

L'impatto dei dazi nel manifatturiero veneto

Alle medesime imprese manifatturiere del campione utilizzato per il monitoraggio congiunturale, sopra commentato, sono state somministrate alcune domande per capire l'impatto dei dazi. Hanno risposto 1.994 imprese con almeno 10 dipendenti, di cui il 51% esportatrici e il 49% che operano esclusivamente sul mercato domestico. **All'interno di questo universo, il 39% del campione totale esporta negli Stati Uniti, mentre il restante 61% non presenta un'esposizione diretta a tale mercato.** Questo primo dato segnala già una rilevante eterogeneità nell'esposizione allo shock tariffario, che si rifletterà poi nella distribuzione degli effetti osservati.

Concentrandosi sulle **imprese esportatrici verso gli Stati Uniti (776 unità)**, emerge con chiarezza come **l'impatto diretto dei dazi sia stato tutt'altro che uniforme**. La quota più consistente, pari al 66% del sottogruppo (26% del campione complessivo), dichiara di non aver subito alcun effetto. Tuttavia, una frazione non trascurabile del 30% degli esportatori USA (12% del totale) riporta effetti negativi, principalmente sotto forma di riduzione effettiva degli ordini. Altri effetti hanno riguardato, in misura minore, fenomeni di rinvio o cancellazione di nuovi contratti (5% del sottogruppo) e dinamiche più complesse legate all'anticipazione della domanda in fase di annuncio dei dazi (4%). Gli effetti positivi risultano invece marginali, attestandosi intorno all'1% del sottogruppo.

Un elemento particolarmente rilevante riguarda le **strategie adottate dalle imprese in risposta allo shock**. Sempre considerando le sole imprese esposte direttamente sul mercato USA, si osservano due comportamenti distinti: fra quelle che non registrano effetti negativi un'ampissima maggioranza (83%) non avverte neanche l'urgenza di **modificare in alcun modo la propria strategia**, probabilmente consapevoli di un vantaggio competitivo che li rende meno sensibili alla barriera tariffaria. Si inverte la situazione fra le imprese che invece accusano effetti negativi: il 60% per cento delle quali adotta strategie di aggiustamento, soprattutto diversificando verso altri mercati esteri o rafforzando la propria posizione commerciale nel mercato italiano o dell'Unione europea. Anche all'interno di questo gruppo però permane un 40% di imprese che resta inerte, non cambia strategia: un target tutto da capire, se solo attendista (sperando che si tratti di uno shock temporaneo e non sistemico) e se invece non fa nulla perché non ha gli strumenti per reagire.

Analoghe considerazioni emergono analizzando **le politiche di prezzo**. La risposta più frequente, in entrambi i sottogruppi, è la **mancata modifica dei prezzi**: ciò vale per l'87% delle imprese senza effetti negativi e per il 44% di quelle colpite. Tra queste ultime, tuttavia, si osserva una maggiore varietà di strategie: il 18% assorbe i costi comprimendo i margini e il 27% adotta combinazioni di interventi su prezzi, efficienza e margini. Solo una quota limitata, pari al 9%, trasferisce l'onere dei dazi sui prezzi di vendita. Questo quadro evidenzia come il meccanismo di aggiustamento avvenga prevalentemente all'interno dell'impresa, piuttosto che attraverso il *pass-through* sui mercati finali.

Se gli effetti diretti appaiono circoscritti, quelli indiretti risultano invece più diffusi e trasversali, soprattutto fra le imprese che non esportano verso gli USA: il 36% di questo sottogruppo dichiara infatti di aver subito conseguenze, in termini di *“maggiore incertezza che ha rallentato le decisioni commerciali o di investimento”* (17%), *“riduzione della domanda da parte di committenti a loro volta esposti sul mercato USA”* (12%), *“aumento dei costi lungo la filiera”* (10%), *“revisione dei prezzi o dei margini”* (8%). Riportando questi risultati al campione complessivo, si può dunque affermare che circa il 18-20% delle imprese manifatturiere totali, in Veneto, subisce effetti indiretti dai dazi.

L'analisi delle **caratteristiche delle imprese colpite** contribuisce a chiarire ulteriormente la natura dello shock. Le imprese che riportano **effetti diretti negativi** sono **mediamente più grandi** (65 addetti per azienda contro 61 del campione complessivo), e maggiormente concentrate in classi di fatturato medio-alte: il 50% ha infatti un fatturato superiore ai 5 milioni di euro contro il 34% del campione complessivo. Per il 41% appartengono ai beni intermedi, per il 35% ai beni di consumo, per il 24% ai beni di investimento. Ma dal confronto di questa distribuzione con la composizione settoriale del campione complessivo, emerge che ad essere più sensibili ai dazi sono le imprese dei macchinari industriali (16% contro il peso medio del 9%), seguite da quelle del legno arredo (12% contro il peso medio dell'8%), suggerendo una maggiore vulnerabilità dei settori legati a domanda più ciclica e sensibile alle condizioni internazionali.

Al contrario, **gli effetti indiretti** sembrano colpire **imprese mediamente più piccole** (48 addetti contro 70 tra le non colpite) e maggiormente inserite nelle catene del valore globali come fornitori, come evidenziato dalla forte incidenza dei beni intermedi (54% contro il peso medio del 47% nel campione complessivo), con particolare riferimento alle imprese operanti nel settore della carpenteria metallica e a quelle del legno-arredo che operano nella componentistica. Tra gli altri settori che manifestano una significativa esposizione agli effetti indiretti dei dazi si riscontrano anche quelli del Sistema Moda, i macchinari industriali, le apparecchiature elettriche.

Nel complesso, i dati restituiscono un quadro articolato in cui gli effetti diretti dei dazi risultano relativamente concentrati, mentre quelli indiretti si diffondono in modo più ampio attraverso i legami produttivi e commerciali. Allo stesso tempo, emerge una significativa eterogeneità nelle capacità di reazione delle imprese, che fa emergere sia zone di inerzia o attendismo, sia chiari segnali di adattamento tra le realtà più esposte.

2. Sintesi per la stampa

L'indagine su quasi 2.000 imprese manifatturiere venete evidenzia come i dazi statunitensi abbiano avuto **un impatto differenziato** e, nel complesso, **più indiretto che diretto** sul sistema produttivo regionale.

Circa il 39% delle imprese interpellate esporta negli Stati Uniti, ma tra queste solo il 30% segnala effetti negativi diretti, pari al 12% dell'intero campione. La maggioranza degli esportatori (66%) dichiara invece di non aver registrato alcun impatto significativo. Quando presenti, gli **effetti negativi si manifestano soprattutto attraverso una riduzione degli ordini** (20% degli esportatori USA) e, in misura minore, attraverso il rinvio o la cancellazione di nuovi contratti.

Più rilevanti risultano gli effetti indiretti, che si estendono anche alle imprese non direttamente esposte al mercato statunitense. Il 36% delle imprese che non esportano negli USA segnala infatti conseguenze legate ai dazi, principalmente sotto forma di **maggiore incertezza (17%)**, riduzione della domanda lungo la filiera (12%) e aumento dei costi (10%). Questo dato evidenzia come lo shock tariffario si sia trasmesso lungo le catene del valore, coinvolgendo una platea più ampia di imprese.

Dal punto di vista delle **reazioni strategiche**, **prevale un comportamento prudente**: anche tra le imprese colpite, il 40% non ha modificato la propria strategia. Tuttavia, una quota significativa ha avviato processi di adattamento, in particolare attraverso la **diversificazione verso altri mercati esteri (39%)** e il **rafforzamento del mercato europeo (27%)**. Sul fronte dei prezzi, la maggioranza delle imprese ha scelto di non trasferire i maggiori costi sui clienti, assorbendoli internamente o migliorando l'efficienza.

L'analisi per caratteristiche d'impresa mostra inoltre che gli **effetti diretti colpiscono maggiormente imprese medio-grandi** e orientate ai beni di investimento, mentre quelli **indiretti interessano soprattutto imprese più piccole** e integrate nelle filiere produttive, posizionate nel settore dei beni intermedi.

Nel complesso, i risultati indicano che i dazi hanno avuto un impatto contenuto ma non trascurabile, soprattutto attraverso canali indiretti e di incertezza, confermando il ruolo centrale delle catene globali del valore nella trasmissione degli shock commerciali.