

## Largo consumo confezionato, a rischio fino al 40% dei clienti Usa con dazi al 20%

L'introduzione dei dazi statunitensi rischia di costare all'export italiano di prodotti alimentari e non food almeno 500 milioni di euro e fino a un massimo di 3,3 miliardi. Dipenderà dall'aliquota che scatterà mercoledì prossimo. Il business a rischio oscilla così dai -489 milioni di euro in caso di dazi al 10% fino ai -1,067 miliardi con le tariffe al 20% e, poi, dai -1,734 miliardi se i dazi saliranno al 30% fino ai -3,334 miliardi con un'imposizione al 50%. Sono le proiezioni contenute in uno studio promosso da Centromarca e realizzato con Nomisma, partendo dai dati 2024 sul largo consumo confezionato e tenendo in considerazione l'elasticità tra domanda e variazione di prezzo.

«Nel 2024 le importazioni Usa di beni grocery italiani hanno prodotto un giro d'affari di 9,9 miliardi di euro, su del 161% rispetto al 2014 e con un'incidenza dell'11% sull'export complessivo del settore. Nei primi 4 mesi di quest'anno l'incremento a valore è stato del 14% rispetto al 2024», ha sottolineato **Vittorio Cino**, d.g. di Centromarca. Ma, a proposito di elasticità tra consumi e aumento dei prezzi, come reagirà il cliente d'Oltreoceano? Stando a un'indagine Nomisma condotta su 2 mila statunitensi, l'85% è consapevole dell'esistenza dei dazi e il 50% che avranno un effetto negativo sugli acquisti. A fronte di un rincaro del 20%, la maggioranza dei consumatori afferma che continuerà a comprare italiano ma tra il 30% e il 40% comprerà di meno.

**Marco A. Capisani**

— © Riproduzione riservata — ■

