

Centro

Export, Usa primo mercato Ma incombe il rischio dazi

Commercio estero. Nei primi nove mesi del 2024 vendite su del 14,3% in controtendenza alla media italiana. Il traino di farmaci e macchinari

Andrea Marini

Unedi prossimo, 20 gennaio, inizierà ufficialmente la presidenza Usa di Donald Trump. Le imprese del Centro Italia sono con il fiato sospeso per capire se avrà seguito (e in che misura) la minaccia del nuovo inquilino della Casa Bianca di alzare dazi contro le merci europee. Le aziende del Centro Italia rischiano di essere tra le più colpite: con oltre 21 miliardi di export, gli Stati Uniti si sono confermati il primo mercato di sbocco delle regioni del Centro (Emilia-Romagna, Toscana, Lazio, Marche, Umbria e Abruzzo) nei primi nove mesi del 2024 (ultimo dato disponibile), con la possibilità di arrivare a sfiorare il record assoluto di 30 miliardi in tutto il 2024. Una cifra, a gennaio-settembre 2024, cresciuta del 14,3% ri-

petto allo stesso periodo del 2023 (mentre le vendite all'estero complessive si sono fermate a +1%). Un trend in controtendenza rispetto alla media italiana, dove la Germania (seppur in calo del 5,5%) resta il primo mercato di sbocco, seguita dagli Usa (-1,5%).

A pesare è stata indubbiamente la difficoltà economica che da due anni sta attraversando la Germania, storicamente il primo mercato per l'export delle regioni del Centro. Sta di fatto che gli Usa sono diventati il primo sbocco per i prodotti dell'Emilia-Romagna (quasi 8 miliardi di euro a gennaio-settembre 2024, con una crescita del 4,9%), Toscana (7,6 miliardi, +18,6%) e Abruzzo (quasi 1,4 miliardi, +23,2%). Sono al secondo posto per l'Umbria (537 milioni, +7,6%), al terzo per le Marche (939 milioni, +2,4%) e il Lazio (2,6 miliardi, +39,9%).

A livello di prodotto, in valore assoluto, l'export del Centro negli Usa vede al primo posto gli articoli farmaceutici (oltre 6 miliardi a gennaio-settembre 2024, +33,9 rispetto allo stesso periodo del 2023), seguiti da macchinari (+12,2%), mezzi di trasporto (+7,4%) e prodotti alimentari (+24%). Se si scende nel dettaglio delle singole regioni, i medicinali venduti sono al primo posto in Abruzzo, Marche, Lazio e Toscana. Mentre in Emilia-Romagna al top ci sono gli autoveicoli e in Umbria le altre macchine di impiego generale.

Se si scende ancora di più nel dettaglio provinciale, è Firenze il territorio che nei primi nove mesi del 2024 ha esportato di più negli Stati Uniti (4,4 miliardi, +48,2%). A fare la parte del leone sono i medicinali (2,4 miliardi), seguiti dalle altre macchine d'impiego generale (387 milioni) e dagli articoli da pelletteria (360 milioni). Dopo Firenze vengono Modena (2,4 miliardi, +7,8%) e Bologna (1,9 miliardi, +0,9%), trainate dagli autoveicoli. Ma tra le prime province per export verso gli Usa, quella che ha la quota maggiore sul totale delle vendite all'estero del territorio è L'Aquila, con il 71,6%, soprattutto per l'impatto dei medicinali acquistati oltreoceano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Emilia-Romagna, Toscana e Abruzzo le regioni più esposte. Tra le province, Firenze, Modena e Bologna

VERSO IL RECORD

30 miliardi

Vendite in Usa

- Con oltre 21 miliardi di export, gli Stati Uniti si sono confermati il primo mercato di sbocco delle regioni del Centro nei primi nove mesi del 2024, con la possibilità di arrivare a sfiorare il record assoluto di 30 miliardi in tutto il 2024.
- Una cifra, a gennaio-settembre 2024, cresciuta del 14,3% rispetto allo stesso periodo del 2023 (mentre le vendite all'estero complessive si sono fermate a +1%).



Farmaci. L'export del Centro Italia negli Usa vede al primo posto gli articoli farmaceutici (oltre 6 miliardi a gennaio-settembre 2024, +33,9%)



TRUMP: NON RIDURRÒ I DAZI

«Il Washington Post afferma che la mia politica tariffaria sarà ridimensionata. Sbagliato. È solo un altro esempio di fake news». Così Donald Trump in

risposta all'articolo del giornale americano che riportava l'idea del neo presidente Usa di imporre dazi limitati solo a settori cruciali per la sicurezza economica o nazionale americana

Province, il peso dell'export verso gli Usa

Dati in milioni di euro, variazioni % e quote in %, gennaio-settembre 2024

	GEN-SET 2024	VAR.% SU GEN-SET 2023	QUOTA USA SUL TOT. EXPORT (%)		GEN-SET 2024	VAR.% SU GEN-SET 2023	QUOTA USA SUL TOT. EXPORT (%)		GEN-SET 2024	VAR.% SU GEN-SET 2023	QUOTA USA SUL TOT. EXPORT (%)
Firenze	4.427	48,2	26,0	Lucca	401	6,7	9,2	Grosseto	193	67,3	51,5
Modena	2.359	7,8	17,3	Frosinone	400	3,7	8,0	Chieti	189	31,7	4,7
Bologna	1.944	0,9	12,9	Ravenna	378	-5,3	8,9	Prato	119	9,2	4,9
Parma	1.250	27,4	16,5	Ascoli Piceno	313	14,2	13,8	Macerata	108	-0,4	6,7
Roma	1.206	14,9	11,8	Livorno	302	5,7	18,3	Teramo	98	-25,4	7,4
Reggio Emilia	1.131	0,9	11,4	Rimini	275	-15,6	12,3	Pistoia	69	6,8	5,1
L'Aquila	1.041	28,4	71,6	Pesaro Urbino	260	-1,8	10,3	Fermo	61	1,7	6,7
Latina	1.014	134,6	13,5	Pisa	228	-6,0	8,9	Pescara	52	49,9	10,2
Arezzo	727	-14,2	6,6	Ferrara	224	1,3	11,8	Terni	39	-18,3	3,2
Carrara	569	39,7	34,6	Cesena	224	-9,3	6,7	Viterbo	14	-13,2	3,4
Siena	556	-42,5	15,8	Piacenza	205	-2,1	4,0	Rieti	8	32,7	2,1
Perugia	498	10,4	15,2	Ancona	197	-6,2	5,9	Totale	21.079	14,3	13,6

Fonte: elaborazioni Il Sole 24 Ore su dati Istat

Culligan, nuovo quartier generale a Bologna

Filtrazione d'acqua

Iliaria Vesentini

Il nuovo headquarter italiano appena inaugurato da Culligan a Bologna è la rappresentazione plastica del salto che l'azienda statunitense, leader globale nei sistemi di filtrazione dell'acqua, si appresta a compiere nel nostro Paese, un mercato dove l'utilizzo di sistemi domestici per depurare l'acqua è quasi raddoppiato negli ultimi tre anni (passando dal 19% al 38,6%) ma che è ancora il secondo al mondo, dopo il Messico, per consumo di acqua in

bottiglia di plastica.

«Il 2024 è stato un anno molto importante per il gruppo – spiega Giulio Giampieri, presidente di Culligan Italiana – perché la strategia si è spostata dallo sviluppo del business industriale al consumatore finale. E l'Italia, dove siamo presenti ormai da 60 anni, sta crescendo a ritmi velocissimi, il nostro fatturato, 220 milioni di euro sui 3,2 miliardi di fatturato globale, era la metà nel 2014 e prevediamo di continuare a crescere, solo per via organica, di almeno il 10% l'anno».

Il nuovo quartier generale in zona fiera a Bologna – progetto di recupero di un sito dismesso firmato dallo studio Open Project all'insegna dei materiali riciclati, di una architettura flui-

da come l'acqua e di tecnologie a basso impatto ambientale – diventa l'hub tricolore per coordinare le attività di un migliaio di dipendenti in Italia (400 dedicati al customer care), i centri di imbottigliamento a Corsico (Milano) e Fossombrone (Pesaro) e i 58 magazzini distribuiti lungo lo Stivale. E qui si sono già spostati anche i vecchi uffici di Cadrano (120 persone, cui si sommano 160 profili commerciali), dove Culligan aveva anche un

dei più grandi impianti di pompe per sistemi di filtrazione industriale, dismesso con la recente cessione di tutta la divisione Commercial & Industrial in Italia, Francia e UK per concentrarsi sui prodotti a uso domestico, per gli uffici e per l'Horeca.

«Prevediamo un ulteriore aumento anche degli organici, a un ritmo del 5-6% l'anno di pari passo alla crescita organica, ma stiamo studiando anche nuove acquisizioni per integrare eccellenze che migliorino la nostra offerta tecnologica», anticipa il presidente. Tra gli ultimi M&A messi a segno in Italia da Culligan ci sono quelli delle venete ThinkWater-Profine e MGM (il marchio dell'ultrafiltrazione Zereau).

© RIPRODUZIONE RISERVATA



GIULIO GIAMPIERI
Presidente di Culligan Italiana

Sitem apre il capitale a Worthington Steel

Trevi (Perugia)

Lamierini magnetici

Silvia Pieraccini

Ha appena compiuto 50 anni di vita, e per festeggiarli la Sitem di Trevi (Perugia) ha deciso di "regalarsi" una nuova dimensione industriale. Il gruppo fondato nel 1974 dalle famiglie Bartoloni e Scarca, diventato leader in Europa nella produzione di lamierini magnetici e componenti pressofusi usati nei motori elettrici (dalle lavatrici ai frigoriferi ai compressori) e nell'automotive, ha stretto un accordo per aprire il capitale alla Worthington Steel, società quotata alla Borsa di New York. Attraverso la controllata

Tempel Steel Company, la società americana acquisirà il 52% del Gruppo Sitem, formato dall'azienda italiana (che ha tre stabilimenti nel Belpaese) e dalle controllate Stanzwerk Ag in Svizzera, Decoup Sas in Francia e Sitem Slovakia in Slovacchia. Il valore dell'operazione non è stato reso noto. È prevista un'opzione per aumentare in futuro la partecipazione di Worthington Steel. La transazione sarà perfezionata nelle prossime settimane, dopo aver ottenuto le autorizzazioni previste dalla legge.

Il gruppo dirigente di Sitem, col presidente Fabrizio Scarca, l'amministratore delegato Marco Bartoloni e la direttrice acquisti Gabriella Scarca, continuerà a guidare l'attività dal quartier generale di Trevi. Sitem nel 2023 ha realizzato un fatturato consolidato di 277,6 milioni di

euro con più di 700 dipendenti. Worthington Steel è un gruppo siderurgico da 3,4 miliardi di dollari 2024 con un utile netto di 154,7 milioni e base in Ohio, nel Midwest americano che affianca all'agricoltura una tradizione industriale.

«Questo investimento è in linea col nostro obiettivo strategico di ampliare l'attività di laminazione di acciaio elettrico e espandere la nostra base di clienti», ha affermato Geoff Gilmore, presidente e amministratore delegato di Worthington



MARCO BARTOLONI
Amministratore delegato Sitem

Steel. «Il Gruppo Sitem è tra i maggiori produttori di lamierini per motori elettrici in Europa e conferisce 50 anni di esperienza – ha aggiunto –. I due gruppi potranno guidare l'espansione globale nel settore automotive nella produzione di veicoli elettrici e ibridi». Sono proprio le potenzialità del mercato europeo dei veicoli elettrici, considerato strategico e in rapida crescita, ad aver sollevato l'interesse di Worthington Steel. Per Sitem si tratta di entrare in una dimensione internazionale: «Siamo entusiasti di collaborare con Worthington Steel - afferma l'amministratore delegato Marco Bartoloni - La partnership ci consentirà di prestare servizi migliori a clienti dei settori automotive e industriale in tutto il mondo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Silent Yachts cresce con il rilancio del design

A Fano

Catamarani elettrici

Michele Romano

«Siamo gli unici al mondo a costruire catamarani elettrici e lo facciamo a Fano, in uno dei distretti storici della nautica mondiale». Fabrizio Iarrera, CEO di Silent Yachts da poco meno di un anno e con responsabilità sulle aree tecnica e amministrativa, conferma una leadership tecnologica riconosciuta e più forte delle vicissitudini societarie degli ultimi anni. L'avvento dell'imprenditore americano Michael Said, che conosceva bene le potenzialità del cantiere fanese per esserne stato uno dei primi clienti, ha garantito tutti gli investi-

menti necessari per continuare la produzione e un piano di crescita quinquennale, condiviso con gli altri due componenti del CdA: l'amministratore delegato Marcello Vitali, con delega al personale, e il vicepresidente Steve Bell, due professionisti esperti del settore.

Tre catamarani sono stati consegnati nel 2024, saranno almeno 10 quelli che andranno in acqua nel 2025 (lastima è di chiudere l'anno a 40 milioni di fatturato), con ordinativi che ad oggi arrivano fino al 2026. Due gli esemplari in produzione: il Silent Yachts SY 62 (lungo poco più di 19 metri) a tre ponti e il Silent Yachts SY 80 (un 25 metri), per il quale verrà ampliato uno dei tre capannoni fanesi, che diventerà completamente operativo nel mese di settembre così da consentire il passaggio a processi di produzione modulare. Il mercato è quello della nau-

tica da diporto di fascia alta e i clienti sono negli Stati Uniti innanzitutto e in Europa. «I nostri sono catamarani ecologici, stabili, si possono avvicinare a fondali bassi perché pescano un solo metro e rappresentano l'unica soluzione per



FABRIZIO IARRERA
CEO di Silent Yachts con responsabilità sulle aree tecnica e amministrativa



MARCELLO VITALI
Amministratore delegato di Silent Yachts, con delega al personale

entrare nelle aree marine protette», sottolinea Iarrera. Questi grandi multiscafi elettrosolari si muovono grazie a motori elettrici con energia prodotta attraverso pannelli fotovoltaici.

Con 79 dipendenti diretti, che diventano 230 considerando l'indotto, Silent Yachts si conferma un'azienda a filiera chiusa: dalla progettazione alla realizzazione delle scocche in vetroresina fino all'allestimento interno e al varo, tutto si svolge a Fano, dove il team di ricerca e sviluppo ha acquisito una solida credibilità internazionale e sosterrà la prossima sfida del cantiere, anticipata da Iarrera: «Il lancio di una nuova gamma di yachts fino a 24 metri, un progetto che stiamo sviluppando in collaborazione con Nuvolari Leonard, lo studio di yacht design più iconico e conosciuto al mondo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA