



Mercoledì 19 Febbraio 2025

[Notizie mercati esteri](#) [1]

Notizie dai mercati esteri - USA

La nuova era Trump: opportunità e sfide per il Made in Italy negli Stati Uniti

Con l'inizio del secondo mandato di Donald Trump il 20 gennaio 2025, l'economia statunitense si prepara a una serie di politiche che potrebbero influenzare significativamente le aziende italiane operanti negli USA. Durante il suo primo mandato (2017-2021), l'amministrazione Trump ha implementato misure fiscali e commerciali che hanno avuto un impatto diretto sia sull'economia americana che sulle relazioni commerciali internazionali.

Politiche fiscali e investimenti esteri

Una delle iniziative chiave del primo mandato è stata l'approvazione del Tax Cuts and Jobs Act (TCJA), che ha ridotto l'aliquota dell'imposta sulle società dal 35% al 21%. Questa misura ha reso il mercato statunitense più attraente per gli investimenti esteri, incluse le aziende italiane. Nel 2017, gli Stati Uniti hanno registrato un afflusso di investimenti diretti esteri (IDE) pari a 277 miliardi di dollari, con un aumento del 20% rispetto all'anno precedente. Le imprese italiane hanno contribuito con circa 28 miliardi di dollari, rappresentando il 10% degli IDE totali negli USA. Questo trend positivo potrebbe continuare, considerando l'intenzione dichiarata di Trump di mantenere un regime fiscale favorevole alle imprese.

Politiche commerciali e protezionismo

Tuttavia, l'approccio protezionistico di Trump ha introdotto sfide per il commercio internazionale. L'imposizione di dazi su vari prodotti ha portato a tensioni con partner commerciali storici, inclusa l'Unione Europea. Nel 2018, gli Stati Uniti hanno imposto tariffe del 25% sull'acciaio e del 10% sull'alluminio provenienti dall'UE, misure che hanno colpito anche esportatori italiani. In risposta, l'UE ha applicato contromisure su prodotti americani per un valore di 2,8 miliardi di euro. Queste dinamiche hanno evidenziato la necessità per le aziende italiane di adattarsi rapidamente a un contesto commerciale in evoluzione.

Implicazioni per il Made in Italy

Gli Stati Uniti rappresentano un mercato chiave per il Made in Italy, con esportazioni che nel 2023 hanno raggiunto i 72,9 miliardi di dollari, segnando un incremento del 5,4% rispetto al 2022. I settori trainanti includono moda,



agroalimentare, arredamento e automotive. La percezione positiva dei prodotti italiani tra i consumatori americani offre un vantaggio competitivo, ma le aziende devono essere pronte a navigare in un ambiente regolatorio e commerciale complesso.

Prospettive future

Nel suo secondo mandato, Trump ha espresso l'intenzione di continuare a promuovere politiche fiscali favorevoli alle imprese e di rinegoziare accordi commerciali per tutelare gli interessi americani. Per le aziende italiane, questo scenario presenta sia opportunità che sfide. Investire direttamente negli Stati Uniti potrebbe offrire vantaggi fiscali e una maggiore vicinanza al mercato locale, ma sarà fondamentale monitorare attentamente le evoluzioni politiche e commerciali per adattare le proprie strategie in modo efficace.

In conclusione, la nuova amministrazione Trump potrebbe rappresentare un periodo di trasformazione per le relazioni economiche tra Italia e Stati Uniti. Le aziende italiane dovranno adottare un approccio proattivo, sfruttando le opportunità offerte e mitigando i rischi associati a un contesto in continua evoluzione.

Esportazioni di Vino Italiano negli USA: Crescita Trainata dal Timore di Dazi

Nel bimestre conclusivo del 2024, le esportazioni di vino italiano verso gli Stati Uniti hanno registrato un incremento significativo, con un aumento del 20% in volume e del 21% in valore rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Questo picco è attribuito principalmente alla preoccupazione per l'introduzione di possibili dazi sulle importazioni, che ha spinto gli importatori statunitensi ad anticipare gli ordini, creando un effetto di "dopaggio" sul mercato.

L'Unione Italiana Vini (UIV) ha evidenziato come, nel mese di dicembre, siano stati i vini fermi imbottigliati a mostrare una crescita notevole, con un aumento del 21% in volume e del 34% in valore. Questo trend ha contribuito a una crescita complessiva del 10% in valore per l'intero 2024, superando i 1,9 miliardi di euro.

Tuttavia, Paolo Castelletti, segretario generale di UIV, ha messo in guardia riguardo a questo scenario, definendolo un mercato "commercialmente dopato" a causa del timore dei dazi. Ha inoltre sottolineato che, indipendentemente dall'effettiva introduzione di nuove tariffe, è probabile che nei prossimi mesi si verifichi un rallentamento, considerando che i consumi interni negli Stati Uniti hanno mostrato una diminuzione del 7% per il secondo anno consecutivo, con le vendite di vino italiano in calo del 4,4%.

Per affrontare queste sfide, sarà fondamentale intensificare le attività promozionali e diversificare i mercati di esportazione, al fine di ridurre la dipendenza dal mercato statunitense e sostenere la crescita del settore vinicolo italiano in un contesto globale incerto.

Fonte: <https://www.reuters.com/markets/italys-sparkling-wine-exports-us-jumped-...> [2]

Strategie di successo per le startup italiane a New York: consigli pratici

Il mercato statunitense rappresenta un'opportunità enorme per le startup italiane, ma affrontarlo richiede una preparazione adeguata e una buona comprensione delle dinamiche locali. Stefania Monda, avvocato esperta in diritto delle startup e fondatrice dello studio legale **Tech Legal Partners** a New York, offre utili spunti alle imprese italiane che desiderano entrare nel vivace ecosistema di New York, uno dei centri finanziari e tecnologici più dinamici al mondo.

Comprendere la cultura americana e pianificare i costi:

Il primo passo fondamentale per una startup italiana che vuole espandersi negli Stati Uniti è comprendere la **cultura locale**. Monda suggerisce che le aziende italiane dovrebbero concentrarsi sull'adattamento al modo di fare business in America, che può differire notevolmente da quello italiano. La mentalità degli americani è più orientata verso il rischio e la velocità nell'esecuzione, caratteristiche che contraddistinguono il panorama delle startup negli Stati Uniti.



Oltre alla cultura, un altro aspetto cruciale riguarda la **pianificazione dei costi operativi**. Monda sottolinea che le startup italiane dovrebbero avere una chiara visione dei costi associati all'apertura di una sede negli Stati Uniti, inclusi gli affitti, le tasse e i salari, che possono essere significativamente più alti rispetto all'Italia. Una pianificazione finanziaria accurata è fondamentale per evitare sorprese nei primi anni di attività.

Adottare una mentalità orientata alla crescita:

Un altro punto che Monda evidenzia è l'importanza di sviluppare una **mentalità orientata alla crescita** (growth mindset). Negli Stati Uniti, le startup sono spesso valutate per la loro capacità di adattarsi rapidamente e di crescere velocemente. Gli imprenditori italiani, quindi, devono essere pronti a confrontarsi con un ambiente estremamente competitivo, dove l'innovazione è la chiave per emergere. In questo contesto, una mentalità aperta all'apprendimento e all'innovazione è fondamentale per attrarre investitori e clienti.

La forza del networking:

Un altro consiglio essenziale riguarda l'importanza del **networking**. Monda sostiene che costruire una solida rete di contatti è fondamentale per il successo negli Stati Uniti. Le startup italiane devono fare leva su eventi, fiere, incontri professionali e associazioni locali per entrare in contatto con altre aziende e investitori. New York, in particolare, è una città che offre infinite opportunità di networking, con un ecosistema vivace e internazionale che permette alle startup di entrare rapidamente in contatto con i giusti partner.

Inoltre, un aspetto che non deve essere trascurato riguarda il **supporto professionale**. Le startup italiane dovrebbero considerare di collaborare con esperti locali, come avvocati, consulenti e commercialisti, che possano aiutarle a navigare la complessità delle normative americane. Le leggi fiscali, le regolamentazioni sul lavoro e le norme aziendali negli Stati Uniti sono diverse da quelle italiane, e avere un supporto legale qualificato può fare la differenza per evitare rischi legali e operativi.

Concludendo:

Per le startup italiane, il mercato di New York e degli Stati Uniti in generale offre enormi opportunità, ma richiede anche un approccio strategico e preparato. Comprendere le dinamiche culturali locali, pianificare accuratamente i costi, sviluppare una mentalità orientata alla crescita e costruire una rete di contatti professionali sono tutti passaggi fondamentali per emergere in un mercato altamente competitivo. Adottando questi principi, le startup italiane possono non solo entrare con successo nel mercato statunitense, ma anche costruire una presenza solida e duratura nel cuore di uno dei principali centri economici globali.

Investimenti nordamericani nel calcio italiano: un'analisi approfondita

Negli ultimi anni, il calcio italiano ha attratto un crescente interesse da parte di investitori nordamericani, portando a significativi cambiamenti nella proprietà e nella gestione di numerosi club. Secondo un'analisi di Calcio e Finanza, dal 2020 al 2023, sono state effettuate 113 acquisizioni di club di prima divisione in Europa, di cui 25 (pari al 22%) da parte di investitori statunitensi e canadesi.

Principali investimenti e motivazioni

In Italia, attualmente, 13 società professionistiche sono sotto la proprietà di investitori nordamericani. Ecco un elenco dei club interessati:

- **Atalanta:** Stephen Pagliuca e soci (USA)
- **Bologna:** Joey Saputo (Canada)
- **Cesena:** J. Aiello e R. Lewis (USA)
- **Fiorentina:** Rocco Comisso (USA)
- **Genoa:** 777 Partners (USA)
- **Milan:** RedBird (USA)
- **Parma:** Kyle Krause (USA)
- **Pisa:** Alexander Knaster (USA)
- **Roma:** Dan Friedkin (USA)



- **Spal:** Joe Tacopina (USA)
- **Spezia:** Robert Platek (USA)
- **Triestina:** Lbk Capital (USA)
- **Venezia:** Duncan Niederauer (USA)

Le motivazioni alla base di questi investimenti sono molteplici. Da un lato, il valore storico e culturale del calcio italiano attrae investitori con legami affettivi o familiari con l'Italia, come nel caso di Rocco Commisso, fondatore di Mediacom e proprietario della Fiorentina. Dall'altro, l'Italia offre opportunità di investimento a costi inferiori rispetto ad altri mercati europei, come la Premier League inglese, con potenziali margini di crescita significativi. Inoltre, la necessità di ristrutturare e modernizzare le infrastrutture calcistiche italiane rappresenta una sfida che può essere affrontata con investimenti mirati.

Investimenti finanziari e impatti sul sistema calcistico italiano

Gli investimenti nordamericani nel calcio italiano hanno comportato significativi esborsi finanziari. Per l'acquisizione dei club, gli investitori hanno speso complessivamente 1,7 miliardi di euro. A questi si aggiungono circa 2 miliardi di euro destinati a investimenti successivi, portando il totale a circa 3,7 miliardi di euro.

Questi capitali sono stati utilizzati per diversi scopi:

- **Ristrutturazione e modernizzazione degli stadi:** molti club hanno avviato progetti per rinnovare le proprie strutture, migliorando l'esperienza dei tifosi e aumentando le entrate da matchday.
- **Sviluppo delle infrastrutture giovanili:** investimenti nella formazione e nel settore giovanile per garantire un flusso continuo di talenti e una sostenibilità a lungo termine.
- **Rafforzamento delle squadre:** acquisti strategici di giocatori e miglioramento delle condizioni contrattuali per attrarre talenti internazionali.

Questi investimenti hanno avuto un impatto positivo sul sistema calcistico italiano, contribuendo a elevare il livello competitivo delle squadre e a incrementare l'appeal del campionato italiano a livello internazionale.

Prospettive future

L'ingresso di investitori nordamericani nel calcio italiano rappresenta una tendenza in crescita, con potenziali benefici sia per i club coinvolti che per l'intero sistema calcistico nazionale. Tuttavia, è fondamentale monitorare l'efficacia di questi investimenti nel lungo termine, assicurandosi che gli obiettivi finanziari siano allineati con la valorizzazione del patrimonio sportivo e culturale italiano.

In conclusione, gli investimenti nordamericani nel calcio italiano hanno portato a significativi cambiamenti nella proprietà e nella gestione dei club, con impatti positivi sul sistema calcistico nazionale. È essenziale continuare a monitorare e valutare questi sviluppi per garantire che gli investimenti contribuiscano in modo sostenibile alla crescita e al successo del calcio italiano.

Ferrero punta sull'innovazione: nuovo Innovation Center negli Stati Uniti

Ferrero rafforza la sua presenza negli Stati Uniti con l'apertura del **Ferrero Open Innovation & Science Center** a Chicago, un investimento strategico che consolida il ruolo dell'azienda nel mercato nordamericano e ne accelera l'innovazione nel settore dolciario.

Un polo d'innovazione nel cuore di Chicago:

Situato nel **Marshall Field & Company Building**, uno storico edificio nel centro di Chicago, il nuovo centro di ricerca e sviluppo si propone di essere un hub di innovazione, mettendo insieme scienziati, ricercatori e sviluppatori di prodotto. L'obiettivo è chiaro: **anticipare le tendenze di consumo e sviluppare nuovi prodotti** per il mercato americano e globale, con un focus su qualità, sostenibilità e innovazione tecnologica.

L'espansione di Ferrero negli Stati Uniti:



Negli ultimi anni, Ferrero ha investito significativamente negli Stati Uniti, un mercato chiave per la crescita internazionale del gruppo. Con l'acquisizione di brand come **Fannie May**, **Ferrara Candy Company** e la **divisione dolciaria di Nestlé USA**, l'azienda ha rafforzato il suo portafoglio prodotti e la capacità produttiva nel paese.

L'apertura del nuovo Innovation Center è un ulteriore passo in questa direzione, permettendo a Ferrero di sviluppare prodotti sempre più in linea con le preferenze dei consumatori americani, mantenendo al contempo l'eccellenza e il know-how che caratterizzano il marchio italiano.

Focus su ricerca, sostenibilità e nuove tendenze:

Il centro non sarà solo un laboratorio di ricerca, ma anche uno spazio dedicato alla collaborazione con università, startup e altri attori dell'industria alimentare. L'azienda intende esplorare nuove tecnologie e ingredienti innovativi, con particolare attenzione alla **riduzione dell'impatto ambientale e alla sostenibilità delle materie prime**.

Un segnale forte per il Made in Italy:

L'apertura del Ferrero Open Innovation & Science Center a Chicago rappresenta un chiaro segnale di come il Made in Italy possa giocare un ruolo di primo piano nell'industria alimentare globale. Investire in ricerca e sviluppo negli Stati Uniti significa avvicinarsi ai consumatori locali, comprendere meglio le loro esigenze e rispondere con prodotti innovativi che combinano tradizione e modernità.

Con questa mossa, Ferrero non solo consolida la sua crescita nel mercato americano, ma si posiziona come un leader nell'innovazione del settore dolciario, dimostrando ancora una volta che qualità e ricerca possono andare di pari passo per costruire il futuro del food.

fonte: <https://www.foodweb.it/2022/07/ferrero-apre-innovation-center-negli-stat...> [3]

Marchesi Antinori rafforza la sua presenza negli Stati Uniti

La storica azienda vinicola toscana **Marchesi Antinori**, fondata nel 1385 e attiva da 27 generazioni nel Chianti Classico, ha recentemente intensificato la sua espansione nel mercato statunitense, riconosciuto come principale sbocco per i vini italiani di qualità.

Nel 2023, Antinori ha acquisito la totalità di **Stag's Leap Wine Cellars**, rinomata cantina situata nella Napa Valley, California. Questa operazione, supportata da un finanziamento a medio-lungo termine del Gruppo CDP e da un investimento in equity di SIMEST, mira a consolidare la posizione dell'azienda negli Stati Uniti e a internalizzare la distribuzione dei propri marchi in Nord America.

L'espansione è proseguita nel giugno 2024 con l'acquisizione completa di **Col Solare**, una tenuta di 11 ettari nello Stato di Washington, precedentemente posseduta al 50%. Queste mosse strategiche evidenziano l'impegno di Antinori nel rafforzare la propria presenza internazionale e nel promuovere l'eccellenza del vino italiano nel mercato globale.

Colavita espande la sua presenza negli USA con olio biologico 100% californiano e pianifica nuove acquisizioni

L'azienda molisana **Colavita**, leader nella produzione di olio extra vergine di oliva 100% italiano, sta rafforzando la sua presenza nel mercato statunitense attraverso strategie di espansione mirate. Nel 2023, Colavita ha acquisito **Olive Oil & Vinegar**, un'azienda californiana specializzata in prodotti biologici al 100%, consolidando così la sua posizione come principale produttore di olio biologico in California.

Questa acquisizione rappresenta un passo significativo per penetrare il mercato americano con un brand locale di alta qualità, rispondendo alla crescente domanda dei consumatori statunitensi per prodotti autentici e sostenibili. Oltre all'olio, Colavita ha diversificato il suo portafoglio includendo pasta, aceto e pomodori, e ha ampliato la sua infrastruttura con tre stabilimenti negli Stati Uniti, di cui due in California e uno nel New Jersey.

Guardando al futuro, l'amministratore delegato di Colavita USA, Giovanni Colavita, ha espresso l'intenzione di



effettuare nuove acquisizioni con cadenza annuale o biennale, includendo brand non italiani per portare la produzione anche in Italia. Questa strategia mira a consolidare la presenza globale dell'azienda e a promuovere l'eccellenza dei prodotti italiani nel mondo.

Con una presenza in 80 Paesi e un fatturato di circa 200 milioni di euro, di cui l'80% derivante dall'export, Colavita continua a crescere sia sul mercato internazionale che su quello italiano, rafforzando il legame tra tradizione e innovazione nel settore agroalimentare.

(Contributo editoriale a cura della [Italian American Chamber of Commerce Midwest](#) [4])

Ultima modifica: Lunedì 7 Aprile 2025

Condividi

Reti Sociali

ARGOMENTI

Source URL: <https://www.assocamerestero.it/notizie/notizie-dai-mercati-esteri-usa-3>

Collegamenti

[1] https://www.assocamerestero.it/notizie/%3Ffield_notizia_categoria_tid%3D1122

[2] https://www.reuters.com/markets/italys-sparkling-wine-exports-us-jumped-november-ahead-possible-tariffs-2025-01-22/?utm_source=chatgpt.com

[3] <https://www.foodweb.it/2022/07/ferrero-apre-innovation-center-negli-stati-uniti/>

[4] <https://www.assocamerestero.it/ccie/italian-american-chamber-of-commerce-midwest>