

# IO CPI

## Commercio USA-UE: una bussola

di Giampaolo Galli e Francesco Scinetti  
20 febbraio 2025

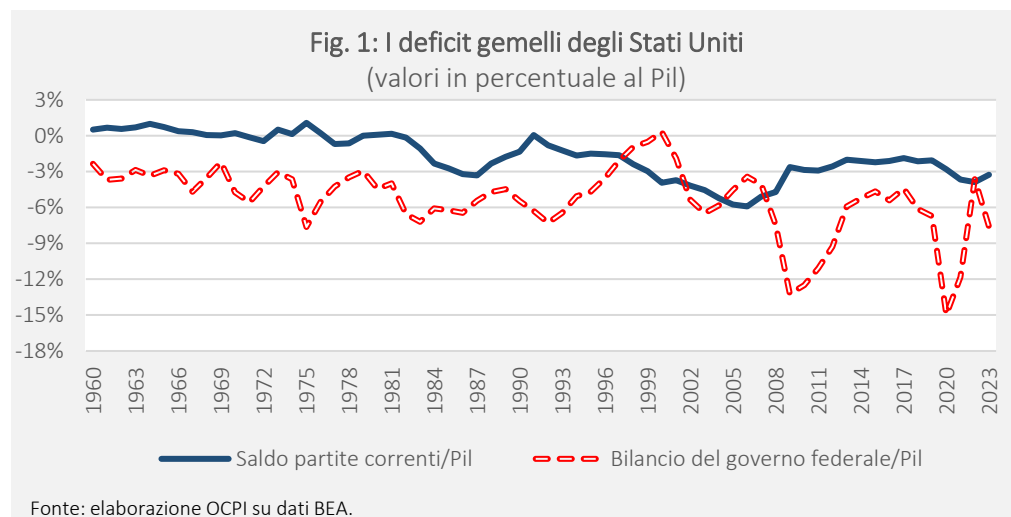
*In un'eventuale guerra commerciale fra UE e Stati Uniti, gli Stati Uniti avrebbero un rilevante fattore di vantaggio, consistente nel fatto che l'importanza degli USA come partner commerciale dell'UE è maggiore dell'importanza dell'UE per gli Stati Uniti. Le differenze in termini di forza economica diventerebbero abissali se gli Stati UE si presentassero in ordine sparso e non come un unico blocco. I controdati di un singolo Paese europeo sarebbero pressoché irrilevanti per gli Stati Uniti. È quindi essenziale che la risposta ai dazi americani sia europea, come peraltro dovrebbe essere dato che il commercio estero è una materia di competenza dell'UE e non degli Stati nazionali. Avendo Trump affermato che intende imporre dazi uguali a quelli di altri Paesi verso gli USA, rileva il fatto che sulla maggior parte dei prodotti i dazi UE sull'import dagli Stati Uniti sono maggiori dei dazi USA sull'import dall'UE, ma in genere le differenze sono molto piccole. Inoltre su molti prodotti vale l'opposto; ci si chiede quindi se gli Stati Uniti vorranno ridurre i loro dazi su questi prodotti. Un possibile punto di forza dell'UE consiste nel fatto che molti beni importati dagli Stati Uniti sembrano avere un'alta elasticità di domanda; quindi, i controdati avrebbero effetti importanti sulla produzione USA. Per converso, i dazi USA sul made in UE sembrano avere un effetto relativamente modesto sulle quantità; in altre parole, i consumatori USA sono disposti a comprare prodotti made in UE anche ai prezzi più alti. I dazi imposti da Trump su acciaio e alluminio avranno effetti di rilievo sul settore colpito, ma un effetto contenuto sull'Unione europea nel suo insieme, in quanto l'UE esporta solamente 8 miliardi di dollari (lo 0,04% del Pil) sui 49 totali importati dagli Stati Uniti.*

\* \* \*

Ancora non sappiamo quali dazi metterà Trump sui prodotti europei, né se questi saranno differenziati fra Paesi, nel tentativo di dividere gli europei, né infine se saranno strumenti negoziali per ottenere dei vantaggi su altri terreni, come finora sembra siano stati i dazi su Canada e Messico. Quello che è certo è che nella visione di Trump i Paesi che hanno un surplus commerciale con gli Stati Uniti stanno trattando gli Stati Uniti in mondo 'unfair', ossia ingiusto. E

devono scontare il privilegio che hanno avuto fino ad oggi, pagando dazio. Questa visione 'mercantilista' è priva di senso e non tiene conto dei dati.

1. Innanzitutto, sono gli Stati Uniti che hanno avuto il privilegio di vivere al di sopra dei propri mezzi, come è testimoniato dal fatto che dagli anni Ottanta anni la bilancia delle partite correnti è stata quasi sempre in disavanzo (Fig. 1). Come noto, Giscard d'Estaing, già negli anni Sessanta, parlò di "privilegio esorbitante" dovuto al fatto che gli Stati Uniti sono l'unico Paese che può pagare le importazioni con la moneta, il dollaro, che essi stessi emettono. Ciò riduce di molto, anche se non elimina, il rischio di crisi di bilancia dei pagamenti. Come si vede dalla Fig. 1, al deficit esterno si è associato quasi sempre un elevato deficit del governo federale, tanto che dagli anni Ottanta si parla di "deficit gemelli".



2. Il deficit USA produce un doppio beneficio. Oltre al fatto di vivere al di sopra dei loro mezzi, gli Stati Uniti attirano risparmio dal resto del mondo che serve per finanziare il deficit del bilancio pubblico e anche gli investimenti delle imprese. È una delle ragioni dell'elevata valutazione delle azioni delle imprese quotate nelle borse americane. Non a caso, uno dei punti centrali dei due rapporti europei, di Enrico Letta e di Mario Draghi, riguarda il tema di come riuscire a metter fine al deflusso di risparmio verso gli Stati Uniti per canalizzare il risparmio verso investimenti produttivi nell'Unione europea.
3. Un altro aspetto privo di senso riguarda i saldi commerciali bilaterali. Un Paese può avere un deficit con il Paese X perché il Paese X produce a costi più bassi o con qualità più alta e un surplus con altri Paesi. Per chiarire questo punto, ricorriamo a un'analogia, il cui copyright è di

Lawrence Summers.<sup>1</sup> Una famiglia ha una bilancia dei pagamenti che consiste di tutti gli incassi e i pagamenti con terzi. E tipicamente ha un deficit bilaterale con il supermercato, da cui “importa” beni, e un surplus con il datore di lavoro, da cui incassa dei pagamenti a fronte dei servizi lavorativi che “esporta”.

4. I dazi non sono lo strumento giusto per riequilibrare la bilancia dei pagamenti. Come sa ogni studente del primo anno di economia, la bilancia commerciale (o meglio la bilancia delle partite correnti) è uguale alla domanda aggregata meno l’offerta aggregata. La parte della domanda che non viene soddisfatta all’interno si rivolge alle importazioni. Un altro modo per dire la stessa cosa è che le partite correnti sono uguali (in ogni istante di tempo) alla differenza fra investimenti e risparmio. Se gli Stati Uniti vogliono migliorare la loro bilancia commerciale o delle partite correnti, devono imparare a risparmiare di più o ridurre la distruzione di risparmio operata sistematicamente e in misura molto importante dal settore pubblico. Nella prima amministrazione Trump non vi fu alcun miglioramento né del saldo commerciale né delle partite correnti; vi fu anzi un leggero peggioramento dovuto all’ampiamiento del deficit pubblico. Quando Trump iniziò la guerra commerciale con la Cina (gennaio 2018) vi fu una momentanea riduzione del deficit bilaterale con la Cina, ma peggiorò il deficit complessivo della bilancia commerciale.<sup>2</sup>
5. L’affermazione di Trump secondo cui l’IVA verrà considerata come un dazio è priva di senso. L’IVA è un’imposta che grava sul consumatore, né più né meno delle *sale taxes* degli Stati americani. Un prodotto made in USA venduto in Europa è gravato dalla stessa identica IVA di un prodotto locale. L’IVA viene restituita agli esportatori perché essi hanno in parte anticipato ciò è dovuto dal consumatore e vengono così messi su un livello di parità concorrenziale con le imprese del resto del mondo, incluse quelle americane.<sup>3</sup>

## Il commercio bilaterale USA-UE

Come si vede dalla Tav. 1 l’Unione europea è molto più aperta al commercio internazionale di quanto non siano gli Stati Uniti. Nel 2023 (ultimo anno per il quale ad oggi si dispone di dati completi) le esportazioni di beni complessivi erano il 15% del Pil nell’UE e solo il 7,5% negli Stati Uniti. Per le importazioni la

---

<sup>1</sup> Vedi il *Politico* del 2 febbraio 2025.

<sup>2</sup> Vedi il post di [Richard Baldwin su LinkedIn](#) del 16 novembre 2024.

<sup>3</sup> Al riguardo vedi, tra gli altri, l’articolo di Douglas A. Irwin sul *Wall Street Journal* del 13 febbraio 2025.

differenza è minore: 13,5% in UE e 11,4% negli USA. Vale la pena di notare che per entrambe le aree i servizi sono ormai una voce importante quasi quanto i beni: in gran parte si tratta di servizi finanziari, legali e di consulenza alle imprese. Il surplus corrente dell'UE (334 miliardi di euro) è pari all'1,9% del Pil, il deficit USA (905 miliardi di dollari) è -3,3% del Pil. Già da questi dati si capisce che il deficit USA non può essere solo la controparte del surplus dell'UE. La Fig. 2, basata sui dati Eurostat, mostra che i principali partner dell'UE sono il Regno Unito, la Svizzera e il Canada. L'UE contribuisce al deficit USA solo per 30,5 miliardi.

Tav. 1: Commercio UE e USA verso il resto del mondo nel 2023

	UE		USA	
	Valore mld €	% Pil	Valore mld \$	% Pil
Esportazioni beni	2.580	15,0%	2.045	7,5%
Importazioni beni	2.314	13,5%	3.109	11,4%
<b>Saldo commerciale</b>	<b>266</b>	<b>1,5%</b>	<b>-1.063</b>	<b>-3,9%</b>
Esportazioni servizi	1.409	8,2%	1.027	3,8%
Importazioni servizi	1.257	7,3%	748	2,7%
<b>Saldo dei servizi</b>	<b>152</b>	<b>0,9%</b>	<b>278</b>	<b>1,0%</b>
<b>Saldo redditi</b>	<b>-84</b>	<b>-0,5%</b>	<b>-120</b>	<b>-0,4%</b>
<b>Saldo partite correnti</b>	<b>334</b>	<b>1,9%</b>	<b>-905</b>	<b>-3,3%</b>

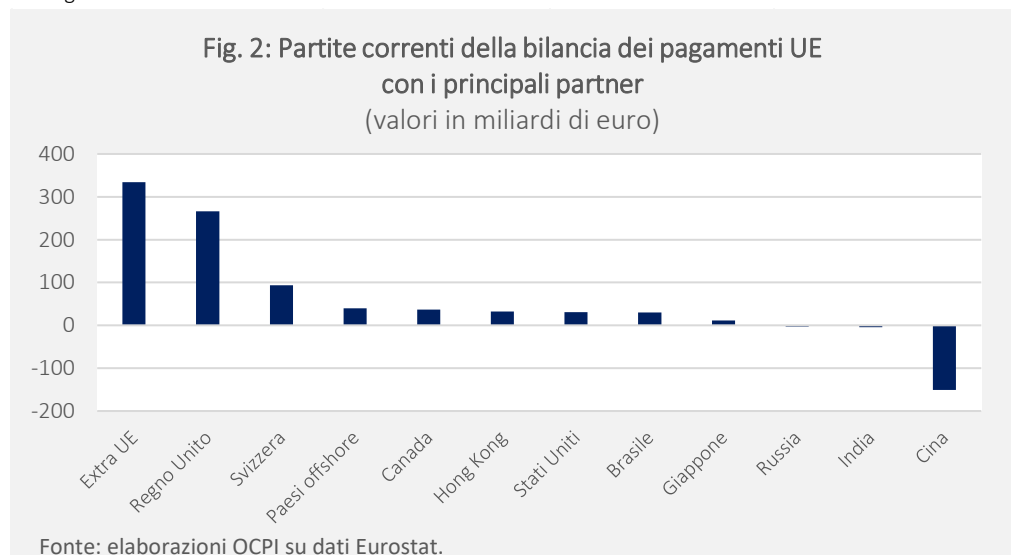
Fonte: elaborazioni OCPI su dati Eurostat e IMF.

Tav. 2: Rapporti commerciali bilaterali USA-UE nel 2023

	Valore mld €	% Pil UE	% Pil USA
Export di beni UE verso USA	504	2,93%	1,99%
Import di beni UE da USA	347	2,02%	1,37%
<b>Saldo commerciale (++)</b>	<b>157</b>	<b>0,91%</b>	<b>-0,62%</b>
Export servizi UE verso USA	310	1,80%	1,05%
Import servizi UE da USA	424	2,47%	1,44%
<b>Saldo dei servizi (- - +)</b>	<b>-115</b>	<b>-0,67%</b>	<b>0,39%</b>
<b>Saldo redditi (- - +)</b>	<b>-11,6</b>	<b>-0,06%</b>	<b>0,04%</b>
<b>Saldo partite correnti (+ + -)</b>	<b>30,5</b>	<b>0,18%</b>	<b>0,10%</b>

Fonte: Elaborazioni Opci su dati Eurostat.

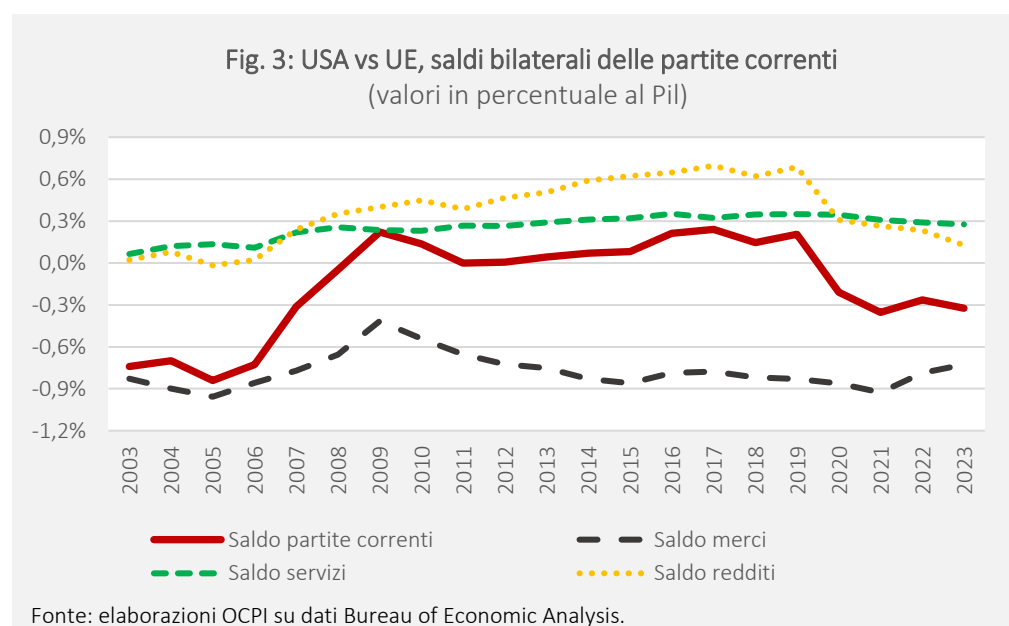
N.B.: La fonte è Eurostat sia per importazioni che esportazioni UE. I dati possono non coincidere con gli analoghi di fonte USA.



Sempre secondo i dati Eurostat, questi 31 miliardi si ottengono da un avanzo di 157 miliardi per i beni, da un deficit dei servizi pari a 115 miliardi e un deficit dei redditi pari a 11,6 miliardi (Tav. 2). I dati doganali di fonte americana (Bureau of Economic Analysis) segnalano dati un po' diversi da quelli raccolti sempre per via doganale dall'agenzia statistica europea. In particolare, secondo il BEA, il deficit delle partite correnti USA nei confronti dell'UE sarebbe di 89,6 miliardi e non 30,5. Si tratta di una discrepanza molto grande che chiama in causa il modo in cui le statistiche vengono raccolte. Non cambia però il messaggio di fondo: se si guarda infatti la serie del BEA dal 2003 (il primo anno per il quale la serie è disponibile), si vede che per la maggior parte degli ultimi due decenni gli Stati Uniti hanno registrato un surplus bilaterale, non un deficit nei confronti dell'UE, nell'ordine dello 0,2% del Pil USA (Fig. 3).

Rimane vero che il commercio di beni è stato per lo più deficitario per gli Stati Uniti, per un ammontare variabile fra lo 0,4% e lo 0,8% del Pil. Ma non si può trascurare l'importanza crescente dei servizi. Le grandi imprese americane della consulenza, dei servizi legali e finanziari esportano servizi nei confronti delle imprese europee e questo rappresenta un fattore di riequilibrio dei conti bilaterale. E nel corso degli ultimi vent'anni è cresciuto moltissimo il saldo dei redditi, per lo più dividendi e interessi derivanti da investimenti (reali e finanziari) di americani all'estero.

Ci sembra quindi di poter concludere che ha poco senso fermare l'attenzione sul solo commercio di beni trascurando le componenti dei servizi e dei redditi che stanno assumendo un ruolo sempre più importante negli scambi globali. Si può anche aggiungere che le esportazioni di servizi creano posti di lavoro negli Stati Uniti che in generale sono più qualificati e meglio pagati di quelli generati dalle esportazioni di beni.



## Punti di forza e di debolezza dell'UE rispetto agli Stati Uniti

In un'eventuale guerra commerciale fra UE e Stati Uniti, gli Stati Uniti avrebbero un rilevante fattore di vantaggio, consistente nel fatto che l'importanza degli USA come partner commerciale dell'UE è maggiore dell'importanza dell'UE per gli Stati Uniti. Come si è visto nella Tav. 2, le merci che dall'UE vanno negli Stati Uniti sono il 2% del Pil Usa e quasi il 3% del Pil UE nel 2023; quelle che vanno in direzione opposta sono circa l'1,4% del Pil USA e il 2% del Pil UE. Il motivo è ovviamente che Pil USA (nel 2023 in dollari correnti) è più grande di quasi il 50% rispetto a quello UE: 27,4 mila miliardi di dollari contro 17,2 mila miliardi di euro dell'UE. Questi dati suggeriscono che, a parità di altre circostanze e considerando solo i rapporti di forza economici, i dazi USA possano fare più male all'UE di quanto non possano fare i contro-dazi UE agli Stati Uniti.

Le differenze in termini di forza economica diventerebbero abissali se gli Stati UE si presentassero in ordine sparso e non come un unico blocco. Per esempio, le esportazioni dell'Italia verso gli Stati Uniti sono il 3,16% del Pil italiano, mentre le esportazioni USA verso l'Italia sono solo lo 0,1% del Pil USA (Tavv. 3.1 e 3.2).<sup>4</sup> Un'analoga distanza vale anche per la Germania. Il punto è che i contro-dazi di un singolo Paese europeo sarebbero pressoché irrilevanti per gli Stati Uniti. È quindi essenziale che la risposta ai dazi americani sia europea, come peraltro dovrebbe essere dato che il commercio estero è una materia di competenza dell'UE e non degli Stati nazionali.

**Tav. 3.1: Esportazioni e importazioni di beni verso gli Stati Uniti per Stato membro UE nel 2023**  
(valori in percentuale al Pil per Paese)

	UE	Italia	Germania	Spagna	Francia
Esportazioni	2,93%	3,16%	3,76%	1,26%	1,55%
Importazioni	2,02%	1,19%	1,72%	1,63%	1,55%
Saldo commerciale	0,91%	1,96%	2,04%	-0,38%	0,00%

**Tav. 3.2: Esportazioni e importazioni di beni USA verso gli Stati membri UE nel 2023**  
(valori in percentuale al Pil USA)

	UE	Italia	Germania	Spagna	Francia
Esportazioni	1,37%	0,10%	0,28%	0,10%	0,17%
Importazioni	1,99%	0,26%	0,62%	0,07%	0,17%
Saldo commerciale	-0,62%	-0,16%	-0,34%	0,02%	0,00%

Fonte: elaborazioni OCPI su dati Eurostat.

Avendo il Presidente degli Stati Uniti affermato che intende imporre dazi uguali a quelli di altri Paesi verso gli USA, bisogna capire se davvero i dazi UE sono più alti di quelli USA. Purtroppo, non esiste una misura sintetica dei dazi dell'UE nei confronti degli Stati Uniti, ma esistono quelle dei singoli Paesi europei che dovrebbero essere tutte pressoché identiche. Si tratta del sistema WITS della

<sup>4</sup> Per maggiori dettagli in merito ai tipi di beni esportati negli Stati Uniti di UE e Italia vedi l'Appendice 1.

Banca Mondiale che adotta la nomenclatura HS (Harmonized System della World Custom Organization) a 4 digits. La Tav. 4 mostra i dazi medi applicati dagli Stati Uniti alle importazioni dall'Italia (Tav. 4.1) e dall'Italia alle importazioni dagli Stati Uniti (Tav. 4.2). Infine, la parte inferiore della tabella (Tav. 4.3) mostra la differenza fra i dazi USA e i dazi dell'Italia. I dazi medi sono di due tipi: medie ponderate per le quote di commercio e medie semplici e non ponderate.

Entrambe le misure hanno degli ovvi inconvenienti. La media ponderata sottovaluta sistematicamente il peso dei dazi, perché i dazi tipicamente riducono le quantità importate. Se un Paese ha un dazio proibitivo, il flusso di import tenderà a zero, e quindi nella media ponderata il dazio su questo prodotto avrà peso zero. È per esempio questo il caso di dazi americani del 350% e oltre sull'importazioni di alcuni prodotti vegetali e animali.

**Tav. 4.1: Dazi USA su import dall'Italia nel 2022**

Prodotti	Import (miliardi dollari)	Dazi, medie ponderate	Dazi, medie semplici
Tutti i prodotti	71,9	3,05%	3,84%
Beni capitali	20,2	1,01%	1,24%
Beni di consumo	39,4	4,30%	5,14%
Beni intermedi	10,0	2,16%	4,26%
Materie prime	0,6	2,02%	2,16%

**Tav. 4.2: Dazi Italia su import da USA nel 2022**

Prodotti	Import (miliardi dollari)	Dazi, medie ponderate	Dazi, medie semplici
Tutti i prodotti	26,2	1,12%	4,26%
Beni capitali	4,9	1,75%	1,87%
Beni di consumo	7,1	0,96%	6,00%
Beni intermedi	7,5	1,03%	4,07%
Materie prime	5,9	0,56%	2,82%

**Tav. 4.3: Delta dazi USA-Italia nel 2022**

Prodotti	Saldi settoriali (miliardi dollari)	Medie ponderate	Medie semplici
Tutti i prodotti	45,6	1,93%	-0,42%
Beni capitali	15,3	-0,74%	-0,63%
Beni di consumo	32,3	3,34%	-0,86%
Beni intermedi	2,6	1,13%	0,19%
Materie prime	-5,4	1,46%	-0,66%

Fonte: elaborazioni OCPI su dati Banca Mondiale e Wits (World Integrated Solutions).

Per ovviare a questo problema la Banca Mondiale calcola anche il dazio medio non ponderato per le quantità scambiate. Si noti che, per il motivo detto sopra, queste medie sono sempre, per tutti i prodotti, più alte delle medie ponderate. Il limite ovvio di questa misura è che non tiene conto dell'importanza dei diversi beni e quindi attribuisce lo stesso peso a beni che possono essere molto diversi.

Tenendo conto di questi limiti, si possono avanzare alcune considerazioni. La prima è che per quasi tutte le grandi categorie di prodotti, i dazi medi (non ponderati) dell'Italia nei confronti degli Stati Uniti sono più alti dei dazi americani nei confronti dell'Italia; le differenze sono però molto piccole. Questo non è vero per il grande aggregato dei beni intermedi e, scavando più a fondo nella classazione di prodotti, non è vero per molti prodotti manifatturieri, per esempio nel comparto tessile-abbigliamento. C'è da chiedersi se gli Stati Uniti intendono abbassare i loro dazi quando i loro sono superiori ai nostri. Risultati analoghi valgono (ovviamente, dato che i dazi UE sono comuni) per Germania, Francia e Spagna.

Una seconda considerazione che emerge da questi dati è che le differenze USA meno UE delle medie ponderate sono sempre maggiori delle rispettive medie semplici. Ciò vale per l'Italia, ma anche per la Francia, la Germania e la Spagna. Per esempio, per l'Italia, con riferimento alla totalità dei prodotti, la differenza nelle medie ponderate è +1,93, mentre nelle medie semplici è -0,42. In altre parole, nella media semplice i dazi USA sono leggermente inferiori a quelli italiani, mentre nella media ponderata succede il contrario. Poiché questo succede per molti prodotti ci si è chiesti la ragione di differenze tanto persistenti. Una risposta plausibile è che l'elasticità di domanda dei prodotti made in Italy è maggiore dell'elasticità dei prodotti made in USA. In altre parole, gli italiani cessano di comprare o comunque riducono molto gli acquisti di prodotti USA gravati da dazi. Questo fa sì che questi prodotti e i relativi dazi UE abbiano un peso limitato nelle medie ponderate. Per converso, gli americani continuano a comprare il made in Italy anche quando questo è gravato da dazio. Quindi, nelle medie ponderate i dazi USA hanno un peso elevato. A sua volta, una possibile spiegazione di queste diverse elasticità sta nel fatto che il made in Italy è spesso fatto di prodotti di nicchia che vengono considerati come indispensabili e non hanno un ovvio sostituto negli Stati Uniti. Si possono fare gli esempi di tutta la catena del lusso, ma anche delle selle di biciclette, dei freni per automobili sportive o delle centrifughe per fare l'olio d'oliva. Qui ci fermiamo dal momento che elasticità simili si trovano per Germania, Francia e Spagna (vedi l'Appendice 2), il che induce a ritenere che le differenze fra medie semplici e ponderate dipendano più da caratteristiche dei prodotti made in USA che da quelle dei prodotti europei.



Va inoltre ricordato che tutti i prodotti americani dell'high tech non hanno ovvi sostituti in Italia o in Europa. Questi non sempre compaiono nelle statistiche delle importazioni dagli Stati Uniti perché sono spediti da Paesi terzi (Cina, Messico, Canada, Irlanda ecc.).

In ogni caso, la maggiore elasticità di domanda di molti prodotti americani è un potenziale punto di forza dell'UE, posto che si riescano a individuare i singoli beni made in USA ad alta elasticità di domanda, di cui cioè gli europei possano fare a meno senza eccessiva difficoltà (per un elenco più dettagliato dell'import-export USA-UE vedi l'Appendice 1). È anche essenziale che le nazioni europee rispondano ai dazi USA con un'unica voce e in modo coordinato; e se possibile anche con ampie alleanze con Paesi amici, anch'essi colpiti dai dazi, come Giappone, Corea del Sud, Sud America e altri. L'UE può anche colpire la fiorente industria USA dei servizi (si pensi ai servizi finanziari o a quelli informatici), anche se questo avrebbe significative ricadute negative per i consumatori europei.

## I dazi su acciaio e alluminio

Il 10 febbraio scorso, il Presidente Trump ha firmato un ordine esecutivo in base al quale, dal 12 marzo, sull'acciaio e l'alluminio proveniente da tutto il mondo graverà un dazio del 25%. Non è la prima volta che questo accade; già durante il suo primo mandato, nel marzo del 2018, Trump aveva imposto dazi del 25% sull'acciaio e del 10% sull'alluminio da tutti i Paesi (eccetto l'Australia) con il pretesto di proteggere la sicurezza nazionale. Quei dazi resero i prodotti americani meno competitivi a livello globale e provocarono ritorsioni da parte di altri Paesi. Per attenuare le dannose conseguenze di queste politiche, l'amministrazione Trump fu costretta a esentare dai dazi Canada e Messico con il nuovo accordo NAFTA (ribattezzato USMCA). Successivamente l'amministrazione Biden negoziò esenzioni con il Giappone e l'Unione europea. Il Giappone ottenne una quota annua di 1,25 milioni di tonnellate di acciaio esente da dazi, mentre all'UE vennero sospesi completamente. Tuttavia, il 10 febbraio Trump, oltre ad annunciare i nuovi dazi, ha anche annullato tutte queste esenzioni introdotte dall'amministrazione Biden.

L'impatto sull'Europa dei nuovi dazi di Trump dovrebbe essere relativamente contenuto poiché, su un totale di 49 miliardi di dollari di importazioni statunitensi nel 2023, solo 8 miliardi provengono dall'UE. Ciò significa che l'impatto sull'UE è di circa lo 0,04% del Pil. Anche l'impatto sugli Stati Uniti, in termini di maggiore inflazione, sarà molto contenuto, dato che 49 miliardi di dollari sono solo lo 0,2% del Pil USA.<sup>5</sup> I Paesi maggiormente colpiti saranno

---

<sup>5</sup> Vedi P. Krugman, ["The Emperor's New Tariffs: Small, Ugly and Stupid"](#), 12 febbraio 2025.

Canada, Messico, Corea del Sud e Brasile, che insieme rappresentano il 57% delle importazioni statunitensi di acciaio e alluminio. Fra i Paesi europei, i più colpiti saranno Germania, Italia, Paesi Bassi, Belgio e Spagna, che figurano fra i primi 20 esportatori di questi prodotti (Tav. 5). L'impatto sull'Italia sarà significativo per le industrie coinvolte, ma difficilmente avrà rilevanza macroeconomica, dal momento che, secondo i dati del BEA, le importazioni USA di acciaio e alluminio dall'Italia si fermano a 1 miliardo di dollari (0,9 miliardi l'acciaio e 0,1 l'alluminio).

**Tav. 5: Importazioni di alluminio e acciaio degli USA per Paese nel 2023**

Paesi	Valore Mld \$
Canada	17
Messico	4
Corea del Sud	4
Brasile	3
Germania	2
Giappone	2
Cina	2
Taiwan	1
Vietnam	1
UAE	1
Italia	1
India	1
Austria	1
Paesi Bassi	1
Turchia	1
Belgio	1
Bahrain	1
Argentina	1
Regno Unito	0
Spagna	0
<b>UE27</b>	<b>8</b>
<b>Totale</b>	<b>49</b>

Fonte: elaborazioni OCPI su dati Bureau of Labor Statistics.

## Appendice 1

Appendice 1: Esportazioni e importazioni di beni UE e Italia verso USA nel 2023

	Export in milioni di euro		Import in milioni di euro	
	UE	Italia	UE	Italia
Prodotti medicinali e farmaceutici	92.445	7.919	47.034	4.281
Veicoli stradali	54.361	5.913	12.794	394
Macchinari e attrezzature industriali generali	32.563	6.472	10.554	756
Macchine, apparecchi e pertinenze elettriche	29.535	2.460	16.784	694
Macchinari specializzati per particolari settori industriali	27.024	3.949	8.137	423
Macchinari e attrezzature per la produzione di energia	23.626	2.053	27.909	1.176
Strumenti e apparecchi professionali e scientifici	22.085	922	17.230	888
Altri mezzi di trasporto	20.325	4.298	19.846	252
Prodotti chimici organici	18.157	498	10.714	531
Altri manufatti	18.000	2.925	12.808	496
Petrolio e prodotti petroliferi	15.531	2.340	49.436	4.822
Manufatti metallici	10.431	1.476	4.485	274
Materiali e prodotti chimici	9.392	744	8.110	596
Bevande	9.327	2.557	1.248	258
Macchine per ufficio e macchine per l'elaborazione dei dati	8.610	251	5.110	250
Ferro e acciaio	8.037	1.296	1.091	164
Metalli non ferrosi	7.113	732	3.323	878
Apparecchi per telecomunicazioni e per registrazione/riproduzione del suono	6.795	551	5.333	288
Prodotti minerali non metallici	6.413	1.652	3.055	238
Oli essenziali, profumi, prodotti per il bagno e la pulizia	6.398	1.096	3.124	104
Articoli di abbigliamento	4.900	2.363	668	114
Macchinari per la lavorazione dei metalli	4.754	1.068	859	78
Materie plastiche in forme primarie	4.598	294	5.384	400
Mobili e articoli per il letto	4.175	1.609	453	24
Prodotti in gomma	3.815	328	1.058	74
Prodotti chimici inorganici	3.699	181	1.757	73
Apparecchi fotografici, prodotti ottici e orologi	3.540	1.559	1.548	143
Carta, cartone e lavori derivati	3.200	231	925	172
Calzature	3.178	1.463	163	21
Articoli da viaggio	2.923	1.141	147	15
Filati tessili, tessuti e articoli confezionati derivati	2.717	487	997	69
Materie plastiche in forme non primarie	2.650	255	2.294	105
Frutta e verdura	2.610	457	2.612	417
Cereali e derivati	2.202	880	357	158
Altri prodotti commestibili	1.945	887	737	14
Caffè, cacao e tè	1.935	235	102	1
Latticini e uova	1.780	490	47	1
Grassi e oli vegetali grezzi/raffinati	1.769	766	79	1
Lavorazioni di sughero e legno (esclusi i mobili)	1.552	141	259	14
Materiali per tintura e colorazione	1.433	138	890	30
Sughero e legno	1.308	31	892	68
Pesci, crostacei e derivati	1.168	18	740	85
Materie prime grezze di origine animale e vegetale	1.145	73	442	36
Edifici prefabbricati, apparecchi sanitari, idraulici, riscaldamento e illuminazione	982	195	219	19
Minerali e rottami metallici	947	41	4.732	812
Oro (non monete)	830	19	504	118
Zucchero, miele e derivati	727	47	88	1
Carne e derivati	653	227	245	42
Bestiame	594	0	90	1
Mangimi	513	33	834	6
Cuoio, manufatti in cuoio e pellicceria lavorate	365	199	150	117
Gomma grezza	350	11	539	15
Monete e banconote fuori corso	276	1	8	0
Fibre tessili	260	17	478	26
Gas naturale e liquefatto	255	0	31.043	2.444
Fertilizzanti	246	10	353	17
Cellulosa e carta da macero	245	1	1.166	207
Fertilizzanti e minerali grezzi (esclusi carbone, petrolio e pietre preziose)	232	37	383	36
Tabacco e sigarette	126	4	227	9
Semi oleosi e frutti oleosi	78	0	3.473	248
Oli e grassi animali	74	0	40	0
Carbone, coke e bricchette	58	0	5.245	375
Operazioni speciali e merci non classificate per genere	35	0	26	0
Grassi, cere e oli animali o vegetali lavorati	21	1	23	1
Pelli e pellicceria	2	1	96	31
Corrente elettrica	0	0	0	0
Altro	6.782	1.122	5.672	945
<b>Totale</b>	<b>503.819</b>	<b>67.166</b>	<b>347.173</b>	<b>25.345</b>

Fonte: elaborazioni OCPI su dati Eurostat

## Appendice 2

Appendice 2: Differenza fra le aliquote dei dazi USA e i dazi UE  
(media ponderata e semplice)

Tutti i prodotti	Italia		Francia		Germania		Spagna	
	Diff. media ponderata	Diff. media semplice	Diff. media ponderata	Diff. media semplice	Diff. media ponderata	Diff. media semplice	Diff. media ponderata	Diff. media semplice
Bestiame	1,93%	-0,42%	0,65%	-1,09%	-0,15%	-1,37%	2,06%	-0,80%
Prodotti chimici	-6,05%	-4,91%	4,07%	-8,55%	-14,10%	-10,08%	-5,07%	-14,68%
Prodotti alimentari	2,26%	-10,19%	-6,44%	-10,33%	-1,20%	-10,37%	3,53%	-9,63%
Calzature	2,59%	0,20%	-0,46%	0,46%	5,88%	0,27%	-0,28%	0,81%
Carburanti	-0,02%	-0,61%	0,04%	-0,16%	0,02%	-0,31%	-0,08%	-0,38%
Pelli e pelami	5,98%	0,99%	6,63%	1,37%	3,77%	1,79%	3,17%	1,10%
Macchinari ed elettronica	-0,90%	-0,55%	-1,42%	-0,55%	-0,62%	-0,53%	-0,88%	-0,59%
Metalli	-0,68%	-0,26%	-1,82%	-0,28%	-0,75%	-0,43%	-1,14%	-0,20%
Minerali	0,24%	0,07%	0,79%	0,16%	0,21%	0,22%	0,03%	0,06%
Manufatti vari	0,36%	0,68%	0,25%	0,62%	0,04%	0,66%	1,00%	0,24%
Plastica e gomma	-1,25%	-1,17%	-1,73%	-0,98%	-0,82%	-1,02%	-1,02%	-1,07%
Pietre e vetro	3,76%	0,38%	2,62%	0,61%	0,08%	0,43%	-1,63%	0,80%
Tessile e abbigliamento	1,52%	0,49%	-2,54%	0,71%	-2,17%	0,33%	0,51%	0,72%
Trasporti	-1,80%	-2,79%	-2,76%	-2,81%	-3,53%	-2,41%	6,92%	-2,53%
Lagname	0,06%	-0,14%	0,33%	-0,29%	0,11%	-0,38%	0,18%	-0,12%

Fonte: elaborazioni OCPI su dati World Bank.