

## 2. L'impatto territoriale del nuovo protezionismo

### 2.1 La svolta statunitense stravolge le regole del commercio globale

Il 2 aprile 2025, il Presidente Trump ha annunciato – in quello che ha definito “Liberation Day” – un pacchetto di misure protezionistiche di portata senza precedenti dal secondo dopoguerra, mettendo in discussione l'assetto complessivo del commercio internazionale e le catene di fornitura che hanno plasmato la globalizzazione negli ultimi decenni. Tra i provvedimenti più rilevanti figurano l'introduzione di una tariffa universale del 10% su tutte le importazioni negli Stati Uniti e di un sistema di “tariffe reciproche”, con aliquote differenziate in base al paese di provenienza e all'avanzo commerciale registrato nei confronti degli Stati Uniti<sup>1</sup>. In questo contesto, le esportazioni europee – e in particolare quelle italiane – sarebbero state soggette a un dazio generalizzato del 20%, fatta eccezione per alcuni prodotti specifici esentati.

Le misure sono state introdotte sulla base dell'International Emergency Economic Powers Act (IEEPA) del 1977<sup>2</sup>. A completare la svolta nelle politiche commerciali di Washington, negli ultimi mesi sono stati introdotti ulteriori dazi settoriali ai sensi della sezione 232 del Trade Expansion Act del 1962. I dazi su acciaio, alluminio e prodotti derivati sono stati innalzati dal 25% – aliquota introdotta nel 2018 – al 50%. Contestualmente, sono stati applicati nuovi dazi aggiuntivi del 25% sulle automobili e sui componenti per autoveicoli, del 50% sui semilavorati in rame e tra il 10% e il 25% su legno e mobili<sup>3</sup>.

La determinazione del Presidente Trump a proseguire sulla strada dei dazi è stata subito messa alla prova dalla reazione negativa dei mercati finanziari. Il mercato azionario statunitense ha fatto registrare la sua peggiore settimana dal Covid dopo l'annuncio e l'amministrazione Trump ha dunque proclamato una proroga di 90 giorni sul pacchetto di tariffe “reciproche”, per tranquillizzare i mercati e avviare negoziati bilaterali con ciascun paese. I mercati hanno reagito positivamente alla tregua, prima di registrare nuove tensioni in seguito alle contromisure adottate dalla Cina, che hanno dato vita a una vera e propria escalation nella guerra commerciale tra Washington e Pechino. La tariffa “reciproca” al 34% applicata dagli Stati Uniti alle merci cinesi ha portato l'aliquota complessiva al 54%, data l'introduzione di una tariffa al 10% nel febbraio 2025, aumentata al 20% il mese successivo. La risposta cinese ha comportato l'introduzione di una tariffa al 34% sulle merci statunitensi, che ha innescato a sua volta una reazione americana e una spirale di ritorsioni reciproche culminata in un'aliquota record del 145% sull'import cinese da parte statunitense e del 125% della Cina sulle merci americane.

<sup>1</sup> White House, Regulating Imports with a Reciprocal Tariff to Rectify Trade Practices that Contribute to Large and Persistent Annual United States Goods Trade Deficits, Executive Orders, April 2, 2025.

<sup>2</sup> L'IEEPA attribuisce poteri estesi al Presidente degli Stati Uniti per gestire minacce economiche internazionali in situazioni di “emergenza nazionale”. A tal fine, l'amministrazione Trump ha definito i deficit commerciali degli Stati Uniti verso il resto del mondo come emergenza nazionale.

<sup>3</sup> La Sezione 232 consente al Presidente di imporre tariffe sulle importazioni che mettano in pericolo la sicurezza nazionale e differisce dall'IEEPA poiché implica una procedura burocratica più lunga, richiedendo un'indagine obbligatoria del Dipartimento del Commercio per determinare se l'import di un dato prodotto minacci la sicurezza nazionale.

Le due principali economie mondiali – legate da un interscambio di quasi 660 miliardi di dollari nel 2024 – si sono trovate sull'orlo di un disaccoppiamento totale, con conseguenze difficilmente prevedibili sull'economia globale. L'export cinese verso gli Stati Uniti è crollato ad aprile (-21% su base annua), ma nel giro di un mese è stato raggiunto un accordo, che ha comportato una riduzione sostanziale – di 115 punti percentuali – dei dazi reciproci, riportando la tariffa statunitense al 30% e quella cinese al 10%, oltre al rilassamento delle misure restrittive sulle esportazioni strategiche.

In questo contesto di rapidi cambiamenti di scenario, la Commissione europea ha inizialmente risposto ai dazi statunitensi su acciaio e alluminio con l'adozione di contromisure – le stesse adottate nel 2018 – su merci statunitensi per un valore complessivo di 26 miliardi, per poi sospenderle una volta che gli Stati Uniti hanno annunciato la proroga sulle tariffe "reciproche" per dare spazio ai negoziati<sup>4</sup>. In risposta alle tariffe "reciproche" e ai dazi statunitensi sull'Auto, la Commissione ha inoltre ventilato una lista di merci statunitensi del valore complessivo di 95 miliardi che sarebbe stata sottoposta a dazi nell'ipotesi di un fallimento dei negoziati con Washington<sup>5</sup>. La tregua sulle tariffe reciproche e i primi accordi raggiunti dagli Stati Uniti con Cina e Regno Unito sono state accolte con entusiasmo in Europa. Molti analisti hanno interpretato la proroga sulle tariffe reciproche come un vero e proprio dietrofront di Trump indotto dalla reazione dei mercati finanziari. Il tempo si è tuttavia incaricato di ridimensionare tale ottimismo.

La svolta nelle politiche statunitensi è iniziata con la prima guerra commerciale con la Cina del 2018, durante il primo mandato Trump, ma è proseguita con l'allargamento delle misure tariffarie nei confronti di Pechino dell'amministrazione Biden, che ha introdotto una tariffa del 100% sui veicoli elettrici, del 25% sulle batterie agli ioni di litio e del 50% sulle celle fotovoltaiche e sui semiconduttori prodotti in Cina. Le nuove politiche commerciali statunitensi non sono il portato esclusivo dell'agenda Trump. Tale svolta risponde ai mutamenti strutturali del quadro geoeconomico globale e non è destinata a rientrare: siamo di fronte a un progetto che implica una profonda riconfigurazione delle relazioni economiche internazionali, che ha l'obiettivo di tutelare l'egemonia statunitense nel quadro dell'ascesa economica, industriale e tecnologica cinese<sup>6</sup>. Tra gli obiettivi di Washington rientra il rafforzamento dell'industria statunitense, che dovrà essere messa nelle condizioni di produrre beni intermedi e finali strategici, per i quali sono necessarie politiche di sostituzione delle importazioni che potrebbero avere implicazioni rilevanti sulle catene di fornitura globali. Per gli Stati Uniti, le politiche tariffarie sono uno degli strumenti – insieme alle politiche valutarie – utili sia a ridurre il doppio deficit della finanza pubblica e della bilancia dei pagamenti, sia a rilocalizzare le filiere strategiche.

I criteri che hanno guidato la globalizzazione e le scelte produttive delle multinazionali negli ultimi decenni sono sempre più affiancati e smussati dai principi della sicurezza nazionale e del confronto tecnologico tra superpotenze. Gli Stati Uniti sono decisi a sfruttare a proprio vantaggio anche le incertezze dei propri partner e l'Unione europea (Ue) rischia di essere un vaso di terracotta stretta tra due vasi di ferro. I termini dell'accordo di Turnberry del luglio 2025 tra Trump e Von der Leyen sono lo specchio della vulnerabilità europea nel nuovo scenario.

<sup>4</sup> EU Commission (2025), Commission responds to unjustified US steel and aluminium tariffs with countermeasures. EU Commission (2025), EU pauses countermeasures against US tariffs to allow space for negotiations.

<sup>5</sup> EU Commission (2025), Commission consults on possible countermeasures and readies WTO litigation in response to US tariffs.

<sup>6</sup> Per un compendio degli obiettivi che l'Amministrazione Trump persegue e degli strumenti che intende introdurre si veda: Miran S. (2024), A User's Guide to Restructuring the Global Trading System, Hudson Bay Capital.

Nei paragrafi successivi, offriamo un riepilogo dei principali punti dell'accordo, prima di fornire un quadro descrittivo dell'export europeo verso gli Stati Uniti e dei settori maggiormente esposti alla chiusura del mercato americano, in Italia e nel Mezzogiorno. L'analisi prende in considerazione i rischi legati al processo di reshoring da parte delle multinazionali statunitensi presenti in Italia per il tessuto produttivo nazionale e meridionale, così come le conseguenze dei dazi sui traffici nel Mediterraneo e sul sistema portuale e logistico del Mezzogiorno, oggetto del Focus finale.

Il Capitolo fornisce una stima dettagliata dell'impatto dei dazi statunitensi sull'economia globale, con un focus sull'Italia e le Regioni del Sud, elaborata grazie a un modello input-output internazionale (MRIO), calibrato in base alle tariffe effettive applicate a ciascun prodotto importato dagli Stati Uniti. Si discutono, infine, i limiti del modello export-led e le prospettive per l'economia europea e italiana nel nuovo scenario internazionale.

## 2.2 La vulnerabilità europea dopo l'accordo di Turnberry

L'accordo politico di Turnberry, siglato il 27 luglio 2025 tra il Presidente Trump e la Presidente della Commissione europea von der Leyen, ha fissato un'aliquota generalizzata del 15% sulle importazioni statunitensi provenienti dall'Ue, mantenendo tuttavia l'aliquota del 50% su acciaio e alluminio. Pur essendo stato accolto con soddisfazione dalla Commissione – che lo ha presentato come un successo diplomatico che ha evitato l'entrata in vigore della tariffa del 30% su tutti i beni minacciata da Trump – l'intesa è stata ricevuta con freddezza in numerose capitali europee.

Il grande caveat dell'intesa di Turnberry è che non si tratta di un vero e proprio trattato commerciale. La stessa Commissione europea ha più volte sottolineato che l'accordo non ha natura giuridicamente vincolante. Nei giorni immediatamente successivi all'annuncio, non esisteva un documento scritto che ne definisse con chiarezza i contenuti. Inoltre, le versioni ufficiali diffuse da Bruxelles e da Washington divergevano su alcuni aspetti cruciali, tra cui la possibile applicazione del dazio del 15% ai prodotti farmaceutici e ai semiconduttori. Si tratta di una distinzione tutt'altro che marginale, poiché tali settori incidono in modo determinante sull'impatto complessivo dei dazi sull'economia europea, specie alla luce del peso strategico dell'industria farmaceutica nel continente<sup>7</sup>.

La dichiarazione congiunta del 21 agosto fornisce qualche dettaglio aggiuntivo sull'accordo<sup>8</sup>. L'Ue intende eliminare i dazi su tutti i beni industriali statunitensi e fornirà accesso preferenziale al mercato per un'ampia gamma di prodotti agricoli statunitensi. Di converso, gli Stati Uniti si impegnano ad applicare ai prodotti europei un'aliquota minima del 15%<sup>9</sup>. L'Amministrazione Trump si è inoltre impegnata a:

- applicare il dazio della Nazione Più Favorita (MFN) per specifici prodotti europei (risorse naturali non disponibili, aeromobili e relativa componentistica, farmaci generici e precursori);
- ridurre i dazi della Sezione 232 su automobili e componentistica europea, in modo da portare

<sup>7</sup> Si veda da un lato : EU Commission (2025), EU-US trade deal explained. Dall'altro : The White House (2025). Fact Sheet: The United States and European Union Reach Massive Trade Deal.

<sup>8</sup> Joint Statement on a United States-European Union framework on an agreement on reciprocal, fair and balanced trade.

<sup>9</sup> Nello specifico, gli Stati Uniti si impegnano ad applicare ai prodotti europei un'aliquota pari al maggiore tra il dazio della Nazione Più Favorita (MFN) o il 15% (composto da MFN più il dazio reciproco): laddove il dazio MFN sia inferiore al 15%, il dazio reciproco è imposto pari all'aliquota necessaria a portare il dazio complessivo al 15%.

l'aliquota complessiva del comparto al 15%, dopo che la presentazione da parte dell'Ue della proposta legislativa per le riduzioni tariffarie pattuite nell'accordo;

- ridurre il dazio complessivo a un massimo del 15%, inclusi i futuri dazi su farmaci e semiconduttori che saranno introdotti sulla base della Sezione 232;
- le parti valuteranno inoltre la cooperazione su acciaio e alluminio per affrontare l'eccesso di capacità, anche attraverso soluzioni di quote tariffarie.

Oltre alle aliquote pattuite sull'export europeo nei diversi settori produttivi, l'accordo include altri elementi preoccupanti, esponendo in maniera lampante la debolezza europea rispetto ai diktat degli Stati Uniti. L'Ue ha accettato – in linea di principio – di aumentare gli acquisti di armamenti statunitensi, di acquistare almeno 40 miliardi di dollari di microchip statunitensi per l'AI destinati ai propri centri di calcolo e di realizzare 600 miliardi di dollari di investimenti aggiuntivi negli Stati Uniti rispetto all'attuale trend entro il 2028.

Per quanto riguarda l'apertura dei mercati europei, molto dipenderà dalle modalità di attuazione dell'accordo, ancora oggi poco chiare. In ogni caso, lo squilibrio tra le parti risulta evidente: gli Stati Uniti chiudono i propri mercati alle merci europee, mentre ottengono una maggiore apertura di quelli europei ai prodotti statunitensi.

L'esito dell'accordo di Turnberry non si limita alla dimensione commerciale, ma va interpretato anche alla luce delle implicazioni per la sicurezza europea e del contesto geopolitico segnato dalla guerra in Ucraina. In rapporto all'obiettivo del Rearm Europe, volto a rafforzare l'industria europea della difesa, l'intesa rappresenta un potenziale passo indietro significativo, poiché prevede consistenti acquisti di equipaggiamenti militari statunitensi, a scapito della capacità produttiva interna europea.

Sul fronte degli investimenti europei negli Stati Uniti, emerge un ulteriore elemento di criticità: la Commissione non dispone dell'autorità per pianificare o vincolare gli investimenti privati delle imprese europee oltreoceano. Ciò appare particolarmente rilevante se si considera che gli impegni assunti comportano un incremento di circa 180 miliardi di dollari annui, rispetto ai 100 miliardi già investiti oggi dalle imprese europee negli USA.

Infine, la Commissione ha accettato di aumentare gli acquisti di idrocarburi statunitensi per un valore complessivo di 750 miliardi di dollari nei prossimi tre anni: tre volte il valore dell'import energetico annuo dagli Stati Uniti registrato nel 2024. Una decisione che rischia di compromettere tanto il raggiungimento degli obiettivi della transizione, quanto la strategia di autonomia energetica europea.

Per quanto concerne le barriere non tariffarie, vanno infine segnalate le concessioni europee al Dipartimento del commercio statunitense circa il mutuo riconoscimento degli standard regolatori, specialmente nel settore dell'Auto. L'Ue imponeva barriere normative protezionistiche sulla base degli standard di sicurezza – si pensi agli standard minimi per i componenti come i freni. In base a questo accordo, in prospettiva le auto prodotte negli Stati Uniti potranno circolare sulle strade europee senza modifiche<sup>10</sup>. Un'ulteriore apertura che rischia di ripercuotersi negativamente su uno dei settori

<sup>10</sup> Per quanto riguarda le aliquote, il comparto Automotive europeo è ritenuto uno dei maggiori beneficiari dell'accordo, data la riduzione dal 27,5% al 15% dell'aliquota applicata dagli Stati Uniti. Si segnala, in ogni caso, che prima dell'accordo l'Ue imponeva un'aliquota del 10% alle auto americane e gli Stati Uniti del 2,5%, mentre l'accordo impone un dazio pari a zero per l'Ue e del 15% per gli Stati Uniti.

di punta dell'industria europea, che sta già attraversando un periodo di crisi provocato dall'ascesa tecnologica cinese.

Al di là della fattibilità concreta di alcuni punti dell'intesa, l'Unione europea esce oggettivamente indebolita e più divisa dall'accordo di Turnberry. Le prospettive di sviluppo industriale europeo appaiono ora più incerte: da un lato, le imprese dovranno fronteggiare un rallentamento della domanda estera determinato dall'inasprimento dei dazi; dall'altro, l'accordo rischia di tradursi in un ridimensionamento delle ambizioni strategiche dell'Ue in settori chiave come energia, difesa, automotive e intelligenza artificiale, qualora le sue clausole fossero pienamente applicate. In tal modo, l'intesa non solo mette in discussione la capacità dell'Europa di perseguire un'agenda autonoma di politica industriale, ma ne accentua le linee di frattura interne, tra Stati membri con interessi economici e geopolitici divergenti. A rendere ancora più complessa la situazione, l'incertezza legata alle nuove prospettive dell'economia internazionale non sembra ridursi col passare dei mesi, spingendo diverse imprese a rimandare le proprie decisioni d'investimento. La stessa tenuta giuridica dell'accordo – e delle aliquote tariffarie che ne discendono – è già messa in discussione negli Stati Uniti. Una Corte di appello federale – e in precedenza la Corte del Commercio Internazionale (CIT) – ha dichiarato illegittime le tariffe reciproche proclamate sulla base dell'IEEPA, sostenendo che il Presidente abbia ecceduto l'autorità conferitagli in materia di dazi. L'amministrazione Trump ha presentato ricorso presso la Corte Suprema, che dovrebbe pronunciarsi sulla questione nei prossimi mesi.

La sentenza avrà ripercussioni rilevanti sui dazi ai quali saranno sottoposte le imprese esportatrici europee, ma l'Amministrazione Trump ha diversi strumenti giuridici alternativi per imporre le proprie politiche commerciali, tra cui la Sezione 232 già utilizzata per auto e acciaio, che non è messa in discussione dalla sentenza<sup>11</sup>. Non a caso, le indagini procedurali che precedono necessariamente il ricorso alla 232 si sono moltiplicate negli ultimi mesi in diversi comparti strategici (farmaceutico, semiconduttori, camion e aerei commerciali, turbine eoliche, robotica e macchinari industriali, materiali critici)<sup>12</sup>. L'Amministrazione Trump si sta preparando ad affrontare un'eventuale sentenza negativa della Corte.

47

### 2.3 Le esportazioni delle regioni italiane e i settori più esposti

Gli Stati Uniti sono il primo importatore mondiale, con oltre 3.100 miliardi di euro di beni acquistati nel 2024, pari al 12,2% delle importazioni globali. Rappresentano inoltre un partner commerciale di primaria importanza per l'Unione europea, essendo il secondo fornitore dell'Ue in termini di importazioni (13,7%) e il principale mercato di sbocco. Nel 2024, l'export Ue verso gli Stati Uniti ha raggiunto circa 533 miliardi di euro, equivalenti al 20,6% delle esportazioni extra-Ue.

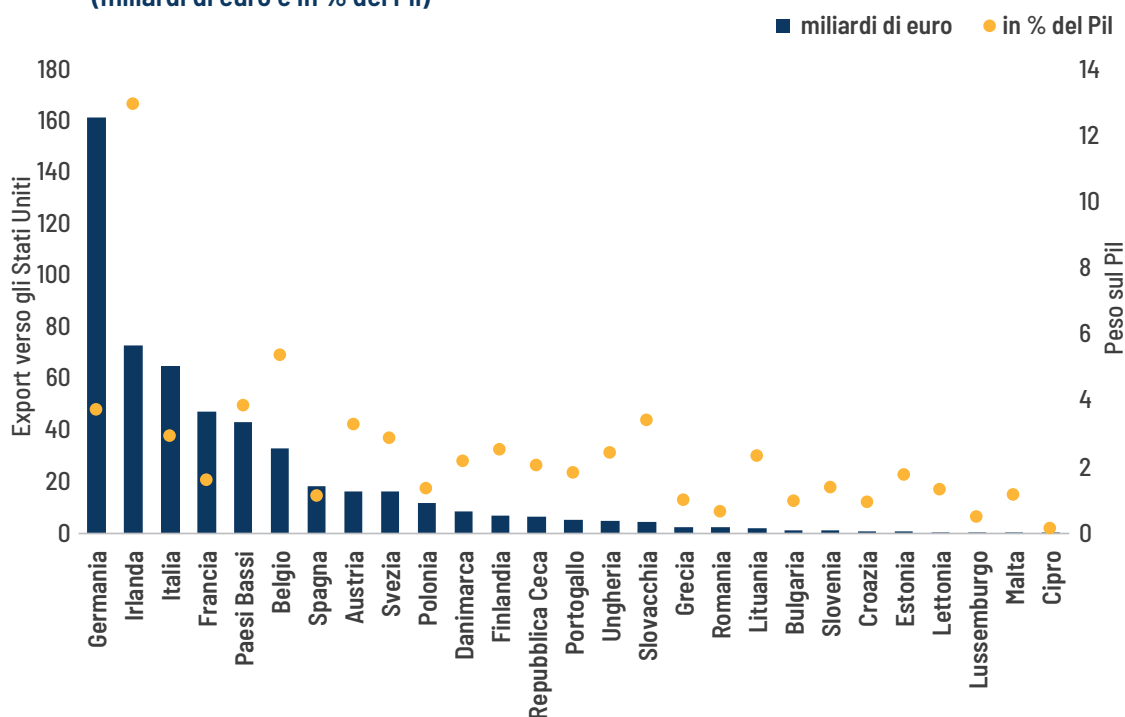
L'introduzione dei dazi da parte di Washington e la conseguente restrizione del mercato americano avranno effetti significativi, con un impatto asimmetrico tra Stati membri e regioni europee. Le dif-

<sup>11</sup> Qualora la Corte Suprema proclamasse le tariffe ai sensi dell'IEEPA illegittime, Trump potrebbe invocare immediatamente la Sezione 122 del Trade Act del 1974, che consente al presidente di imporre dazi del 15% su qualsiasi prodotto per 5 mesi per qualsiasi motivo. Questo è un periodo di tempo sufficiente per il completamento di un'indagine del Dipartimento del Commercio ai sensi della Sezione 232 o ai sensi della Sezione 301 del Trade Act del 1974.

<sup>12</sup> US Department of Commerce (2025), Active Section 232 Investigations, Bureau of Industry and Security. Section 232 Investigations: The Effect of Imports on the National Security.

ferenze dipenderanno dalla specializzazione produttiva e dal grado di dipendenza dall'export verso gli Stati Uniti, in rapporto sia al totale delle esportazioni sia al Pil nazionale. In valori assoluti, la Germania è di gran lunga il principale esportatore europeo verso gli USA, con 161 miliardi di euro nel 2024, pari al 23% delle sue esportazioni extra-Ue e al 3,7% del Pil (Fig. 1). Segue l'Irlanda, che risulta tuttavia l'economia più esposta in termini relativi allo shock protezionistico, con 73 miliardi di euro di export, equivalenti al 13% del Pil. Al terzo posto si colloca l'Italia, con 64,8 miliardi di euro di esportazioni verso gli Stati Uniti, pari al 21% dell'export extra-Ue e al 2,9% del Pil nazionale.

**Figura 1 Export europeo verso gli Stati Uniti per Stato Membro nel 2024**  
(miliardi di euro e in % del Pil)



Fonte: elaborazioni Svimez su dati Eurostat.

Se ci focalizziamo sui settori più rilevanti, l'analisi dei prodotti più esportati verso gli Stati Uniti fornisce una fotografia preliminare della situazione europea (Tab. 1): i primi 15 (gruppi di) prodotti rappresentano oltre il 53% dell'export complessivo e sono prevalentemente riconducibili a Chimica & Farmaceutica, Automotive e Meccanica.

A livello paese, le prime tre economie in termini di export verso gli Stati Uniti presentano una situazione abbastanza eterogenea: la Germania risulta particolarmente esposta su Farmaceutica e Automotive, l'Irlanda è legata a doppio filo all'export delle proprie multinazionali del farmaco, mentre l'Italia mostra una minore concentrazione sui primi 15 prodotti, che rappresentano una quota più contenuta (35%) dell'export complessivo verso gli Stati Uniti, rispetto alla media Ue.

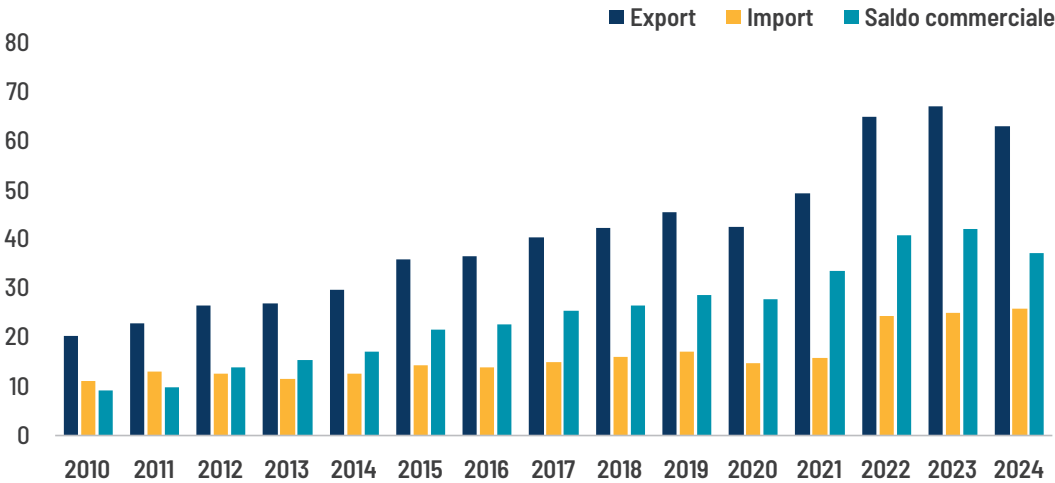
Se spostiamo il focus sull'Italia, tra il 2010 e il 2024, le esportazioni verso gli Stati Uniti sono più che triplicate in termini nominali (+210%) e l'avanzo commerciale – 37 miliardi nel 2024 – è più che quadruplicato (+304%), nonostante il balzo delle importazioni guidate dagli energetici dopo il 2022, fornendo un apporto significativo alla crescita (Fig. 2).

**Tabella 1** Prodotti europei più esportati negli Stati Uniti nel 2024 (miliardi di euro)  
 In parentesi sono riportati i codici SITC a 3 digit dei vari raggruppamenti di prodotto.

|                                              | Unione Europea | Germania    | Irlanda     | Italia      |
|----------------------------------------------|----------------|-------------|-------------|-------------|
| Medicinali e farmaceutici (541)              | 77,6           | 16,8        | 35,0        | 3,9         |
| Medicinali vari (542)                        | 42,0           | 10,9        | 9,4         | 6,1         |
| Autoveicoli (781)                            | 38,9           | 25,2        | 0,0         | 3,4         |
| Aeromobili e loro parti (792)                | 14,8           | 5,8         | 2,3         | 0,1         |
| Altri macchinari (728)                       | 14,2           | 5,0         | 0,1         | 1,6         |
| Motori non elettrici (714)                   | 12,9           | 2,0         | 0,4         | 0,8         |
| Composti organo-inorganici e correlati (515) | 12,5           | 1,0         | 9,2         | 0,2         |
| Petrolio raffinato (334)                     | 11,2           | 0,2         | 0,0         | 0,7         |
| Apparecchiature mediche (872)                | 10,5           | 2,7         | 4,0         | 0,4         |
| Strumenti per la misurazione e vari (874)    | 10,2           | 4,7         | 0,4         | 0,6         |
| Componentistica auto (784)                   | 8,8            | 6,0         | 0,0         | 0,7         |
| Bevande alcoliche (112)                      | 8,8            | 0,3         | 0,7         | 2,4         |
| Apparecchi elettrici per circuiti (772)      | 8,6            | 4,0         | 0,3         | 0,9         |
| Articoli manifatturieri vari (899)           | 7,1            | 0,9         | 2,8         | 0,1         |
| Prodotti chimici vari (598)                  | 6,9            | 2,8         | 0,1         | 0,5         |
| <b>TOP 15</b>                                | <b>285,0</b>   | <b>88,3</b> | <b>64,7</b> | <b>22,4</b> |
| EXPORT TOTALE verso gli Stati Uniti          | 532,7          | 161,2       | 73,0        | 64,8        |
| Quota TOP15 sul totale (%)                   | 53,5           | 54,8        | 88,6        | 34,5        |

Fonte: elaborazioni Svimez su dati Eurostat.

**Figura 2** Export, Import e saldo commerciale Italia-USA (2010-2024, miliardi di euro)  
 I dati differiscono lievemente da quelli di fonte Eurostat della Tabella 1 non includendo le esportazioni non riconducibili a una regione (ExtraRegio).



Fonte: elaborazioni Svimez su dati Eurostat.

Gli Stati Uniti rappresentano dunque un mercato di sbocco rilevante e difficilmente sostituibile per l'Italia – pari al 10,3% dell'export complessivo italiano nel 2024 – e anche per il Mezzogiorno, con 6,3 miliardi (9,7% del totale della macroarea).

L'esposizione dell'Italia risulta tuttavia eterogenea a livello territoriale e settoriale. A Lombardia (13,7 miliardi), Emilia-Romagna e Toscana (entrambe intorno ai 10 miliardi) è riconducibile quasi il 55% dell'export nazionale verso Washington nel 2024 (Tab. 2). La Toscana, in particolare, risulta molto esposta alla svolta protezionistica di Trump, con l'export verso gli Stati Uniti che rappresenta il 7,2% del Pil regionale. Per quanto riguarda il Mezzogiorno, la Campania è prima per export verso gli States (1,9 miliardi), seguita da Abruzzo (1,6 miliardi), Sicilia (1 miliardo) e Puglia (930 milioni). Sebbene l'export meridionale verso gli Stati Uniti costituisca solo il 10% del totale nazionale, negli ultimi anni il mercato statunitense ha trainato la domanda estera e ha costituito una importante leva di crescita per il Sud. Tra le regioni più a rischio, l'Abruzzo registra un peso dell'export verso gli Stati Uniti sul Pil (4%) superiore alla media nazionale (2,9%).

**Tabella 2** Export regionale verso gli Stati Uniti e rilevanza sul Pil nel 2024 (milioni di euro e %)

|                       | Export        | % Export totale | % Pil      |
|-----------------------|---------------|-----------------|------------|
| Lombardia             | 13.715        | 21,8            | 2,7        |
| Emilia-Romagna        | 10.482        | 16,7            | 5,3        |
| Toscana               | 10.234        | 16,3            | 7,2        |
| Veneto                | 7.273         | 11,6            | 3,6        |
| Piemonte              | 5.049         | 8,0             | 3,1        |
| Lazio                 | 3.568         | 5,7             | 1,5        |
| Friuli-Venezia Giulia | 2.316         | 3,7             | 5,0        |
| Campania              | 1.926         | 3,1             | 1,4        |
| Abruzzo               | 1.626         | 2,6             | 4,0        |
| Marche                | 1.249         | 2,0             | 2,5        |
| Trentino-Alto Adige   | 1.195         | 1,9             | 2,0        |
| Sicilia               | 995           | 1,6             | 0,9        |
| Puglia                | 929           | 1,5             | 1,0        |
| Liguria               | 749           | 1,2             | 1,3        |
| Umbria                | 734           | 1,2             | 2,7        |
| Sardegna              | 467           | 0,7             | 1,1        |
| Molise                | 173           | 0,3             | 2,2        |
| Basilicata            | 117           | 0,2             | 0,8        |
| Calabria              | 84            | 0,1             | 0,2        |
| Valle d'Aosta         | 62            | 0,1             | 1,1        |
| <b>Centro-Nord</b>    | <b>56.624</b> | <b>90,0</b>     | <b>3,3</b> |
| <b>Mezzogiorno</b>    | <b>6.316</b>  | <b>10,0</b>     | <b>1,3</b> |
| <b>Italia</b>         | <b>62.940</b> |                 | <b>2,9</b> |

Fonte: elaborazioni Svimez su dati Istat.

La diversa vulnerabilità regionale si intreccia alle rispettive specializzazioni produttive. La Meccanica (13 miliardi) rappresenta oltre un quinto dell'export nazionale e settentrionale verso gli Stati Uniti (Tab. 3), dunque il comparto in assoluto più esposto al nuovo protezionismo americano. Completano il podio dei settori più a rischio, il Farmaceutico (8,9 miliardi) con il 14% dell'export nazionale e l'Agroindustria (7,8 miliardi) con oltre il 12%.

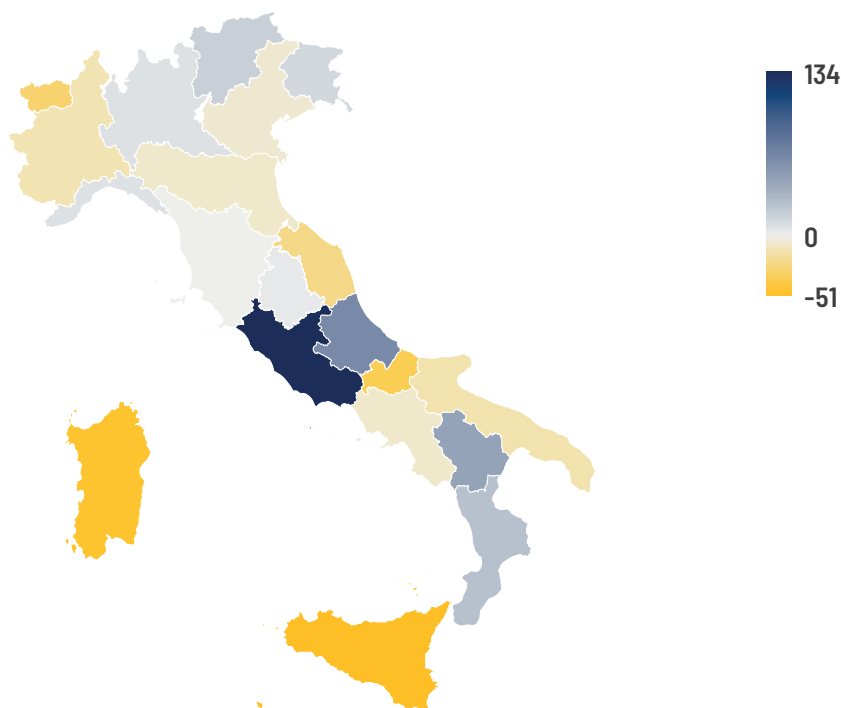
**Tabella 3** Export verso gli Stati Uniti per macrosettore e macroarea nel 2024  
(milioni di euro e in % del totale export)

| Macrosettore                      | Centro-Nord   |            | Mezzogiorno  |            | ITALIA        |            |
|-----------------------------------|---------------|------------|--------------|------------|---------------|------------|
|                                   | Milioni       | %          | Milioni      | %          | Milioni       | %          |
| Meccanica                         | 12.337        | 21,8       | 632          | 10,0       | 12.969        | 20,6       |
| Farmaceutico                      | 7.861         | 13,9       | 1.039        | 16,5       | 8.900         | 14,1       |
| Agroindustria                     | 6.015         | 10,6       | 1.732        | 27,4       | 7.748         | 12,3       |
| Tessile e Moda                    | 5.304         | 9,4        | 184          | 2,9        | 5.488         | 8,7        |
| Siderurgia                        | 5.153         | 9,1        | 180          | 2,8        | 5.333         | 8,5        |
| Mobilio                           | 4.781         | 8,4        | 258          | 4,1        | 5.038         | 8,0        |
| Automotive                        | 3.992         | 7,0        | 373          | 5,9        | 4.365         | 6,9        |
| Petrochimico                      | 3.434         | 6,1        | 911          | 14,4       | 4.345         | 6,9        |
| Altri mezzi di trasporto          | 3.021         | 5,3        | 284          | 4,5        | 3.306         | 5,3        |
| Apparecchiature elettriche        | 2.391         | 4,2        | 429          | 6,8        | 2.820         | 4,5        |
| Informatica, elettronica e ottica | 1.498         | 2,6        | 252          | 4,0        | 1.750         | 2,8        |
| Altro                             | 836           | 1,5        | 43           | 0,7        | 879           | 1,4        |
| <b>Totale</b>                     | <b>56.624</b> | <b>100</b> | <b>6.316</b> | <b>100</b> | <b>62.940</b> | <b>100</b> |

Fonte: elaborazioni Svimez su dati Istat.

Nel Mezzogiorno, i comparti più legati al mercato statunitense sono l'Agroindustria, (1,7 miliardi) – che rappresenta da sola oltre un quarto dell'export della Macro-Area – il Farmaceutico (1 miliardo) e il Petrochimico (900 milioni), che complessivamente spiegano il 58% dell'export meridionale.

Prima di spostare il focus sulla valutazione d'impatto dei dazi sull'economia italiana e meridionale, è opportuno osservare l'andamento dell'export italiano nella prima parte del 2025. Nel primo semestre 2025, l'export italiano verso gli Stati Uniti è arrivato a 34,6 miliardi, un aumento su base annua del +6% che segue la dinamica positiva dell'export Ue verso gli Stati Uniti. Anche in questo caso, il quadro risulta differenziato a livello territoriale e settoriale. Da un lato, l'export del Lazio è più che raddoppiato su base annua (+133%) con un aumento di oltre 2 miliardi, che – insieme ad Abruzzo (+675 milioni) e Lombardia (+450 milioni) – traina la crescita nazionale in termini assoluti. Dall'altro, Sicilia e Sardegna fanno registrare riduzioni rilevanti dell'export, rispettivamente con un calo di 328 milioni (-51%) e 127 milioni (-45%), mentre nel Centro-Nord rallentano significativamente Emilia-Romagna (-7%), Piemonte (-12%) e Veneto (-5%).

**Figura 3** Variazione % export regionale, I Semestre 2024 - I Semestre 2025

Fonte: elaborazioni Svimez su dati Istat.

La dinamica nazionale positiva si deve prevalentemente a un effetto di anticipazione (cd. front loading) degli acquisti da parte delle imprese importatrici statunitensi in previsione dell'entrata in vigore dei dazi in aprile, di cui hanno beneficiato tutte le economie europee. Per quanto concerne l'Italia, la crescita dell'export è infatti più intensa nel primo trimestre 2025 (+7% su base annua) che nel secondo trimestre (+5%). Per di più, le imprese esportatrici hanno utilizzato soprattutto le scorte a disposizione per accelerare le consegne, con un impatto minimo sulla produzione industriale.

Ancor più rilevante, la crescita dell'export nazionale verso gli Stati Uniti (+1,9 miliardi) risulta esclusivamente ascrivibile all'impennata dei Medicinali e preparati farmaceutici, che sono cresciuti di 3,2 miliardi su base annua (+72%) nel primo semestre 2025, quando risultavano ancora esenti da dazi<sup>13</sup>. Al netto del farmaceutico, la crescita su base annua dell'export nazionale verso gli Stati Uniti diventa negativa (-1,3 miliardi, pari al -4,5%) e si registrano cali significativi in diversi settori, di cui alcuni strategici: le Altre Macchine da Impiego subiscono un calo verso gli Stati Uniti di 566 milioni (-25%), l'Auto di 514 milioni (-25%) e i Prodotti raffinati di 330 milioni (-67%).

Questa dinamica negativa è divenuta ancora più esplicita dopo l'entrata in vigore dell'Accordo di Turnberry. Secondo i dati Istat, ad agosto le esportazioni italiane si sono complessivamente ridotte di 430 milioni (-1,1%) rispetto allo stesso mese dello scorso anno. Tale riduzione è stata determinata dal forte calo dell'export verso gli Stati Uniti, che hanno fatto registrare una perdita di oltre 950 milioni (-21,1%). Cali a doppia cifra hanno interessato l'export verso gli States di numerosi settori, ma tra quelli più colpiti ci sono l'Agrindustria (-22,8%), la Chimica (-29,9%) e la Farmaceutica (-32%). Quest'ultimo comparto - che ha trainato la crescita dell'export nel primo semestre - spiega da solo quasi un terzo del calo

<sup>13</sup> La crescita del farmaceutico del Lazio (+252%) e dell'Abruzzo (+88%) spiega l'andamento estremamente positivo di queste due regioni nel primo semestre.

mensile complessivo dell'export nazionale verso gli Stati Uniti, con una riduzione di oltre 300 milioni.

## 2.4 L'impatto dei dazi sull'Italia e sul Mezzogiorno

La valutazione dell'impatto economico e occupazionale derivante dall'introduzione dei dazi da parte degli Stati Uniti richiede un approccio sistemico. In questo paragrafo presentiamo nuove stime d'impatto territoriale e settoriale derivate dall'integrazione fra un modello multicountry basato sulle tavole SUTs FIGARO (Full International and Global Accounts for Research on Value Added and the Economy) stimate da Eurostat-JRC<sup>14</sup> ed un modello multiregionale nuts2 Italia (MRIO-IT) che ha come base contabile la tavola SUT multiregionale stimata da IRPET<sup>15</sup>.

Questo approccio consente di valutare non solo l'impatto prossimo (diretto ed indiretto) dei dazi sull'economia italiana – ossia gli effetti della riduzione dell'export verso gli Stati Uniti dovuta all'aumento dei prezzi a carico degli importatori – ma anche gli effetti legati alla contrazione dell'export di altri paesi verso gli Stati Uniti. Tale contrazione infatti comporterà una riduzione della domanda di beni e servizi intermedi prodotti in Italia che sono incorporati nei prodotti esportati da quei paesi verso il mercato statunitense<sup>16</sup>.

Inoltre, l'analisi consente di disaggregare l'impatto sull'economia italiana a livello regionale, grazie all'utilizzo del modello multiregionale, che cattura le transazioni interindustriali tra le diverse regioni italiane. Il modello coglie, in altre parole, anche i legami di interdipendenza che intercorrono fra le diverse regioni, i quali spiegano la capacità di ciascuna di internalizzare gli effetti moltiplicativi della domanda finale estera. L'analisi proposta consente dunque di valutare l'esposizione delle economie regionali al ciclo internazionale e alla svolta protezionistica statunitense.

L'esercizio di simulazione è realizzato a partire da uno shock negativo sulla domanda estera dei paesi considerati nel modello e soggetti ai dazi statunitensi. Per calcolare la riduzione dell'export nei diversi settori e nei diversi paesi sono state utilizzate l'elasticità della domanda di importazioni degli Stati Uniti per gli oltre 5mila prodotti a livello 6 digit del Sistema Armonizzato (HS) e le aliquote tariffarie addizionali introdotte dagli Stati Uniti a livello 8 digit HS<sup>17</sup>. L'aliquota settoriale (2 digit) è stata calco-

<sup>14</sup> Per una descrizione dettagliata della struttura e della metodologia di FIGARO: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/51957/12767369/Figaro-methodology.pdf/487255c9-903a-0cb7-f5e2-73f37e35f196?t=1620750704022>. Tali tavole forniscono un set di tavole Supply and Use coerenti a livello europeo, combinando le informazioni provenienti dalle tavole nazionali di Risorse e Impieghi (Supply and Use Tables - SUT) in una struttura multiregionale che copre tutti gli Stati Membri dell'Ue, i Paesi dell'EFTA e alcuni partner chiave. Nell'esercizio di simulazione si è fatto ricorso alla classificazione CPA 2.1 (Classification of Products by Activity, versione 2.1), che cataloga i prodotti (beni e servizi) in base all'attività economica di riferimento (classificazione NACE) ed è essenziale per la costruzione di una matrice complessa come quella MRIO di FIGARO, poiché garantisce l'omogeneità delle tavole nazionali.

<sup>15</sup> Per la struttura del modello: Bentivogli, Chiara and Ferraresi, Tommaso and Monti, Paola and Panicià, Renato and Rosignoli, Stefano, Italian Regions in Global Value Chains: An Input-output Approach (October 4, 2018). Bank of Italy Occasional Paper No. 462, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3429812>. Per la metodologia di stima: A methodology for building a multiregional Supply and Use Table for Italy: an updated and revised version. IRPET Working paper 12/2024.

<sup>16</sup> Nel dettaglio, questo significa che lo shock negativo di domanda – nella sua componente export – interessa non solo l'Italia, ma anche le altre economie considerate nel modello, ad eccezione degli Stati Uniti, che sono esogeni nel modello: Belgio, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Francia, Germania, Giappone, India, Paesi Bassi, Polonia, Regno Unito, Spagna, Svizzera, Turchia, oltre a Resto d'Europa e Resto del Mondo.

<sup>17</sup> Per quanto concerne l'elasticità della domanda di import statunitense si è fatto riferimento a: Ghodsi, M., Grübler, J., & Stehrer, R. (2016). Import demand elasticities revisited (No. 132). wiiw Working Paper. Le aliquote tariffarie statunitensi applicate a ciascun prodotto sono invece tratte da: Global Tariff Alert. (2025). U.S. Tariff Barrier Estimates (Version of 29 August 2025). Questo data set è costruito a partire dai dati dello United States International Trade Commission (USITC).

lata come media ponderata delle aliquote a livello prodotto, utilizzando come pesi il valore monetario dell'export di ciascun prodotto, per ogni economia considerata nel modello.

I risultati presentati forniscono stime conservative dell'impatto dei dazi statunitensi sull'economia globale e italiana. L'orizzonte temporale è infatti di breve periodo e non considera l'effetto sugli investimenti e sull'offerta legati alla svolta protezionistica, che si espliciteranno nel medio-lungo periodo. Inoltre, l'approccio utilizzato considera l'effetto diretto e indiretto, ma non l'effetto indotto, ossia la riduzione dell'attività economica innescata dai consumi e dal canale reddito-spesa<sup>18</sup>. Infine, l'esercizio non considera l'impatto negativo sulla domanda estera riconducibile al significativo deprezzamento del dollaro sull'euro (-10,8% dall'inizio del 2025), che contribuirà a rallentare ulteriormente l'export europeo e italiano verso gli Stati Uniti.

Alla luce di questi elementi, le stime vanno interpretate come una stima prudenziale, ovvero come il limite inferiore dell'impatto complessivo annuo che i dazi statunitensi potrebbero avere sull'economia globale e, in particolare, su quella italiana. Stime che tuttavia, data la loro natura sistemica, consentono di tracciare in modo più preciso i canali di trasmissione degli effetti della svolta protezionistica.

**Tabella 4** Impatto globale dei dazi statunitensi sul valore aggiunto per paese (milioni di euro e %)

| Paesi                  | Variazione Valore Aggiunto |              | Quota impatto |
|------------------------|----------------------------|--------------|---------------|
|                        | Milioni di euro            | %            | %             |
| Unione europea         | -43.173                    | -0,28        | 15,3          |
| Germania               | -10.982                    | -0,28        | 3,9           |
| Italia                 | -6.289                     | -0,33        | 2,2           |
| Francia                | -4.882                     | -0,19        | 1,7           |
| Paesi Bassi            | -2.619                     | -0,28        | 0,9           |
| Spagna                 | -2.402                     | -0,18        | 0,9           |
| Svizzera e Regno Unito | -8.887                     | -0,24        | 3,2           |
| Cina                   | -91.961                    | -0,54        | 32,7          |
| India                  | -10.934                    | -0,37        | 3,9           |
| Giappone               | -10.736                    | -0,28        | 3,8           |
| Corea del Sud          | -7.860                     | -0,50        | 2,8           |
| Canada                 | -17.765                    | -0,95        | 6,3           |
| Brasile                | -5.513                     | -0,34        | 2,0           |
| Resto del mondo        | -84.554                    | -0,17        | 30,0          |
| <b>Impatto globale</b> | <b>-281.385</b>            | <b>-0,24</b> | <b>100,0</b>  |

Fonte: elaborazioni Svimez su risultati del modello integrato FIGARO-MRIO-IT.

<sup>18</sup> Si considererà quindi solo l'effetto moltiplicativo Type I, data la mancanza di informazioni sul circuito reddito spesa in alcuni paesi inseriti in FIGARO. Su effetti moltiplicativi Type I e Type II si veda: Miller, R. E., & Blair, P. D. (2009). Input-output analysis: foundations and extensions. Cambridge university press.

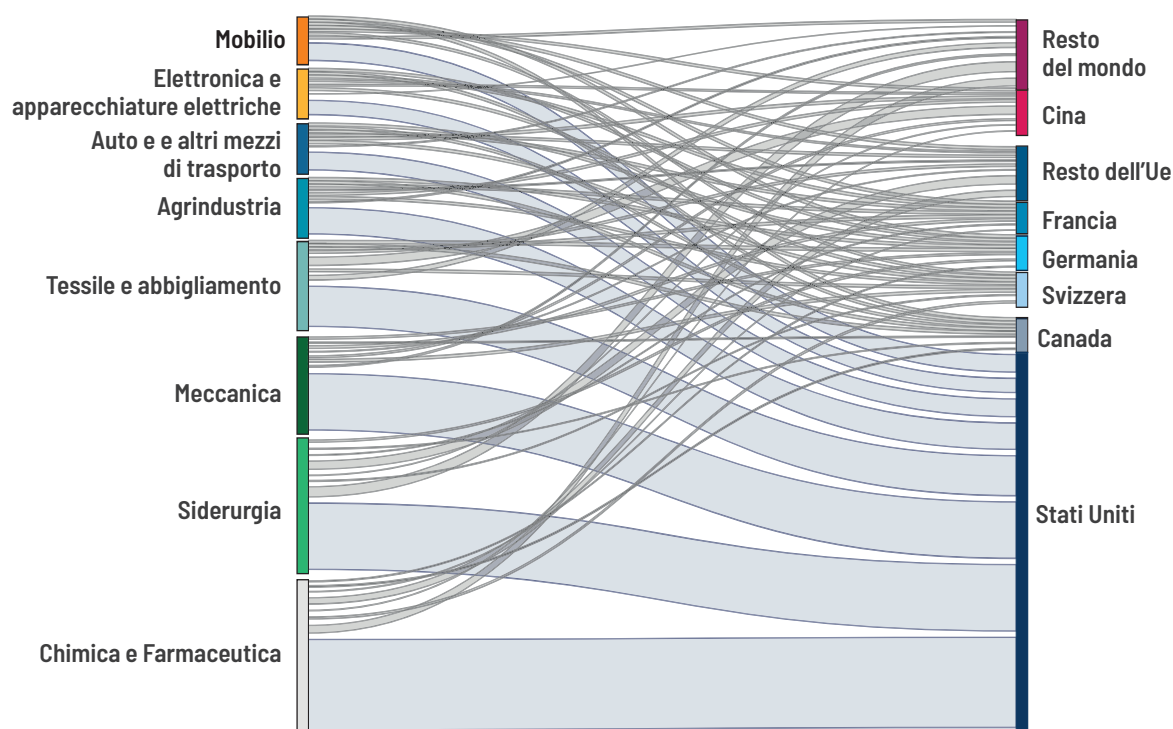
L'impatto dei dazi comporta una riduzione del valore aggiunto globale annuo di circa 280 miliardi di euro, che si concentra nelle economie asiatiche (Tab. 4). La Cina potrebbe subire un calo di oltre 90 miliardi di euro (-0,54%), pari a quasi un terzo dell'impatto complessivo, ma anche Giappone (-0,28%) e India (-0,37%) registrano una contrazione di quasi 11 miliardi. L'Unione europea subisce una riduzione di 43 miliardi (15% del totale), che si distribuisce in maniera eterogenea tra gli Stati membri. La Germania è il paese più danneggiato in termini assoluti, con una perdita di 11 miliardi che la pone tra i paesi più colpiti su scala globale, mentre l'Italia subisce un calo dell'attività di 6,3 miliardi, particolarmente pesante in termini relativi (un terzo di punto). Francia e Spagna risultano meno danneggiate, sia in termini assoluti che relativi.

Altri paesi molto esposti a causa delle elevate tariffe reciproche applicate dall'Amministrazione Trump, sono il Canada – che potrebbe tuttavia vedersi schermata su una quota rilevante di beni esportati, in base alla conformità dei prodotti all'accordo commerciale con Stati Uniti e Messico (Usmca) – e il Brasile, soggetto a una tariffa cumulata del 50%.

Se ci focalizziamo sull'Italia, il calo complessivo dell'export nazionale ammonta complessivamente a 12,7 miliardi (-2,1% sulle esportazioni nazionali complessive)<sup>19</sup>. Il diagramma fornisce un riepilogo

**Figura 4 Calo export italiano per macrosettore e per paese di destinazione**

Nel diagramma di Sankey la dimensione dei nodi (Macrosettori di origine dei prodotti e Paesi di destinazione) e dei flussi è proporzionale al rispettivo calo dell'export stimato nel modello.



Fonte: elaborazioni Svimez su risultati del modello integrato FIGARO-MRIO-IT.

<sup>19</sup> Questo dato include la riduzione dell'export di beni finali e intermedi verso gli Stati Uniti, ma solo la riduzione dell'export di beni intermedi verso le altre economie considerate nel modello.

dei principali macrosettori e dei paesi di destinazione (Fig. 4): oltre il 60% della contrazione riguarda gli Stati Uniti (7,6 miliardi) e un ulteriore 3% il Canada. Riduzioni significative si registrano anche verso Svizzera (-430 milioni) – vero e proprio hub del commercio internazionale, dove transitano numerose merci prodotte in Italia e dirette verso gli Stati Uniti, prodotti farmaceutici in primis – e Germania (-390 milioni), per la quale pesa l'elevato grado di integrazione delle imprese italiane nelle filiere tedesche. Nel complesso, il calo dell'export verso Ue e Svizzera spiega il 18% della riduzione complessiva, mentre il restante 20% è imputabile al rallentamento della domanda estera di Cina e Resto del Mondo.

A livello di macrosettori, la Chimica & Farmaceutica e la Siderurgia rischiano di essere i più colpiti a livello nazionale, con una riduzione complessiva dell'export di oltre 2,4 miliardi ciascuno. Per quanto concerne il canale indiretto, pesa l'impatto negativo sull'export verso la Svizzera e il Resto dell'Ue nel caso del Farmaceutico e il forte rallentamento complessivo dell'export europeo di prodotti siderurgici verso gli Stati Uniti, legato alla tariffa al 50% stabilita ex Sezione 232, che spiega oltre il 17% del calo del settore a livello nazionale. Questi due comparti spiegano il 38% del calo complessivo delle esportazioni italiane.

La Meccanica subisce un calo di quasi 1,6 miliardi di export (12% del totale nazionale), ma questo comparto rischia di essere colpito in misura ancor più severa a causa della decisione dell'Amministrazione Trump di imporre dazi al 50% sulle componenti in acciaio di oltre 400 prodotti<sup>20</sup>. L'incertezza sulle nuove regole e la complessità legata alla determinazione dell'aliquota cumulata complessiva rischiano di diventare una vera e propria barriera non tariffaria in un comparto nazionale strategico, che sta già registrando un pesante rallentamento degli ordini negli Stati Uniti.

Tra gli altri settori esposti, il Tessile e Abbigliamento registra una perdita di 1,4 miliardi (11% del totale). Di particolare rilievo per il Mezzogiorno, infine, l'Agroindustria subirebbe una riduzione di 770 milioni, mentre l'Automotive e gli Altri mezzi di trasporto di 570 milioni. Da notare che il forte rallentamento dell'export di quest'ultimo Macrosettore nella prima parte dell'anno è imputabile soprattutto al calo dell'Auto, che non è riconducibile solo alla questione dei dazi, ma alla crisi strutturale dell'industria europea di fronte alla crescita cinese, in particolare sul segmento elettrico.

La contrazione della domanda estera determina effetti differenziati tra le regioni italiane (Tab. 5). Quasi il 90% del calo del valore aggiunto nazionale si concentra nel Centro-Nord: la Lombardia risulta la regione più colpita in termini assoluti e relativi, con una riduzione di oltre 2 miliardi (-0,5%) e quasi 25mila occupati a rischio. Anche le altre economie regionali export-led sono fortemente danneggiate: Veneto (-725 milioni) e Emilia-Romagna (-685 milioni) subiscono perdite rilevanti in termini assoluti, mentre la Toscana risulta la seconda regione dopo la Lombardia in termini di calo relativo del valore aggiunto e dell'occupazione, anche a causa della rilevanza degli Stati Uniti sull'export regionale complessivo.

Nel Mezzogiorno, le riduzioni del valore aggiunto più significative in termini assoluti si registrano in Campania (-240 milioni), Puglia (-122 milioni) e Sicilia (-117 milioni), mentre contrazioni relative rilevanti si materializzano anche in Molise (-0,4%), Abruzzo e Basilicata (entrambe al -0,2%). In termini occupazionali, i dazi statunitensi potrebbero costare all'Italia quasi 90mila posti di lavoro, di cui oltre 13mila (il 15% del totale) nelle regioni del Sud, a partire da Campania (quasi 5mila), Puglia e Sicilia.

<sup>20</sup> Department of Commerce (2025), Bureau of Industry and Security, Adoption and Procedures of the Section 232 Steel and Aluminum Tariff Inclusions Process, Federal Register / Vol. 90, No. 158 / Tuesday, August 19, 2025 / Notices.

**Tabella 5** Impatto regionale dei dazi statunitensi su VA e occupazione

| Regioni e macroaree   | Valore Aggiunto |      | Occupazione  |      |
|-----------------------|-----------------|------|--------------|------|
|                       | Milioni         | %    | Migliaia ULA | %    |
| Piemonte              | -459            | -0,3 | -6,4         | -0,3 |
| Valle d'Aosta         | -14             | -0,3 | -0,1         | -0,2 |
| Lombardia             | -2.081          | -0,5 | -24,8        | -0,5 |
| Trentino-Alto Adige   | -125            | -0,2 | -1,6         | -0,3 |
| Veneto                | -724            | -0,4 | -10,3        | -0,4 |
| Friuli-Venezia Giulia | -148            | -0,4 | -2,0         | -0,4 |
| Liguria               | -173            | -0,3 | -2,3         | -0,3 |
| Emilia-Romagna        | -685            | -0,4 | -8,9         | -0,4 |
| Toscana               | -516            | -0,4 | -7,9         | -0,5 |
| Umbria                | -77             | -0,3 | -1,3         | -0,4 |
| Marche                | -146            | -0,3 | -2,5         | -0,4 |
| Lazio                 | -453            | -0,2 | -6,8         | -0,2 |
| Abruzzo               | -78             | -0,2 | -1,3         | -0,2 |
| Molise                | -31             | -0,4 | -0,5         | -0,4 |
| Campania              | -239            | -0,2 | -4,7         | -0,2 |
| Puglia                | -122            | -0,1 | -2,7         | -0,2 |
| Basilicata            | -21             | -0,2 | -0,4         | -0,2 |
| Calabria              | -31             | -0,1 | -0,8         | -0,1 |
| Sicilia               | -117            | -0,1 | -2,1         | -0,1 |
| Sardegna              | -43             | -0,1 | -0,9         | -0,1 |
| Centro-Nord           | -5.602          | -0,4 | -75,0        | -0,4 |
| Mezzogiorno           | -682            | -0,2 | -13,3        | -0,2 |
| Italia                | -6.289          | -0,3 | -88,3        | -0,3 |

Fonte: elaborazioni Svimez su risultati del modello integrato FIGARO-MRIO-IT.

## 2.5 Il rischio reshoring delle multinazionali statunitensi

La guerra dei dazi avviata dall'amministrazione statunitense non si limita a introdurre barriere commerciali, perseguendo gli obiettivi strategici complementari di riportare in patria attività produttive oggi localizzate all'estero e ridurre la dipendenza dell'economia americana dalle importazioni. Al di là degli effetti di contrazione dell'export dei partner commerciali degli USA, l'inasprimento delle politiche protezionistiche statunitensi potrebbe condizionare le scelte localizzative delle imprese, generando così effetti indiretti significativi sulle imprese a controllo americano presenti nei Paesi che intrattengono relazioni commerciali con gli USA. L'ipotesi di un ridimensionamento produttivo delle multinazionali statunitensi, o addirittura di un loro rientro negli Stati Uniti (reshoring), potrebbe avere

conseguenze strutturali rilevanti in Italia: minori volumi di output realizzati sul territorio nazionale, perdite occupazionali e, più in generale, riduzione del potenziale di crescita delle economie locali.

La Svimez ha fornito un quadro quantitativo della presenza delle imprese a controllo estero nel sistema produttivo delle regioni italiane, con particolare attenzione al contributo che forniscono quelle a controllo statunitense alla capacità esportativa dei territori<sup>21</sup>. Le stime sono basate sull'incrocio di informazioni su imprese ed export di fonte Istat. Da un lato, la banca dati Frame, che fornisce la localizzazione delle unità locali (gli impianti produttivi) classificate per tipologia di attività economica e ne distingue la tipologia proprietaria (multinazionali estere, multinazionali italiane, gruppi domestici, imprese indipendenti). Dall'altro, i dati sull'export regionale di beni, classificati secondo la CPA (Classification of Products by Activity), che consente di associare i dati di struttura produttiva alle merci esportate. L'integrazione di queste informazioni ha permesso di collegare la distribuzione territoriale delle unità produttive a controllo estero con la composizione merceologica delle esportazioni.

La Tabella 6 fornisce un quadro comparativo del peso dei principali investitori stranieri in Italia, riportando i dati relativi ai primi dieci paesi esteri per numero di imprese controllate, addetti, quote di fatturato, valore aggiunto e spesa in R&S. Complessivamente, questi paesi coprono una quota pari a quasi il 90% di tutti gli occupati presso le unità locali a proprietà straniera attive in tutti i settori considerati, fornendo un quadro rappresentativo delle multinazionali presenti nel nostro Paese.

Le multinazionali americane sono le prime in termini di addetti: 350mila su circa un milione e mezzo (pari a circa il 22%). Gli Stati Uniti risultano in particolare i primi investitori in due settori: manifattura (oltre 110mila addetti) e altri servizi (oltre 180mila). Le multinazionali americane incidono per il 17,9%

**Tabella 6 Primi dieci Paesi per imprese controllate nel 2022**

Valori % al netto della sezione K "Intermediazione monetaria e finanziaria".

| Paesi                      | Numero Imprese | Numero Addetti | % Fatturato | % Valore aggiunto | % Spesa R&S |
|----------------------------|----------------|----------------|-------------|-------------------|-------------|
| <b>Germania</b>            | 2.860          | 222.059        | 13,0        | 12,7              | 8,3         |
| <b>Stati Uniti</b>         | 2.603          | 350.900        | 17,9        | 20,1              | 22,1        |
| <b>Francia</b>             | 2.435          | 321.828        | 19,4        | 17,5              | 7,8         |
| <b>Regno Unito</b>         | 2.111          | 135.212        | 6,4         | 8,2               | 5,5         |
| <b>Svizzera</b>            | 1.462          | 144.025        | 6,3         | 6,3               | 6,0         |
| <b>Lussemburgo</b>         | 1.216          | 64.894         | 4,4         | 3,5               | 2,2         |
| <b>Paesi Bassi</b>         | 876            | 180.739        | 8,6         | 9,0               | 26,6        |
| <b>Spagna</b>              | 716            | 44.583         | 1,7         | 2,2               | 0,4         |
| <b>Giappone</b>            | 440            | 51.240         | 3,2         | 3,1               | 6,1         |
| <b>Austria</b>             | 428            | 26.786         | 1,6         | 1,2               | 0,5         |
| <b>% primi dieci Paesi</b> | <b>82,2</b>    | <b>87,6</b>    | <b>82,5</b> | <b>83,8</b>       | <b>85,3</b> |

Fonte: elaborazioni Svimez su dati Istat.

<sup>21</sup> Svimez (2025). Le multinazionali estere nelle regioni italiane, Informazioni Svimez, N. 6, Settembre 2025.  
[https://www.svimez.it/wp-content/uploads/2025/10/informazionisvimez\\_n6\\_29-sett2025.pdf](https://www.svimez.it/wp-content/uploads/2025/10/informazionisvimez_n6_29-sett2025.pdf)

sul fatturato delle imprese a controllo estero, collocandosi al secondo posto dopo quelle francesi (19,4%). Detengono invece il primato in termini di valore aggiunto (21,1%) e il secondo posto per quota di spesa in R&S. Se ci si concentra sul solo comparto manifatturiero, risultano prime per incidenza su valore aggiunto e fatturato, e seconde per la spesa in R&S.

Per quanto riguarda l'export delle unità locali localizzate nelle diverse regioni e appartenenti a imprese a controllo americano, a fronte di poco più di 200 miliardi di export riconducibile alle multinazionali estere, circa 43 miliardi provengono da imprese statunitensi, pari a quasi il 22% del totale (Tab. 7).

**Tabella 7 Le esportazioni delle multinazionali USA nel 2022**

(a) dato mancante nelle regioni dove gli USA non sono tra i primi tre paesi controllanti

| Regioni e macroaree   | milioni di euro | % export multinazionali estere | % export totale |
|-----------------------|-----------------|--------------------------------|-----------------|
| Piemonte              | 5.061,7         | 19,6                           | 8,5             |
| Valle d'Aosta         | 66,2            | 38,7                           | 6,9             |
| Lombardia             | 12.753,1        | 22,0                           | 7,9             |
| Liguria               | 1.172,2         | 25,3                           | 11,1            |
| Nord-Ovest            | 19.454,8        | 22,0                           | 8,3             |
| Bolzano (a)           | -               | -                              | -               |
| Trento                | 477,6           | 28,1                           | 9,3             |
| Trentino-Alto Adige   | 477,6           | 13,4                           | 4,0             |
| Veneto                | 2.832,2         | 13,6                           | 3,4             |
| Friuli-Venezia Giulia | 637,0           | 10,6                           | 2,9             |
| Emilia-Romagna        | 6.316,4         | 28,5                           | 7,5             |
| Nord-Est              | 9.884,2         | 18,8                           | 4,9             |
| Toscana               | 4.120,6         | 23,5                           | 7,6             |
| Umbria                | 165,1           | 14,5                           | 2,8             |
| Marche                | 1.395,2         | 37,4                           | 6,1             |
| Lazio                 | 4.663,8         | 32,6                           | 14,5            |
| Centro                | 11.045,9        | 30,1                           | 9,6             |
| Centro-Nord           | 40.384,9        | 22,7                           | 7,4             |
| Abruzzo               | 613,6           | 16,7                           | 6,9             |
| Molise                | 72,7            | 16,6                           | 7,2             |
| Campania              | 742,4           | 14,7                           | 4,3             |
| Puglia                | 209,1           | 8,1                            | 2,1             |
| Basilicata            | 703,4           | 47,7                           | 24,8            |
| Calabria (a)          | -               | -                              | -               |
| Sicilia (a)           | -               | -                              | -               |
| Sardegna              | 136,1           | 8,6                            | 1,5             |
| Mezzogiorno           | 2.944,0         | 11,8                           | 4,4             |
| <b>Italia</b>         | <b>43.328,9</b> | <b>21,4</b>                    | <b>7,0</b>      |

Fonte: elaborazioni Svimez su dati Istat.

La distribuzione territoriale evidenzia una forte concentrazione in Lombardia, Piemonte, Emilia-Romagna e Lazio, che insieme raccolgono circa due terzi del totale nazionale. La geografia cambia se si osserva l'incidenza delle multinazionali americane sull'export complessivo, interessando diverse regioni in tutte le macro-aree e segnalando in tutti questi casi una rilevante dipendenza dalle strategie di localizzazione delle imprese americane, quindi una potenziale vulnerabilità in caso di processi di reshoring.

## 2.6 I limiti del modello export-led e le prospettive future

Il legame tra la svolta protezionistica e le considerazioni di sicurezza nazionale di Washington rende molto complessa la valutazione sulle politiche pubbliche – europee e nazionali – necessarie a rispondere ai profondi mutamenti dello scenario globale, a maggior ragione all'interno di una prospettiva orientata verso l'autonomia strategica europea.

La tendenza alla frammentazione degli scambi internazionale è destinata ad acuirsi nei prossimi anni, come dimostrano l'impennata di misure protezionistiche a livello globale – si pensi anche al dazio del 50% sull'acciaio recentemente proposto dalla Commissione Ue – e il recente riaccendersi dello scontro tra Stati Uniti e Cina, specialmente su porti e cantieristica navale, semiconduttori, minerali critici e batterie. Questo scontro – parallelo al negoziato per la definizione di un accordo complessivo tra le due superpotenze – si è riflesso in una riduzione dell'export cinese verso gli Stati Uniti a settembre (-27% su base annua), che è stata tuttavia accompagnata da un riorientamento verso i paesi Asean (15,6%), l'Unione europea (+14,2%) e l'Africa (+56,6%) che ha consentito all'export cinese di rimanere complessivamente in territorio positivo (+8,3%).

La sentenza della Corte Suprema statunitense sulla legittimità dei dazi – attesa tra dicembre 2025 e gennaio 2026 – avrà un impatto nel breve periodo, ma non cancellerà la svolta protezionistica di Washington, anche in considerazione della rilevanza delle entrate fiscali legate ai dazi rispetto ai saldi di bilancio stabiliti nel One Big Beautiful Bill Act (OBBA) per i prossimi anni. Nel caso in cui la Corte dovesse sancire l'illegittimità delle tariffe reciproche, l'intero accordo di Turnberry tra Stati Uniti e Unione Europea verrebbe meno e la tariffa generalizzata al 15% verrebbe abolita. Paradossalmente, questo rischia di essere il peggiore degli scenari per l'Ue, considerando che i suoi settori di punta – Automotive, Farmaceutico e Meccanica – sarebbero soggetti, chi immediatamente, chi nel corso di pochi mesi, alle aliquote tariffarie ancora maggiori stabilite ai sensi della Sezione 232. In altre parole, sebbene alcuni settori potrebbero beneficiare di una sentenza di illegittimità, l'impatto complessivo sull'economia europea e italiana rischia di essere persino peggiorativo.

La dinamica positiva dell'export italiano verso gli Stati Uniti nel primo semestre 2025 è stata trainata da un effetto di front loading e dal comparto farmaceutico, ancora esente da dazi. Dietro il dato aggregato positivo, tuttavia, diverse industrie strategiche hanno iniziato a soffrire nella prima parte dell'anno e le difficoltà sono aumentate con l'entrata in vigore delle tariffe, che hanno comportato un primo calo dell'export nazionale complessivo nel mese di agosto: Meccanica, Chimica e Farmaceutica, Automotive e Agroindustria hanno tutte fatto segnare cali a doppia cifra verso gli Stati Uniti e le prospettive sembrano negative.

L'impatto negativo dei dazi statunitensi dovrebbe determinare in Italia una riduzione di 12,7 miliardi dell'export complessivo (-2,1%) e un calo del valore aggiunto di 6,3 miliardi (-0,3%). Chimica & Farmaceutica e Siderurgia rischiano di essere i comparti più colpiti a livello nazionale, con una riduzione dell'export di oltre 2,4 miliardi ciascuno, mentre il calo stimato di 1,6 miliardi nella Meccanica rischia di essere ben più pronunciato, considerata la rilevanza dei dazi al 50% sulle componenti in acciaio nel comparto e le difficoltà materiali a rispettare questa tariffa.

Oltre agli effetti di contrazione dell'export, l'inasprimento delle tariffe commerciali potrebbe condizionare le scelte localizzative delle imprese multinazionali statunitensi presenti in Italia, con un calo di produzione, investimenti e occupazione nel medio periodo e una generalizzata riduzione del potenziale di crescita delle economie locali, anche in considerazione dell'elevato livello di produttività degli stabilimenti multinazionali sul territorio e della loro rilevanza sull'indotto.

Il Mezzogiorno sarà duramente colpito dalla svolta protezionistica statunitense. L'impatto più significativo in termini di valore aggiunto si avrà in Campania (-240 milioni), Puglia (-122 milioni) e Sicilia (-117 milioni), con contrazioni relative rilevanti anche in Molise, Abruzzo e Basilicata. I comparti più a rischio sono l'Agrindustria (-81 milioni), la Chimica & Farmaceutica (-52 milioni) e la Logistica (-65 milioni), nei quali la rilevanza del Mezzogiorno sul totale dell'impatto è superiore alla media complessiva.

Come dimostrano i dati del primo semestre 2025, anche l'Automotive rischia di subire l'ennesimo colpo dai dazi statunitensi, a danno della produzione nazionale che si concentra in particolare negli stabilimenti in Campania (che ha già registrato un calo significativo dell'export), Abruzzo e Basilicata. Il calo dell'export di prodotti raffinati che interessa Sardegna e, soprattutto, Sicilia non è imputabile ai dazi ma alle oscillazioni del prezzo del greggio. Il quadro complessivo, in ogni caso, delinea un ulteriore indebolimento del già fragile tessuto industriale del Mezzogiorno.

Data la rilevanza del mercato e la qualità della domanda statunitense, le misure nazionali ed europee rivolte all'apertura di nuovi mercati (in primis l'accordo Ue-Mercosur in attesa di essere ratificato dagli Stati membri), alla diversificazione dei paesi di destinazione e all'internazionalizzazione delle imprese saranno cruciali per contenere nel breve periodo l'impatto negativo legato alla chiusura del mercato statunitense. Allo stesso tempo, tuttavia, non si possono sottovalutare le ripercussioni strutturali del nuovo scenario geoeconomico sull'industria e sul modello di crescita europei.

Il modello export-led si scontra, nel nuovo scenario, con la progressiva chiusura del mercato statunitense e con le difficoltà delle imprese europee a competere in quello cinese, senza contare il significativo aumento delle importazioni dalla Cina, che peserà sia sulla bilancia commerciale che sulla tenuta del tessuto produttivo europeo. Se la domanda estera non potrà più costituire il principale motore di crescita, l'Unione europea dovrà necessariamente modificare la propria governance, a partire dal nuovo Patto di Stabilità, e implementare politiche economiche orientate al rafforzamento della domanda interna, che passa inevitabilmente da una robusta crescita dei salari reali e da un aumento significativo degli investimenti pubblici. Il ripensamento del modello economico degli ultimi decenni richiede inoltre una trasformazione strutturale del tessuto produttivo europeo e nazionale, che implica necessariamente un elevato grado di coordinamento a livello europeo, indispensabile per garantire adeguate economie di scala, e il ritorno alla programmazione pubblica e a politiche industriali verticali.

## &gt; Focus

## IL SUD NELLA NUOVA GEOGRAFIA DEL MARE



Negli ultimi anni, il Mediterraneo è tornato al centro delle dinamiche geopolitiche globali. Le crisi internazionali, unite al ritorno di politiche protezionistiche, stanno ridisegnando le rotte del commercio marittimo, con impatti significativi su catene di approvvigionamento, rotte marittime, costi logistici, inflazione ed export dei prodotti italiani e meridionali.

Le tensioni internazionali, in particolare la guerra in Ucraina, il conflitto in Medio Oriente e gli attacchi alle navi commerciali nel Mar Rosso da parte degli Houthi, hanno messo a repentaglio la sicurezza della rotta marittima che attraversa il Canale di Suez. Tra il 2023 e il 2024 i transiti sono calati in media del 55%, con +76% di traffico via Capo di Buona Speranza. I dati del primo quadrimestre del 2025 confermano la gravità della situazione: solo 647 portacontainer hanno attraversato il Canale di Suez tra gennaio e aprile, con una drastica riduzione (-71%) rispetto ai livelli pre-crisi, quando si registravano oltre 550 transiti mensili. Ancora più significativo è il cambiamento nella tipologia delle navi: le Ultra Large Container Ships (ULCS) – capacità superiori ai 14.500 TEU – non transitano più nel Canale da oltre un anno, segno di una persistente riluttanza da parte degli operatori a impiegare navi di grandi dimensioni in un'area ad alto rischio. Al contempo, il 71% delle navi è sub-Panamax (capacità inferiore ai 4.000 TEU), rispetto al 10-15% pre-crisi, evidenziando un cambiamento strutturale nella composizione dei traffici.

In questo quadro, il Mediterraneo ha finora mostrato una notevole capacità di adattamento: il traffico containerizzato è cresciuto del 5,1% nel 2024 e l'Italia si è confermata leader nello Short Sea Shipping, con oltre 302 milioni di tonnellate movimentate. Anche il traffico merci multimodale nazionale fa registrare variazioni positive nel 2024, per tutti i modi di trasporto. Ottime le performance delle movimentazioni in container, con un incremento su base annua del +5,6%. Meno forte rispetto al recente passato la crescita del traffico Ro-Ro, che si è assestato allo stesso livello del traffico portuale containerizzato. Le numerose criticità che influenzano il mercato marittimo in questa fase, si riflettono anche sui noli, il cui andamento negli ultimi due anni ha mostrato forti oscillazioni. Dopo un 2023 di costante flessione, i noli hanno subito una significativa ripresa dei traffici a metà 2024, per poi rallentare nuovamente, tendenza che si è prolungata per tutta la prima metà del 2025, come dimostra il World Container Index di Drewry, che per la tratta Shanghai-Genova indica una flessione del 43%.

• Il trasporto merci in Italia nel 2019-2024

|                 | Air Cargo  | Autostrade | Totale Cargo Mare | Ro-Ro            | Container        | Cargo-Ferro         |
|-----------------|------------|------------|-------------------|------------------|------------------|---------------------|
|                 | Tonnellate | Mln HGV-km | Tonnellate (mln)  | Tonnellate (mln) | Tonnellate (mln) | Treni Km (migliaia) |
| 2019            | 1.103.119  | 19.964     | 490,4             | 113,21           | 111,3            | 48.429              |
| 2023            | 1.086.817  | 20.912     | 474,4             | 121,43           | 115,27           | 51.507              |
| 2024            | 1.253.100  | 21.655     | 480,7             | 122,44           | 121,78           | 50.707              |
| Var % 2024-2019 | 13,6       | 8,5        | -2,0              | 8,2              | 9,4              | 4,7                 |
| Var % 2024-2023 | 15,3       | 3,6        | 1,3               | 0,8              | 5,6              | -1,6                |

Fonte: Istat, ESPO, STM-MIT, AISCAT, Assaeroporti.

L'export manifatturiero del Sud Italia verso gli Stati Uniti rappresenta una componente significativa dell'economia meridionale: nel 2024 il 10,4% delle esportazioni manifatturiere del Mezzogiorno era diretto verso il mercato statunitense. Tale dato evidenzia la forte esposizione delle imprese meridionali alle dinamiche commerciali internazionali e, in particolare, alle politiche tariffarie statunitensi. L'introduzione dei nuovi dazi rischia di produrre una contrazione dei volumi esportati in alcuni comparti chiave dell'economia meridionale, in primis l'agrimonia e la meccanica, che avrebbe ripercussioni dirette sul traffico marittimo: il 48% dell'interscambio commerciale del Sud Italia avviene via mare, una quota nettamente superiore rispetto alla media nazionale (26%). Questa peculiarità rende il Mezzogiorno particolarmente vulnerabile alla svolta neo-protezionistica.

A cascata, la diminuzione dei volumi movimentati avrebbe impatti negativi sul sistema portuale del Sud, rischiando di accentuare lo squilibrio della bilancia commerciale marittima delle regioni meridionali, che presentano già oggi saldi fortemente negativi (-7,78 miliardi di euro per la Sicilia, -2,44 miliardi per la Campania, -2,05 miliardi per la Puglia e -2,44 miliardi per la Sardegna). Si rischia, in altre parole, di compromettere la competitività delle imprese locali sui mercati esteri e aggravare le vulnerabilità strutturali del sistema logistico del Mezzogiorno, che potrebbe accusare pesanti ricadute occupazionali.

L'introduzione dei dazi degli Stati Uniti rappresenta peraltro un fattore di pressione aggiuntivo su un sistema logistico e portuale già esposto a molteplici criticità, tra cui l'adeguamento del sistema alle normative europee per il controllo delle emissioni (Emission Trading System - ETS), esteso dall'Ue anche al trasporto marittimo. Nel breve-medio periodo, l'ETS ha comportato un incremento dei costi operativi per le compagnie europee, aumentando il rischio di delocalizzazione dei traffici verso porti extra-Ue.

L'analisi comparativa tra porti italiani ed europei mette in luce differenze significative nei livelli di emissioni e nell'efficacia delle strategie adottate, evidenziando buone pratiche e aree di miglioramento nei contesti portuali del Mezzogiorno italiano. I porti italiani, pur mostrando emissioni medie annue di CO<sub>2</sub> più elevate, si distinguono per un ritorno economico particolarmente significativo nell'adozione di tecnologie digitali e automazione delle movimentazioni portuali (cd. Digital Twins). Al contrario, i porti europei presentano una maggiore maturità nell'implementazione delle tecnologie energetiche per la decarbonizzazione, come il cold ironing – che si conferma la tecnologia più efficace per la riduzione delle emissioni, ma la più onerosa in termini di investimento infrastrutturale – e l'utilizzo di carburanti alternativi. Questa dicotomia tra efficienza ambientale e sostenibilità economica suggerisce la necessità di un approccio integrato: nei porti italiani, l'accelerazione della transizione energetica dovrebbe avvenire in sinergia con l'espansione delle soluzioni digitali, sfruttando il vantaggio competitivo già acquisito. Nei porti europei, l'ottimizzazione dei ritorni economici potrebbe passare attraverso una maggiore digitalizzazione dei processi logistici.

Il Mezzogiorno italiano dispone dunque di un potenziale di convergenza tra innovazione tecnologica e sostenibilità ambientale. La resilienza del sistema portuale e logistico meridionale dipenderà dalla capacità di attrarre nuovi traffici e dalla realizzazione di investimenti adeguati in navi a basse emissioni, sostenibilità dei porti e processi di digitalizzazione. Per evitare una perdita di centralità del Sud Italia nel commercio marittimo internazionale, è dunque necessario un approccio strategico integrato, che coniughi investimenti in infrastrutture e innovazione e politiche di sostegno alla competitività.