

LA SVOLTA VALUTARIA

Imprese, chi vince e chi perde con la parità tra euro e dollaro

Facilitato l'export del settore manifatturiero
Soffrono i settori che importano materie prime dagli Usa

“Le aziende italiane possono rubare quote di mercato in giro per il mondo, a scapito degli States”

di **Flavio Bini**
e **Raffaele Ricciardi**

MILANO - Svalutare la moneta è stato il mantra per crescere sui mercati esteri, soprattutto ai tempi della lira. Ma ora che l'euro è tornato indietro di vent'anni, fin sotto la parità sul dollaro (ieri ha chiuso a 1,01, ma era arrivato a 0,99: -11% da inizio anno), in pochi corrono a stappar bottiglie. Le cose sono diverse dal secolo scorso: l'indebolimento della moneta unica fa sì volare il made in Italy ma appesantisce il conto delle aziende grandi importatrici di materie prime.

Certo, gli operatori del turismo contano sul fatto che i viaggiatori americani in Italia avranno più agio ad aprire il portafoglio. E anche i nostri esportatori negli Usa hanno di che gioire. «Poco fa ero al telefono con la banca per rivedere i contratti con la nostra filiale americana», raccontava ieri Barbara Colombo, presidente di Ucima (macchine utensili) e ad della Ficep, che da Varese vende negli Usa impianti e presse per la lavorazione dell'acciaio. Oggi la Ficep si scopre più competitiva di un anno fa, quando l'euro valeva 1,2 dollari: «Stiamo adeguando la conversione dei nostri prodotti da euro in dollari: possiamo offrire uno sconto ai nostri clienti americani». Così ha un'arma in più nella lotta per conquistare quote di mercato, rispetto a un competitor locale. Chi può fare lo stesso? «Gli altri settori che esportano negli Usa sono alimentare, farmaceutico, auto e moto e sistema

moda», spiega Alessandra Lanza, senior partner di Prometeia. «Ci sono singoli ambiti, poi, in cui gli Usa hanno un peso elevato, come treni, aerei e navi o elettromedicali». In questi comparti c'è un beneficio potenziale. Così come per le imprese di settori che competono, sui mercati del resto del mondo, gomito a gomito con le aziende Usa. «Gli americani sono forti in agricoltura, prodotti petroliferi e coke, elettromedicali e meccanica di precisione, intermedi chimici, farmaceutica», dettaglia l'economista. Esclusi il petrolio e la chimica, negli altri casi «le imprese italiane possono rubare quote di mercato» alle aziende a stelle e strisce.

Ma visto che parliamo di valuta, c'è un'altra faccia della medaglia. Quando la propria divisa perde forza, al vantaggio sull'export fa da contraltare l'aggravio sulle importazioni. Peraltro, questa volta il fattore cambio «si inserisce in un contesto complicato dai rincari delle commodity, energetiche ma non solo, che stanno mettendo sotto pressione le filiere da molti mesi», ragionano gli economisti del Centro studi Confindustria. E il dollaro forte va ad alimentare questa sofferenza. A pagare il conto sono gli energivori, visto che le quotazioni dell'energia sono in dollari. «Ma i rincari riguardano tutte le commodity, da quelle agricole ai chip passando per acciaio e alluminio». Se ne accorgono gli operatori «di ceramica e vetro, dei materiali da costruzione, come il cemento», esemplificano dal Csc. Lo sanno bene in Federbeton, la Confindustria dei produttori di cemento: «Alle incognite generate dalla crisi energetica si aggiunge la debolezza dell'euro che influisce sui prezzi di materie prime fondamentali come il pet-coke di petrolio, il combustibile per produrre il cemento», evidenzia-

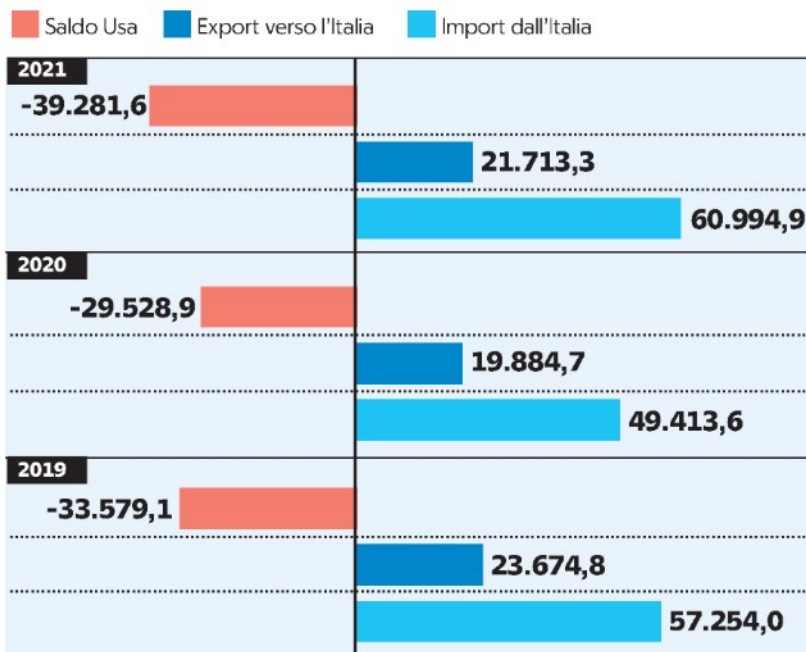
no. Viene dal continente americano, si paga in dollari «e già registrava prezzi più che triplicati nei primi mesi del 2022 sul 2020». Ora l'euro debole «influisce in maniera ulteriormente inflattiva sul costo, sui noli marittimi di trasporto e danneggia la competitività del settore».

Difficile fare un bilancio complessivo. Con filiere globali, è poi raro che un prodotto sia interamente «realizzato in euro». «I nostri bancali hanno un sistema per tagliare la lamiera con generatori al plasma. E le torce al plasma le importiamo dagli Usa: anche noi, su quel componente, abbiamo rincari» spiega ancora Colombo. Invece per il manifatturiero, «che è un esportatore netto, si può stimare un impatto complessivamente positivo», rimarkano dal Csc. La bravura sta nel compensare i due effetti a proprio vantaggio. Capacità che cresce con la qualità dei prodotti. «Le aziende ad elevato contenuto tecnologico o che si caratterizzano per un intrinseco valore dei beni, come moda e arredo di alta gamma, riescono ad assorbire meglio i costi crescenti e ad aumentare i volumi di export preservando i margini», dice Lanza. «Le imprese a valle delle filiere, poi, faticano più di quelle a monte nello scaricare i rincari sui listini», aggiungono dal Csc. La pura competizione sul prezzo è un retaggio del passato: senza qualità, la medaglia rischia di rovesciarsi dalla parte sbagliata. © RIPRODUZIONE RISERVATA



Superficie 47 %

Interscambio Usa-Italia (valori in milioni di dollari)



I campioni negli Usa



15

Meccanica

La prima voce di import negli Usa dall'Italia è la meccanica: 15 miliardi di dollari nel 2021, in valore. Pesa per quasi un quarto del totale di 61 miliardi di export di prodotti italiani verso gli Stati Uniti



12,1

Moda e accessori

Al secondo posto figura il settore della moda e degli accessori, che vale il 19,8% del totale dell'export italiano verso gli Stati Uniti, per un controvalore di oltre 12 miliardi di dollari



7,6

Chimica e pharma

Secondo i dati Ice, al terzo posto ci sono le vendite di chimica e farmaceutica con 7,6 miliardi di dollari, in calo negli ultimi anni. Seguono agroalimentari e bevande, e mezzi di trasporto