre dividere la tariffa in questione per un valore unitario (prezzo). Il problema risiede nella determinazione di un valore unitario di riferimento affidabile. Si tratta di una scelta controversa, giacché l'equivalente ad valorem è molto sensibile al metodo adottato. La scelta di calcolo dei valori unitari nella banca dati *MacMap*, di fatto, risponde a due esigenze: tenere conto della specializzazione dei diversi paesi senza esibire una eccessiva volatilità. L'utilizzo del valore unitario bilaterale potrebbe sembrare la soluzione più immediata, dato che tiene conto delle diverse specializzazioni commerciali. Tuttavia, questo metodo pecca in termini di robustezza: si introduce, infatti, una varianza significativa in termini di equivalenti applicati ai diversi paesi su uno stesso mercato. Inoltre, tale metodo non è utilizzabile in caso di flussi di commercio nulli. Al contrario, utilizzando una media delle importazioni a livello mondiale si ottiene una misura robusta degli equivalenti ad valorem, tuttavia si omette totalmente l'aspetto legato alle differenze in termini di qualità dei prodotti. Più precisamente la metodologia utilizzata da *MacMap* si basa sul valore unitario mediano delle esportazioni mondiali provenienti da un gruppo di riferimento al quale ogni paese esportatore appartiene. Questi gruppi sono definiti attraverso la creazione di "cluster gerarchici" basati sui livelli del PIL pro capite e dell'apertura commerciale. Per questioni di robustezza, il calcolo del valore unitario si basa su una media dei valori mediani unitari di tre anni consecutivi. Per quanto riguarda le quote tariffarie, *MacMap* distingue tre casi a seconda del grado di utilizzazione del contingente su cui viene applicato un dazio ridotto:

- se l'utilizzazione è inferiore al 90%, si considera il valore del dazio ridotto;
- se il grado di utilizzazione è superiore al 99% si considera il valore del dazio all'esterno del contingente (corrispondente, per i paesi membri della OMC, al dazio consolidato ovvero al dazio applicato su base non discriminatoria);
- negli altri casi, ovvero con un grado di utilizzo compreso tra il 90% e il 99%, la base dati utilizza una media semplice dei dazi applicati all'interno e all'esterno del contingente.

- preferenze unilaterali, ovvero la concessione di un accesso facilitato per le esportazioni provenienti da paesi in via di sviluppo.

Nella tabella 3, per ogni linea tariffaria, la colonna “general” riporta il dazio uniforme applicabile verso tutti i paesi, quindi MFN, mentre la colonna seguente, intestata “special”, riporta il dazio applicabile nei regimi preferenziali, con un riferimento ai paesi che ne possono beneficiare. Infine, la terza colonna riporta i dazi applicabili a paesi fuori dall’OMC, quali Cuba o Corea del Nord. I dazi MFN sono, per la maggior parte dei casi, dazi *ad valorem* (%), solo l’11% circa fa riferimento a dazi specifici. Questi sono concentrati soprattutto nei settori agricolo, tessile e dei carburanti. Quasi il 100% dei dazi MFN sono uguali ai dazi consolidati in ambito OMC: nel caso degli USA, al pari di molti paesi sviluppati, non vi è quindi “acqua nelle tariffe”.

Nel 2016, la media semplice ammontava al 4,8%: un valore nettamente inferiore al 9,1% che caratterizza il settore agricolo nella definizione OMC. La maggior protezione che caratterizza il settore agricolo accomuna la maggior parte dei paesi membri dell’OMC ed è dovuta al ritardo con cui il settore agricolo è stato oggetto di negoziato nell’ambito dei *round* di trattative multilaterali.

Circa il 37% delle 17.000 linee tariffarie ha dazi pari a 0, con un ulteriore 7,8% che evidenzia dazi molto bassi (valore inferiore al 2%). Tassi superiori al 25% sono concentrati soprattutto nel settore agroalimentare (derivati del latte, tabacco e ortaggi), abbigliamento e scarpe. Approssimativamente 22 linee tariffarie hanno dazi superiori al 100%, e circa 44 linee hanno quote tariffarie, tutte relative ai prodotti agroalimentari (OMC, 2016). La tabella 4 riporta i dati relativi ai dazi imposti dagli Usa contenuti nella base dati GTAP distinguendo tra settori ed esportatori contenuti nella nostra aggregazione dei prodotti agroalimentari.

**Tabella 4 - Tariffe degli Stati Uniti per i prodotti agroalimentari\* (% , 2011)**

Settori	Valore Italia	Valore massimo
Riso	0,0	1,4 (India)
Grano	1,3	1,6 (EFTA)
Altri cereali	0,3	0,9 (India)
Ortaggi e frutta	1,6	7,8 (Resto d'Europa)
Semi oleosi	0,4	0,8 (EFTA)
Barbabietola da zucchero	0,0	0,0
Fiori, piante e altre industriali	0,7	1,9 (Resto dell'UE)
Bovini, ovini e equini vivi	0,0	0,2 (EFTA)
Altri animali vivi, uova, miele	0,8	1,2 (Giappone)
Latte crudo	0,0	0,0
Prodotti silvicoli	0,1	0,5 (Germania)
Pesce fresco, molluschi	0,3	0,5 (Francia)
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate	0,0	3,8 (Giappone)
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi	0,8	4,9 (Resto d'America)
Oli e grassi vegetali	1,3	4,0 (Resto d'Europa)
Lattiero-caseari	11,7	19,3 (Giappone)
Riso lavorato	5,9	6,0 (Germania)
Zucchero	8,5	30,4 (Mercosur)
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.	3,7	4,0 (Resto dell'UE)
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco	1,3	7,1 (ASEAN)

\* *Equivalentemente ad valorem*.

Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria su dati GTAP

Per ogni settore viene riportata la media relativa all'esportatore che fronteggia i dazi più elevati e quella relativa all'Italia tenendo presente che i dazi più bassi, derivanti da preferenze unilaterali o accordi di libero scambio, sono sempre pari a zero.

Visto che l'Italia non gode di alcun trattamento preferenziale da parte degli USA, può destare sorpresa il fatto che, non sempre, le nostre esportazioni siano quelle maggiormente penalizzate al momento dell'ingresso sul mercato statunitense. Va però ricordato che gli esportatori possono fronteggiare delle barriere ridotte rispetto ai concorrenti in termini di equivalente ad valorem di un dazio specifico (qualora il valore unitario utilizzato per l'Italia risulti maggiore rispetto a quello di altri paesi) e soprattutto a seguito della composizione merceologica delle esportazioni. Ad esempio, nel caso dei prodotti lattiero-caseari il dato relativo all'Italia (11,7%) è di inferiore al dazio medio imposto dagli USA sulle esportazioni provenienti dal Giappone (19,3%). Visto che non ci sono preferenze, la differenza è dovuta al fatto che le esportazioni italiane sono di composizione diversa da quelle provenienti dal Giappone e corrispondono a linee tariffarie caratterizzate da dazi MFN relativamente (e significativamente) più bassi. Infatti, circa il 94% delle esportazioni italiani per questo settore fa riferimento ai formaggi, dove il picco tariffario maggiore è al massimo del 40%, viceversa, la quasi totalità del Giappone è relativa al burro, con dazi dell'82%.

## 1.5 Gli scenari

Prima di simulare gli scenari si è proceduto ad aggiornare la base dati di riferimento (*baseline*) per portarla al 2014. Per fare questo sono stati introdotti i cambiamenti intervenuti tra il 2011 e il 2014 in alcune variabili macroeconomiche come PIL, popolazione e forza lavoro.

L'obiettivo di riequilibrare la bilancia commerciale degli USA e i propositi bellicosi nei confronti dei concorrenti "sleali" fanno intravedere scenari protezionistici tanto inquietanti quanto difficili da prevedere per quanto riguarda l'intensità e l'estensione delle misure adottate. Un importante elemento di incertezza è rappresentato dalla modalità prescelta per l'eventuale aumento dei dazi statunitensi. Da una parte, infatti, si potrebbe ipotizzare un aumento generalizzato uniforme; dall'altra, ci potrebbero essere aumenti mirati per alcuni prodotti considerati particolarmente sensibili e questi potrebbero cambiare nel tempo, come è stato minacciato nel caso della rappresaglia relativa alle mancate importazioni da parte dell'UE di carne statunitense. Un approccio differenziato per prodotto è particolarmente difficile da prevedere, ma in ogni caso è difficile evitarlo: se si adotta una medesima variazione percentuale, l'aumento sarà direttamente proporzionale ai livelli di protezione iniziali; se si adotta un aumento uniforme (ad esempio, pari a  $x$  punti percentuali) l'aumento percentuale sarà inversamente proporzionale ai livelli di protezione iniziali. Questi scenari sarebbero incompatibili con gli impegni multilaterali nella misura in cui il nuovo livello dei dazi risultasse superiore a quello consolidato e a seguito della discriminazione che verrebbe introdotta fra paesi membri dell'OMC.

Qualora gli USA volessero rimanere nell'alveo delle regole multilaterali potrebbero innanzi tutto aumentare i dazi effettivamente applicati fino al livello consolidato, che rappresenta il massimo possibile. Inoltre, potrebbero fare, come si è già accennato, un uso estensivo e mirato dei dazi antidumping e contro le sovvenzioni. L'utilizzo di questi strumenti è regolamentato dall'OMC ma il loro utilizzo, seppur temporaneo e difficilmente prevedibile ex-ante, introdurrebbe un elemento di incertezza estremamente negativo per le imprese che operano sui mercati internazionali. In ogni caso, anche limitandosi alle sole barriere tariffarie, esistono ampi margini di variabilità nei dazi applicati ai diversi esportatori.

A questo punto si tratta di individuare e quantificare le ipotetiche azioni di politica tariffaria dell'amministrazione Trump nonché le eventuali reazioni dei partner commerciali<sup>3</sup>. Sono stati quindi immaginati i quattro diversi scenari, di seguito descritti.

### 1.5.1 Scenario "OMC"

Il primo scenario prevede che gli USA sfruttino i margini di manovra disponibili nell'ambito dell'OMC per portare tutti i dazi al livello massimo consentito dagli impegni sottoscritti in passato (dazi consolidati). Ciò significa che verrebbero aboliti tutti gli accessi preferenziali al mercato USA: sia quelli bilaterali, nell'ambito degli accordi di libero scambio<sup>4</sup>, sia quelli unilaterali garantiti ai paesi in via di sviluppo dall'*African Growth and Opportunity Act*, dal *Generalized System of Preferences (GSP)* e dal *Caribbean Basin Initiative e Trade Partnership Agreement*<sup>5</sup>. Nello scenario OMC, quindi, gli USA innalzerebbero tutti i dazi fino al livello consolidato concordato a livello multilaterale. Ovviamente il rialzo sarà tanto maggiore quanto maggiore è la preferenza in precedenza accordata.

Su questo fronte i paesi dell'UE, non avendo preferenze commerciali con gli USA, non subiranno alcun rialzo. Viceversa, i paesi in via di sviluppo (PVS), i paesi meno sviluppati (*Less Developed Countries, LDC*), così come i paesi con accordi commerciali con gli USA (Nafta, FTA Korea-USA, ecc.) registrerebbero un peggioramento significativo della loro posizione commerciale.

Lo scenario OMC si basa quindi sul calcolo dello scarto possibile che gli USA potrebbero applicare. La definizione dello scenario è stata fatta attraverso il calcolo delle differenze, per tutti i settori e in ogni singolo rapporto bilaterale, tra il dazio consolidato settoriale degli USA e il dazio preferenziale che ha il partner. Ovviamente, in caso di assenza di trattamento preferenziale, come nel caso della UE, la differenza è nulla. Tutte queste differenze sono state poi tramutate in uno shock d'innalzamento delle tariffe in termini di punti percentuali. È importante sottolineare come lo shock sia stato calcolato a livello di linea tariffaria HS-6 e poi aggregato, tramite media ponderata, a livello di settori GTAP.

Il quadro che emerge dai risultati del modello rispecchia questo legame (tabella 5). Infatti, paesi come Italia, Francia e Germania, non avendo accordi preferenziali con gli USA, subirebbero un rialzo tariffario nullo o minimo. Contrariamente, paesi come Messico e Canada (NAFTA) o PVS/LDC (GSP) subirebbero un rialzo notevole delle linee tariffarie, differenza consolidato-preferenza, come in precedenza evidenziato.

Un esempio evidente è fornito ancora una volta dal settore lattiero-caseario. Mentre come si è visto a livello MFN il paese che fronteggia la protezione maggiore è il Giappone, la variazione maggiore in caso d'innalzamento delle tariffe è subita dal Messico. Infatti, il Giappone non ha nessuna preferenza commerciale e quindi non vede peggiorare la sua situazione, mentre esattamente l'opposto accade per il Messico il quale beneficia di preferenze tariffarie all'interno dell'accordo NAFTA.

<sup>3</sup> Gli studi relativi a possibili scenari di aumento della protezione che vedono coinvolti gli USA sono in rapido aumento: una breve rassegna è fornita in Appendice.

<sup>4</sup> Gli USA hanno stipulato 14 accordi di libero scambio che coinvolgono 20 paesi: Australia, Costa Rica, Israele, Oman, Bahrain, Repubblica Dominicana, Giordania, Panama, Canada, El Salvador, Messico, Perù, Cile, Guatemala, Marocco, Singapore, Colombia, Honduras, Nicaragua, Corea del Sud.

<sup>5</sup> Va comunque ricordato che le importazioni che entrano sul mercato statunitense grazie alle preferenze unilaterali hanno un peso marginale, rappresentando poco più del 2% del totale.

Tabella 5 - Scenario OMC: variazioni dei dazi USA per i prodotti agroalimentari\* (%)

Settori	Valore Italia	Valore massimo	
Riso	0,0	1,9	(Corea, Canada e Messico)
Altri cereali	0,0	1,1	(Resto d'Africa)
Ortaggi e frutta	0,0	4,7	(Corea)
Semi oleosi	0,0	0,8	(Canada)
Barbabietola da zucchero	0,0	0,0	(Cina, Resto d'America, Germania e Italia)
Fiori, piante e altre industriali	0,0	6,4	(Canada)
Bovini, ovini e equini vivi	0,0	0,0	
Altri animali vivi, uova, miele	0,0	0,9	(Corea)
Prodotti silvicoli	0,0	0,5	(Corea e Nord Africa)
Pesce fresco, molluschi	1,2	2,2	(Canada)
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate	0,0	7,7	(Messico)
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi	0,0	4,2	(Corea)
Oli e grassi vegetali	0,0	4,6	(Messico)
Lattiero-caseari	0,0	12,7	(Messico)
Riso lavorato	0,0	6,5	(Resto d'America)
Zucchero	0,0	16,7	(Messico)
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.	0,0	5,9	(Messico)
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco	0,0	5,0	(Resto d'America)

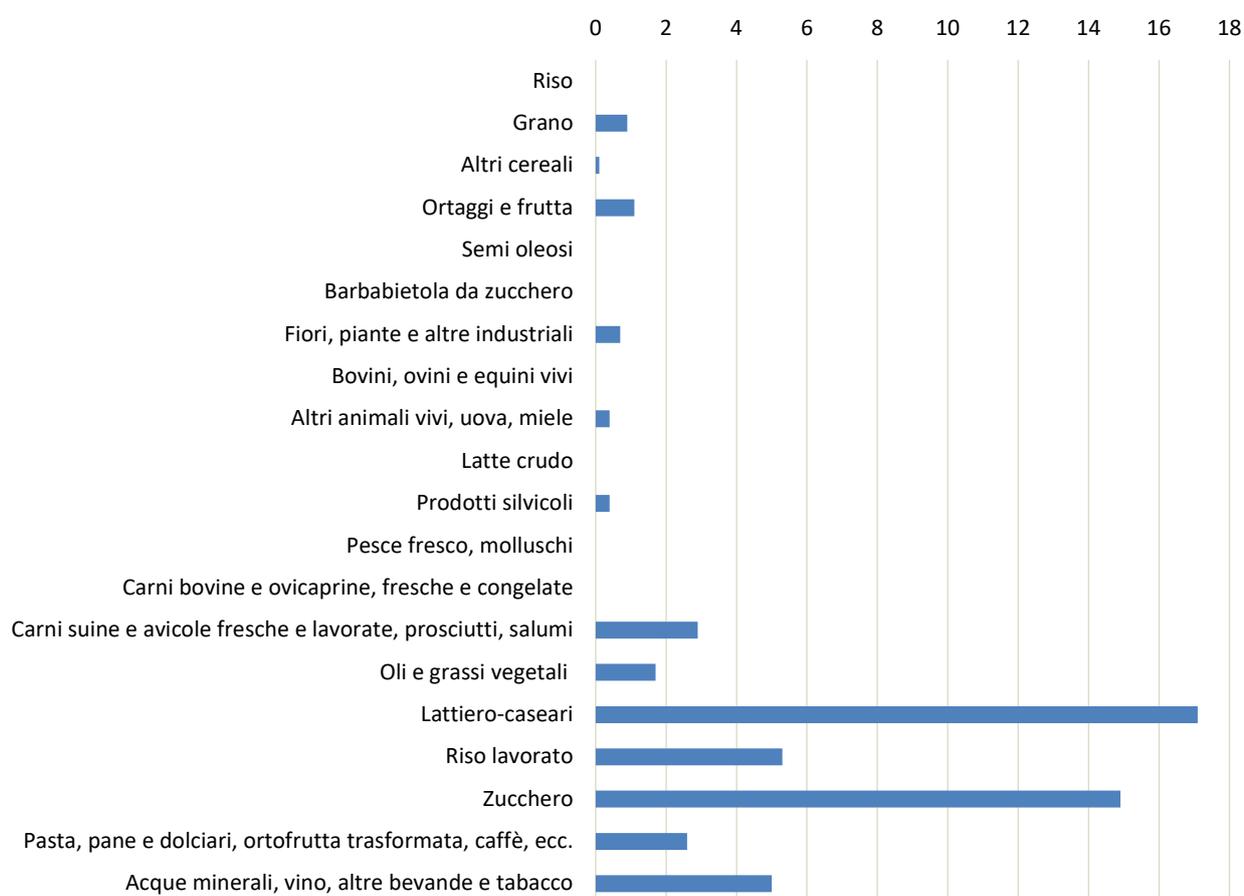
\* *Equivalente ad valorem.*

Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria su dati TRAINS (Trade Analysis Information System)

### 1.5.2 Scenario "Cina"

Per quanto riguarda il secondo scenario, si è ipotizzato che gli USA rivolgano l'attenzione verso la Cina, l'esportatore con il quale registrano il maggior deficit commerciale complessivo. Si tratta di uno scenario che rappresenterebbe una rottura delle regole multilaterali, sia perché comporterebbe un aumento dei dazi al di sopra del livello consolidato, sia perché tale aumento sarebbe discriminatorio nei confronti di un solo esportatore. Sebbene siano circolate indiscrezioni relative all'imposizione da parte degli USA di un dazio uniforme su tutti i prodotti pari al 40%, si è ritenuto che una simile strategia non sarebbe coerente con l'attuale struttura tariffaria che evidenzia chiaramente la maggior necessità di protezione (o peso politico) di alcuni settori. Lo shock ipotizzato è che si registri un raddoppio dei dazi attualmente imposti verso la Cina (figura 4).

Figura 4 - Dazi medi ponderati sui prodotti agroalimentari degli USA verso la Cina (% , 2011)



Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria su dati GTAP

Nel caso dei prodotti agricoli, si amplierebbe la distanza tra i settori lattiero-caseari e dello zucchero e gli altri prodotti. Per quanto riguarda i settori non-agricoli, i prodotti che registrerebbero il maggior incremento dei dazi sarebbero tessile, abbigliamento oltre a pelle e accessori.

### 1.5.3 Scenario “UE”

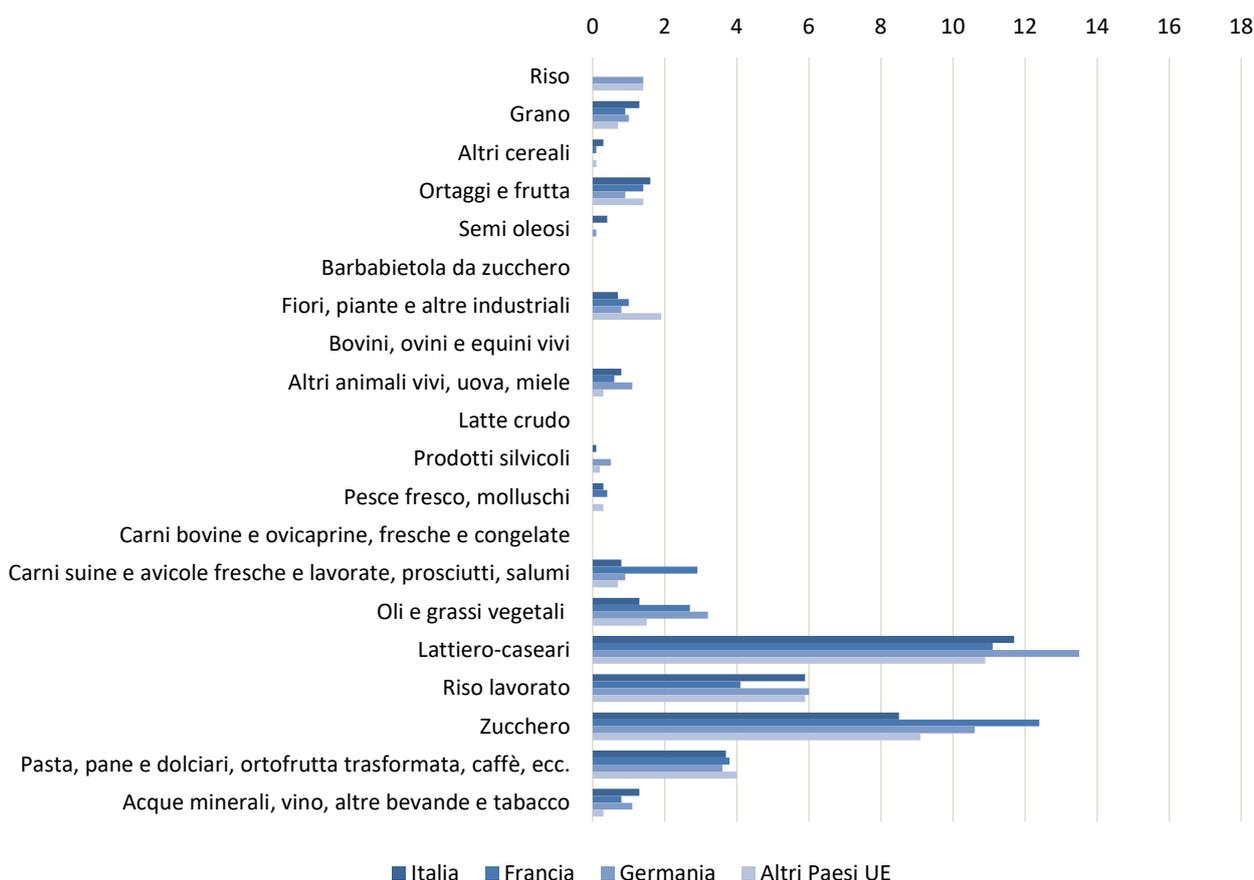
Nel terzo scenario, l’aumento della protezione statunitense riguarda l’intera UE. Va ricordato, infatti, che l’intenzione del Presidente Trump di intavolare negoziati bilaterali con alcuni singoli Stati – in particolare con la Germania – è del tutto incompatibile con l’assetto istituzionale dell’UE che rappresenta un’unione doganale in cui la politica commerciale è prerogativa della Commissione Europea e non può essere “isolata” e negoziata a livello nazionale<sup>6</sup>.

Si tratta di uno scenario analogo al precedente, ma il bersaglio della politica commerciale statunitense sarebbe rappresentato dall’UE invece che dalla Cina, che, può valere qui la pena ricordare, detiene una parte consistente del debito statunitense e ciò potrebbe rappresentare un rilevante deterrente per azioni unilaterali degli USA. Ricordando che anche in questo caso si tratterebbe di un’azione unilaterale

<sup>6</sup> Il 16 maggio è stato pubblicato il parere n. 2/2015 della Corte di giustizia relativa all’accordo di libero scambio dell’UE con Singapore. La Corte, pur escludendo la competenza esclusiva dell’Unione per alcuni temi legati agli investimenti esteri, ha confermato l’esistenza di una vasta area di competenza esclusiva dell’Unione in materia commerciale

incompatibile con le regole dell'OMC, è sembrato ragionevole ipotizzare un aumento proporzionale (pari al 100%) rispetto alla struttura tariffaria iniziale piuttosto che un aumento uniforme, dal momento che quest'ultimo comporterebbe aumenti tariffari maggiori proprio ai settori che risultano oggi meno protetti e, dunque, probabilmente considerati meno sensibili sul mercato politico (figura 5).

**Figura 5 - Dazi medi ponderati sui prodotti agroalimentari degli USA verso i paesi UE (% , 2011)**



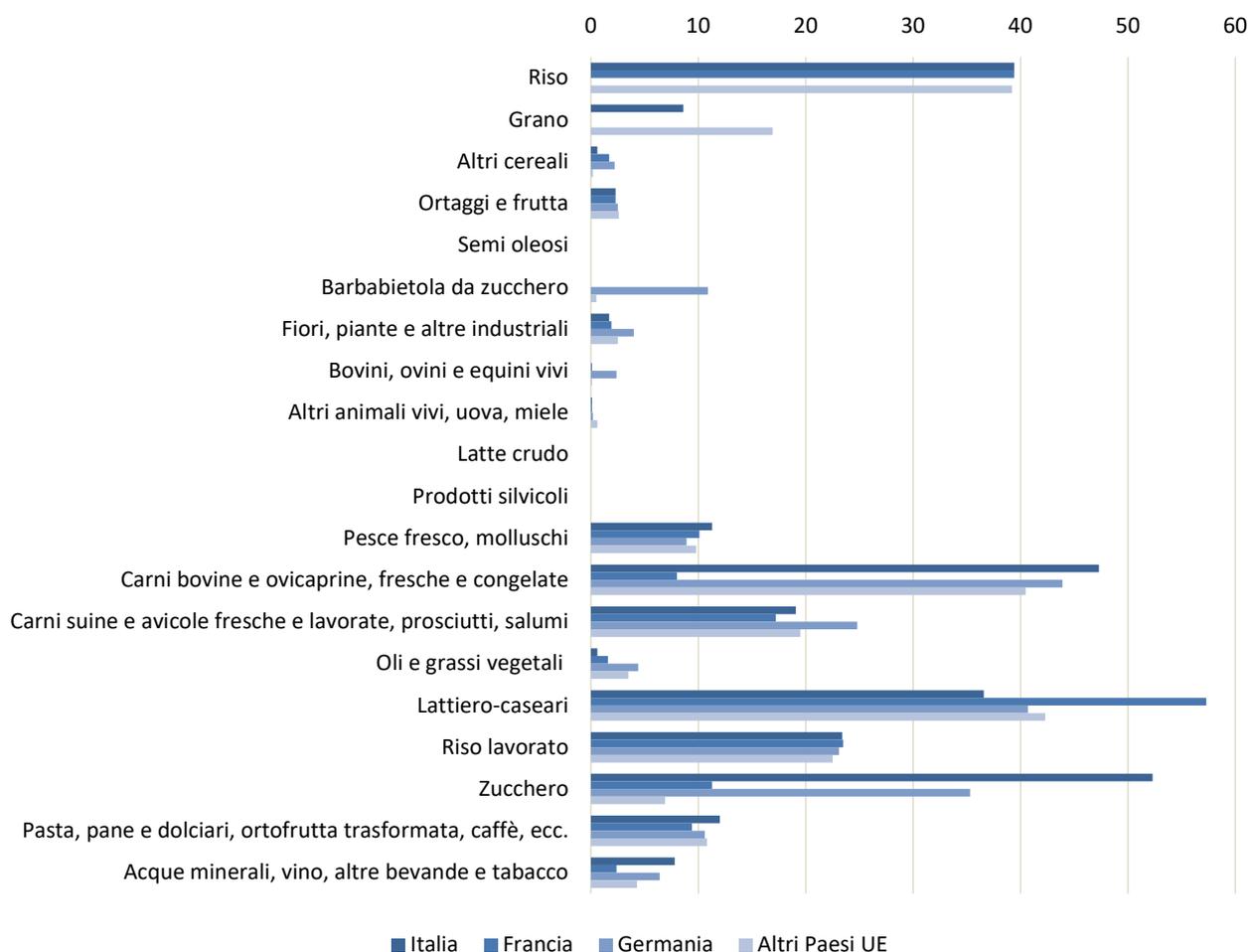
Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria su dati GTAP

Poiché la disaggregazione per paesi utilizzata nel modello distingue tra Italia, Francia, Germania e altri paesi UE, le figure riportate nel paragrafo evidenziano (ancora una volta) come la diversa specializzazione porti a un impatto differenziato di una politica commerciale teoricamente non discriminatoria. Tutti i paesi membri dell'UE pagano infatti gli stessi dazi per entrare sul mercato statunitense ma la media ponderata a livello di settore riflette il livello dei dazi nelle linee tariffarie effettivamente utilizzate. Ad esempio nel caso del settore più protetto, quello lattiero-caseario, le esportazioni tedesche verso gli USA sono evidentemente concentrate in prodotti maggiormente protetti rispetto a quelli esportati da Italia o Francia. Per quanto riguarda i prodotti non-agricoli, vale la pena di sottolineare che l'Italia fronteggia una protezione mediamente più elevata di Francia e Germania sui settori tessile e abbigliamento mentre l'opposto è vero nel caso del settore pelle e accessori.

### 1.5.4 Scenario “guerra commerciale”

Infine, nell’ultimo scenario si ipotizza che ci sia una rappresaglia da parte dell’UE che, a seguito delle iniziative USA, raddoppierebbe a sua volta i dazi nei confronti delle importazioni provenienti dagli Stati Uniti. Si tratta di uno scenario analogo al precedente per quanto riguarda la variazione dei dazi statunitensi ma, in questo caso, si registrerebbe anche un aumento percentuale analogo da parte dell’UE verso gli USA. È bene precisare che la reazione sarebbe particolarmente forte in quanto i dazi di partenza dell’UE sono più elevati di quelli statunitensi, per cui una loro variazione proporzionale porterebbe a una variazione assoluta ben più elevata. Inoltre, la combinazione della *Tariffa esterna comune* dell’UE con i flussi di importazione specifici di ciascun paese membro porta a una consistente differenziazione per importatore dei dazi medi bilaterali fronteggiati dalle esportazioni statunitensi verso l’UE.

**Figura 6 - Dazi medi ponderati dei paesi UE verso gli USA per i prodotti agroalimentari (% , 2011)**



Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria su dati GTAP

In questo caso, le differenze nei valori di partenza, conseguente a differenti panieri di importazione per i singoli membri dell’Unione, mettono in evidenza come la politica commerciale comune dell’UE garantisca, nei fatti, livelli di protezione diversi a ciascun paese membro. Così, ad esempio, la Francia gode di una protezione nei confronti delle esportazioni statunitensi più elevata dell’Italia nel settore lattiero-caseario

mentre l'opposto è vero nel settore delle bevande. Tali differenze sono destinate ad essere amplificate da una variazione percentuale uniforme.

## 1.6 Risultati

Le simulazioni svolte con i modelli EGC generano una grande quantità di risultati. Alla luce degli obiettivi dello studio, l'enfasi è qui posta innanzitutto sugli effetti in termini di flussi commerciali e in particolare per le esportazioni agroalimentari italiane. Vista la struttura del modello e l'entità degli shock ipotizzati, l'interesse non è tanto sugli effetti aggregati quanto sulla riallocazione degli scambi tra diversi settori e diversi mercati di destinazione. In conclusione, poi, verranno presentati alcuni risultati complessivi sugli effetti in termini di benessere al fine di evidenziare quali potrebbero essere i costi e i benefici dei vari scenari per i principali paesi coinvolti.

Dato che l'impatto sui flussi commerciali verrà espresso in termini di variazioni percentuali, per valutarne la rilevanza appare utile conoscere qual è il peso dei vari settori nello scenario di riferimento. La tabella 6 presenta i flussi di esportazioni italiane sui diversi mercati, sulla base della disaggregazione consentita dalla base dati.

**Tabella 6 - Esportazioni totali dell'Italia, scenario di riferimento (milioni dollari)**

	Importatori	USA	EU	Cina	Altri Paesi	Totale
<b>Settori</b>						
Prodotti agricoli*		113	5.984	107	1.686	7.890
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate		9	669	6	83	767
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi		156	1.986	63	509	2.713
Oli e grassi vegetali		575	1.332	49	737	2.693
Lattiero-caseari		333	2.652	33	572	3.590
Riso lavorato		16	533	1	126	675
Zucchero		5	164	0	47	216
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.		1.106	11.143	218	4.185	16.652
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco		1.766	4.819	154	2.264	9.004
<b>Totale agroalimentare</b>		<b>4.078</b>	<b>29.283</b>	<b>630</b>	<b>10.209</b>	<b>44.199</b>
<b>Totale non-agroalimentare</b>		<b>44.427</b>	<b>287.013</b>	<b>19.692</b>	<b>197.111</b>	<b>548.244</b>
<b>Totale</b>		<b>48.505</b>	<b>316.296</b>	<b>20.323</b>	<b>207.320</b>	<b>592.444</b>

\* Compresi prodotti della silvicoltura e della pesca.

Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria

Il mercato UE rappresenta la destinazione principale delle esportazioni italiane e questo è particolarmente vero per il settore agroalimentare. Come si è già evidenziato in precedenza, gli USA rappresentano una quota importante delle nostre esportazioni agroalimentari complessive (quasi il 10%) e quasi un terzo di quelle extra-UE. Le esportazioni agricole, invece, hanno una quota assai bassa sia in termini assoluti, sia in termini relativi.

La disaggregazione settoriale è vincolata ai prodotti disponibili nella base dati GTAP ed evidenzia una fortissima concentrazione soprattutto nel mercato statunitense, dove il settore delle bevande e del tabacco da solo rappresenta più del 40%, con un altro 30% circa coperto dal settore "altri prodotti alimentari"; aggregato questo che contiene alcuni prodotti di punta del *made in Italy* (pasta, prodotti da forno, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.).

La Tabella 7 presenta i flussi d'importazione sul mercato statunitense.

**Tabella 7 - Importazioni totali degli USA, scenario di riferimento (milioni dollari)**

	Esportatori	Francia	Germania	Cina	Altri Paesi	Totale
<b>Settori</b>						
Totale prodotti agricoli*		134	274	1.381	44.802	46.591
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate		14	4	124	6.789	6.931
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi		15	12	83	2.807	2.918
Oli e grassi vegetali		35	12	93	7.535	7.675
Lattiero-caseari		247	59	16	1.922	2.244
Riso lavorato		0	0	25	964	990
Zucchero		8	9	18	2.520	2.555
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.		660	1.133	6.129	44.700	52.622
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco		3.783	537	150	17.333	21.804
<b>Totale agroalimentare</b>		<b>4.896</b>	<b>2.040</b>	<b>8.020</b>	<b>129.373</b>	<b>144.330</b>
<b>Totale non-agroalimentare</b>		<b>49.604</b>	<b>143.853</b>	<b>516.640</b>	<b>1.857.817</b>	<b>2.567.914</b>
<b>Totale</b>		<b>54.501</b>	<b>145.892</b>	<b>524.660</b>	<b>1.987.190</b>	<b>2.712.243</b>

\* Compresi prodotti della silvicoltura e della pesca.

Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria

I dati relativi agli altri paesi europei confermano la concentrazione delle esportazioni agroalimentari sui settori trasformati anche se la Francia è ancor più specializzata sulle bevande mentre la Germania sugli altri prodotti alimentari. Più generale, va sottolineata la scarsa rilevanza delle esportazioni agroalimentari per paesi come la Cina o la Germania, mentre la Francia ha una struttura delle esportazioni più simile a quella italiana. Infine, la Tabella 8 presenta i dati relativi alle importazioni statunitensi sui mercati dell'UE.

**Tabella 8 - Esportazioni degli USA, scenario di riferimento (milioni dollari)**

	Importatori	Italia	Francia	Germania	Cina	Totale
<b>Settori</b>						
Totale prodotti agricoli*		774	448	1.448	21.842	73.952
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate		25	9	48	942	6.635
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi		4	8	17	1.529	13.329
Oli e grassi vegetali		106	74	123	250	8.300
Lattiero-caseari		2	15	11	611	5.733
Riso lavorato		0	4	8	4	1.434
Zucchero		0	1	6	91	1.765
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.		107	344	601	2.569	32.412
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco		96	214	676	1.680	9.725
<b>Totale agroalimentare</b>		<b>1.115</b>	<b>1.116</b>	<b>2.936</b>	<b>29.518</b>	<b>153.284</b>
<b>Totale non-agroalimentare</b>		<b>23.629</b>	<b>60.948</b>	<b>84.689</b>	<b>142.050</b>	<b>1.669.829</b>
<b>Totale</b>		<b>24.744</b>	<b>62.065</b>	<b>87.626</b>	<b>171.568</b>	<b>1.823.113</b>

\* Compresi prodotti della silvicoltura e della pesca.

Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria

Tra i paesi riportati in tabella, il mercato UE più importante è rappresentato dalla Germania. A livello settoriale, va rilevato che le importazioni non-agricole hanno un peso assolutamente preminente. Nell'ambito delle esportazioni agroalimentari, il settore principale è rappresentato dai prodotti agricoli non trasformati.

### 1.6.1 Risultati dello scenario "OMC"

In questo scenario gli Stati Uniti annullano tutti gli accordi preferenziali esistenti portando tutti i dazi al livello massimo ("consolidato") previsto. Questo scenario comporta un aumento della protezione nei confronti dei paesi che beneficiano attualmente di un accesso preferenziale su base bilaterale (aree di libero scambio) o unilaterale (trattamento speciale e differenziato per i PVS). Ci aspettiamo quindi un vantaggio in termini di esportazioni sul mercato statunitense per i paesi, come l'Italia, che attualmente non godono di preferenze, e che tale vantaggio sia tanto maggiore quanto più elevato è il dazio consolidato mentre le maggiori esportazioni verso gli USA saranno compensate da una riduzione delle vendite su altri mercati. Il modello di statica comparata non mette in evidenza la dinamica degli aggiustamenti ma è noto che gli effetti diretti sul mercato dove avviene lo shock si avvertono immediatamente, mentre gli aggiustamenti indiretti sugli altri mercati si realizzeranno nel più lungo periodo.

La Tabella 9 presenta le variazioni percentuali delle esportazioni italiane (a prezzi mondiali) in vari mercati.

**Tabella 9 - Scenario OMC: effetti sui flussi di esportazione italiani a prezzi mondiali (variazioni percentuali)**

Settori	Importatori	USA	EU	Cina	Altri Paesi
Totale prodotti agricoli*		3,3	-0,2	0,0	-0,3
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate		11,0	0,0	-0,1	-0,4
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi		2,2	0,0	0,2	-0,6
Oli e grassi vegetali		6,6	-0,1	0,1	-0,7
Lattiero-caseari		3,7	0,0	0,2	-0,5
Riso lavorato		1,7	0,1	0,4	0,0
Zucchero		15,4	-0,2	0,0	-0,2
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.		3,4	0,0	0,1	-0,2
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco		0,4	0,0	0,1	-0,3
Totale agroalimentare		<b>2,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>-0,3</b>
Totale non-agroalimentare		<b>1,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>-0,2</b>
Totale		<b>1,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>-0,2</b>

\* Compresi prodotti della silvicoltura e della pesca. Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria

Visto che l'Italia non beneficia di un trattamento preferenziale da parte degli USA, l'eliminazione degli accordi preferenziali che attualmente avvantaggiano gli altri paesi porta a un aumento delle nostre esportazioni verso il mercato statunitense. Le variazioni percentuali sono contenute ma non va dimenticato che esse sono riferite ad aggregati settoriali ampi in cui il valore medio può celare differenze notevoli per prodotti specifici.

L'aumento delle esportazioni verso il mercato statunitense è compensato (a lungo termine) dalla riduzione delle esportazioni verso gli altri mercati esteri. Questa sostituzione è legata alla struttura del modello ma vale la pena di sottolineare che riguarderebbe maggiormente i mercati extra-europei e in particolare i paesi più colpiti dall'eliminazione delle preferenze statunitensi come, ad esempio, il Messico.

I valori registrati dai singoli settori sono evidentemente legati a due tipi di considerazioni. Da una parte, l'esigenza di tenere presenti i valori assoluti, in quanto è evidentemente più facile ottenere variazioni percentuali elevate in corrispondenza di flussi commerciali esigui. Dall'altra l'entità dello shock, in quanto ci aspettiamo un maggior impatto, positivo per l'Italia, nei casi in cui si registrano i maggiori aumenti dei dazi pagati dagli altri paesi per accedere al mercato statunitense. Per i due settori maggiormente rilevanti, l'impatto sarebbe maggiore per gli altri prodotti alimentari rispetto alle bevande, anche se la variazione massima dei dazi non è troppo diversa (cfr. tabella 5).

La Tabella 10 presenta le variazioni percentuali delle importazioni statunitensi (a prezzi mondiali) distinguendo diverse paesi/regioni di provenienza.

**Tabella 10 - Scenario OMC: Effetti sui flussi di importazione negli USA a prezzi mondiali (variazioni percentuali)**

	Esportatori	Francia	Germania	Resto dell'UE	Cina	Altri Paesi	Totale
<b>Settori</b>							
Totale prodotti agricoli*		0,9	0,3	1,6	2,2	-1,7	-1,6
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate		11,0	11,1	11,0	10,5	-8,7	-8,3
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi		2,2	2,3	2,3	1,6	-1,1	-1,0
Oli e grassi vegetali		6,7	6,7	6,7	6,3	-3,0	-2,8
Lattiero-caseari		3,7	3,8	3,8	3,3	-3,9	-2,8
Riso lavorato		1,4	1,1	1,7	1,4	-0,5	-0,5
Zucchero		15,3	15,4	15,4	15,0	-7,9	-7,6
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.		3,3	3,4	3,3	2,7	-3,3	-2,4
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco		0,4	0,4	0,4	0,3	-0,5	-0,3
Totale agroalimentare		<b>1,1</b>	<b>2,3</b>	<b>1,9</b>	<b>2,7</b>	<b>-2,7</b>	<b>-2,2</b>
Totale non-agroalimentare		<b>1,0</b>	<b>0,4</b>	<b>0,9</b>	<b>1,7</b>	<b>-1,2</b>	<b>-0,5</b>
Totale		<b>1,0</b>	<b>0,4</b>	<b>1,0</b>	<b>1,7</b>	<b>-1,3</b>	<b>-0,6</b>

\* Compresi prodotti della silvicoltura e della pesca. Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria

Nell'insieme l'annullamento delle preferenze commerciali da parte degli USA avrebbe un impatto relativamente contenuto e questo è, prima di tutto, il frutto di 70 anni di liberalizzazione multilaterale che hanno portato a dazi consolidati generalmente assai bassi. I margini di preferenza sono quindi necessariamente ridotti e, d'altra parte, si è già sottolineato come gli USA non siano tra i principali utilizzatori di questo tipo di accordi.

Evidentemente, anche altri paesi beneficerebbero dei maggiori spazi che si aprirebbero sul mercato statunitense. In questa prospettiva va sottolineato che la Cina registrerebbe un aumento delle esportazioni non-agricole (circa 2%) più di 4 volte superiore rispetto al principale esportatore europeo (Germania).

### 1.6.2 Risultati dello scenario "Cina"

Questo scenario prevede il raddoppio dei dazi attualmente imposti dagli USA nei confronti delle importazioni cinesi. L'impatto diretto atteso è rappresentato innanzitutto da una riduzione delle esportazioni cinesi sul mercato statunitense. Questa riduzione è differenziata per settore a seguito della diversa intensità degli aumenti tariffari, e gli altri esportatori potranno evidentemente trarne vantaggio per aumentare a propria

volta le proprie esportazioni. Le Tabelle 11 e 12 sintetizzano gli impatti sulle esportazioni italiane e sulle importazioni statunitensi.

**Tabella 11 - Scenario "Cina": effetti sui flussi di esportazione italiani a prezzi mondiali (variazioni percentuali)**

	Importatori	USA	EU	Cina	Altri Paesi
<b>Settori</b>					
Totale prodotti agricoli*		0,4	0,0	-1,2	0,0
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate		0,8	-0,1	-2,1	0,1
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi		1,8	-0,1	-3,2	0,0
Oli e grassi vegetali		0,5	0,0	-1,4	0,0
Lattiero-caseari		0,7	-0,1	-2,0	0,0
Riso lavorato		0,7	0,0	-1,5	0,2
Zucchero		0,9	0,0	-1,6	0,1
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.		0,9	0,0	-1,2	-0,1
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco		0,3	0,0	-0,7	0,1
<b>Totale agroalimentare</b>		<b>0,6</b>	<b>0,0</b>	<b>-1,3</b>	<b>0,0</b>
<b>Totale non-agroalimentare</b>		<b>5,0</b>	<b>-0,3</b>	<b>-1,5</b>	<b>-0,4</b>
<b>Totale</b>		<b>4,7</b>	<b>-0,3</b>	<b>-1,5</b>	<b>-0,4</b>

\* Compresi prodotti della silvicoltura e della pesca. Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria

**Tabella 12 - Scenario "Cina": effetti sui flussi di importazione negli USA a prezzi mondiali (variazioni percentuali)**

	Esportatori	Francia	Germania	Cina	Resto dell'UE	Altri Paesi	Totale
<b>Settori</b>							
Totale prodotti agricoli*		0,5	0,5	-0,9	0,4	0,2	0,1
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate		0,9	0,9	4,9	1,2	0,6	0,7
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi		1,9	2,0	-16,2	2,0	1,2	0,8
Oli e grassi vegetali		0,6	0,6	-7,2	0,6	0,2	0,1
Lattiero-caseari		0,8	0,8	-61,3	0,8	0,7	0,2
Riso lavorato		0,5	0,0	-19,9	1,7	0,6	0,1
Zucchero		1,0	1,0	-46,4	1,0	0,4	0,0
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.		0,9	1,0	-7,2	1,0	0,7	-0,2
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco		0,3	0,3	-9,3	0,3	0,2	0,2
<b>Totale agroalimentare</b>		<b>0,4</b>	<b>0,7</b>	<b>-6,3</b>	<b>0,6</b>	<b>0,4</b>	<b>0,0</b>
<b>Totale non-agroalimentare</b>		<b>2,3</b>	<b>2,0</b>	<b>-10,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,9</b>	<b>-0,6</b>
<b>Totale</b>		<b>2,2</b>	<b>2,0</b>	<b>-10,6</b>	<b>1,5</b>	<b>1,8</b>	<b>-0,6</b>

\* Compresi prodotti della silvicoltura e della pesca. Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria

La Tabella 12 evidenzia che la riduzione complessiva delle importazioni sul mercato statunitense è comparabile con lo scenario precedente ma la composizione è assai diversa in quanto si concentra pressoché esclusivamente nei settori non-agricoli. Ciò è dovuto alla composizione merceologica delle esportazioni cinesi, per le quali i prodotti agroalimentari rappresentano meno del 2% delle esportazioni verso gli USA. L'esiguità dei flussi di esportazioni cinesi verso gli USA nel caso dei prodotti agroalimentari spiega anche l'elevato valore di alcune variazioni percentuali riportate nella Tabella 12.

La differenza più immediata rispetto allo scenario precedente è che l'Italia registrerebbe un maggior aumento delle esportazioni, e un aumento più significativo rispetto a Francia e Germania, ma tale aumento riguarderebbe in misura marginale i settori agroalimentari (cfr. tabella 11). In termini di riallocazione dei mercati di esportazione, l'aumento delle esportazioni italiane verso gli USA avverrebbe in larga misura a scapito delle esportazioni verso la Cina la cui economia deve fare fronte ai maggiori costi imposti dalla politica commerciale degli USA.

Da notare, infine, che il drastico aumento dei dazi porterebbe a una riduzione del surplus commerciale della Cina nei confronti degli USA ma, come previsto dalla teoria economica sottostante al modello, rimarrebbe sostanzialmente invariato il deficit complessivo.

### 1.6.3 Risultati dello scenario "UE"

Questo scenario prevede il raddoppio dei dazi attualmente applicati dagli Stati Uniti nei confronti dei paesi dell'UE. È bene ricordare che sebbene i dazi siano gli stessi, gli equivalenti ad valorem a livello di settore sono differenti per ciascun paese sulla base della diversa composizione delle esportazioni.

In questo scenario ci si aspetta evidentemente una riduzione delle esportazioni dell'UE sul mercato statunitense. Si tratta di verificare come si distribuisce tale riduzione tra i diversi settori e fra i diversi paesi membri dell'UE.

Le Tabelle 13 e 14 sintetizzano gli impatti sulle esportazioni italiane e importazioni statunitensi.

**Tabella 13 - Scenario "UE": effetti sui flussi di esportazione italiani a prezzi mondiali (variazioni percentuali)**

Importatori	USA	EU	Cina	Altri Paesi
<b>Settori</b>				
Totale prodotti agricoli*	-4,3	0,2	0,4	0,4
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate	1,5	0,3	1,2	1,0
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi	-4,1	0,3	1,3	1,0
Oli e grassi vegetali	-6,0	0,3	0,9	0,8
Lattiero-caseari	-42,0	0,1	1,1	0,9
Riso lavorato	-23,7	0,4	1,0	0,7
Zucchero	-32,3	0,1	0,5	0,5
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.	-11,8	0,1	0,5	0,4
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco	-2,3	-0,1	0,2	0,2
<b>Totale agroalimentare</b>	<b>-8,9</b>	<b>0,1</b>	<b>0,6</b>	<b>0,4</b>
<b>Totale non-agroalimentare</b>	<b>-7,9</b>	<b>0,4</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>
<b>Totale</b>	<b>-8,0</b>	<b>0,4</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>

\* Compresi prodotti della silvicoltura e della pesca.

Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria

**Tabella 14 - Scenario "UE": effetti sui flussi di importazione negli USA a prezzi mondiali (variazioni percentuali)**

	Esportatori	Francia	Germania	Resto dell'UE	Cina	Altri Paesi	Totale
<b>Settori</b>							
Totale prodotti agricoli*		-2,1	-0,9	-3,7	0,3	0,1	0,1
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate		1,3	1,2	1,2	0,3	0,1	0,1
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi		-19,7	-5,7	-4,2	1,1	-0,4	-0,5
Oli e grassi vegetali		-14,4	-16,5	-7,6	1,2	-0,2	-0,3
Lattiero-caseari		-40,3	-47,3	-39,7	18,7	-9,0	-13,2
Riso lavorato		-17,4	-24,2	-23,3	0,5	-0,1	0,0
Zucchero		-42,0	-37,8	-33,8	1,2	0,0	-0,3
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.		-12,2	-11,6	-12,9	1,1	-0,4	-0,6
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco		-1,2	-1,7	0,0	0,5	0,0	-0,3
<b>Totale agroalimentare</b>		<b>-4,9</b>	<b>-8,7</b>	<b>-6,3</b>	<b>0,9</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,5</b>
<b>Totale non-agroalimentare</b>		<b>-3,8</b>	<b>-3,6</b>	<b>-3,1</b>	<b>0,8</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,2</b>
<b>Totale</b>		<b>-3,9</b>	<b>-3,7</b>	<b>-3,2</b>	<b>0,8</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,2</b>

\* Compresi prodotti della silvicoltura e della pesca.

Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria

L'impatto complessivo sulle importazioni statunitensi appare minore rispetto allo scenario precedente e ciò appare sorprendente visto che il profilo tariffario fronteggiato dalla Cina e dai paesi UE è assai simile e la presenza sul mercato statunitense è di dimensioni comparabili. La maggior rigidità della domanda statunitense di importazioni dall'UE rispetto a quella dalla Cina dimostra che l'Europa rappresenta un partner commerciale meno facilmente sostituibile. In ogni caso, rispetto allo scenario precedente UE e Cina si scambiano le parti, in quanto è proprio quest'ultima a occupare gli spazi di mercato lasciati liberi dalle esportazioni europee.

Confrontando le performance commerciali dei paesi UE emerge chiaramente che l'Italia sarebbe l'esportatore maggiormente colpito. Ciò è vero soprattutto per il comparto manifatturiero, dove gli aumenti tariffari più elevati riguarderebbero comparti particolarmente importanti per l'economia italiana come abbigliamento e tessile e dove fronteggiamo delle barriere relativamente più elevate rispetto a Francia e Germania, a causa della composizione delle esportazioni.

Per quanto riguarda il comparto agroalimentare, si conferma l'indicazione, già emersa nello scenario OMC, circa una maggior sensibilità delle esportazioni italiane rispetto a quelle di altri paesi dell'UE come, ad esempio, la Francia. Nel primo scenario, però, la maggiore elasticità si traduceva in un maggior aumento delle esportazioni, mentre in questo caso si registra una flessione maggiore.

La spiegazione dipende dall'effetto combinato della specializzazione commerciale italiana e della protezione commerciale statunitense. In particolare, per i due settori più importanti in termini di quota delle esportazioni, quello delle bevande e del tabacco (che comprende acque minerali e vino) e quello degli altri prodotti alimentari (pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.), il confronto tra Italia e Francia evidenzia due aspetti importanti: da una parte, nelle esportazioni italiane ha un peso più elevato il settore

degli altri prodotti alimentari che è caratterizzato da dazi relativamente più elevati; dall'altra parte, il dazio medio fronteggiato dall'Italia sulle esportazioni di bevande è più elevato di quello francese (cfr. figura 6).

Il settore lattiero-caseario è quello che subisce il maggior aumento dei dazi in questo scenario e questo porta a una significativa contrazione delle importazioni (oltre il 10%). La distribuzione tra gli esportatori è strettamente correlata all'intensità delle barriere tariffarie con l'Italia che occupa una posizione intermedia tra Germania e Francia. Anche in questo caso ci sarebbe una riduzione del deficit commerciale degli USA nei confronti dell'UE senza alcun impatto significativo sul deficit complessivo.

#### 1.6.4 Risultati dello scenario "guerra commerciale"

Questo scenario aggiunge allo scenario precedente il raddoppio dei dazi imposti da ciascun paese UE nei confronti delle esportazioni statunitensi. Anche in questo caso, sebbene la *Tariffa esterna comune* sia unica, si registrano equivalenti ad valorem differenziati per importatore a seconda del tipo di merci importate dagli Stati Uniti.

In questo scenario ci si aspetta innanzitutto una riduzione delle esportazioni statunitensi verso l'UE. È interessante però verificare in che misura tale riduzione si distribuisce tra settori e mercati di importazione. Inoltre, la simulazione consente di verificare quali sono gli (eventuali) costi aggiuntivi della ritorsione per gli esportatori europei.

L'analisi dei risultati prende le mosse dalla tabella 15 che riporta l'impatto sulle esportazioni statunitensi per diversi settori e vari mercati di destinazione.

**Tabella 15 - Scenario "guerra commerciale": effetti sui flussi di esportazione statunitensi a prezzi mondiali (variazioni percentuali)**

Importatori	Italia	Francia	Germania	Resto dell'UE	Cina	Altri Paesi	Totale
<b>Settori</b>							
Totale prodotti agricoli*	-15,5	-5,0	-4,0	-4,8	0,5	0,5	-0,1
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate	-87,9	-41,6	-86,7	-85,3	1,7	1,2	-0,9
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi	-72,6	-69,5	-79,3	-73,1	2,0	1,4	0,8
Oli e grassi vegetali	-3,1	-8,7	-22,6	-18,7	1,3	0,9	-1,0
Lattiero-caseari	-82,1	-89,4	-84,1	-84,9	1,4	1,2	0,0
Riso lavorato	-59,3	-59,1	-58,3	-58,2	1,0	0,7	-0,8
Zucchero	-79,5	-40,3	-71,1	-28,5	0,9	0,6	-0,3
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.	-33,0	-27,4	-29,9	-30,3	0,8	0,7	-2,5
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco	-14,5	-4,7	-12,0	-8,5	0,3	0,4	-2,0
<b>Totale agroalimentare</b>	<b>-17,9</b>	<b>-14,1</b>	<b>-14,3</b>	<b>-15,1</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>-0,7</b>
<b>Totale non-agroalimentare</b>	<b>-5,1</b>	<b>-5,8</b>	<b>-7,7</b>	<b>-5,3</b>	<b>1,3</b>	<b>0,9</b>	<b>-0,7</b>
<b>Totale</b>	<b>-5,7</b>	<b>-6,0</b>	<b>-8,0</b>	<b>-5,7</b>	<b>1,2</b>	<b>0,9</b>	<b>-0,7</b>

\* Compresi prodotti della silvicoltura e della pesca.

Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria

La ritorsione dell'UE colpirebbe più intensamente le esportazioni statunitensi verso il mercato tedesco e questo è legato al maggior effetto protezionistico della *Tariffa esterna comune* nei confronti delle importazioni di alcuni settori manifatturieri come ad esempio quello dei motoveicoli. Nell'ambito delle

esportazioni agricole degli USA, la maggiore contrazione si registrerebbe sul mercato italiano a seguito della notevole riduzione (più del 15%) registrata dal settore di esportazione più rilevante per gli USA ovvero quello dei prodotti agricoli non trasformati. Tale riduzione è di gran lunga maggiore di quella che si registra per gli stessi prodotti in altri mercati dell'UE. Ciò è dovuto al fatto che altri paesi, come ad esempio la Germania, concentrano le proprie importazioni in produzioni caratterizzate da dazi nulli che non variano a seguito di un aumento proporzionale. L'Italia, inoltre, è l'unico paese UE a registrare importazioni significative nel settore del grano. Le tabelle 16 e 17 sintetizzano gli impatti sulle esportazioni italiane e importazioni statunitensi.

**Tabella 16 - Scenario "guerra commerciale": effetti sui flussi d'esportazione italiani a prezzi mondiali (variazioni percentuali)**

Settori	Importatori	USA	Resto dell'UE	Cina	Altri Paesi
Totale prodotti agricoli*		-5,1	0,5	0,3	0,3
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate		-0,2	1,0	0,6	0,6
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi		-5,9	0,6	0,7	0,5
Oli e grassi vegetali		-6,9	0,8	0,6	0,4
Lattiero-caseari		-42,8	0,5	0,7	0,6
Riso lavorato		-24,3	1,3	0,7	0,5
Zucchero		-32,9	0,4	0,5	0,4
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.		-12,5	0,6	0,3	0,3
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco		-2,7	0,3	0,2	0,2
<b>Totale agroalimentare</b>		<b>-9,5</b>	<b>0,6</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>
<b>Totale non-agroalimentare</b>		<b>-8,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>
<b>Totale</b>		<b>-8,8</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>

\* Compresi prodotti della silvicoltura e della pesca. Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria

**Tabella 17 - Scenario "guerra commerciale": effetti sui flussi di importazione negli USA a prezzi mondiali (variazioni percentuali)**

Settori	Esportatori	Francia	Germania	Resto dell'UE	Cina	Altri Paesi	Totale
Totale prodotti agricoli*		-2,9	-1,7	-4,4	-0,2	-0,3	<b>-0,4</b>
Carni bovine e ovicaprine, fresche e congelate		-0,4	-0,4	-0,6	-1,0	-0,9	<b>-0,9</b>
Carni suine e avicole fresche e lavorate, prosciutti, salumi		-21,1	-7,3	-5,9	-0,2	-1,6	<b>-1,7</b>
Oli e grassi vegetali		-15,3	-17,3	-8,5	0,5	-0,8	<b>-0,9</b>
Lattiero-caseari		-41,1	-48,0	-40,6	17,4	-10,0	<b>-14,2</b>
Riso lavorato		-17,9	-25,3	-25,0	-0,1	-0,6	<b>-0,6</b>
Zucchero		-42,6	-38,3	-34,5	0,6	-0,5	<b>-0,8</b>
Pasta, pane e dolciari, ortofrutta trasformata, caffè, ecc.		-12,9	-12,2	-13,6	0,4	-0,9	<b>-1,1</b>
Acque minerali, vino, altre bevande e tabacco		-1,5	-2,1	-0,4	0,1	-0,3	<b>-0,6</b>
<b>Totale agroalimentare</b>		<b>-5,3</b>	<b>-9,3</b>	<b>-7,0</b>	<b>0,3</b>	<b>-0,8</b>	<b>-1,0</b>
<b>Totale non-agroalimentare</b>		<b>-4,8</b>	<b>-4,6</b>	<b>-4,0</b>	<b>0,2</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,8</b>
<b>Totale</b>		<b>-4,9</b>	<b>-4,7</b>	<b>-4,1</b>	<b>0,2</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,8</b>

\* Compresi prodotti della silvicoltura e della pesca. Fonte: elaborazione Centro Rossi-Doria

Le importazioni statunitensi registrano una riduzione assai più significativa in questo scenario rispetto al precedente, anche se la politica commerciale non cambia nei due scenari. La ritorsione europea danneggia il commercio USA e il rallentamento dell'economia che ne deriva produce un'ulteriore flessione delle esportazioni dell'UE rispetto allo scenario precedente. L'Italia, però, almeno nel lungo periodo sarebbe in grado di recuperare le vendite perdute sul mercato statunitense con maggiori esportazioni intracomunitarie.

L'ulteriore flessione rispetto allo scenario precedente delle importazioni negli Stati Uniti riguarda oltre all'UE anche tutti gli altri esportatori: un risultato apparentemente sorprendente visto che non c'è stata alcuna modifica dei dazi bilaterali. Come si è già avuto modo di sottolineare, però, gli scambi internazionali rappresentano un sistema strettamente interconnesso e qualsiasi variazione bilaterale finisce comunque per coinvolgere tutti gli i paesi. Così l'aumento della protezione verso gli USA favorisce gli altri paesi sui mercati dell'UE e questo porta a una riallocazione delle esportazioni dal mercato statunitense a quello europeo.

Vale infine la pena di sottolineare che in questo scenario non solo il deficit complessivo degli USA ma anche quello bilaterale nei confronti dell'UE rimarrebbe sostanzialmente invariato.

A fronte dei possibili scenari di cambiamento nelle politiche commerciali USA e della simulazione delle loro conseguenze appena descritte, nei capitoli che seguono viene realizzata una analisi degli scambi dei prodotti agroalimentari nazionali e regionali con gli USA, allo scopo di tentare di quantificare gli effetti che potrebbero riflettersi nel nostro Paese.

## 2. IL COMMERCIO AGROALIMENTARE DELL'ITALIA CON GLI USA

Il mercato statunitense rappresenta uno dei principali mercati di sbocco per le esportazioni agroalimentari dell'Italia collocandosi al 3° posto tra i clienti dell'Italia con una quota del 10% delle esportazioni totali in valore.

**Tabella 18 - Graduatoria e peso percentuale sul totale degli scambi agroalimentari in valore dei principali paesi clienti e fornitori dell'Italia nel 2016**

Export			Import		
Graduatoria	Paese partner	Peso %	Graduatoria	Paese partner	Peso %
1°	Germania	17,5	1°	Germania	13,0
2°	Francia	10,9	2°	Francia	12,5
3°	<b>Stati Uniti</b>	<b>10,0</b>	3°	Spagna	10,6
4°	Regno Unito	8,4	4°	Paesi Bassi	7,9
5°	Svizzera	3,8	5°	Polonia	3,3
...			...		
			10°	<b>Stati Uniti</b>	<b>2,3</b>

Fonte: elaborazione ISMEA su dati IHS-GTA

Il surplus commerciale dell'Italia verso gli USA ha sfiorato 2,9 miliardi di euro nel 2016 contro 1,6 miliardi di euro circa nel 2007, con una crescita del saldo di circa 1,3 miliardi di euro nel decennio in esame. Se si considerano il complesso degli scambi dell'Italia con tutti i paesi del mondo, con i Paesi Terzi e con gli USA, il saldo commerciale risulta positivo solo in quest'ultimo caso.

**Tabella 19 - La bilancia commerciale agroalimentare italiana (milioni di euro)**

	2007	2016	
	Export (mln €)		tvma % 2007-16
<b>Totale Agroalimentare</b>	<b>24.158</b>	<b>38.429</b>	<b>5,3</b>
<i>Ue 28</i>	17.049	25.189	4,4
<i>extra-Ue28</i>	7.108	13.239	7,2
<b>- USA</b>	<b>2.252</b>	<b>3.841</b>	<b>6,1</b>
	Import (mln €)		tvma % 2007-16
<b>Totale Agroalimentare</b>	<b>33.904</b>	<b>43.071</b>	<b>2,7</b>
<i>Ue 28</i>	24.514	30.250	2,4
<i>extra-Ue28</i>	9.389	12.821	3,5
<b>- USA</b>	<b>689</b>	<b>975</b>	<b>3,9</b>
	Saldo (mln €)		Var. assoluta 2016/07
<b>Totale Agroalimentare</b>	<b>-9.746</b>	<b>-4.643</b>	<b>5.103</b>
<i>Ue 28</i>	-7.465	-5.061	2.404
<i>extra-Ue28</i>	-2.281	418	2.699
<b>- USA</b>	<b>1.563</b>	<b>2.866</b>	<b>1.303</b>

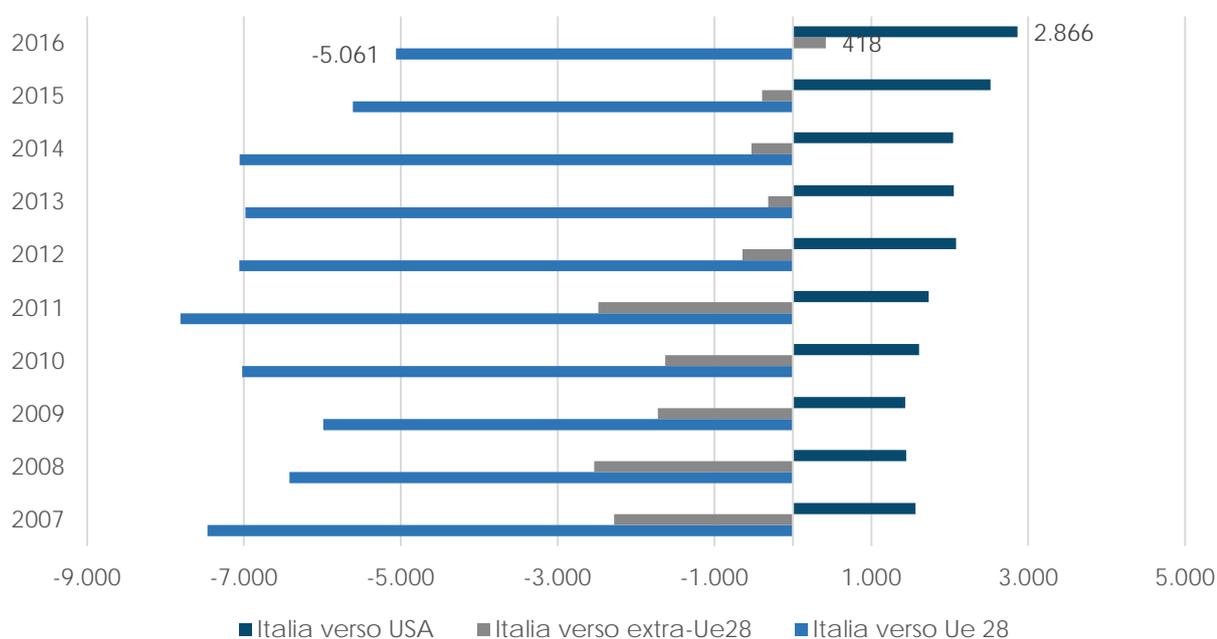
Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

Per diversi motivi, tra i quali vi è anche la presenza di una comunità italiana radicata nel Paese, appare evidente come le relazioni commerciali tra l'Italia e gli USA siano caratterizzate da uno sbilanciamento a

favore delle esportazioni del nostro Paese. Ciò è vero, in particolare, per i prodotti agroalimentari, per i quali l'Italia vanta sul mercato statunitense una posizione netta decisamente migliore rispetto al complesso dell'UE e dei Paesi Terzi. Nell'ultimo decennio le esportazioni verso gli USA sono cresciute a un tasso del 6% medio annuo arrivando a 3,8 miliardi nel 2016.

La performance dei prodotti del nostro Paese nei mercati internazionali è indicata anche dalla quota che l'Italia detiene nelle importazioni agroalimentari delle diverse aree geografiche<sup>7</sup>. L'Italia detiene una posizione importante nell'Unione Europea, area a cui fornisce in media nel 2016 il 5% delle importazioni agroalimentari totali, con punte dell'8% circa in Germania e Francia, del 6% nel Regno Unito, 4% in Polonia. Nel caso degli USA invece la quota di mercato è del 3,3%, allineata a quella rilevata come media generale di tutti i paesi importatori.

**Figura 7 - Saldi commerciali agroalimentari dell'Italia (milioni di euro)**



Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

Il comparto più importante nelle esportazioni italiane complessive per capitolo merceologico<sup>8</sup> è quello delle bevande, con 7,9 miliardi di euro nel 2016 (20,7% del totale), seguito da derivati dei cereali (4,4 miliardi di euro, 11,6%) e frutta (3,5 miliardi di euro, 9,2%). Congiuntamente queste tre categorie di prodotti rappresentano poco più del 40% del valore dell'export agroalimentare italiano (tabella 20).

Nelle esportazioni verso gli USA, la graduatoria dei prodotti esportati dall'Italia non è solo parzialmente difforme da quella complessiva ma anche decisamente più concentrata; i primi tre prodotti più rappresentativi delle esportazioni agroalimentari italiane, infatti, esprimono oltre il 70% dell'export totale verso gli USA e sono da ricondurre ai comparti: bevande, che figura al primo posto, con oltre 1,8 miliardi di

<sup>7</sup> Cfr. Ismea – Rete Rurale Nazionale, Le esportazioni del settore agroalimentare italiano: competitività e mercati potenziali, gennaio 2018.

<sup>8</sup> Per la descrizione completa dei codici HS2 si rimanda all'appendice

euro (il 47% del totale; cfr. tabella 21) e una crescita media annua del 6,1% tra il 2007 e il 2016; oli e grassi animali e vegetali (530 milioni di euro, 13,8%); cereali e derivati (429 milioni di euro, 11,2%). Nel comparto oli e grassi animali e vegetali, in particolare, l'export italiano verso tutti i paesi occupa la sesta posizione mentre nel caso degli USA sale alla seconda posizione.

**Tabella 20 - Le esportazioni agroalimentari italiane per capitolo merceologico, verso il Mondo (milioni di euro)**

	2007	2016	Quota 2016	tvma % 2007-16
<b>Agroalimentare</b>	<b>23.936</b>	<b>38.366</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,4</b>
22 Bevande	4.916	7.949	20,7%	5,5
19 Derivati dei cereali	2.653	4.444	11,6%	5,9
8 Frutta	2.614	3.546	9,2%	3,4
20 Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	2.154	3.185	8,3%	4,4
4 Latte e derivati	1.578	2.803	7,3%	6,6
15 Oli e grassi animali e vegetali	1.412	2.147	5,6%	4,8
2 Carni	1.331	2.119	5,5%	5,3
21 Altre preparazioni alimentari	1.143	1.987	5,2%	6,3
18 Cacao e preparazioni a base di cacao	882	1.535	4,0%	6,3
7 Ortaggi e legumi	986	1.518	4,0%	4,9
9 Caffè, tè e spezie	619	1.457	3,8%	10,0
16 Preparazioni di carni e di pesci	559	1.006	2,6%	6,7
23 Residui delle industrie alimentari	365	786	2,0%	8,9
6 Prodotti vivaistici e fiori recisi	612	754	2,0%	2,3
10 Cereali	542	702	1,8%	2,9
12 Semi oleosi e piante industriali	225	504	1,3%	9,3
24 Tabacco	238	447	1,2%	7,2
3 Pesci	394	409	1,1%	0,4
17 Zuccheri e derivati	283	360	0,9%	2,7
11 Macinazione dei cereali	187	308	0,8%	5,7
13 Gomme e resine	123	233	0,6%	7,4
5 Altri prodotti di origine animale	79	115	0,3%	4,2
1 Animali	40	49	0,1%	2,3
14 Altri vegetali	1	5	0,0%	13,5

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

Come già evidenziato, gli scambi commerciali agroalimentari italiani verso gli USA sono caratterizzati da un surplus, in aumento nel decennio. Il dettaglio dei singoli comparti produttivi, tuttavia, evidenzia un deficit nel caso di semi oleosi, pesci, cereali, ortaggi e legumi e frutta. Soltanto per la frutta la quota dell'export totale agroalimentare verso gli USA è degna di nota (l'1,7% nel 2016), mentre per gli altri prodotti è del tutto irrilevante (tabella 21).

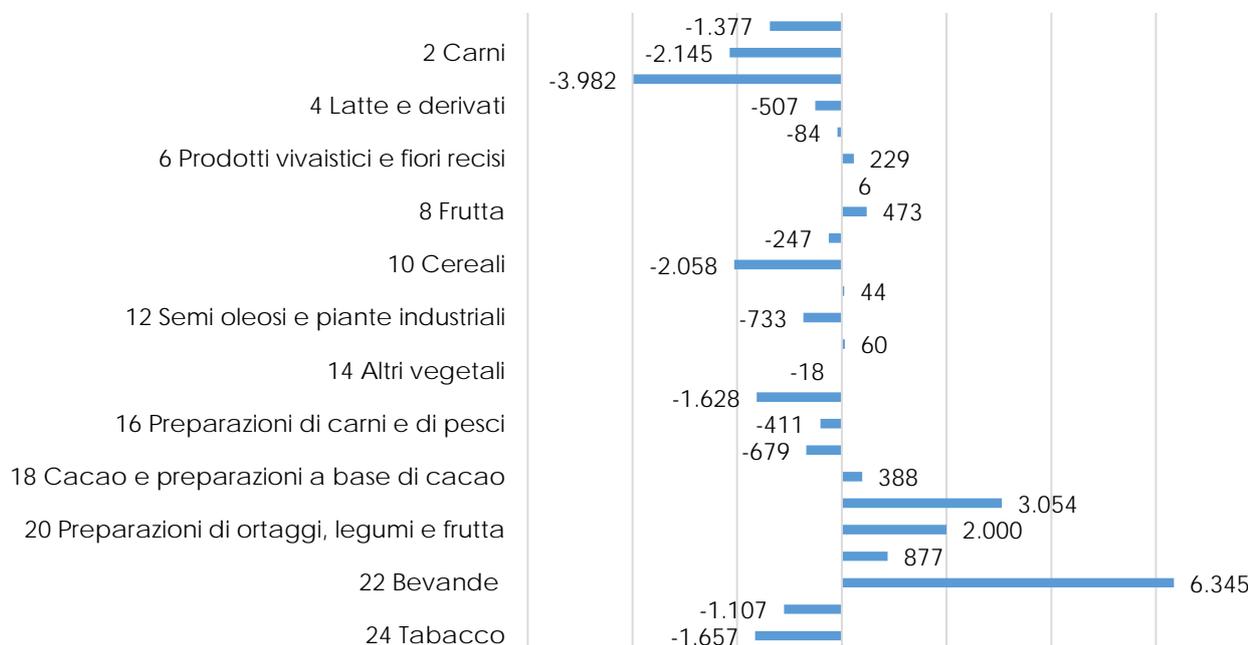
**Tabella 21 - Le esportazioni agroalimentari italiane per capitolo merceologico verso gli USA (milioni di euro)**

	2007	2016	Quota 2016	tvma % 2007-16
<b>Agroalimentare</b>	<b>2.253</b>	<b>3.839</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,1</b>
22 Bevande	1.061	1.803	47,0%	6,1
15 Oli e grassi animali e vegetali	406	530	13,8%	3,0
19 Derivati dei cereali	233	429	11,2%	7,0
4 Latte e derivati	223	294	7,7%	3,1
20 Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	77	196	5,1%	10,9
21 Altre preparazioni alimentari	48	149	3,9%	13,5
2 Carni	39	93	2,4%	10,2
9 Caffè, tè e spezie	34	87	2,3%	10,9
8 Frutta	31	65	1,7%	8,7
18 Cacao e preparazioni a base di cacao	27	42	1,1%	4,8
13 Gomme e resine	11	29	0,8%	11,5
11 Macinazione dei cereali	2	25	0,7%	31,8
7 Ortaggi e legumi	11	21	0,6%	7,6
16 Preparazioni di carni e di pesci	8	18	0,5%	10,2
17 Zuccheri e derivati	11	15	0,4%	3,4
10 Cereali	7	13	0,3%	7,0
6 Prodotti vivaistici e fiori recisi	6	7	0,2%	1,1
12 Semi oleosi e piante industriali	4	6	0,2%	5,4
23 Residui delle industrie alimentari	2	6	0,1%	13,2
24 Tabacco	9	4	0,1%	-7,9
5 Altri prodotti di origine animale	1	2	0,1%	8,0
3 Pesci	2	2	0,0%	0,9
14 Altri vegetali	0	1	0,0%	29,8
1 Animali	0	0	0,0%	3,6

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

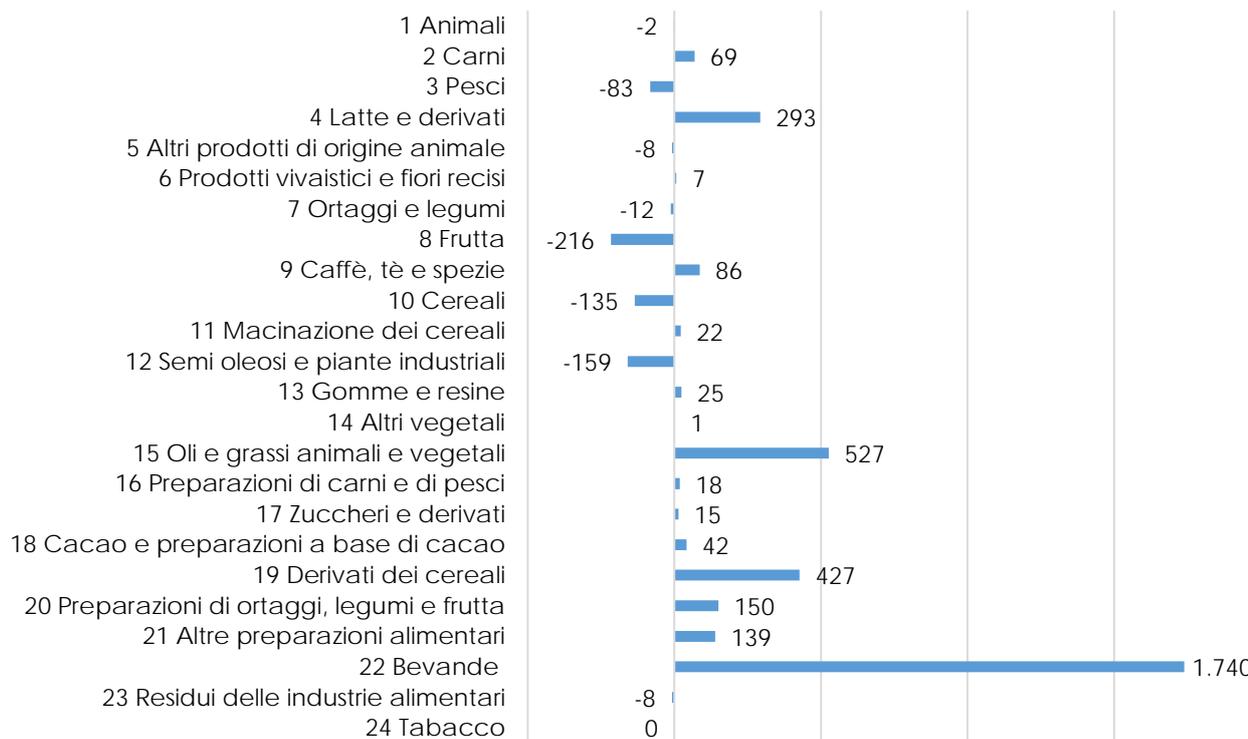
L'analisi dei saldi commerciali nazionali per comparto produttivo evidenzia un surplus consistente per bevande, preparazioni di ortaggi, legumi e frutta, derivati dei cereali. Nel caso degli scambi con gli USA, in attivo commerciale risultano bevande, derivati dei cereali, oli e grassi animali e vegetali e latte e derivati. In particolare, i principali comparti esportati verso il mercato statunitense generano un surplus commerciale solo di poco inferiore al valore dell'export, con una spesa all'import quindi del tutto marginale; si tratta infatti di prodotti da ricondurre in larga misura al *made in Italy*, come il vino, la pasta di semola, l'olio di oliva ed anche i formaggi stagionati (parmigiano reggiano, grana padano, ecc.).

Figura 8 - Saldo commerciale Italia vs Mondo per comparto produttivo (mln euro)



Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

Figura 9 - Saldo commerciale Italia vs USA per comparto produttivo (mln euro)



Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

### 3. IL COMMERCIO AGROALIMENTARE DELLE REGIONI CON GLI USA

---

#### 3.1. Il quadro del commercio regionale con gli USA

A fronte degli ottimi risultati dell'agroalimentare italiano sul mercato statunitense, è interessante indagare quali regioni contribuiscono maggiormente a questo flusso di esportazioni.

Prima di entrare nel merito dell'analisi dei dati, è necessario specificare che la somma dei flussi del commercio estero a livello regionale non coincide con il totale Italia, in quanto per alcune operazioni commerciali non è possibile specificare con esattezza la provincia cui la transazione si riferisce<sup>9</sup>.

Con riferimento alle esportazioni agroalimentari regionali verso i mercati mondiali, si osserva la predominanza del Veneto, che occupa il primo posto con una quota del 16,4% del valore totale, corrispondente a circa 6,3 miliardi di euro, in aumento medio annuo nel decennio del 7,5%. Seguono Lombardia, Emilia Romagna, Piemonte e Campania. Queste prime cinque regioni esprimono nel complesso circa il 69% del totale degli introiti nazionali, pari a poco più di 26 miliardi di euro.

La struttura territoriale delle esportazioni italiane dei prodotti agroalimentari verso gli USA è sostanzialmente simile a quella appena descritta. Con riferimento alle prime cinque regioni esportatrici negli USA, si registra soltanto che la prima posizione è detenuta dalla Toscana (sesta nella graduatoria degli scambi mondiali), mentre le altre – Veneto, Lombardia, Emilia Romagna, Piemonte e Campania – seguono nella graduatoria nello stesso ordine.

In particolare, le esportazioni delle prime cinque regioni esprimono una quota del 65% del totale, corrispondente a 2,5 miliardi di introiti nazionali provenienti dagli USA.

---

<sup>9</sup> Questo accade nel caso di acquisti di beni rivolti a soddisfare una domanda interna non immediata e che, per tale ragione, sono destinati a raggiungere i luoghi di effettivo utilizzo in tempi diversi; oppure di quelle operazioni di vendita all'estero effettuata a groupage (spedizioni di mittenti diversi) e per le quali non è agevole indicare i luoghi di produzione; oppure delle transazioni effettuate dagli operatori che presentano gli elenchi riepilogativi trimestrali o annuali. Dal 2010, con l'entrata in vigore dei nuovi Regolamenti comunitari relativi alle statistiche del commercio con l'estero con i paesi terzi, il codice relativo alle province non specificate comprende anche le importazioni di merci destinate ad un altro Stato membro.

**Tabella 22 - Le esportazioni agroalimentari regionali verso il Mondo (mln euro)**

	2007	2016	Quota 16	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>24.155</b>	<b>38.163</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,2</b>
Veneto	3.280	6.271	16,4%	7,5
Lombardia	4.064	6.038	15,8%	4,5
Emilia-Romagna	3.730	5.884	15,4%	5,2
Piemonte	3.370	4.977	13,0%	4,4
Campania	1.995	3.074	8,1%	4,9
Toscana	1.536	2.461	6,4%	5,4
Trentino-Alto Adige	1.407	2.148	5,6%	4,8
Puglia	949	1.589	4,2%	5,9
Sicilia	723	1.113	2,9%	4,9
Lazio	630	976	2,6%	5,0
Friuli-Venezia Giulia	608	841	2,2%	3,7
Liguria	517	710	1,9%	3,6
Umbria	353	611	1,6%	6,3
Abruzzo	357	559	1,5%	5,1
Marche	235	337	0,9%	4,1
Sardegna	145	192	0,5%	3,1
Calabria	129	162	0,4%	2,5
Basilicata	40	88	0,2%	9,2
Molise	34	81	0,2%	10,0

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

**Tabella 23 - Le esportazioni agroalimentari regionali verso gli USA (mln euro)**

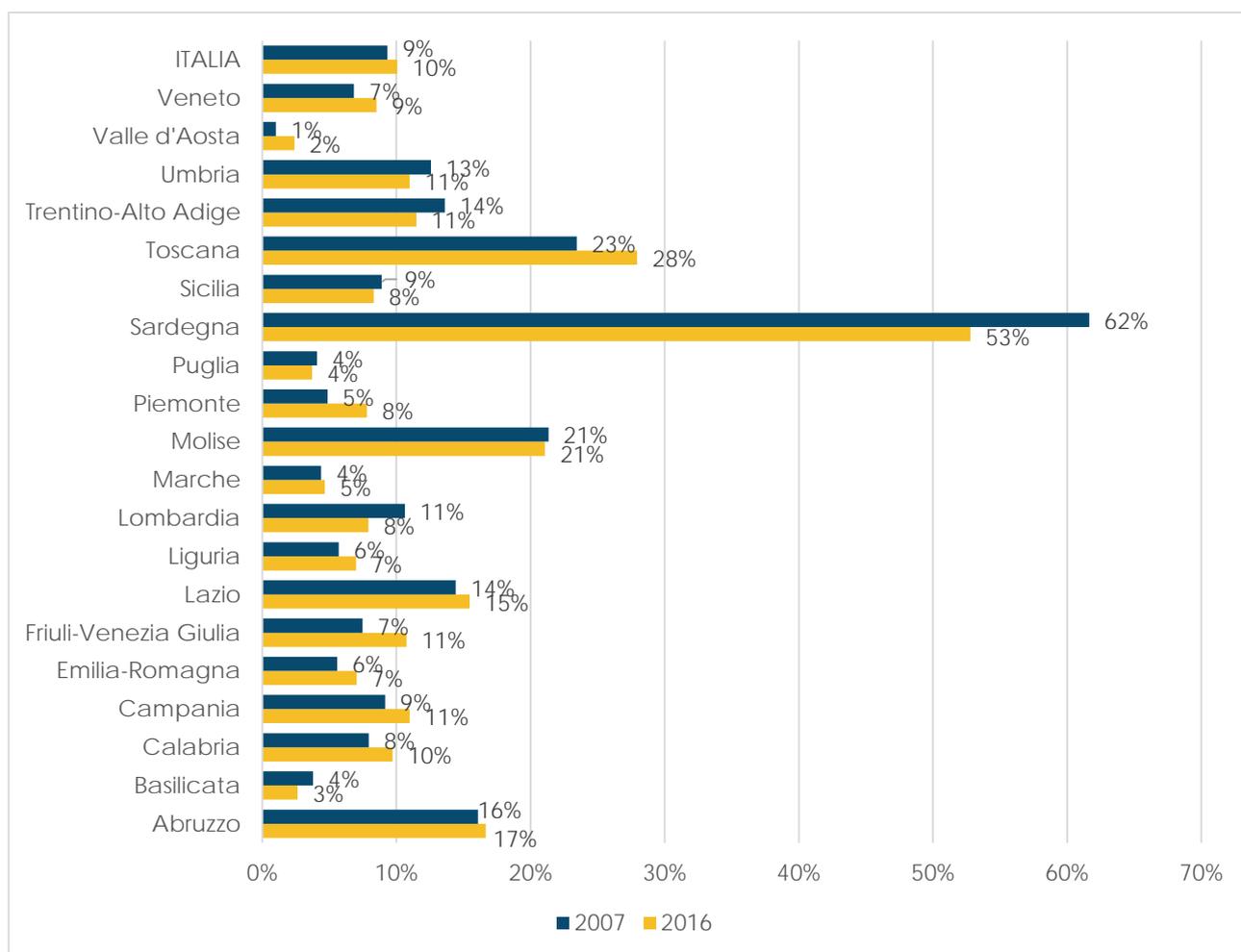
	2007	2016	Quota 16	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>2.252</b>	<b>3.839</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,1</b>
Toscana	360	688	17,9%	7,5
Veneto	224	533	13,9%	10,1
Lombardia	432	477	12,4%	1,1
Emilia-Romagna	208	414	10,8%	7,9
Piemonte	164	388	10,1%	10,0
Campania	182	337	8,8%	7,1
Trentino-Alto Adige	191	247	6,4%	2,9
Lazio	91	151	3,9%	5,8
Sardegna	89	101	2,6%	1,4
Abruzzo	57	93	2,4%	5,5
Sicilia	64	92	2,4%	4,1
Friuli-Venezia Giulia	45	90	2,4%	8,0
Umbria	44	67	1,7%	4,7
Puglia	39	59	1,5%	4,8
Liguria	30	50	1,3%	5,9
Molise	7	17	0,4%	9,9
Calabria	10	16	0,4%	4,9
Marche	10	16	0,4%	4,8
Basilicata	2	2	0,1%	4,8

Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

Per analizzare l'importanza dello sbocco di mercato USA per le esportazioni agroalimentari regionali, la figura 10 mostra la quota che gli USA rappresentano sul totale delle esportazioni agroalimentari regionali, nel 2016 e nel 2007.

In generale, tra le prime 5 regioni esportatrici negli USA, solo la Toscana introita una quota maggiore della media nazionale (pari al 10% nel 2016) del proprio valore di export agroalimentare da quel mercato, mentre Veneto, Lombardia, Emilia Romagna e Piemonte indirizzano verso gli USA meno del 10% delle esportazioni di prodotti agroalimentari. All'opposto, le regioni per le quali gli USA rappresentano lo sbocco più rilevante sono Abruzzo, Lazio, Molise, con quote tra il 15 e 20% circa, e la Sardegna, con più del 50% esportato negli USA.

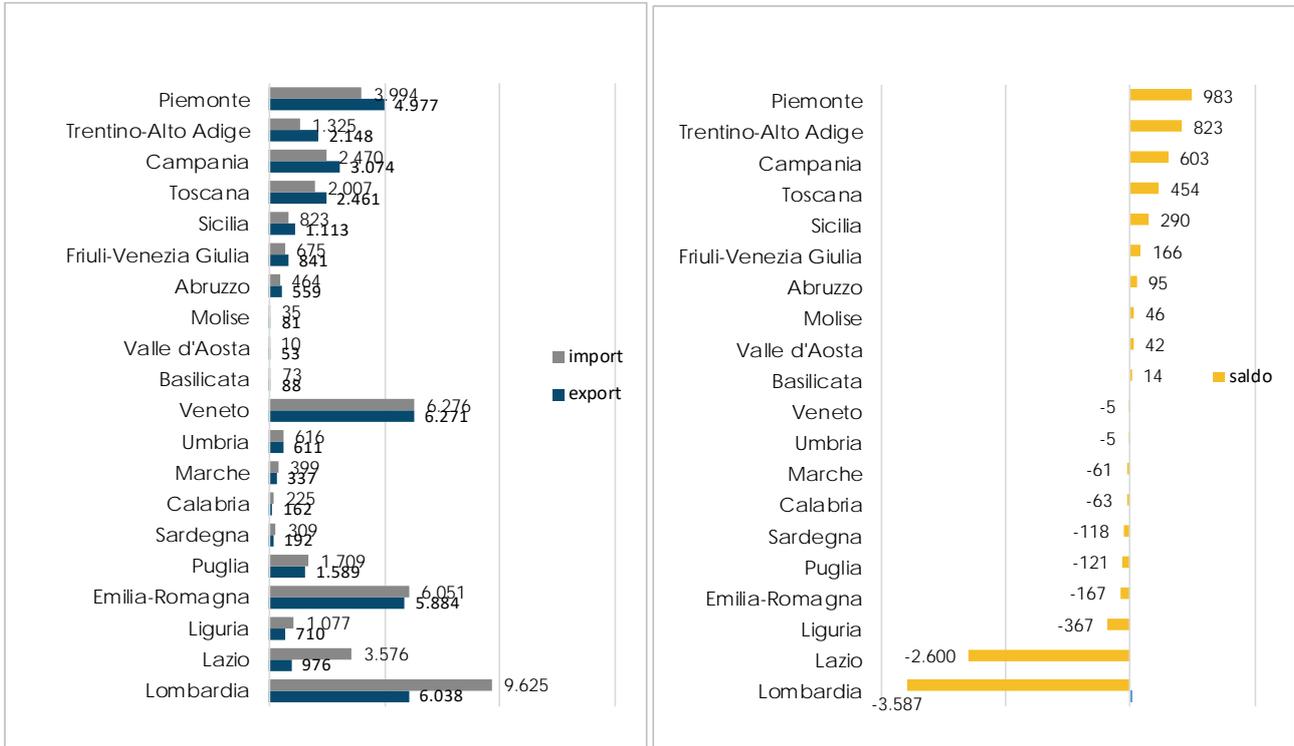
**Figura 10 - Quota delle esportazioni agroalimentari regionali verso gli USA sul totale**



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

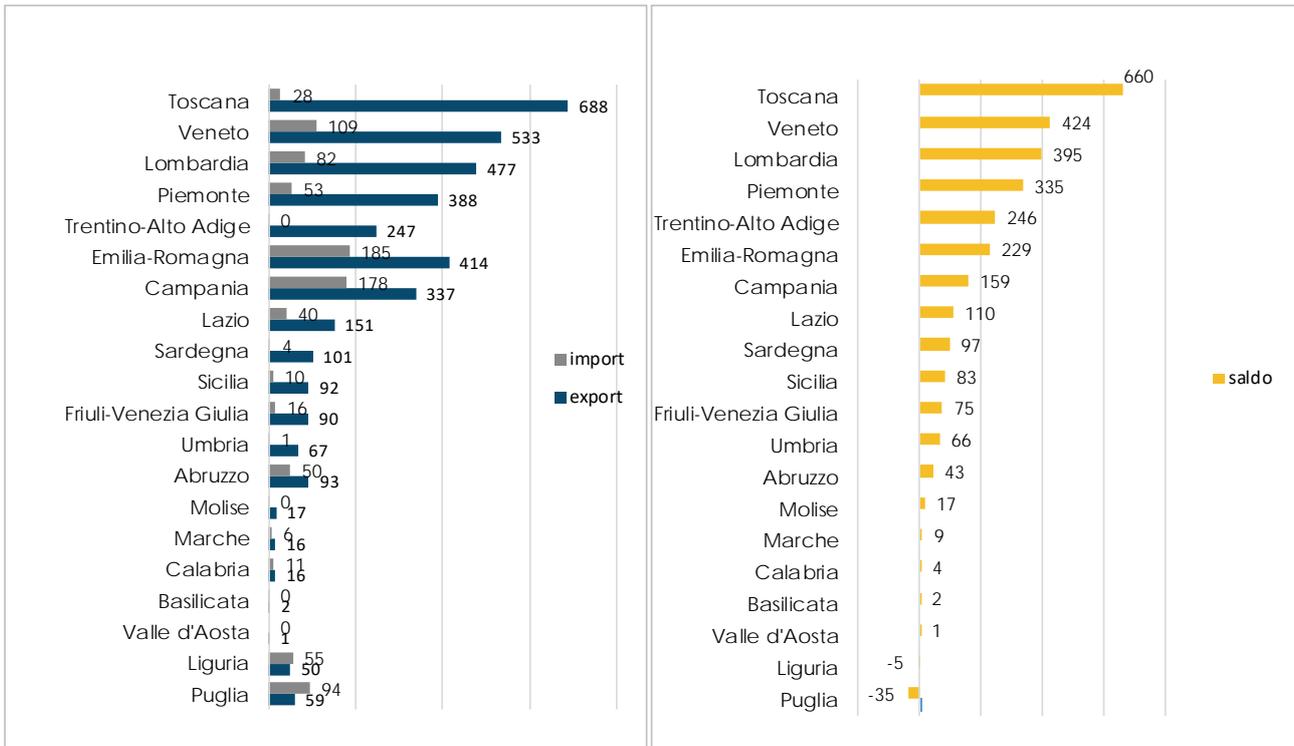
Considerando i saldi commerciali regionali verso gli USA, si osserva un surplus in quasi tutte le regioni; fanno eccezione infatti solo Liguria, con un disavanzo di 5 milioni di euro nel 2016 e Puglia con 35 milioni di euro. In quest'ultimo caso, le esportazioni pugliesi, soprattutto di derivati di cereali e oli e grassi animali e vegetali (olio d'oliva nello specifico), non bilanciano il maggior valore delle importazioni di frutta (con particolare riferimento alle mandorle) e di cereali (frumento duro) provenienti dagli USA.

Figura 11 - Saldi commerciali regionali dell'agroalimentare italiano con il Mondo (mln euro 2016)



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

Figura 12 - Saldi commerciali regionali dell'agroalimentare italiano con gli USA (mln euro 2016)



Fonte: elaborazioni Ismea su dati Istat

Entrando nel dettaglio regionale dei comparti produttivi di esportazione, di seguito si riportano per ciascuna regione i dati del valore esportato delle voci più aggregate (codici HS2), per poi scendere in dettaglio a individuare per ciascun comparto le voci merceologiche più importanti (codici HS6<sup>10</sup>).

### 3.2. Le esportazioni agroalimentari delle prime cinque regioni

#### Toscana

Le esportazioni dei prodotti agroalimentari della Toscana verso gli USA nel 2016 ammontano a poco meno di 690 milioni di euro, pari al 28% degli introiti complessivi, quasi il triplo della quota degli USA nelle esportazioni dell'Italia (10%). Nel decennio, inoltre, l'export verso il mercato statunitense è cresciuto a un ritmo medio annuo più consistente (tvma +7,5%), rispetto al totale (+5,4%).

Le esportazioni per comparto produttivo risultano molto concentrate: bevande e oli e grassi animali e vegetali, infatti, esprimono congiuntamente il 70% degli introiti complessivi della Toscana da tutti i paesi del mondo e il 95% di quelli originati dagli USA.

**Tabella 24 - Le esportazioni agroalimentari della Toscana totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Agroalimentare</b>	<b>2.420,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,4%</b>	<b>686,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,5%</b>
22 Bevande	950,5	39,3%	5,7%	335,0	48,8%	5,4%
15 Oli e grassi animali e vegetali	746,8	30,9%	8,5%	316,4	46,1%	10,6%
19 Derivati dei cereali	148,2	6,1%	3,3%	15,5	2,3%	11,0%
21 Altre preparazioni alimentari	103,0	4,3%	13,5%	7,1	1,0%	8,3%
20 Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	72,3	3,0%	4,6%	4,4	0,6%	7,6%
4 Latte e derivati	20,1	0,8%	5,7%	3,7	0,5%	5,0%
Altri comparti	379,0	15,7%	0,4%	4,5	0,6%	-6,6%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

A un maggior dettaglio produttivo, i vini in bottiglia (vini in confezioni inferiori a 2 litri) rappresentano la voce di gran lunga più importante per la regione, con un valore dell'export totale pari a 849 milioni di euro nel 2016 (il 35% del totale agroalimentare). Nei confronti degli USA, gli introiti regionali ammontano a 303 milioni di euro, corrispondenti a una quota del 44% del totale agroalimentare esportato in questo paese e del 36% del totale dei vini esportati dalla regione verso tutti i paesi.

La seconda posizione dell'export della Toscana è detenuta dall'olio di oliva di pressione (olio vergine, extravergine e lampante) con oltre 570 milioni di euro di introiti a livello mondiale (il 24% del totale agroalimentare). Anche per questo prodotto gli USA rappresentano uno sbocco di assoluto rilievo; il valore dell'export di olio di pressione (228 milioni di euro nel 2016) rappresenta il 33% delle esportazioni agroalimentari toscane negli USA e il 40% dell'olio totale esportato dalla regione.

<sup>10</sup> Per la descrizione completa dei codici HS6 si rimanda all'appendice.

**Tabella 25 - I principali prodotti esportati dalla Toscana totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA/Mondo
Vini in conf. =< 2 l	849,1	5,2%	303,1	5,1%	35,7%
Olio di oliva di pressione	574,3	8,8%	227,5	11,8%	39,6%
Paste alimentari	83,7	5,5%	11,7	13,8%	14,0%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Veneto

Il Veneto è la regione leader a livello nazionale delle esportazioni di prodotti agroalimentari (circa 6,3 miliardi di euro nel 2016), tuttavia, dagli USA ne viene assorbita una quota piuttosto limitata (il 9%) pari a circa 530 milioni di euro nel 2016. Anche in questo caso, l'export verso il mercato statunitense è cresciuto ad un tasso medio annuo decisamente più elevato (tvma +10,1%) rispetto al totale.

Circa il 36% delle esportazioni mondiali del Veneto è da ricondurre alle bevande; nel caso dei flussi verso gli USA la composizione merceologica dell'export risulta molto più concentrata: oltre il 70% delle esportazioni totali del Veneto è rappresentato da questa categoria di prodotti. La regione, peraltro, si posiziona al primo posto nella graduatoria nazionale dell'export delle bevande con valori superiori a 380 milioni di euro nel 2016. Degni di nota, con quote non trascurabili dell'export sia totale sia verso gli USA, sono anche i derivati dei cereali e il latte e derivati. La voce "altri comparti" riportata nella tabella 26 è da riferire soprattutto al comparto degli ortaggi e legumi e della frutta all'interno delle quali si rilevano una moltitudine di prodotti esportati (aglio, cipolle, cicorie, lattughe, mele, pere, kiwi) che hanno importanza nei dati complessivi ma sono del tutto trascurabili nell'export verso gli USA.

**Tabella 26 - Le esportazioni agroalimentari del Veneto totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Agroalimentare</b>	<b>6.215,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,7%</b>	<b>532,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>10,1%</b>
22 - Bevande	2.262,2	36,4%	8,5%	384,2	72,2%	9,4%
19 - Derivati dei cereali	925,7	14,9%	11,3%	67,9	12,8%	15,3%
04 - Latte e derivati	334,8	5,4%	9,0%	40,4	7,6%	10,1%
Altri comparti	2.692,3	43,3%	5,9%	39,7	7,5%	10,3%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

I vini in bottiglia sono il prodotto maggiormente esportato dal Veneto permettendo introiti che hanno sfiorato 1,2 miliardi di euro nel 2016 (il 19% del totale agroalimentare regionale). Con riferimento alle spedizioni verso gli USA, il valore all'export ammonta a 222 milioni di euro, corrispondente a una quota del 42% del totale agroalimentare esportato negli USA e un'incidenza del 19% del totale vini esportati dalla regione. All'interno dello stesso comparto delle bevande figurano i vini spumanti, con valori complessivi all'export di poco inferiori a 700 milioni di euro (l'11% dell'agroalimentare totale) di cui 141 milioni di euro diretti negli USA (il 27% dell'agroalimentare verso questo paese). È da evidenziare che le esportazioni di vini spumanti hanno mostrato una dinamica nel decennio decisamente positiva, crescendo tra il 2007 e il 2016 a un tasso medio annuo pari al 23% nel caso dell'export mondiale e del 30% circa per l'export verso gli USA (da

14 milioni di euro esportati nel 2007 a 141 milioni di euro nel 2016). Come mercato di sbocco per gli spumanti veneti gli USA sono arrivati a pesare per oltre il 20% sul totale.

Altri prodotti di rilievo per l'export regionale sono: i formaggi stagionati, con valori pari a 37 milioni di euro nel 2016, corrispondenti al 7% dell'export di prodotti agroalimentari del Veneto verso gli USA; le paste farcite (14 milioni di euro, il 3% del totale agroalimentare verso gli USA); i prodotti della panetteria e pasticceria (17 milioni di euro, il 3% del totale agroalimentare verso gli USA).

**Tabella 27 - I principali prodotti esportati dal Veneto totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA/Mondo
Vini in conf. =< 2 l	1.182,9	4,5%	222,1	4,2%	18,8%
Vini spumanti	695,8	22,8%	141,4	29,5%	20,3%
Formaggi stagionati	211,1	8,3%	37,4	9,9%	17,7%
Prodotti della panetteria, pasticci., e biscotti.	161,0	8,3%	17,2	10,2%	10,7%
Paste alimentari farcite	198,3	8,0%	14,1	12,5%	7,1%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Lombardia

La Lombardia esporta prodotti agroalimentari per circa 6 miliardi di euro nel 2016, di questi solo l'8% proviene dalle vendite sul mercato statunitense (478 milioni di euro), peraltro con un tasso di crescita medio annuo tra il 2007 e il 2016 più contenuto rispetto a quanto registrato per le esportazioni complessive.

In questo caso i flussi totali oltre confine vedono prevalere i comparti del latte e derivati e delle bevande, con valori di poco distanti tra loro e pari a poco più di 1 miliardo di euro ciascuno. Guardando invece i flussi verso gli USA, sono ancora una volta le bevande a rappresentare le produzioni decisamente più esportate: 267 milioni di euro, pari al 56% circa dell'export totale verso gli USA e al 26% dell'export totale della regione di questo comparto. Seguono, nella graduatoria dei comparti maggiormente diretti verso il mercato statunitense, latte e derivati, derivati dei cereali e carni.

La Lombardia inoltre introita circa il 46% del valore dell'agroalimentare esportato complessivo da una moltitudine di prodotti, rientranti nei comparti del cacao e preparazioni a base di cacao, preparazioni di ortaggi, legumi e frutta, oli e grassi animali e vegetali, che sono inclusi nella voce "altri comparti" riportata nella tabella 28. Si tratta di prodotti importanti per l'export della regione verso tutti i paesi ma non particolarmente significativi per quello verso gli USA: pomodori pelati e passate di pomodoro, confetture e marmellate, olio vergine di oliva, e anche il riso lavorato.

**Tabella 28 - Le esportazioni agroalimentari della Lombardia totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Agroalimentare</b>	<b>6.022,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,5%</b>	<b>478,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,1%</b>
22 - Bevande	1.027,0	17,1%	7,1%	266,8	55,8%	5,6%
04 - Latte e derivati	1.038,5	17,2%	5,1%	40,2	8,4%	-4,6%
19 - Derivati dei cereali	760,9	12,6%	5,1%	37,9	7,9%	2,6%
02 - Carni	403,9	6,7%	6,2%	26,8	5,6%	8,0%
Altri comparti	2.792,0	46,4%	3,2%	106,1	22,2%	-4,8%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

Dai formaggi stagionati si originano i maggiori introiti generati dagli USA, seguiti dai vini in bottiglia, prosciutti crudi, paste alimentari e prodotti della panetteria e pasticceria.

È da rilevare che per la Lombardia i vini in bottiglia costituiscono una minima parte del comparto di riferimento (bevande), sia nei flussi regionali verso tutti i paesi sia verso gli USA, all'interno del quale infatti prevalgono in netta misura le acque minerali. Nel comparto del latte e derivati, inoltre, un ruolo di rilievo nelle esportazioni lo hanno i formaggi freschi e i formaggi stagionati; tuttavia solo questi ultimi sono significativi nei flussi verso gli USA.

**Tabella 29 - I principali prodotti esportati dalla Lombardia totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota USA/Mondo
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	
Formaggi stagionati	394,7	2,9%	36,6	-5,1%	9,3%
Vini in conf. =< 2 l	177,5	2,2%	30,1	-7,9%	17,0%
Prosciutti crudi	159,8	6,7%	26,8	8,2%	16,8%
Paste alimentari	130,7	-0,7%	13,8	0,4%	10,6%
Prodotti della panetteria, pasticc. e biscott.	394,2	6,7%	14,4	5,8%	3,7%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Emilia Romagna

Il 7% del valore delle esportazioni agroalimentari totali dell'Emilia Romagna proviene dagli USA, con 414 milioni di euro nel 2016 e un tasso medio annuo di crescita superiore al dato complessivo. Per questa regione si può osservare una significativa difformità tra l'importanza dei singoli comparti produttivi nelle esportazioni globali e verso il mercato statunitense. In particolare, mentre a livello mondiale le carni si configurano come primo comparto produttivo di esportazione della regione (917 milioni di euro), negli USA occupano la quarta posizione (49 milioni di euro). Così come, all'opposto, le bevande sono alla quarta posizione nell'export totale (587 milioni di euro), ma negli USA sono il comparto più rilevante con oltre 140 milioni di euro (il 24% dell'export del comparto e più del 34% del valore all'export del totale agroalimentare verso gli USA). Per la regione gli USA rappresentano un importante mercato di sbocco anche per altri aggregati produttivi, con particolare riferimento a latte e derivati, derivati dei cereali e carni.

La voce “altri comparti” che rappresenta il 35% circa del valore all’export complessivo e il 15% circa di quello verso gli USA, è da ricondurre in larga misura alle preparazioni di carni e pesci, caffè, tè e spezie, oli e grassi animali e vegetali e prevalentemente nello specifico a salumi, caffè, olio vergine di oliva.

**Tabella 30 - Le esportazioni agroalimentari dell’Emilia Romagna totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>5.926,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,3%</b>	<b>414,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,9%</b>
22 - Bevande	587,2	9,9%	3,4%	142,2	34,3%	5,6%
04 - Latte e derivati	712,1	12,0%	7,8%	87,1	21,0%	11,5%
19 - Derivati dei cereali	657,8	11,1%	6,9%	51,0	12,3%	4,0%
02 - Carni	917,4	15,5%	4,1%	49,3	11,9%	13,4%
20 - Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	486,2	8,2%	3,1%	13,8	3,3%	11,6%
08 - Frutta	510,3	8,6%	-0,1%	10,5	2,5%	13,7%
Altri comparti	2.055,7	34,7%	7,7%	60,4	14,6%	8,9%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

La composizione merceologica delle esportazioni dell’Emilia Romagna verso gli USA è molto diversificata e contempla una larga gamma di prodotti *made in Italy*. I prodotti con maggior fatturato dalle vendite negli USA sono i formaggi stagionati (Parmigiano Reggiano e Grana Padano DOP) e i prosciutti crudi (Prosciutto di Parma DOP). Oltre ai vini in bottiglia e alle paste alimentari, una quota importante degli introiti regionali è da ricondurre ai kiwi e alle passate di pomodoro e pelati e polpe di pomodoro.

**Tabella 31 - I principali prodotti esportati dall’Emilia Romagna totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA / Mondo
Formaggi stagionati	417,5	8,7%	80,8	11,2%	19,3%
Prosciutti crudi	351,0	5,1%	47,8	13,1%	13,6%
Vini in conf. =< 2 l	161,9	2,4%	32,2	0,0%	19,9%
Kiwi	134,2	2,1%	10,3	14,2%	7,7%
Paste alimentari	303,6	7,9%	5,1	-1,3%	1,7%
Passate di pomodoro	163,9	6,0%	4,1	9,2%	2,5%
Pelati e polpe di pomodoro	150,7	10,9%	3,1	45,7%	2,1%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Piemonte

Il Piemonte, con poco meno di 5 miliardi di euro nel 2016, si colloca al quinto posto nella graduatoria delle regioni esportatrici; i ricavi all’export generati dagli USA sfiorano 400 milioni di euro e sono pari all’8% del totale. Il comparto produttivo di maggior rilievo è rappresentato, ancora una volta, dalle bevande, per il quale il mercato statunitense assorbe il 19% dell’export della regione. Un ruolo molto importante ha il comparto caffè, tè e spezie: per questi prodotti il Piemonte detiene la leadership nelle esportazioni italiane, sia a livello mondiale sia negli USA, seguito dal Friuli Venezia Giulia.

Una quota consistente dell'export piemontese verso tutti i paesi (il 43% circa) è rappresentata dalla voce "altri comparti", in larga misura da ricondurre al comparto del cacao e preparazioni a base di cacao, per il quale tuttavia gli USA rappresentano uno sbocco di scarso rilievo (840 milioni di euro nel 2016, pari al 17% dell'export complessivo, di cui solo l'1% è destinato agli USA). Nel dettaglio, il cioccolato esportato dalla regione nel mondo è pari a 618 milioni di euro nel 2016, di questi derivano dagli USA meno di 10 milioni di euro.

**Tabella 32 - Le esportazioni agroalimentari del Piemonte totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>4.911,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,6%</b>	<b>388,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>10,0%</b>
22 - Bevande	1.471,6	30,0%	3,0%	283,1	72,8%	9,8%
09 - Caffè, tè e spezie	589,4	12,0%	10,2%	37,0	9,5%	16,5%
19 - Derivati dei cereali	377,6	7,7%	0,4%	17,6	4,5%	7,5%
08 - Frutta	379,2	7,7%	4,1%	11,6	3,0%	11,5%
Altri comparti	2.094,0	42,6%	5,6%	39,6	10,2%	8,2%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

I vini in bottiglia sono il prodotto maggiormente esportato dal Piemonte, generando introiti per circa 600 milioni di euro nel 2016. Con riferimento alle spedizioni verso gli USA, il valore all'export ammonta a 156 milioni di euro, corrispondente a una quota 26% del totale vini esportati dalla regione. Per i vini spumanti si registrano valori complessivi all'export di poco inferiori a 280 milioni di euro, di cui 45 milioni di euro provenienti dagli USA.

Altri prodotti di rilievo per l'export regionale sono il caffè torrefatto, con un valore pari a 568 milioni di euro, di cui 34 generato dagli USA, e la cioccolata, con introiti pari a 618 milioni di euro, dei quali solo 10 milioni sono da ricondurre alle esportazioni verso gli USA.

**Tabella 33 - I principali prodotti esportati dal Piemonte totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota USA/Mondo
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	
Vini in conf. =< 2 l	598,6	2,8%	156,2	11,3%	26,1%
Vini spumanti	278,0	2,2%	45,2	3,6%	16,3%
Caffè torrefatto	567,5	-	33,5	-	5,9%
Kivi	108,5	0,7%	10,9	10,8%	10,0%
Cioccolata	618,0	-	9,7	-	1,6%
Prodotti della panetteria, pasticci. e biscotti.	112,6	-1,0%	10,5	7,4%	9,3%
Paste alimentari	80,2	-2,2%	0,9	15,3%	1,1%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

### 3.3. Le esportazioni agroalimentari delle altre regioni italiane

Dopo aver analizzato le esportazioni di prodotti agroalimentari delle prime cinque regioni che rappresentano il 65% circa del totale nazionale, di seguito vengono riportate le tabelle con i dati più rilevanti dell'export delle altre regioni; nel complesso per queste si osserva che i comparti produttivi più importanti sono rappresentati da bevande, derivati dei cereali e preparazioni di ortaggi e legumi.

Il comparto principale di esportazione pressoché per tutte le regioni è quello delle bevande, dove prevalgono Trentino Alto Adige, Abruzzo, Puglia, Lazio, Friuli Venezia Giulia e Sicilia. È da sottolineare che il Trentino Alto Adige è la quarta regione in ordine di importanza nell'export nazionale di questi prodotti e vede proprio negli USA uno degli sbocchi prevalenti: a fronte di 558 milioni di euro di vendite complessive all'estero dell'intero comparto delle bevande, 213 milioni di euro provengono dal mercato statunitense; a fronte di 437 milioni di vini in bottiglia di introito nel mondo, 189 sono generati dagli USA.

Anche i derivati dei cereali sono presenti nell'export di gran parte delle regioni, anche se nel dettaglio per prodotto nelle regioni del Centro-Sud (Abruzzo, Campania, Puglia) prevalgono le paste alimentari, mentre nelle regioni del Nord (Trentino Alto Adige e Friuli Venezia Giulia) i prodotti della panetteria e pasticceria e le cialde e cialdine. Per le paste alimentari, una tra le principali produzioni *made in Italy*, gli USA rappresentano uno sbocco importante per Abruzzo, Campania e Puglia, dal quale si genera rispettivamente il 30%, 23% e 16% del proprio fatturato complessivo all'export.

La Campania detiene la leadership nazionale nelle esportazioni di preparazioni di ortaggi e legumi, con quasi 1,3 miliardi di euro, dei quali però solo il 7% proviene dagli USA (85 milioni di euro); il prodotto più rappresentativo è quello dei pelati e polpe di pomodoro, con ricavi complessivi pari a 548 milioni di euro, di cui 62 milioni di euro dagli USA. Questo comparto è importante anche per l'export totale e verso gli USA del Trentino Alto Adige, dove però prevalgono succhi di mela concentrati e confetture, marmellate e purea di frutta, e di Calabria e Sicilia, con particolare riferimento ai succhi di agrumi, soprattutto di limone.

#### Campania

**Tabella 34 - Le esportazioni agroalimentari della Campania totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>3.051,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,9%</b>	<b>338,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,1%</b>
19 - Derivati dei cereali	491,3	16,1%	6,2%	106,0	31,3%	7,9%
20 - Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	1.292,1	42,3%	3,8%	85,1	25,2%	6,6%
15 Oli e grassi animali e vegetali	115,7	3,8%	4,3%	38,2	11,3%	1,9%
22 - Bevande	91,0	3,0%	5,9%	25,4	7,5%	3,9%
8 Frutta	215,6	7,1%	1,5%	13,4	4,0%	1,2%
04 - Latte e derivati	137,6	4,5%	9,9%	9,4	2,8%	1,9%
Altri comparti	708,0	23,2%	6,7%	60,7	17,9%	21,1%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 35 - I principali prodotti esportati dalla Campania totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA/Mondo
Paste alimentari	388,6	5,4%	87,8	7,4%	22,6%
Pelati e polpe di pomodoro	547,9	3,0%	62,0	3,9%	11,3%
Olio di oliva di pressione	72,1	4,2%	31,9	4,7%	44,2%
Vini in conf. =< 2 l	36,1	9,6%	9,4	9,3%	26,2%
Castagne e marroni con guscio	19,4	-	4,7	-	24,1%
Formaggi freschi	100,1	13,6%	7,3	-0,4%	7,3%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Trentino Alto Adige

**Tabella 36 - Le esportazioni agroalimentari del Trentino Alto Adige e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>2.143,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,8%</b>	<b>246,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>2,9%</b>
22 - Bevande	558,5	26,1%	3,2%	213,0	86,3%	1,8%
20 - Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	298,9	13,9%	3,4%	17,2	7,0%	46,4%
19 - Derivati dei cereali	279,3	13,0%	6,1%	10,7	4,3%	6,5%
Altri comparti	1.006,5	47,0%	5,3%	5,9	2,4%	4,3%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 37 - I principali prodotti esportati dal Trentino Alto Adige totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA/Mondo
Vini in conf. =< 2 l	437,2	2,1%	188,7	0,8%	43,2%
Succhi di mela concentrati	34,7	-4,5%	10,7	85,9%	30,8%
Cialde e cialdine	119,2	17,2%	4,7	4,2%	4,0%
Paste alimentari farcite	15,1	-6,3%	3,3	13,1%	21,9%
Confetture, marmellate e purea di frutta	91,7	13,9%	0,6	26,1%	0,7%
Prodotti della panetteria, pasticci. e biscotti.	62,8	7,8%	0,6	-6,5%	1,0%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Puglia

**Tabella 38 - Le esportazioni agroalimentari della Puglia totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>1.594,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,0%</b>	<b>59,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,8%</b>
19 - Derivati dei cereali	179,3	11,3%	8,4%	25,4	43,1%	10,2%
15 - Grassi e oli	150,1	9,4%	6,8%	15,1	25,6%	-0,7%
22 - Bevande	157,8	9,9%	8,6%	7,6	13,0%	9,5%
20- Preparazioni di ortaggi	187,3	11,8%	16,1%	5,6	9,6%	1,1%
Altri comparti	919,4	57,7%	3,9%	5,2	8,8%	4,8%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 39 - I principali prodotti esportati dalla Puglia totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA/Mondo
Paste alimentari	131,5	7,0%	20,6	9,5%	15,7%
Olio di oliva di pressione	113,1	8,1%	12,5	0,2%	11,1%
Vini in conf. =< 2 l	85,8	10,3%	6,6	9,4%	7,7%
Pelati e polpe di pomodoro	66,7	23,2%	1,4	19,0%	2,1%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Sicilia

**Tabella 40 - Le esportazioni agroalimentari della Sicilia totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>1.117,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,6%</b>	<b>91,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,0%</b>
22 - Bevande	129,3	11,6%	-0,8%	24,0	26,4%	6,9%
15 - Oli e grassi animali e vegetali	49,2	4,4%	5,5%	22,3	24,5%	1,1%
20 - Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	165,0	14,8%	5,8%	15,5	17,1%	12,7%
08 - Frutta	353,2	31,6%	11,4%	8,0	8,8%	3,9%
16 - Preparazioni di carni e pesci	17,3	1,6%	8,0%	4,0	4,4%	6,9%
19 - Derivati dei cereali	22,6	2,0%	2,0%	2,1	2,3%	-14,1%
03 - Pesci	35,3	3,2%	-4,6%	1,0	1,1%	9,6%
04 - Latte e derivati	12,9	1,2%	13,5%	1,0	1,1%	3,9%
Altri comparti	332,1	29,7%	3,0%	13,0	14,3%	5,4%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 41 - I principali prodotti esportati dalla Sicilia totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA / Mondo
Vini in conf. =< 2 l	97,9	2,9%	21,9	6,5%	22,3%
Olio di oliva di pressione	41,0	6,3%	20,2	3,1%	49,3%
Succo di limone	67,7	9,1%	3,7	4,6%	5,4%
Mandorle	47,3	16,0%	7,6	11,0%	16,1%
Conserven di acciughe	12,7	9,3%	2,8	7,7%	22,5%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Lazio

**Tabella 42 - Le esportazioni agroalimentari del Lazio totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>976,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,1%</b>	<b>150,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,7%</b>
15 - Oli e grassi animali e vegetali	133,3	13,7%	6,3%	63,2	42,0%	8,9%
22 - Bevande	135,7	13,9%	5,8%	32,7	21,7%	3,8%
20 - Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	107,1	11,0%	6,4%	14,3	9,5%	40,1%
19 - Derivati dei cereali	42,2	4,3%	1,9%	11,6	7,7%	-2,6%
08 - Frutta	155,8	16,0%	12,2%	9,8	6,5%	31,9%
04 - Latte e derivati	32,0	3,3%	5,0%	6,9	4,6%	-1,8%
09 - Caffè, tè spezie	15,1	1,5%	-1,7%	1,6	1,1%	-0,6%
07 - Ortaggi e legumi	108,1	11,1%	6,3%	1,6	1,0%	15,9%
Altri comparti	247,0	25,3%	1,6%	8,9	5,9%	-3,4%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 43 - I principali prodotti esportati dal Lazio totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA / Mondo
Olio di oliva di pressione	88,7	7,7%	44,7	8,0%	50,4%
Vini in conf. =< 2 l	48,3	5,7%	12,2	7,0%	25,2%
Pomodori pelati e polpe	14,7	17,9%	9,9	52,4%	67,3%
Paste alimentari secche	15,1	7,6%	9,5	11,1%	62,5%
Kivi	27,4	9,8%	7,5	28,7%	27,2%
Formaggi stagionati	7,1	-1,0%	5,7	0,2%	79,3%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Friuli Venezia Giulia

**Tabella 44 - Le esportazioni agroalimentari del Friuli Venezia Giulia totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>867,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,1%</b>	<b>90,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>8,0%</b>
09 - Caffè, tè e spezie	208,7	24,0%	9,0%	34,0	37,6%	12,9%
22 - Bevande	133,3	15,4%	3,8%	33,4	36,9%	1,5%
19 - Derivati dei cereali	157,3	18,1%	1,1%	8,3	9,2%	50,9%
02 - Carni	68,2	7,9%	2,2%	7,8	8,6%	10,3%
08 - Frutta	23,7	2,7%	5,6%	2,8	3,1%	20,0%
04 - Latte e derivati	30,4	3,5%	6,7%	1,3	1,4%	89,5%
Altri comparti	246,2	28,4%	3,3%	2,9	3,2%	18,1%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 45 - I principali prodotti esportati dal Friuli Venezia Giulia totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota USA / Mondo
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	
Caffè	185,7	-	30,8	-	16,6%
Vini in conf. =< 2 l	84,0	2,6%	27,6	1,7%	32,8%
Prodotti della panetteria, pasticci. e biscotti.	125,1	10,7%	7,7	64,6%	6,1%
Prosciutti crudi	52,9	7,4%	7,6	10,0%	14,4%
Kiwi	4,3	3,8%	2,8	20,0%	64,4%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Liguria

**Tabella 46 - Le esportazioni agroalimentari della Liguria totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>710,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>3,4%</b>	<b>49,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,8%</b>
15 - Oli e grassi animali e vegetali	141,7	19,9%	8,9%	22,8	46,5%	3,2%
20 - Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	20,3	2,9%	7,0%	6,7	13,6%	25,2%
06 - Prodotti vivaistici e fiori recisi	194,0	27,3%	-0,1%	6,2	12,6%	0,8%
22 - Bevande	47,0	6,6%	-0,2%	3,4	7,0%	8,3%
19 - Derivati dei cereali	24,7	3,5%	1,4%	1,1	2,3%	0,8%
08 - Frutta	84,8	11,9%	1,9%	0,7	1,4%	-3,1%
Altri comparti	197,9	27,9%	6,7%	8,2	16,7%	16,2%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 47 - I principali prodotti esportati dalla Liguria totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA / Mondo
Olio di oliva di pressione	90,0	8,9%	16,9	1,8%	18,7%
Succhi di mela	5,3	367,3%	5,2	-	97,5%
Fiori e boccioli di fiori recisi, freschi	43,4	0,3%	1,2	7,8%	2,8%
Vini in conf. =< 2 l	8,6	10,7%	2,3	7,6%	26,5%
Prodotti della panetteria, pasticc. e biscott.	11,8	2,6%	0,5	1,4%	4,0%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Umbria

**Tabella 48 - Le esportazioni agroalimentari dell'Umbria totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>606,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,3%</b>	<b>67,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,7%</b>
15 - Oli e grassi animali e vegetali	164,5	27,1%	5,7%	29,6	44,0%	2,7%
22 - Bevande e aceti	42,4	7,0%	2,6%	12,4	18,4%	3,7%
07 - Ortaggi e legumi	19,1	3,1%	6,8%	5,5	8,2%	5,5%
18 - Cacao e preparazioni a base di cacao	70,4	11,6%	14,0%	4,7	6,9%	4,2%
19 - Derivati dei cereali	37,2	6,1%	-3,5%	3,4	5,1%	18,7%
24 - Tabacco	151,0	24,9%	5,9%	2,2	3,3%	31,7%
11 - Macinazione dei cereali	7,5	1,2%	45,4%	1,9	2,9%	41,4%
20 - Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	12,9	2,1%	6,0%	0,9	1,3%	-1,7%
Altri comparti	101,3	16,7%	12,8%	6,6	9,8%	7,2%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 49 - I principali prodotti esportati dall'Umbria totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA / Mondo
Olio di oliva di pressione	128,5	6,8%	26,3	8,4%	20,5%
Vini in conf. =< 2 l	31,9	2,3%	11,2	3,6%	35,3%
Funghi e tartufi	16,4	5,3%	4,1	2,2%	24,9%
Cioccolatini	14,1	-	2,6	-	18,4%
Prodotti della panetteria, pasticc. e biscott.	3,2	-10,2%	1,8	19,4%	57,0%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Abruzzo

**Tabella 50 - Le esportazioni agroalimentari dell'Abruzzo totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>562,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,1%</b>	<b>92,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,5%</b>
19 - Derivati dei cereali	188,2	33,4%	5,0%	47,6	51,2%	4,9%
22 - Bevande	155,7	27,7%	7,4%	24,2	26,0%	5,1%
20 - Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	29,3	5,2%	1,4%	7,8	8,4%	21,2%
17 - Zuccheri e derivati	11,3	2,0%	6,6%	5,8	6,2%	75,4%
15 - Oli e grassi animali e vegetali	16,9	3,0%	-1,8%	2,7	2,9%	-9,0%
07 - Ortaggi o legumi	34,9	6,2%	10,8%	1,9	2,1%	27,2%
Altri comparto	126,4	22,5%	4,0%	3,1	3,3%	0,2%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 51 - I principali prodotti esportati dall'Abruzzo totali e negli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota USA / Mondo
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	
Paste alimentari	129,0	3,5%	38,8	3,7%	30,1%
Vini in conf. =< 2 l	125,9	8,0%	21,9	7,8%	17,4%
Marmellate	0,6	22,3%	0,5	21,9%	78,6%
Olio di oliva di pressione	13,7	-1,5%	2,2	-9,8%	16,1%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Marche

**Tabella 52 - Le esportazioni agroalimentari delle Marche totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>369,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,4%</b>	<b>15,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,9%</b>
22 - Bevande	55,3	14,9%	4,4%	6,2	39,5%	-0,9%
19 - Derivati dei cereali	31,0	8,4%	-1,9%	5,2	33,2%	13,1%
07 - Ortaggi e legumi	21,2	5,7%	6,0%	1,4	8,9%	23,2%
20 - Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	19,5	5,3%	3,5%	1,4	8,8%	5,3%
15 - Oli e grassi animali e vegetali	3,8	1,0%	0,8%	0,2	1,1%	20,3%
Altri comparti	238,9	64,6%	7,5%	1,3	8,4%	7,7%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 53 - I principali prodotti esportati dalla Marche totali e verso gli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA / Mondo
Vini in conf. =< 2 l	41,1	2,6%	5,4	-2,1%	13,1%
Paste alimentari	11,7	3,5%	2,1	14,1%	17,7%
Funghi e tartufi	12,2	12,1%	1,3	27,1%	10,5%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Sardegna

**Tabella 54 - Le esportazioni agroalimentari della Sardegna totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>186,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>3,2%</b>	<b>101,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,4%</b>
04 - Latte e derivati	123,0	66,0%	2,5%	90,6	89,5%	0,9%
22 - Bevande	25,1	13,5%	4,8%	5,2	5,1%	4,7%
19 - Derivati dei cereali	14,8	7,9%	12,6%	3,9	3,8%	27,2%
15 - Oli e grassi di origine animale o vegetale	3,0	1,6%	0,7%	1,0	1,0%	-4,9%
Altri comparti	20,4	11,0%	1,6%	1,1	1,1%	13,8%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 55 - I principali prodotti esportati dalla Sardegna totali e negli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA/Mondo
Formaggi stagionati	107,0	1,4%	88,0	0,8%	82,2%
Vini in conf. =< 2 l	23,3	6,0%	4,8	4,4%	20,4%
Paste alimentari	12,7	11,8%	3,0	29,0%	23,5%
Olio di oliva di pressione	2,6	1,0%	0,9	-4,2%	35,9%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Calabria

**Tabella 56 - Le esportazioni agroalimentari della Calabria totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>158,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>2,4%</b>	<b>15,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,9%</b>
15 - Oli e grassi animali e vegetali	12,9	8,2%	6,7%	2,9	18,6%	-0,8%
08 - Frutta	42,8	26,9%	-1,1%	2,1	13,1%	-1,4%
22 - Bevande	8,0	5,0%	9,9%	1,4	9,2%	8,0%
20 - Preparazioni di ortaggi, legumi e frutta	36,3	22,9%	3,4%	1,4	8,8%	-1,1%
Altri comparti	58,8	37,0%	3,4%	7,9	50,3%	13,6%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 57 - I principali prodotti esportati dalla Calabria totali e negli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA/Mondo
Olio di oliva di pressione	9,5	4,1%	2,5	-1,0%	26,7%
Kiwi	5,0	10,9%	1,4	17,1%	28,4%
Vini in conf. =< 2 l	4,3	4,9%	0,9	4,7%	21,8%
Succhi di limone	4,8	9,5%	0,2	-	3,5%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Basilicata

**Tabella 58 - Le esportazioni agroalimentari della Basilicata totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>87,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>8,8%</b>	<b>2,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,1%</b>
22 - Bevande	3,3	3,7%	2,0%	0,9	39,8%	1,2%
19 - Derivati dei cereali	20,6	23,6%	3,6%	0,9	39,3%	16,8%
04 - Latte e derivati	1,2	1,4%	29,2%	0,3	14,4%	24,3%
Altri comparti	62,3	71,3%	11,7%	0,1	6,5%	-12,8%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 59 - I principali prodotti esportati dalla Basilicata totali e negli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA/Mondo
Vini in conf. =< 2 l	2,2	1,1%	0,6	-1,5%	29,0%
Formaggi freschi	1,0	62,5%	0,2	43,7%	24,1%
Paste alimentari	14,6	1,9%	0,1	7,3%	0,4%
Prodotti della panetteria, pasticci. e biscotti.	0,6	-5,1%	0,3	18,2%	45,0%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Molise

**Tabella 60 - Le esportazioni agroalimentari del Molise totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	<b>80,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>10,0%</b>	<b>17,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>9,9%</b>
19 - Derivati dei cereali	56,4	70,0%	12,8%	12,3	72,0%	12,5%
11 - Macinazione dei cereali	2,5	3,1%	40,3%	1,5	8,8%	-
07 - Ortaggi e legumi	4,9	6,0%	37,9%	1,1	6,7%	43,2%
22 - Bevande	3,9	4,8%	-5,1%	1,1	6,7%	-4,6%
Altri comparti	13,0	16,1%	4,8%	1,0	5,8%	-2,6%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 61 - I principali prodotti esportati dal Molise totali e negli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA/Mondo
Paste alimentari	42,7	15,7%	10,8	16,4%	25,3%
Farina di frumento	1,9	52,2%	1,5	-	78,2%
Funghi e tartufi	3,0	44,7%	1,1	44,6%	37,0%
Vini in conf. =< 2 l	2,9	-7,0%	1,1	-4,9%	38,2%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## Valle d'Aosta

**Tabella 62 - Le esportazioni agroalimentari della Valle d'Aosta totali e verso gli USA per comparto produttivo (mln euro)**

	Mondo			USA		
	2016	Quota 2016	tvma 2007-16	2016	Quota 2016	tvma 2007-16
<b>Totale complessivo</b>	9,9	<b>100,0%</b>	<b>-8,1%</b>	1,3	<b>100,0%</b>	<b>10,4%</b>
22 - Bevande	2,4	24,1%	-4,7%	0,8	60,3%	12,4%
04 - Latte e derivati del latte	2,6	26,3%	5,3%	0,5	36,0%	-
Altri comparti	4,9	49,6%	-12,3%	0,0	3,8%	36,7%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

**Tabella 63 - I principali prodotti esportati dalla valle d'Aosta totali e negli USA (mln euro)**

	Mondo		USA		Quota
	2016	tvma 2007-16	2016	tvma 2007-16	USA/Mondo
Vini in conf. =< 2 l	1,1	6,6%	0,7	10,6%	60,0%
Formaggi stagionati	4,2	23,6%	0,4	6,6%	10,6%

Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat

## CONCLUSIONI

---

Il mercato statunitense è uno dei principali sbocchi per le esportazioni agroalimentari dell'UE e, in misura ancora maggiore, per quelle dell'Italia. In particolare, nel commercio agroalimentare con gli USA il nostro Paese vanta un saldo netto positivo e ampiamente migliore rispetto agli altri partner europei. In linea generale, le vendite all'estero dell'Italia generano un surplus commerciale molto consistente dagli USA, mentre, al contrario, si genera un disavanzo per gli scambi con l'UE e i Paesi terzi.

Ciò significa che l'Italia in generale – e in particolare il suo settore agroalimentare – ha un consistente interesse diretto a ciò che succede sui mercati internazionali e in un mercato d'elezione come quello statunitense.

Da questo punto di vista, già nell'autunno 2016 avevano destato preoccupazione le posizioni protezionistiche espresse dall'allora candidato Repubblicano Donald Trump durante la campagna elettorale. A distanza da più di un anno dalla sua elezione, è possibile cominciare a valutare se e in che misura i documenti ufficiali e i primi provvedimenti adottati dalla nuova Amministrazione statunitense siano coerenti con alcune delle linee strategiche dichiarate durante la campagna elettorale.

In primo luogo si conferma l'intenzione di utilizzare in maniera più aggressiva alcuni strumenti disponibili nell'ambito dell'OMC quali i dazi antidumping e il meccanismo per la soluzione delle controversie.

In secondo luogo, si conferma la preferenza per accordi bilaterali, nei quali gli USA possono più facilmente far valere la loro forza negoziale, rispetto a trattati o negoziati che coinvolgano più paesi, a cominciare da quelli promossi dall'OMC, e governati da regole decisionali di tipo collegiale. In questa linea si inquadrano il ritiro dalla Trans Pacific Partnership e la richiesta di rinegoziare il NAFTA. Infine, c'è stata l'esplicita messa sotto accusa dei paesi che registrano i maggiori surplus commerciali nei confronti degli USA, vale a dire Cina e Germania.

In quest'ottica, a più recente e concreta azione adottata da Trump è rappresentata dall'introduzione di nuovi dazi doganali sulle importazioni di acciaio e alluminio, pari al 25% e 10% rispettivamente. La decisione, motivata attivando l'articolo XXI dell'OMC che fa riferimento alla sicurezza nazionale, ha previsto deroghe per una serie di paesi tra cui Messico, Canada e, più di recente l'UE.

Le azioni di politica commerciale messe in atto e soprattutto minacciate dall'Amministrazione Trump sono motivate da una valutazione estremamente negativa degli accordi commerciali, multilaterali e bilaterali, esistenti. Si potrebbe molto discutere sulla fondatezza delle accuse rivolte alla liberalizzazione commerciale come causa di tutta una serie di effetti negativi, ma i risultati dello studio sembrano mostrare che un maggiore protezionismo da parte USA non sia la strada giusta. Anche negli scenari più estremi, infatti, le simulazioni realizzate confermano che qualsiasi aumento delle barriere protezionistiche statunitensi avrebbe effetti minimi su quello che viene spesso additato come il problema principale, ovvero, la dimensione del deficit commerciale statunitense.

Se non ci sono – come peraltro previsto dalla teoria economica – effetti sui saldi complessivi, le simulazioni evidenziano conseguenze non marginali sui flussi di commercio a livello settoriale e bilaterale. Negli ultimi due decenni, gli Stati Uniti hanno utilizzato gli accordi preferenziali o aree di libero scambio meno di altri paesi, come ad esempio l'UE, ma potrebbero voler abolire quelli esistenti per mandare un segnale di

discontinuità ai partner commerciali – è questo appunto il caso del NAFTA – magari per avviare nuove trattative. Una simile scelta sarebbe compatibile con gli impegni multilaterali nella misura in cui l'innalzamento dei dazi preferenziali non superi il livello consolidato, ovvero quello massimo possibile negoziato nell'ambito della OMC.

Di conseguenza, nel primo scenario realizzato si è ipotizzata l'abolizione degli accordi preferenziali degli USA, sostituendo i dazi bilaterali in essi applicati con i corrispondenti dazi consolidati statunitensi. In esso, il basso livello di questi ultimi e lo scarso utilizzo degli accordi di libero scambio da parte degli USA riducono l'entità degli effetti generati dallo scenario OMC. Un tale scenario potrebbe addirittura essere considerato come un'opportunità dai paesi, come l'Italia e più in generale l'UE, che non sono riusciti a concludere alcun accordo preferenziale (come sarebbe stato il TTIP) con gli Stati Uniti.

Visto che il rispetto degli impegni multilaterali consente agli USA margini di manovra assai ridotti come potere di minaccia in termini di innalzamento dei dazi, gli altri scenari simulati in questo studio prevedono l'aumento dei dazi solamente nei confronti di ciascuno degli esportatori responsabili dei maggiori deficit commerciali statunitensi, Cina e UE (visto che la Germania fa parte di un'unione doganale). Vale la pena di sottolineare che i nostri scenari prevedono un aumento della protezione in tutti i settori mentre le decisioni recentemente prese dal governo statunitense si concentrano su prodotti specifici come, ad esempio, alluminio e acciaio.

Molta della letteratura scientifica e della pubblicistica corrente che si sta accumulando sulle possibili modifiche della politica commerciale statunitense ipotizza anche scenari di vera e propria guerra commerciale, formulando diverse ipotesi sui criteri con cui potrebbe manifestarsi la ritorsione nei confronti degli Stati Uniti. In questo lavoro si è immaginato che l'UE adotti un criterio che aumenti i dazi del 100%, ovvero della stessa percentuale adottata dagli USA: si tratta di una scelta deliberatamente semplificata e che comporta una risposta più incisiva dell'azione scatenante, poiché il livello di partenza dei dazi UE è mediamente più elevato di quello degli USA. In questo caso l'ipotesi che la guerra commerciale finisca per coinvolgere tutti i settori appare abbastanza realistica se si pensa alla reazione dell'UE alle recenti decisioni del governo statunitense: l'elenco dei prodotti potenzialmente oggetto di ritorsioni va ben al di là dell'acciaio e dell'alluminio oggetto dei dazi statunitensi.

I risultati mostrano che il mercato statunitense, oltre a rappresentare una quota rilevante delle esportazioni italiane, è anche molto sensibile a cambiamenti della competitività dei paesi concorrenti. Nel complesso le esportazioni agroalimentari italiane si dimostrano più elastiche rispetto a quelle degli altri paesi UE e rispondono in misura maggiore – sia in aumento, sia in diminuzione – a variazioni delle condizioni di competitività relativa sul mercato statunitense.

Un primo esempio è fornito dallo scenario (teoricamente) compatibile con gli impegni multilaterali, dove gli Stati Uniti eliminano qualsiasi tipo di trattamento preferenziale. Visto che tali trattamenti non riguardano i paesi dell'UE, questi ultimi guadagnerebbero quote di mercato a spese innanzi tutto degli esportatori del continente americano, che sarebbero invece colpiti dalla abolizione delle preferenze. In questo contesto le esportazioni italiane aumenterebbero più di quelle degli altri paesi UE e quelle agroalimentari più di quelle del settore manifatturiero.

Un secondo elemento che risulta confermato è la rilevanza della Cina a livello globale e come partner commerciale. I risultati qui presentati sono più conservativi rispetto ad altre simulazioni anche perché i dazi previsti, seppur raddoppiati rispetto alla situazione attuale, rimangono comunque al di sotto del 45%

minacciato da Trump e simulato da altri autori. I risultati mostrano che per gli USA un tale bilateralismo aggressivo risulterebbe autolesionista, anche senza tenere conto delle possibili ritorsioni da parte cinese quali riduzione delle importazioni dagli USA, svalutazione del tasso di cambio o vendita dei titoli del debito pubblico statunitense. Gli altri paesi beneficerebbero di maggiori spazi sul mercato USA, dove i settori manifatturieri italiani, in particolare, registrerebbero un aumento significativo delle esportazioni. D'altra parte si registrerebbe un aumento delle esportazioni cinesi verso gli altri mercati e questo potrebbe generare richieste di protezione da parte dei produttori nazionali portando a una sorta di contagio protezionistico.

Se nei primi due scenari le esportazioni italiane si dimostrano particolarmente capaci di approfittare delle opportunità che si potrebbero aprire sul mercato statunitense, in quelli in cui il conflitto commerciale riguarda l'UE sono proprio i nostri esportatori italiani a subire con particolare forza le conseguenze negative. Ciò è spiegato anche dall'impatto differenziato del profilo tariffario degli Stati Uniti che, pur non discriminando tra i paesi UE, finisce comunque per colpire con intensità diversa i singoli paesi a seconda della loro specializzazione produttiva.

L'aumento dei dazi verso l'UE previsto nel terzo scenario, al pari di quanto accade nello scenario OMC, genera per gli Stati Uniti un miglioramento delle ragioni di scambio in grado di compensare l'inefficienza derivante dall'aumento dei dazi all'importazione. Diventa quindi particolarmente rilevante l'ipotesi che l'UE adotti delle misure di ritorsione che facciano percepire agli USA il costo di una scelta protezionistica. In effetti, questo scenario, che prevede una risposta dell'UE particolarmente forte, visto che il medesimo aumento percentuale porta a un incremento maggiore dei dazi bilaterali, avrebbe conseguenze molto negative per le esportazioni statunitensi, in particolare per quanto riguarda il settore agroalimentare. La riduzione è particolarmente evidente sul mercato italiano in quanto la tariffa esterna comune dell'UE garantisce in alcuni settori una protezione più elevata alle nostre importazioni rispetto a quelle di altri paesi.

I risultati di questo scenario evidenziano che una guerra commerciale con l'UE sarebbe costosa anche e soprattutto per gli Stati Uniti. Al di là degli slogan propagandistici sulla presunta 'facilità' con cui si vincono le guerre commerciali, è indubbio che l'amministrazione statunitense è consapevole di questa situazione e ciò potrebbe spiegare come mai anche l'UE è stata infine inclusa nell'elenco dei paesi 'amici' a cui non si applicano (almeno per il momento) eventuali nuovi dazi.

Da ultimo, vale la pena di sottolineare come l'agroalimentare evidenzia un ruolo rilevante nonostante il peso economico limitato. Il settore continua a rappresentare un tema negoziale controverso in qualsiasi accordo commerciale visto il livello relativamente più elevato delle barriere commerciali in campo agroalimentare, e visto il numero di controversie esistenti tanto a livello multilaterale, quanto a livello bilaterale. I risultati degli studi sulle catene globali del valore, cioè del fenomeno dello svolgimento di fasi successive della produzione in paesi diversi del mondo, che genera grandi flussi commerciali a livello mondiale, mostrano che il settore agroalimentare italiano è particolarmente integrato nelle catene globali del valore e sarebbe più sensibile dei settori manifatturieri a shock positivi o negativi sui mercati interni e internazionali. Anche negli Stati Uniti, peraltro, il settore agroalimentare ha tutto da perdere in uno scenario di guerra commerciale.

È in tale scenario che possono essere valutati con maggiore attenzione gli effetti delle politiche commerciali statunitensi sulle esportazioni regionali italiane. La struttura territoriale delle esportazioni italiane dei prodotti agroalimentari verso gli USA evidenzia che le regioni che potrebbero essere eventualmente più colpite da uno scenario di guerra commerciale sono Toscana, Veneto, Lombardia, Emilia Romagna e Piemonte, cioè le prime 5 regioni italiane per valori esportati negli USA di produzioni agroalimentari, che

esprimono una quota del 65% delle vendite complessive, corrispondente a 2,5 miliardi di introiti nazionali provenienti dagli USA. Tuttavia, diverse altre regioni risultano vulnerabili per il ruolo importante che gli USA hanno sulle esportazioni totali regionali: la Sardegna principalmente, che rivolge oltre la metà dell'export verso gli USA; in misura minore Molise, Abruzzo, Lazio (dove gli USA pesano tra il 15 e il 20% sulle esportazioni totali) e Friuli Venezia Giulia, Campania, Calabria, Trentino Alto Adige, Umbria (per le quali il mercato statunitense ha un peso tra il 10 e l'11%, poco maggiore della media nazionale). Naturalmente, l'impatto sull'economia regionale sarà diverso in funzione dell'orientamento all'export di ciascuna regione (peso dell'export agroalimentare sul valore aggiunto regionale) oltre che del peso relativo degli USA sull'export totale agroalimentare.

In conclusione, le simulazioni dello studio mostrano effetti relativamente modesti rispetto all'allarmismo alimentato dagli annunci di Trump. Quello che l'amministrazione USA può fare rispettando le regole della OMC ha effetti molto scarsi e colpirebbe essenzialmente i suoi attuali partner del NAFTA. Anche con scenari più estremi, in termini di rottura delle regole multilaterali e uscita dagli accordi esistenti, i risultati non appaiono comunque stravolgenti. L'unico scenario che mostra effetti più consistenti è quello della guerra commerciale, in cui si ipotizza che l'UE reagisca all'aumento del protezionismo USA, ma è anche quello dove gli Stati Uniti registrerebbero le maggiori perdite.

## BIBLIOGRAFIA

---

1. Athukorala P. (2016), *China's evolving role in global production networks: Implications for Trump's trade war*, The Australian National University, Arndt-Corden Department of Economics Departmental Working Papers 2016-12.
2. Balistreri E. J. and R.I H. Hillberry (2017), *21st Century Trade Wars*, paper presented at the XX GTAP Conference, Purdue USA.
3. Bouet, A., and D. Laborde (2017), *U.S. Trade Wars in the 21st Century with Emerging Countries: Make America and its partners Lose Again*, IFPRI Discussion Paper, forthcoming.
4. Cretegnny L. (2017), *Economic Consequences of Trump's Proposed Policies*, paper presented at the XX GTAP Conference, Purdue USA.
5. Eaton J. e Kortum S. (2002), *Technology, Geography and Trade*, *Econometrica*, 70(5):1741-1779.
6. De Filippis F. (1996), *Commercio internazionale, protezionismo e politiche agrarie: un'analisi grafica*, Dispense didattiche, Roma  
([http://host.uniroma3.it/facolta/economia/db/materiali/insegnamenti/610\\_4191.pdf](http://host.uniroma3.it/facolta/economia/db/materiali/insegnamenti/610_4191.pdf)).
7. Dong, Y. and Whalley, J. (2012), *Gains and losses from potential bilateral US-China trade retaliation*, *Economic Modelling*, Elsevier, vol. 29(6), pages 2226-2236.
8. Eaton J. e Kortum S. (2002), *Technology, Geography and Trade*, *Econometrica* 70(5):1741-1779.
9. Guoy M., L. Lu, L. Sheng and M. Yu (2017), *The Day After Tomorrow: Evaluating the Burden of Trump's Trade War*, CCER Working Paper E2017003.
10. Hertel T. W. (1997), *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*, (a cura di), Cambridge University Press, Cambridge, Gran Bretagna.
11. Jean, S. (2017), *Destination-based Cash-flow Tax, la Concorrenza Fiscale Puissance Quatre des Républicains Américains*, Le Blog CEPii, 16 gennaio 2016.  
(Ultimo accesso 20 giugno 2017: [www.cepii.fr/blog/bi/post.asp?IDcommuniqu=498](http://www.cepii.fr/blog/bi/post.asp?IDcommuniqu=498)).
12. Martin W. (2017), *Trade and economic impacts of destination-based corporate taxes*, IFPRI Discussion Paper 1606, International Food Policy Research Institute (IFPRI), Washington, D.C, USA.
13. Noland M., S. Robinson e T. Morgan (2017), *Impact of Clinton's ad Trump's Proposals*, PIIE Briefing 16-6.
14. Rosyadi, S. and T. Widodo (2017), *Impacts of Donald Trump's Tariff Increase against China on Global Economy: Global Trade Analysis Project (GTAP) Model*. MPRA\_paper\_79493.
15. Vandenbussche H., Connell W, Simons W., Zaurino E. (2017), *"America First!" What are the job losses for Belgium and Europe?*, Vives - Research Center for Regional Economics, Discussion Paper N° 57, gennaio 2017, Leuven, Belgio.
16. Ways and Means Committee (2016), *A Better Way – Our vision for a confident America*, US House of Representatives, Washington DC, USA [http://abetterway.speaker.gov/\\_assets/pdf/ABetterWay-Tax-PolicyPaper.pdf](http://abetterway.speaker.gov/_assets/pdf/ABetterWay-Tax-PolicyPaper.pdf).
17. World Trade Organization (2016), *Trade Policy Review*, Report by the Secretariat, United States, WT/TPR/S/350, Ginevra.



## **RETE RURALE NAZIONALE**

Autorità di gestione  
Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali  
Via XX Settembre, 20 Roma

[www.reterurale.it](http://www.reterurale.it)  
[reterurale@politicheagricole.it](mailto:reterurale@politicheagricole.it)  
@reterurale  
[www.facebook.com/reterurale](https://www.facebook.com/reterurale)