

Libero scambio. Dalla meccanica all'alimentare le associazioni stimano l'impatto della possibile futura intesa

Accordo con gli Usa da 4 miliardi

L'eliminazione dei dazi farà crescere l'export del made in Italy di almeno il 10%



Micaela Cappellini

Il futuro accordo di libero scambio tra Usa e Ue? Il sistema produttivo italiano non ha dubbi: porterà solo vantaggi. Smaccatamente ottimisti i caseifici della mozzarella di Bufala campana, pronti a scommettere su un boom delle vendite negli Usa di ben il 40 per cento. Più prudenti i produttori di macchinari, per i quali l'aumento dell'export verso il mercato americano sarà del 10-12 per cento. Fosse anche solo questo il caso, si tratterebbe pur sempre di quasi quattro miliardi di incassi extra. L'accordo ha un valore di tutto rispetto.

Le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti rappresentano una fetta consistente delle vendite che le nostre imprese realizzano all'estero: oltre 31 miliardi di euro nel 2012, circa il 6,5% del totale. Soprattutto, si tratta di una delle quote più scoppiettanti, che sempre l'anno scorso ha messo a segno un aumento di oltre il 16 per cento. Ed è proprio sul futuro di queste imprese che si inserisce la grande apertura del mese scorso da parte del presidente Obama a un accordo di libero scambio fra gli Stati Uniti e l'Unione europea, avvenuta quando anche la com-

missione congiunta fra i due blocchi si era espressa a favore della fattibilità dell'intesa.

Con il Doha Round ormai al palo, quella all'orizzonte si conferma come la stagione delle grandi liberalizzazioni bilaterali: con il Canada; quella appena annunciata venerdì scorso dal presidente della Commissione Ue Barroso con il Marocco; e con gli Usa, appunto. Nessuno si illude sui tempi lunghi dei negoziati - almeno due anni, si dice - o sull'intrico dei nodi da sciogliere (si veda l'articolo a fianco). Quel che conta è che il grosso del made in Italy li

veda con favore. Cominciamo dai portabandiera del comparto alimentare: «Più che l'azzeramento dei dazi, ciò che agevererà le esportazioni sarà la semplificazione delle procedure sanitarie richieste» - sostiene Paolo Tanara, presidente del consorzio del Prosciutto di Parma, che ogni anno spedisce negli Usa quasi 450mila prosciutti, il 19% di tutto il suo export.

Favorevole all'intesa il consor-

zio della mozzarella di Bufala campana, il più importante marchio Dop del Sud e il terzo in Italia tra i formaggi, dopo Parmigiano e Grana: «Oggi paghiamo l'8,5% di dazi - spiega Domenico Raimondo, presidente del consorzio, per il quale l'export negli Usa rappresenta il 28% del totale - abbatterli significa portare le nostre mozzarelle sugli scaffali dei negozi di New York a un prezzo inferiore rispetto ai 50 dollari

al chilo di oggi. Ma, soprattutto, un accordo di libero scambio porrebbe un freno al fenomeno dell'*italian sounding*, che al nostro consorzio oggi costa 100 milioni di euro in mancati introiti». A nessuno dei due campioni del made in Italy invece fa paura un aumento della concorrenza dei prodotti americani in Italia: non ce n'è uno, sostengono, in grado di reggere il confronto qualitativo con i prodotti della migliore

tradizione nazionale.

A non temere la competizione è anche il comparto della moda: «L'export americano di manufatti tessili è calato - spiega Michele Tronconi, presidente di Sistema Moda Italia - quindi un azzeramento dei dazi avvantaggerebbe soprattutto noi italiani, che negli Usa esportiamo molto e per di più paghiamo dazi più alti di quelli che pagano loro in Italia: tra il 10 e il 15% i balzelli per le nostre



aziende, con punte del 20% per gli abiti di lana, contro il 6% che pagano le loro. L'export italiano negli Usa è già in ripresa, ma con un accordo di libero scambio potremmo anche presidiare fette nuove di mercato, come la fascia media di prodotto».

Più complesso il discorso per la chimica. Favorevole, sì, a un'area di *free trade*, senza però dimenticarne i rischi. «I regolamenti Ue - spiega Gian Andrea Positano, responsabile del Centro Studi Unipro, l'associazione di Federchimica che rappresenta il settore cosmetico - sono i più rigorosi al mondo nei limiti massimi d'utilizzo di ciascuna sostanza nei formulari, e i produttori italiani sono famosi per stare volontariamente molto al di sotto di questi limiti. Negli Usa, al contrario, la tolleranza è maggiore. Prendiamo la parafenilendiamina nelle tinture per capelli: in quelle americane arriva al 18%, dieci volte di più del valore in Europa». Il danno in primo luogo riguarda il consumatore, ma le imprese lasciano intendere di esserne comunque indirettamente colpite, fin quasi al limite della concorrenza sleale.

Il nodo dei regolamenti sta a cuore anche al comparto dell'auto: «La liberalizzazione degli scambi tra Usa e Ue - sostiene Roberto Vavassori, presidente di Anfia - sarà un vantaggio solo se si raggiungeranno il mutuo riconoscimento dei sistemi regolamentari esistenti nelle due regioni e l'armonizzazione degli standard e delle procedure di testing, evitando così le doppie omologazioni».

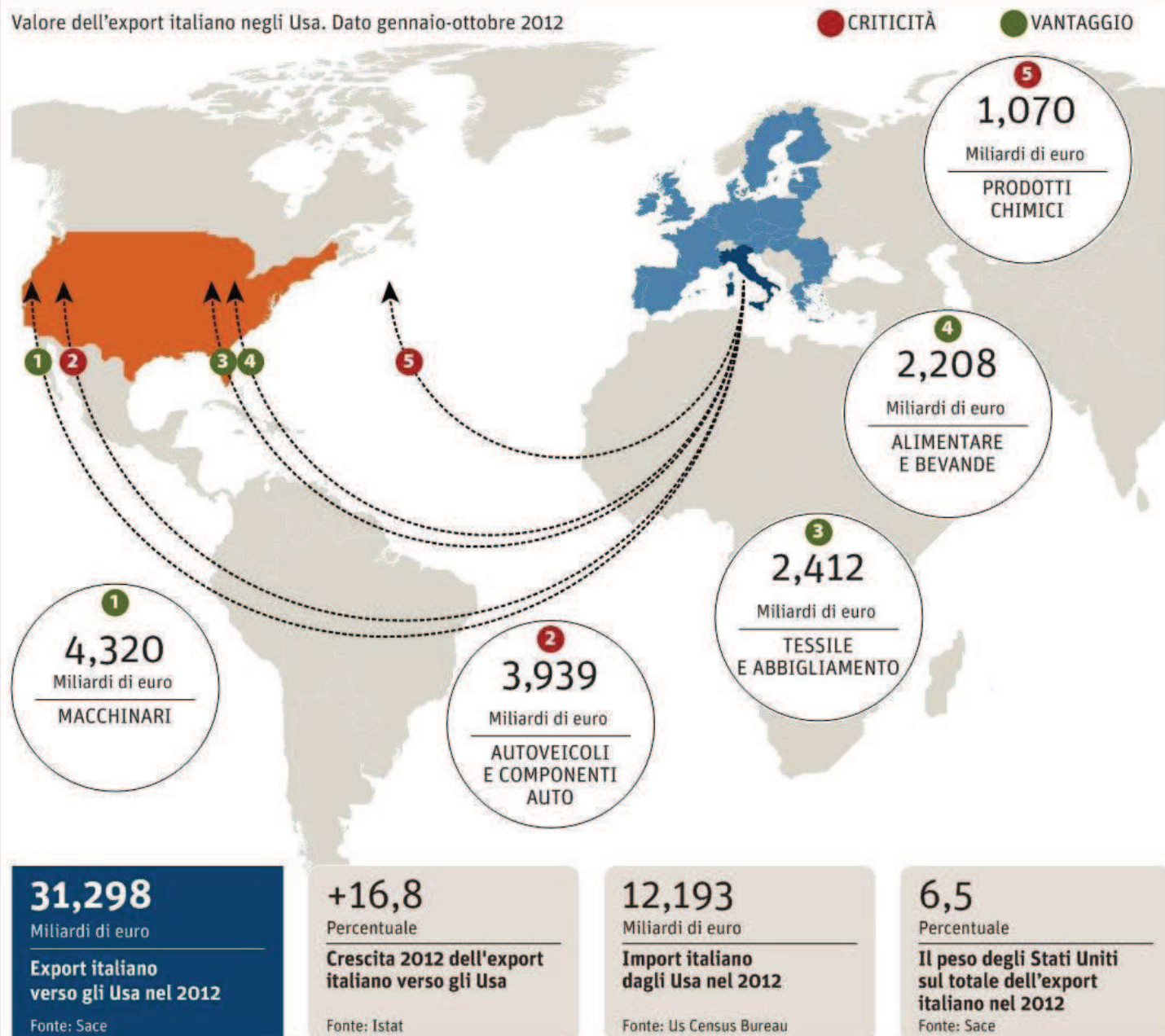
«Oltre ai dazi, tra i vantaggi non dimentichiamoci della semplificazione burocratica e doganale», ricorda Sandro Bonomi, presidente di Anima. «I macchinari italiani negli Usa stanno andando bene - prosegue - tranne il comparto delle tecnologie alimentari, dove stiamo soffrendo la concorrenza di Paesi come la Cina, ma anche Taiwan, Corea, India e Turchia. Tutta concorrenza sui costi. È evidente che un az-

zeramento dei dazi verso gli Stati Uniti ci restituirebbe grande competitività».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Quanto vale oggi il mercato transatlantico

Valore dell'export italiano negli Usa. Dato gennaio-ottobre 2012



Fonte: Istat