

Dall’America all’officina.

Quando il mercato statunitense fa la differenza.

Numeri e riflessioni sulle imprese dell’Emilia-Romagna

Guido Caselli, Vicesegretario Generale Unioncamere Emilia-Romagna

L’EXPORT VERSO GLI STATI UNITI VISTO DA PABLO Lo sapete, mi piace giocare con i numeri. E se i dazi di Trump fossero calcolati non sul totale dell’Unione europea ma addirittura sugli scambi commerciali con le singole regioni? Applichiamo la bizzarra formula all’Emilia-Romagna, oltre dieci miliardi di export, meno di un miliardo e mezzo di import, saldo commerciale ampiamente positivo che porterebbe a una fantomatica aliquota tariffaria applicata agli Stati Uniti dell’87 per cento. Dunque, seguendo “l’algoritmo trumpiano”, avremmo dovuto attenderci dazi al 43 per cento.

Primi 10 prodotti esportati, valore in milioni e quota USA su totale export		
Autoveicoli da turismo comprese auto da corsa	1.907	32%
Piastrelle da pavimentazione e da rivestimento di ceramica	506	13%
Prodotti immunologici presentati in dosi per la vendita	425	86%
Macchine e apparecchi per impacchettare o imballare	285	17%
Esteri monoalchilici di acidi grass (Biodiesel)	281	99%
Imbarcazioni motore > 7,5 m. ma <24 m. da diporto	238	42%
Riduttori, moltiplicatori e cambi di velocità, per macchine	206	18%
Grana padano, Parmigiano reggiano, materie grasse <= 40%	166	26%
Medicamenti costituiti da prodotti anche miscelati, in dosi	163	20%
Carrelli a motore elettrico, che sollevano ad una altezza => 1 m	163	18%
Vino	49	10%

Numeri in libertà, sospendiamo qualsiasi valutazione sulla metodologia adottata, sull’utilità e sulle vere finalità delle scelte commerciali della Presidenza americana. Piuttosto, concentriamoci sulla sostanza, sull’effetto finale dell’applicazione dei dazi e le conseguenze per le imprese dell’Emilia-Romagna. Sappiamo che gli

Stati Uniti rappresentano il principale mercato di riferimento per l’export regionale con una quota del 12,5 per cento, valore che esprime solo in parte la sua strategicità per molte imprese. È sufficiente dare un’occhiata ai primi dieci beni esportati (classificati per codice doganale) dall’Emilia-Romagna e alla loro incidenza sulle esportazioni verso il mondo per avere conferma di un mercato di vitale importanza per produzioni e filiere che caratterizzano il “*made in Emilia-Romagna*”. Per questo affrontare il tema dei dazi significa analizzare una variabile che entra nelle officine, modifica strategie, incide su margini e prospettive delle singole imprese e dell’intera regione.

In questi giorni sono stati diffusi molti dati sull’impatto della politica “America First” sul nostro export. Il sistema informativo Pablo ci permette di aggiungere qualche numero che racconta quanto può accadere da una prospettiva differente, quello delle imprese. Pablo raccoglie, impresa per impresa, i flussi doganali che hanno origine dalla nostra regione, consentendo di superare i limiti insiti nel dato aggregato e misurare l’impatto sulle singole società. Ciò consente di trovare risposte a domande che altrimenti resterebbero inevase: quante sono le imprese che hanno una dipendenza

così elevata dagli Stati Uniti da essere pesantemente condizionate dalle decisioni di Trump? Per chi il mercato americano fa la differenza? Quanto incidono i dazi sul fatturato delle imprese? La parola ai numeri.

	Imprese		Export (.000)	
Emilia-Romagna	4.305	73%	9.299.276	84%
di cui con azionista USA	66	1%	508.774	5%
di cui con controllate in USA	309	5%	5.103.613	49%
Altro Italia	1.358	23%	1.115.502	11%
Estero	125	2%	19.482	0%
TOTALE	5.788	100%	10.434.259	100%

CHI ESPORTA? Sono 5.788¹ le imprese che hanno esportato verso gli Stati Uniti dall'Emilia-Romagna. In realtà non tutte le società che esportano dalla nostra regione hanno sede legale qui, quasi 1.400 sono di altri territori italiani, con unità locali produttive o

commerciali in Emilia-Romagna. A queste si aggiungono 125 imprese estere, molte di queste statunitensi, anche se i dati a disposizione non sempre consentono di percorrere tutta la piramide di controllo e risalire alla nazionalità dell'azionista di riferimento. Le società emiliano-romagnole sono 4.305, il 73 per cento del totale delle esportatrici dalla regione verso gli USA, e realizzano l'84 per cento del fatturato export complessivo. Tra queste vi sono 66 aziende che sono controllate da una società americana, all'opposto 309 imprese (considerando solo quelle che esportano negli USA) controllano 613 aziende negli Stati Uniti e realizzano circa 5 miliardi di export.

Unendo i numeri precedenti emerge che sono 365 imprese (escludendo duplicati per quelle con azionisti o controllo americano), caratterizzate da una internazionalizzazione più strutturata con gli Stati Uniti del solo commercio estero. La politica protezionistica promossa dall'amministrazione Trump, finalizzata al rientro delle attività produttive nel territorio nazionale, potrebbe rappresentare un incentivo per alcune di queste aziende a trasferire quote della propria produzione presso le consociate americane. Potenzialmente sono numeri importanti, le 365 imprese realizzano oltre la metà dell'export emiliano-romagnolo verso gli Usa. Tuttavia, è assolutamente prematuro formulare ipotesi o stime quantitative al riguardo.

Se allarghiamo lo sguardo anche al terziario e alle aziende non export-oriented le società statunitensi che hanno investito in Emilia-Romagna acquisendo imprese locali sono 138, realizzano nella nostra

	Imprese		Export in milioni €	
Agroalimentare	497	12%	632	7%
Costruire/Abitare	488	11%	770	8%
Sistema moda	579	13%	268	3%
Chimica, gomma plastica	265	6%	424	5%
Biomedicale/farmaceutico	69	2%	192	2%
Metalli	193	4%	211	2%
Meccanica	1.107	26%	2.418	26%
Packaging	166	4%	559	6%
Macchine per l'agricoltura	155	4%	271	3%
Automotive	276	6%	3.113	33%
Editoria, comunicazione	185	4%	230	2%
Sport Wellness/Cultura	218	5%	119	1%
Altro	107	2%	92	1%
TOTALE	4.305	100%	9.299	100%

regione un fatturato di 6 miliardi e danno occupazione a 14.200 lavoratori. Percorso inverso per le 413 società dell'Emilia-Romagna che hanno investito negli USA attraverso il controllo di 770 società.

Circoscriviamo il campo di osservazione alle 4.305 imprese dell'Emilia-Romagna che esportano verso gli Stati Uniti e osserviamole per filiera. L'automotive conta 276 società e vale un terzo dell'export complessivo,

¹ I dati si riferiscono al 2023, questo per consentire un confronto temporale omogeneo con i dati di bilancio (per i quali, l'ultimo dato disponibile è il 2023).

la meccanica (in larga parte composta da macchinari e apparecchi di impiego generale) somma oltre 1.100 imprese e realizza un quarto di quanto venduto negli USA. Gli Stati Uniti rappresentano una opportunità commerciale per 497 aziende dell'agroalimentare, 579 della moda, ma anche per le 218 imprese della filiera che unisce le attività connesse allo sport, al wellness, alla cultura.

	Imprese		Export (.000)	
Non obbligo bilancio	611	14,2%	33.865	0,4%
fino a 1 milione	533	12,4%	25.935	0,3%
da 1 a 5 milioni	1.098	25,5%	146.283	1,6%
da 5 milioni a 25 milioni	1.214	28,2%	891.834	9,6%
Oltre 25 milioni	788	18,3%	7.983.879	85,9%
Bilancio mancante	61	1,4%	217.479	2,3%
TOTALE	4.305	100,0%	9.299.276	100,0%

Aggiungiamo un altro tassello, il fatturato delle imprese. Non per tutte il dato è disponibile, 611 aziende sono ditte individuali o altre forme societarie che non prevedono il deposito del bilancio d'esercizio, per 61 il bilancio è mancante. Per tutte le altre è stato possibile agganciare il dato export con

il fatturato complessivo dell'azienda. Le imprese più piccole che esportano - ditte individuali e società con fatturato inferiore al milione - sono il 27 per cento del totale e il loro contributo al valore export non arriva all'uno per cento. Le imprese più grandi, oltre 25 milioni di fatturato, sono il 18 per cento e realizzano l'86 per cento del commercializzato negli USA.

L'elevata concentrazione dell'export emerge chiaramente ordinando le aziende esportatrici per valore decrescente: le prime 5 rappresentano oltre il 30 per cento dell'export regionale verso gli USA, le prime 50 quasi il 60 per cento. In netto contrasto, le ultime 3.600 imprese esportatrici contribuiscono a meno del 5 per cento dell'export diretto negli Stati Uniti. 1.726 imprese esportano beni per un valore superiore al milione di euro; un numero praticamente identico, 1.724, fattura negli Stati Uniti meno di 25mila euro. È importante sottolineare che un elevato volume di esportazioni non è automaticamente sinonimo di forte dipendenza dal mercato americano; l'analisi deve considerare anche le vendite verso altri paesi e il fatturato globale delle aziende, mercato interno incluso.

Classe Export	meno del 5%	da 5% a 25%	da 25% a 50%	da 50% a 75%	da 75% a 99%	100%	TOTALE
Non obbligo/Non disp.	31	88	73	79	80	331	682
meno di 1%	742	216	89	62	37	358	1.504
da 1% a 5%	232	425	105	54	57	155	1.028
da 5% a 15%	2	380	115	52	44	52	645
da 15% a 33%	1	51	147	46	29	18	292
oltre 33%	-	-	24	41	50	39	154
TOTALE	1.008	1.160	553	334	297	953	4.305

...CHI RISCHIA DI PIÙ? Come ricordato in apertura, le analisi tradizionali misurano l'incidenza del mercato americano sul nostro export verso il mondo, però non sono in grado di raccontarci quante sono le società che si rivolgono esclusivamente al

mercato statunitense e quante quelle per le quali l'introduzione dei dazi produrrà effetti marginali. La risposta la troviamo nei numeri di Pablo. Per 1.008 aziende il mercato americano vale meno del 5 per cento del proprio portafoglio export, all'opposto 953 imprese, il 22 per cento del totale, commercializzano solamente verso gli Stati Uniti. Nei tre quarti dei casi il gruppo di chi si rivolge esclusivamente al mercato USA è composto da ditte individuali o società di piccole dimensioni, aziende che operano sul mercato estero in maniera occasionale e per piccoli importi.

L'incidenza degli Stati Uniti sul portafoglio export è un'informazione importante, però se vogliamo valutare il rischio che i dazi e le politiche commerciali di Trump rappresentano per ciascuna impresa dobbiamo incrociare un altro dato, il fatturato che ogni azienda realizza sia all'estero che sul mercato interno. Una società può esportare solo in America, ma se il valore di quanto commercializzato negli Stati Uniti è marginale rispetto al fatturato totale è evidente che le decisioni di Trump poco o nulla impatteranno sulle strategie aziendali. Tutt'altra questione per le 154 imprese che realizzano negli Stati Uniti oltre un terzo del proprio fatturato complessivo, così come per le altre 292 per le quali il mercato americano vale una percentuale di ricavi totali compresa tra il 15 e il 33 per cento.

Possiamo definire un indice di vulnerabilità del mercato americano attraverso il rapporto tra export verso gli Stati Uniti e fatturato globale, dove i livelli di rischio sono definiti come segue:

- **Rischio basso:** Export USA inferiore all'1% del fatturato totale.
- **Rischio medio-basso:** Export USA tra l'1% e il 5% del fatturato totale.
- **Rischio medio-alto:** Export USA tra il 5% e il 15% del fatturato totale.
- **Rischio alto:** Export USA tra il 15% e il 33% del fatturato totale.
- **Rischio molto alto:** Export USA superiore al 33% del fatturato totale.

Le imprese appartenenti alle ultime tre classi, dal rischio medio alto a quello molto alto, sono state classificate imprese vulnerabili o imprese a rischio. Non che per le altre l'imposizione dei dazi sia irrilevante, può arrivare a incidere fino al 5 per cento del fatturato. Per avere un ordine di grandezza, nell'ultimo anno la crescita media del fatturato delle società emiliano-romagnole è stata del 3,3 per cento; a testimonianza che anche per le imprese con rischio medio basso i dazi possono trasformare un bilancio in utile in uno in perdita. La classificazione della vulnerabilità ha semplicemente come obiettivo quello di dare evidenza alle società maggiormente esposte. Per le ditte individuali e per le società senza bilancio la rischiosità è stata attribuita incrociando la rilevanza USA sull'export complessivo e il valore esportato. Per valori export modesti, inferiori ai 25mila euro, è stata attribuita direttamente una rischiosità bassa.

	A Basso	B Medio basso	C Medio alto	D Alto	E Molto alto	C+D+E Imprese a rischio	
Agroalimentare	237	112	78	42	28	148	30%
Costruire/Abitare	206	125	93	39	25	157	32%
Sistema moda	308	139	79	30	23	132	23%
Chimica, gomma plastica	137	82	27	17	2	46	17%
Biomedicale/farmaceutico	33	12	14	8	2	24	35%
Metalli	105	46	27	12	3	42	22%
Meccanica	446	286	216	105	54	375	34%
Packaging	58	50	35	17	6	58	35%
Macchine per l'agricoltura	46	42	40	16	11	67	43%
Automotive	124	61	46	31	14	91	33%
Editoria, comunicazione	114	39	20	6	6	32	17%
Sport Wellness/Cultura	112	47	33	17	9	59	27%
Altro	58	24	17	7	1	25	23%
TOTALE	1.984	1.065	725	347	184	1.256	29%

Sono 1.256 le imprese emiliano-romagnole - il 29 per cento delle esportatrici negli Stati Uniti - che rischiano di essere fortemente penalizzate dall'applicazione dei dazi. Per 184 società il livello di rischio è classificato come molto alto. Questa vulnerabilità è particolarmente evidente tra i maggiori esportatori: delle prime 100 aziende, 93 sono a rischio (20 molto alto, 48 alto).

	A	B	C	D	E	C+D+E	
	Basso	Medio basso	Medio alto	Alto	Molto alto	Imprese a rischio	
Non obbligo bilancio	449	36	57	49	20	126	21%
fino a 1 milione	133	165	120	52	63	235	44%
da 1 a 5 milioni	508	332	171	53	34	258	23%
da 5 milioni a 25 milioni	544	331	202	100	37	339	28%
Oltre 25 milioni	325	201	153	89	20	262	33%
Bilancio mancante	25	-	22	4	10	36	59%
TOTALE	1.984	1.065	725	347	184	1.256	29%

A prima vista, 1.256 imprese vulnerabili potrebbero non sembrare tante. Ma è un numero che rischia di farci sottovalutare l'effetto potenziale dei dazi. Queste imprese assommano il 90 per cento dell'export emiliano-romagnolo verso gli Stati Uniti, contribuiscono per la metà al totale

delle esportazioni regionali nel mondo, danno lavoro a oltre 105mila persone, realizzano 50 miliardi di euro di fatturato, il 13 per cento dei ricavi complessivi delle società di capitali della regione. Non è tutto. Per capire davvero quanto possa essere profondo l'impatto dei dazi bisognerebbe guardare anche a tutte le imprese che ruotano attorno a queste realtà – i fornitori, i subfornitori, i partner di filiera – e non dimenticare le oltre 2.000 aziende emiliano-romagnole che importano dagli Stati Uniti, anch'esse potenzialmente esposte alle conseguenze di nuove barriere commerciali.

A livello settoriale sono le filiere collegate alla meccanica a presentare i valori più alti, dal 43 per cento delle macchine per l'agricoltura fino al 33 per cento dell'automotive; la filiera chimica mostra la quota minore (17 per cento). L'esposizione al rischio riguarda tutte le classi dimensionali, dal 44 per cento di imprese con fatturato inferiore al milione al 33 per cento delle società più grandi.

Incidenza media dei dazi sul fatturato. Quota di imprese per % di incidenza	
Meno dell'1%	70%
Dall'1% al 3%	18%
Dal 3% al 5%	6%
Dal 5% al 10%	5%
Oltre il 10%	2%

Incidenza media dei dazi sul fatturato per classe di rischio	
Basso	0,06
Medio-basso	0,51
Medio-alto	1,79
Alto	4,45
Molto alto	13,85

...QUANTO PESANO I DAZI? Attraverso il valore export e il fatturato possiamo giocare ancora con i numeri. Immaginiamo un ipotetico scenario in cui le imprese per non perdere quote di mercato si fanno totalmente carico dei dazi. Che effetto avrebbe questa scelta sui loro fatturati? Per il 70 per cento del fatturato, per il 7 per cento peserebbe almeno il 5 per cento del fatturato globale. Occorre ricordare che nel 2023, rispetto al 2022, la variazione del fatturato di tutte le società di capitali dell'Emilia-Romagna è stata del 3 per cento. Significa che per molte delle imprese esportatrici verso

gli Stati Uniti l'imposizione dei dazi può segnare la differenza tra un bilancio in utile e uno in perdita.

I dazi imposti da Trump, il cui ammontare complessivo supera i due miliardi di euro, peserebbero mediamente l'1,6 per cento sul fatturato delle imprese che esportano verso gli Stati Uniti, con intensità che aumenta al crescere della vulnerabilità. Peso trascurabile per le imprese poco esposte, molto rilevante per imprese con rischiosità alta, insostenibile per le società con rischio molto alto.

L'ombra dei dazi americani si allunga sulle officine e sui bilanci delle imprese emiliano-romagnole, i numeri di Pablo prefigurano uno scenario che si fa sempre più incerto per numerose aziende.

Le 1.256 imprese a rischio sono solo il nodo più visibile di una ragnatela fatta di relazioni economiche, produttive e sociali. Come Ottavia, la città-ragnatela di Calvino sospesa tra due montagne, anche il nostro sistema economico si regge su fili tesi tra imprese, territori e comunità. Fili invisibili che trasmettono ogni scossa, ogni piccolo movimento. Toccare uno solo di questi nodi – come accade con i dazi – significa far vibrare l'intera struttura. Per coglierne davvero l'impatto, bisogna guardare l'intera trama, fatta non solo di numeri, ma di persone, di lavoro, di vita. E, proprio come nella città di Ottavia, è nella rete, nell'essere sistema, che possiamo trovare la forza per assorbire gli urti, reagire e trasformarli in un nuovo equilibrio. Perché una ragnatela ben tessuta non si spezza facilmente: si flette, resiste. E, quando serve, si ricompone.