



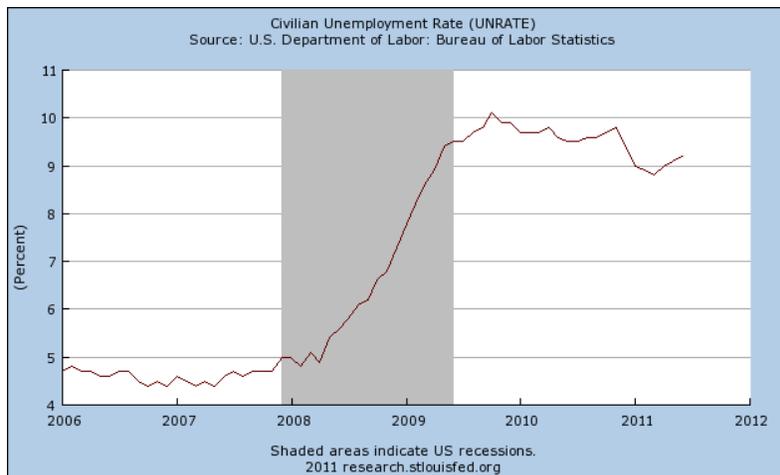
11 Broadway, Suite 630  
New York, NY 10004  
Tel (212) 661-0435  
Fax (212) 661-0422  
d@grosserconsulting.com  
[www.grosserconsulting.com](http://www.grosserconsulting.com)

28 luglio 2011

## L'ANDAMENTO DELL'ECONOMIA AMERICANA

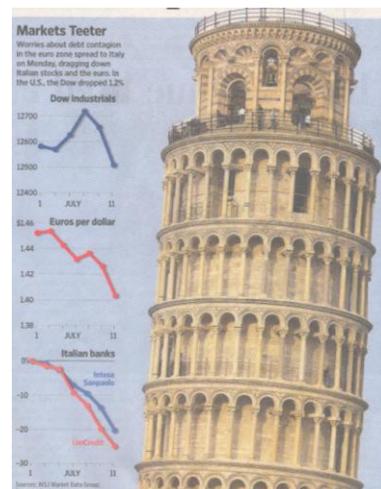
### Uno sguardo all'economia americana

L'economia americana è in una fase di luci e ombre: da una parte ci sono le aziende che nonostante i tagli durante la crisi godono di buona salute: dal febbraio 2010 il settore privato ha creato 2,2 milioni di posti di lavoro e i profitti delle aziende hanno superato i livelli pre-crisi. Dall'altra il tasso di disoccupazione nel mese di giugno è risalito al 9,2%. Se poi si contano anche i lavoratori "sfiduciati", ovvero coloro che non stanno cercando lavoro, si arriva al 15%. Tutto questo ha inevitabili ripercussioni sui consumi che negli Stati Uniti costituiscono il 70% del PIL.



## **Il Wall Street Journal vede le banche italiane come la torre pendente di Pisa**

Nella prima pagina del Wall Street Journal sezione "Money and Investing" (12 luglio) viene posta l'enfasi sulle tensioni della terza economia dell'area Euro che ha raggiunto recentemente il più alto spread rispetto ai Bund tedeschi dall'introduzione della moneta unica. Tutto ciò si ripercuote sulle due maggiori banche italiane, Unicredit e Intesa, che detengono congiuntamente circa 228 miliardi di Euro di titoli del debito pubblico italiano. Le loro quotazioni sono calate a picco nel mese di luglio. La manovra approvata recentemente ha ridato ossigeno a Piazza Affari per poi ricadere nuovamente nelle tensioni sul pericolo di un default greco. Anche le banche francesi e tedesche non sono esenti da pericoli di tensioni sul debito italiano (detengono circa 150 miliardi di bond governativi).



## **Cosa succederà con il Dollaro?**

La fase rialzista in atto da inizio 2011 del cross Euro/Dollaro si è allentata nel mese di maggio per dar spazio ad un periodo di oscillazione attorno al range 1,40-1,47. Lo scenario per il breve-medio periodo sembra piuttosto aleatorio, mentre per il brevissimo è lecito attendersi un consolidamento verso i valori di 1,41-1,45. Il superamento delle quote psicologiche di 1,40 o 1,45 potrebbero cambiare gli scenari esistenti e portare a un trend ribassista nel primo caso o di nuovo rialzista nel secondo.

Per i prossimi mesi alcuni analisti prevedono un continuo calo del dollaro rispetto all'euro a seguito delle notizie del sostegno fornito all'euro dalla Cina. Secondo costoro si potrà arrivare fino a valori tra 1,50 e 1,60.



## **Oro e Argento**

Il 19 luglio l'oro giallo ha toccato il suo massimo storico al di sopra di 1.600 dollari l'oncia. Durante la tempesta di inizio maggio era sceso a 1.440 dollari. L'ascesa è stata propiziata anche grazie alle banche centrali dei paesi emergenti che stanno cercando di diversificare le

proprie riserve. Anche gli investitori istituzionali (fondi pensione e hedge fund) lo utilizzano per coprirsi dal rischio di inflazione. Nel lungo periodo è ipotizzabile che il prezzo salga ancora. Tra i metalli preziosi l'argento, invece, è quello che ha corso di più nell'ultimo periodo, con l'eccezione di una violenta correzione di inizio maggio quando ha perso circa il 18% del suo valore (oggi si attesta sui \$40). Il suo punto di forza è dovuto al fatto che il suo maggior uso è per fini industriali.

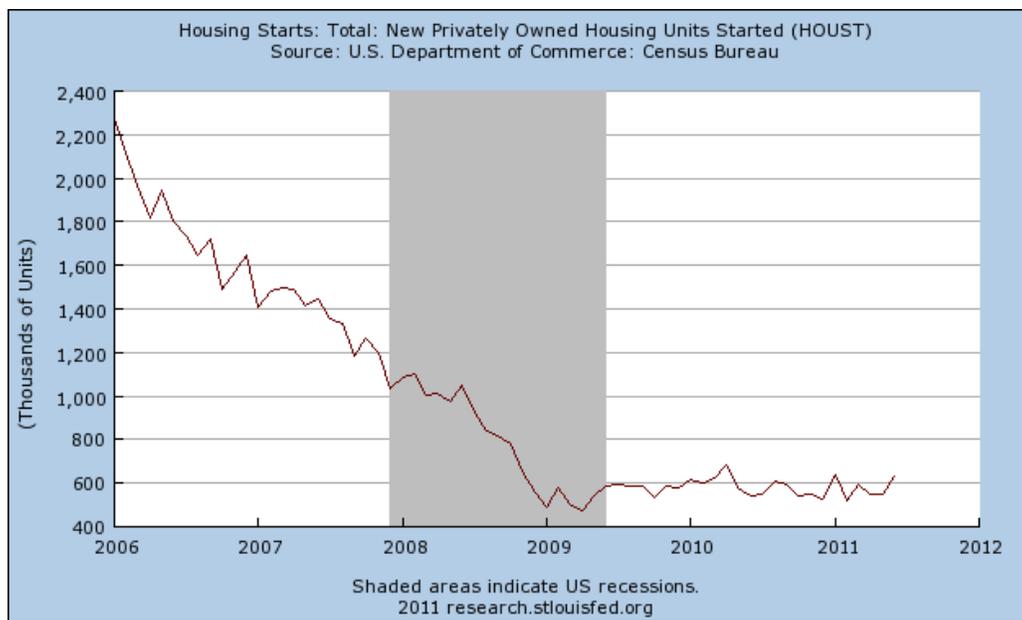
### **La saga tra democratici e repubblicani al Congresso**

Il presidente degli Stati Uniti, Barak Obama, in un discorso alla nazione nella serata del 25 luglio, ha richiamato all'attenzione dei cittadini la delicata situazione del debito americano (14.300 miliardi di dollari) che potrebbe portare per la prima volta nella storia a un downgrading del paese. I democratici vogliono ridurre il debito pubblico con un misto di tagli di spesa e un aumento di tasse solo ai ricchi. I repubblicani vogliono solo i tagli di spesa. Obama ha affermato che dieci anni fa il bilancio del paese era in parità e che il debito è colpa dei repubblicani. Si è però dimenticato di menzionare che gran parte dell'aumento del debito pubblico è risultato dalla riforma sanitaria da lui voluta e dallo stimolo economico che ha dato magri risultati.

### **Segnali incoraggianti per gli Housing Starts e i permessi di costruzione**

Dai dati diffusi dal *Department of Commerce* del mese di giugno, gli *Housing Starts* (abitazioni messe in opera) sono salite del 14,6% rispetto al mese di maggio al livello annuale di 629.000 unità e del 16,7% rispetto a giugno del 2010. Le richieste di permessi di costruzione (indicatore sulla futura attività di costruzione) sono saliti del 2,5% rispetto al mese di maggio al tasso annuale di 624.000 unità e del 6,7% rispetto a giugno 2010.

Tutte le regioni degli USA (Northeast, Midwest, South e West), hanno visto un incremento nell'attività di costruzione delle case *single-family* e *multi-family*.

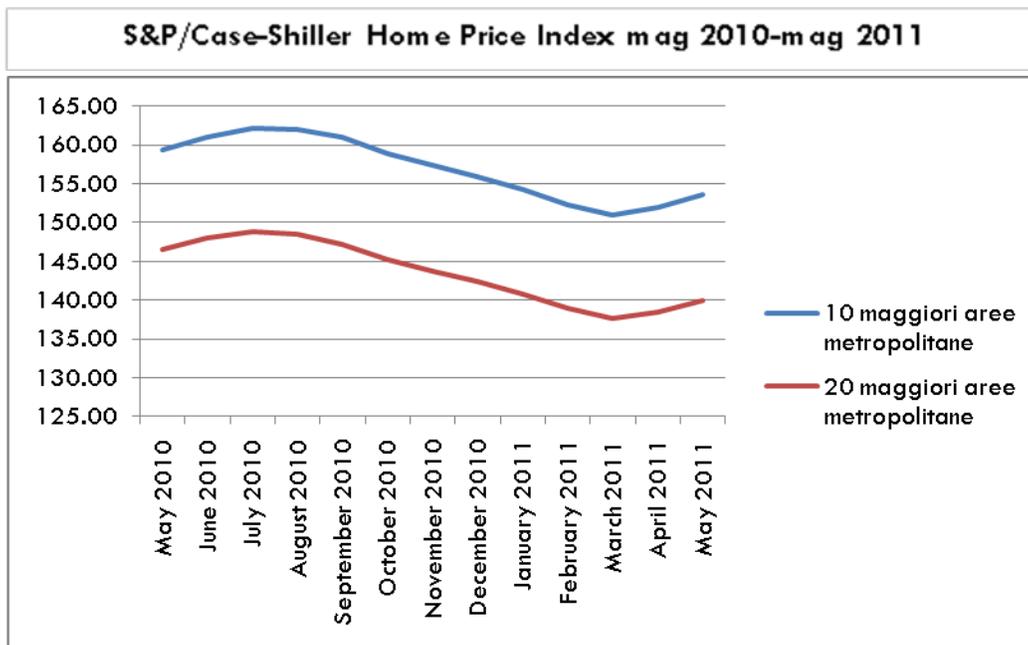


### **Le vendite di case esistenti e case nuove sotto le stime degli analisti**

Le New Home Sales (vendita di nuove case) sono calate nel mese di giugno dell'1% a 312.000 unità. Gli economisti avevano atteso un aumento a 320.000 unità. Il dato di maggio è stato rivisitato al ribasso, da 319.000 a 315.000 unità. Il prezzo medio di vendita è aumentato a giugno del 5,8% a \$235.000. La *National Association of Realtors* (l'Associazione degli agenti immobiliari statunitensi) ha comunicato che le vendite di case esistenti sono calate a giugno dello 0,8% a 4,77 milioni di unità, ai più bassi livelli da sette mesi. Gli economisti avevano atteso un aumento a 4,93 milioni di unità.

### **L'importanza dei prezzi delle case per le banche americane**

Il settore bancario sta attraversando un periodo di riassetamento. Le grandi banche sono esposte per decine di miliardi di dollari con l'Europa e hanno nel *portfolio* decine di migliaia di abitazioni pignorate. Le banche a livello regionale sono invece soggette prevalentemente alla precaria situazione del mercato immobiliare americano. Il mercato della casa è ancora fermo perchè i prezzi delle case finora sono scesi. E fino a quando non ricominceranno a salire ci saranno pochi compratori. Infatti nessuno vuole comprare quando i prezzi sono ancora in discesa. L'indice elaborato da S&P/Case-Shiller nel mese di maggio sui prezzi di vendita delle case nelle 10 e 20 maggiori aree metropolitane degli Stati Uniti è tuttavia incoraggiante e mostra un aumento percentuale dell'1% rispetto al mese di aprile.



Fonte:Elaborazioni D. Grosser & Associates su dati S&P/Case-Shiller Home Price Indices

## L'ECONOMIA DI NEW YORK

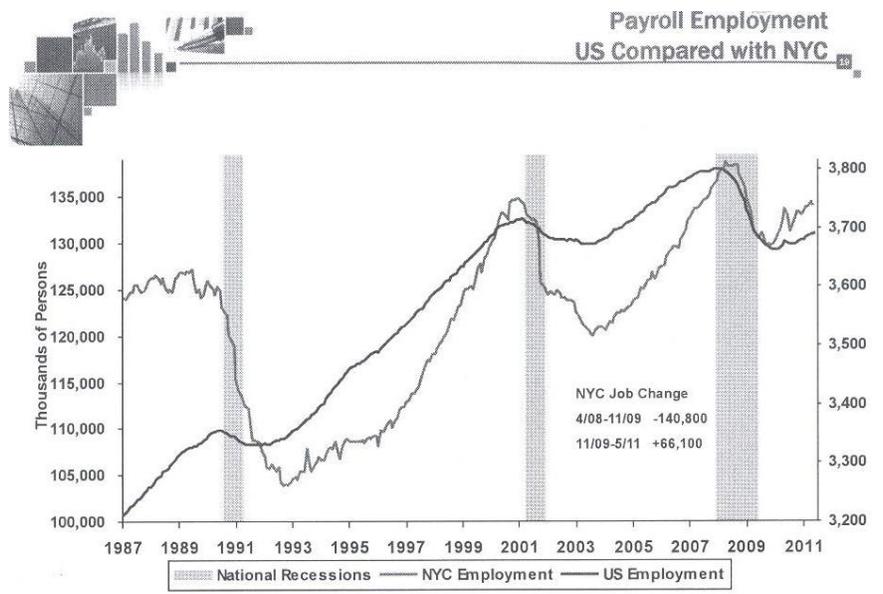
### La performance dell'economia di New York rispetto al resto degli Stati Uniti

Un seminario organizzato dalla Italy America Chamber of Commerce e tenuto da un economista dell'agenzia immobiliare Cushman & Wakefield è stata l'occasione per approfondire l'argomento dell'economia di New York e di quella americana. Negli Ultimi due anni la città di New York ha sovraperformato il resto del paese ed ha recuperato dal periodo di crisi meglio che in passato.

Negli ultimi 20 anni la Big Apple ha avuto tre periodi di recessione:

- luglio 1990 – marzo 1991 (8 mesi)
- marzo 2001 – novembre 2011 (8 mesi)
- dicembre 2007 – giugno 2009 (18 mesi)

Se analizziamo la situazione dei disoccupati della città New York, mostrata nel grafico che segue, vediamo che nella recessione del '90-'91 si è tornati ai livelli precedenti solo nel 1999 e nella recessione del 2001 nel 2007. Nell'ultima recessione da novembre 2009 a maggio 2011 New York ha recuperato 66.000 posti di lavoro (ne aveva persi 140.000). Questo vuol dire che sono stati recuperati circa il 47% dei posti di lavoro persi, rispetto al 20,3% nel resto del paese.



Fonte:Elaborazioni Cushman&Wakefield su dati del U.S. Bureau of Labor Statistics

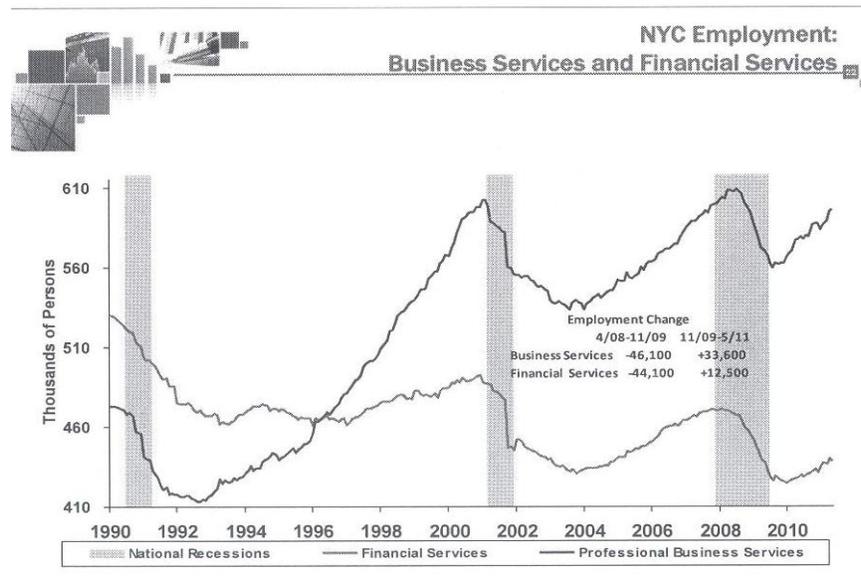
Se spostiamo l'analisi sui singoli settori, notiamo che dal febbraio 2009 il settore privato ha creato 86.800 posti di lavoro e il settore pubblico ha tagliato 20.700 posti di lavoro. I comparti trainanti sono stati Servizi Professionali (33.600), Educazione e Sanità (29.300).

Il turismo ha inciso fortemente sul comparto *Leisure & Hospitality* (15.800 posti di lavoro creati) e *Retail* (vendite al dettaglio, 10.800).



Fonte:Elaborazioni Cushman&Wakefield

Esaminando le categorie *Professional/Business Services* e *Financial Services* notiamo che nel periodo novembre'09-maggio'11 sono stati recuperati rispettivamente 33.600 e 12.500 posti di lavoro.



Fonte:Elaborazioni Cushman&Wakefield su dati del U.S. Bureau of Labor Statistics

### **La situazione del mercato degli uffici a Manhattan**

La disponibilità totale di spazio per uffici a Manhattan nel 2011 è pari a 393 milioni di piedi quadri (36,5 milioni di metri quadri). Tale dato è inferiore solo a quello del 2008 (395 m.p.q.), e a quelli del 1992 e del 1994 (400 m.p.q.).

I prezzi medi annui degli affitti per piede quadro (\$/pq) per le zone dove sono presenti uffici di migliore qualità e prestigio ("classe A") sono \$68 a Midtown, \$53 a Midtown South e \$44 a Downtown. Il picco positivo è stato raggiunto nel 2008 con \$95, \$68 e \$59; quello negativo nel 2009 con \$50, \$46 e \$41.

Come si può notare dal grafico sottostante, il valore anomalo di 379 m.p.q. del 2001 fu causato dall'attacco terroristico di Al Qaeda alle torri gemelle che rese inabitabili anche altri palazzi nelle vicinanze con una perdita del 4% dello spazio per uffici.

Per farsi un'idea, il nuovo *One World Trade Center* che verrà completato nei prossimi anni avrà uno spazio per uffici di 3 milioni di piedi quadri (circa 280.000 metri quadri), di cui 1,2 m.p.q. già affittati.

Un'importante considerazione è che Manhattan è un'isola e dal momento che lo spazio per palazzi da uffici è limitato, l'offerta dal 1990 a questa parte ha subito poche variazioni. Pertanto quando l'economia si riprende ed aumenta la domanda di spazi per uffici, per via dell'offerta inelastica i prezzi degli affitti aumentano vertiginosamente.



Fonte:Elaborazioni Cushman&Wakefield

Ora le previsioni per il futuro di Manhattan sono buone e si prevede un aumento della domanda di uffici con la conseguente diminuzione degli spazi vacanti dal 9% nel 2011 al 6% entro il 2015.

## **IL FANCY FOOD SHOW E ALTRE NOTIZIE SUL SETTORE ALIMENTARE**

### **Un report sul Fancy Food Show di Washington**

Il Fancy Food Show tenutosi a Washington D.C. dal 10 al 12 luglio, con 2.400 espositori e circa 180.000 prodotti, è stato un successo nonostante il calo delle visite di circa 6.000 persone (lo scorso anno al Javits Center di New York ve ne furono 24.000). Infatti la scelta di Washington per l'edizione estiva della fiera che si svolge sulla costa orientale degli Stati Uniti è stata resa necessaria da rifacimenti allo Javits Center di New York. La città di Washington non ha lo stesso "hinterland" di New York e pertanto 18.000 visitatori sono da considerare un grosso successo. Inoltre il centro espositivo è stato costruito quattro anni fa, è moderno, molto attraente e funzionale. Washington è una bellissima città e la visita alla fiera è stato un piacere. Il Fancy Food Show ha luogo due volte all'anno: oltre all'edizione estiva, vi è quella invernale a S. Francisco (15-17 gennaio 2012). Il prossimo show estivo avrà luogo a Washington dal 17 al 19 giugno 2012.

### **Iniziativa dell'ICE per aumentare l'export degli alimentari kosher dall'Italia**

In occasione della fiera degli alimentari a Washington, l'ICE di New York, in collaborazione con il Ministero per lo Sviluppo Economico, ha organizzato presso l'Ambasciata d'Italia a Washington un seminario per le aziende italiane sul mercato dei cibi kosher negli Stati Uniti e sulle procedure per ottenere la certificazione kosher. Hanno partecipato al seminario oltre 300 persone tra i quali anche buyers americani e giornalisti, e nella grande sala dell'Ambasciata non c'erano abbastanza posti a sedere per tutti.

L'Ambasciatore Giulio Terzi di Sant'Agata ha aperto i lavori sottolineando la brillante crescita dell'export italiano aumentato del 18% nel primo trimestre del 2011 rispetto all'anno precedente, aggiungendo che c'è spazio per un ulteriore incremento per gli alimenti kosher.

Il dottor Aniello Musella, direttore dell'ICE in Nord America ha ricordato che la crescente domanda di prodotti certificati kosher offre opportunità per le aziende italiane perchè i prodotti con certificazione kosher sono cercati oltre che da consumatori ebrei, anche da musulmani, da indu, da vegetariani e da persone con intolleranze alimentari.

### **Cos'è la certificazione kosher?**

Per vendere ai consumatori di prodotti kosher in America e anche nel resto del mondo è necessaria una certificazione di un ente specializzato che garantisca che il prodotto è kosher, ovvero che non contiene ingredienti vietati dalle regole alimentari bibliche e rabbiniche nè viene a contatto con linee di produzione non kosher. I cibi kosher sono ricercati da diversi gruppi di consumatori grazie ai rigidi standard imposti dalle leggi bibliche. I suini non sono ammessi e così pure pesci senza squame, animali feroci o animali non feroci che non sono ruminanti e non hanno lo zoccolo spaccato, come lepri, conigli e cavalli. Tra i volatili sono proibiti i predatori. Animali kosher, come bovini, ovini, caprini e pollame devono essere macellati ritualmente e la carne deve essere lavata e salata per assicurarsi che non sia rimasto del sangue, anch'esso un alimento proibito.

La certificazione kosher è particolarmente importante perchè garantisce la veridicità degli ingredienti e per questo i prodotti con tale certificazione vengono acquistati da vegetariani, ciliaci e persone con vari tipi di allergie. Negli Stati Uniti ci sono quattro principali enti

certificatori che operano a livello internazionale e che pur riconoscendo le rispettive certificazioni, sono in concorrenza l'uno con l'altro. Se si vende alle catene di supermercati è quasi sempre indispensabile avere una certificazione da questi enti. Il processo di certificazione può essere molto veloce per prodotti che non hanno problemi di ingredienti vietati e che non vengono processati insieme con altri prodotti. Può impiegare più tempo per prodotti che richiedono l'adattamento dei macchinari alla nuova produzione o il cambiamento di ingredienti o materie prime.

### **Le dimensioni del mercato dei cibi kosher in America**

In occasione dell'evento organizzato dall'ICE Nord America presso l'Ambasciata d'Italia a Washington, il dottor Donato Grosser, titolare dello studio di consulenza D.Grosser and Associates di New York, ha tenuto una presentazione sul mercato e sulle prospettive del mercato del kosher dal titolo "Il mercato degli alimenti kosher negli Stati Uniti". Gli Stati Uniti rappresentano il secondo mercato di cibo kosher dopo lo stato di Israele. Il mercato del cibo acquistato per via della certificazione kosher sta aumentando a ritmi annuali superiori al 10% e raggiungerà quota 13 miliardi di dollari nel 2012. Il mercato del kosher è un importante segmento per grandi corporation multinazionali come Coca Cola, Procter & Gamble, e per aziende italiane come Barilla, Bertolli, De Cecco, Ferrero e Lavazza. Tutte queste aziende utilizzano la certificazione kosher per attrarre un maggior numero di clienti.

### **Pubblicità del Parmigiano Reggiano sulla backcover del New York Times Weekly Magazine**

La retrocopertina del New York Times Magazine all'inizio di luglio riportava un attraente pagina pubblicitaria per il Parmigiano Reggiano con lo slogan "Parmigiano Reggiano, always naturally handmade" (sempre naturalmente fatto a mano). L'importazione negli USA di Parmigiano Reggiano e Grana Padano da gen 2011 ad aprile 2011 è stata di 3.443 tonnellate per un valore di quasi 41 milioni di Euro. Il prezzo rispetto al 2010 è aumentato del 19%



**Tonnellate importate in USA e Prezzi Fob/Kg Parmigiano Reggiano-Grana Padano**



*Elaborazioni D. Grosser & Associates su dati Istat*

Lo studio D. Grosser and Associates, Ltd, fondato nel 1984, fornisce consulenza alle aziende che operano negli Stati Uniti, conduce ricerche di importatori e studi di fattibilità, organizza seminari sul mercato USA, prepara programmi pubblicitari e promozionali per aziende, consorzi e associazioni di categoria, e pubblica newsletter settoriali per i clienti. Per informazioni contattare: Donato Grosser, tel 001 212 661-0435, fax 001 212 661-0420, [d@grosserconsulting.com](mailto:d@grosserconsulting.com), [www.grosserconsulting.com](http://www.grosserconsulting.com)