Italia–Canada: la minaccia dei dazi doganali al cuore dell'automotive italiano

Il commercio mondiale sta attraversando una nuova fase di conflitti commerciali, e l'Italia si trova coinvolta in un contesto che potrebbe danneggiare pesantemente il suo export verso il Nord America. Il governo canadese ha introdotto dazi del 25% su alcune categorie di veicoli importati, come conseguenza alle pratiche commerciali imposte dagli Stati Uniti, ma anche con effetti collaterali per i produttori europei, specialmente quelli italiani.

Nel 2024, un'indagine di Turo e Leger diffusa da Global News affermava che il costo medio annuale per possedere un'auto in Canada ha toccato i 12.285 dollari canadesi, segnando un aumento del 9% rispetto al 2023. Questi valori includono finanziamenti, assicurazione, carburante, manutenzione e tasse. L'applicazione di dazi al 25% su veicoli e componentistica straniera potrebbe spingere i costi ancora più in alto nel 2025, secondo le previsioni delle associazioni dei consumatori.

I brand italiani più colpiti

- Stellantis (Fiat, Alfa Romeo, Maserati, Lancia)

Alfa Romeo ha commercializzato 2.194 unità in Canada nel 2023.

Maserati ha registrato 738 vendite in Canada nel 2023.

Le vetture di punta come Giulia, Stelvio, Tonale, Grecale e Levante, macchine 100% made in Italy, saranno gravemente colpite dai dazi.

In seguito a questo incremento, il prezzo di uno Stelvio potrebbe passare da circa 60.000 CAD a oltre 75.000 CAD, diventando meno competitivo rispetto a marchi tedeschi o giapponesi con produzioni nordamericane.

- Brembo

L'export internazionale di questa casa produttrice rappresenta il 75% del suo fatturato globale, con una fetta importante destinata al Nord America.

È il fornitore diretto per aziende come Tesla, Ford e GM, ma i dazi faranno crescere il costo dei componenti italiani, con una conseguente riduzione degli ordini in favore di fornitori messicani o statunitensi.

- Pirelli

Nel 2023, il Nord America ha rappresentato circa il 17% del fatturato globale di Pirelli.

Il settore premium in Canada, dove Pirelli è fortemente posizionata, potrebbe subire una contrazione se i distributori locali preferiranno fornirsi di pneumatici prodotti in aree esenti da dazi.

Conseguenze per l'industria italiana

La produzione di Stellantis in Italia ha subito un calo del 31% nei primi 9 mesi del 2024 rispetto all'anno precedente.

Secondo Unrae, le esportazioni di auto italiane verso il Nord America sono stimate per oltre 2 miliardi di euro all'anno, una quota ora a rischio.

Il settore occupa direttamente oltre 250.000 persone in Italia e coinvolge oltre 2.000 aziende fornitrici. Qualsiasi calo della domanda in Nord America può provocare una riduzione della produzione nazionale, con effetti a catena su tutta la filiera.

Strategie di risposta delle imprese italiane

- Accedere alle esenzioni del CETA : se l'origine UE dei prodotti viene certificata correttamente (tramite sistema REX), è possibile evitare alcuni dazi. Tuttavia, molte aziende non hanno ancora implementato queste procedure burocratiche.
- Valutare la delocalizzazione produttiva: aziende come Maserati o Magneti Marelli potrebbero considerare l'assemblaggio in Messico per evitare le barriere CUSMA.
- Ridisegnare le catene di fornitura: collaborare con partner logistici e distributivi locali per abbattere costi doganali e velocizzare l'adattamento al nuovo scenario.
- Comunicazione e branding: investire in campagne che valorizzino il Made in Italy e giustifichino i prezzi più alti con elementi distintivi come design, qualità artigianale e innovazione tecnologica.

Una possibile opportunità per il Made in Italy

Nonostante il contesto sfavorevole, i nuovi dazi potrebbero spingere le imprese italiane ad accelerare l'innovazione e la diversificazione dei mercati. L'attenzione crescente del consumatore canadese per la sostenibilità, la qualità artigianale e il design esclusivo rappresenta un'occasione per i brand italiani di riposizionarsi su segmenti di alta gamma meno sensibili al prezzo. In particolare, veicoli elettrici e ibridi di nicchia, come l'Alfa Romeo Tonale PHEV o le future Maserati elettriche, potrebbero attrarre un pubblico disposto a pagare di più per un prodotto distintivo, contribuendo così a contenere l'impatto negativo dei dazi.

Per concludere, il dazio del 25% introdotto dal Canada, sebbene pensato come contromisura contro gli Stati Uniti, ha effetti diretti e concreti sull'industria automobilistica italiana. Con oltre 3.000 veicoli esportati ogni anno in Canada solo dai marchi di lusso, l'Italia rischia di perdere una fetta importante del mercato nordamericano. Se non verranno adottate contromisure rapide ed efficaci, i danni per il comparto auto, già sotto pressione, potrebbero essere gravi e duraturi. Le

imprese italiane sono ora chiamate a dimostrare flessibilità, visione strategica e capacità di adattamento per proteggere la loro presenza internazionale.