

Alimentare, moda e mobili

Aria di accordo con gli Usa Vendere lì sarà più semplice

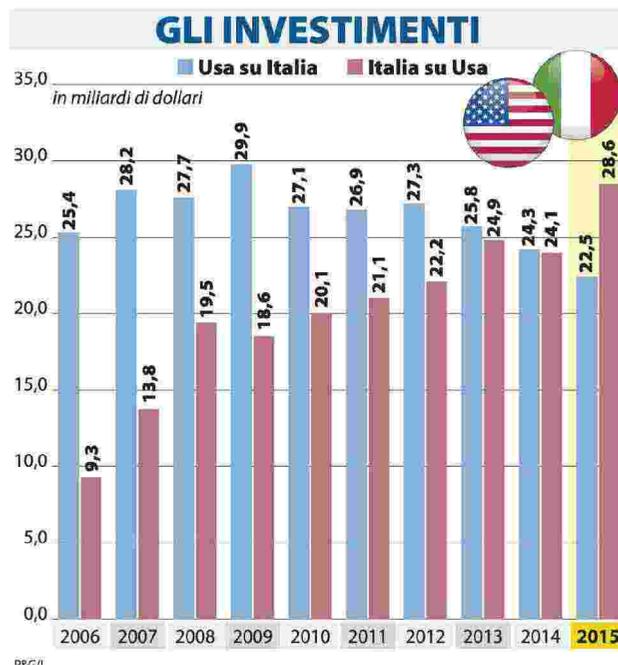
*Gli investimenti americani nel Belpaese sono in calo e i nostri da loro li superano
Ma il made in Italy va forte e ora spingono sul bilaterale per facilitare il commercio*

ANDREA MORIGI

■ ■ ■ L'America è più che mai una terra di opportunità, nonostante il fantasma del protezionismo. Anzi, semmai «con l'amministrazione Trump alla Casa Bianca, si aprono nuove prospettive per l'economia italiana negli Stati Uniti», assicura Simone Crolla, consigliere delegato dell'American Chamber of Commerce in Italy.

All'open day attività internazionali dell'Anie Confindustria, la federazione che riunisce le imprese del settore elettrotecnico ed elettronico, appare chiaro che circa il 25% delle piccole e medie imprese italiane fornitrici di tecnologie, fra il 2015 e il 2016, ha già rivolto lo sguardo verso l'America. Ed è una percentuale in fase di crescita. Prevale la fiducia, insomma. E pare ben riposta, se è vero che «benché siano rimessi in discussione gli accordi commerciali internazionali come il Tpp e il Ttíp, con la nomina di Wilbur Ross come Segretario al Commercio potrebbe iniziare una nuova stagione di intese bilaterali, in cui gli Stati Uniti adotteranno un approccio più pragmatico e più attento all'equilibrio della loro bilancia commerciale», spiega Crolla. Bisogna approfittare dell'occasione perché fra i partner con cui l'Italia ha sottoscritto ben 90 trattati e l'Unione europea 31, mancano proprio gli Stati Uniti. «I tempi sembrano maturi per avviare colloqui in quella direzione, con l'accortezza di evitare atteggiamenti del tipo "o tutto o niente" come in occasione delle negoziazioni sul Ttíp», osserva.

Le condizioni di partenza ci sono: la bilancia commerciale è in attivo sul versante italiano: esportiamo per un valore di 44



miliardi di dollari e importiamo per 16. E, «oltre ai settori tradizionali del Made in Italy, le tre "F", Food, Fashion e Furniture, occorre considerarne anche una quarta, cioè il fattore FCA, in quanto il mondo della meccanica/automotive rappresenta il 9% dell'export italiano

verso gli Stati Uniti».

Sull'altro lato della medaglia, in realtà, l'Italia non sembra più appetibile per i capitali americani. Così, «nel 2016 abbiamo assistito a una svolta storica, cioè l'inversione di tendenza negli investimenti diretti fra Italia e Usa: dal nostro Paese so-

no stati immessi sul mercato Usa circa 29 miliardi di dollari, mentre gli Stati Uniti ne hanno investito circa 22 in Italia». Per Crolla «il problema da risolvere è la scarsa attrattiva del nostro Paese, dovuto in parte alla maturità della nostra economia, al fatto che gli Stati Uniti sono già il primo investitore estero industriale, ma prevalentemente alle croniche carenze italiane per quanto riguarda infrastrutture, fisco, giustizia e incertezza del diritto».

Sulla sponda americana, sarà di aiuto la conoscenza del nostro Paese da parte di Donald Trump, che qui ha trascorso spesso periodi di vacanza e, al vertice del suo inauguration committee, ha voluto Tom Barrack, che nel proprio portafoglio ha avuto il complesso turistico della Costa Smeralda e sa come muoversi in Italia. Ma anche da questa parte dell'Oceano, conclude Crolla, «con gli ultimi governi è iniziato un percorso di miglioramento e rimozione di questi ostacoli» e le istituzioni pubbliche si confrontano ormai direttamente con gli investitori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

